

UNIVERSIDAD EAN
FACULTAD DE ESTUDIOS EN AMBIENTES VIRTUALES
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

RELACIÓN DE LA INICIATIVA EMPRENDEDORA Y EL NIVEL ACADÉMICO DE LOS
COLOMBIANOS

AUTOR
HENDRIKSEN RICARDO CAICEDO JIMÉNEZ

DIRECTOR
JAIME ANDRÉS REYES PÁEZ

BOGOTÁ D.C., 20 JUNIO DE 2019

Dedicatoria

A mi Dios, quien me hace sentir amado de una manera especial, permitiéndome soñar, vivir y experimentar en su inagotable e infalible amor.

¡Padre quiero amarte como tú me amas!

*Y a la mayor bendición que Dios me entregó,
Camila, mi esposa, quien recorre a mi lado la senda que en esta vida Jesús nos orienta.*

AGRADECIMIENTOS

A mi Papá Dios, por brindarme la oportunidad de formarme académicamente acompañándome en el camino y dotándome de las habilidades necesarias para llevar a fin la meta propuesta, por darme conocimiento, sabiduría y energía para seguir adelante en cada noche de estudio.

A Camila, mi esposa, por estar dispuesta a sacrificar conmigo tiempo y recursos en este proceso, por siempre darme su apoyo, compañía y ánimo. Por siempre ser parte central de los del motor que Jesús construye para mi vida.

A mis padres, Juan y Gladys, por siempre estar dispuestos a ser los hombros sobre los cuales puedo pararme para superar cada reto y aprovechar cada oportunidad que trae la vida y provee Jesús. También, a mis hermanos, en especial a Caleb, por ser un impulso para que me esfuerce cada vez más y ser un buen ejemplo para ellos.

A la Universidad EAN, por ocuparse de mi formación. A los Doctores Jaime Reyes y Jennina Sánchez por acompañar mi proceso académico prestando siempre disposición a las necesidades de este, junto a cada uno de los docentes que con esmero se enfocaron en explotar mis capacidades y sacar lo mejor de mí.

CONTENIDO

	Página
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.....	9
1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN	10
1.1.1. Línea de investigación	11
1.2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	12
1.2.1. Pregunta de investigación.....	14
1.3. DISPOSICIÓN DEL DOCUMENTO	14
CAPÍTULO 2. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	16
2.1. OBJETIVO GENERAL	17
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
CAPÍTULO 3. JUSTIFICACIÓN	18
CAPÍTULO 4. MARCO TEÓRICO	22
4.1. LA INICIATIVA EMPRENDEDORA.....	23
4.1.1. Definición del emprendimiento	23
4.1.2. Motivación de la iniciativa emprendedora.....	24
4.1.3. Tipos de emprendimiento.....	27
4.1.3.1. <i>Emprendimientos por necesidad</i>	28
4.1.3.1.1. <i>Autoempleo informal</i>	30
4.1.3.1.2. <i>Microemprendimiento</i>	31
4.1.3.2. <i>Emprendimientos por oportunidad</i>	31
4.1.3.2.1. <i>Emprendimientos por estilo de vida</i>	33
4.1.3.2.2. <i>Emprendimientos dinámicos</i>	34
4.2. EL EMPRENDEDOR	36
4.2.1. Definición de emprendedor	36
4.2.2. Tipos de emprendedores.....	39
4.2.2.1. <i>Tipificación según la naturaleza del emprendimiento</i>	40
4.2.2.2. <i>Tipificación según las aspiraciones</i>	40
4.2.2.3. <i>Tipificación según la independencia económica</i>	41
4.2.2.4. <i>Tipificación según la personalidad</i>	42

4.2.2.5. <i>Tipificación según la posición profesional</i>	43
4.2.3. Perfil emprendedor.....	44
4.2.3.1. <i>Perfil psicológico</i>	45
4.2.3.2. <i>Perfil no psicológico</i>	52
4.2.3.2.1. <i>La edad</i>	53
4.2.3.2.2. <i>El sexo</i>	53
4.2.3.2.3. <i>La experiencia</i>	54
4.2.3.2.4. <i>La educación</i>	55
CAPÍTULO 5. HIPÓTESIS	59
5.1. VARIABLES DE INVESTIGACIÓN	60
5.1.1. Variable nivel académico	60
5.1.2. Variable iniciativa emprendedora.....	62
5.2. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.....	63
CAPÍTULO 6. METODOLOGÍA	64
6.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN	65
6.2. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	66
6.2.1. Departamento administrativo nacional de estadística.....	66
6.2.2. Global entrepreneurship monitor	67
6.2.3. Unidad de gestión de crecimiento empresarial de Colombia	67
6.3. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	68
6.3.1. Análisis descriptivo.....	68
6.3.2. Análisis cuantitativo.....	68
6.4. DISEÑO DEL DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	69
CAPÍTULO 7. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	71
7.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO.....	72
7.1.1. Proporción de emprendimiento por nivel académico	72
7.1.2. Nivel académico y emprendimiento de alto potencial	74
7.2. ANÁLISIS CUANTITATIVO.....	75
7.2.1. Adaptación de la información	76
7.2.1.1. <i>Datos para el nivel académico</i>	76
7.2.1.2. <i>Datos para la iniciativa emprendedora</i>	78

7.2.1.3. Registros válidos	79
7.2.2. Prueba de independencia.....	80
7.2.2.1. Análisis dicotómico	81
7.2.2.2. Análisis no dicotómico.....	83
CAPÍTULO 8. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	87
8.1. VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS	88
8.2. SENTIDO DE LOS RESULTADOS	90
8.3. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	96
8.3.1. Oportunidades de investigación.....	98
CAPÍTULO 9. CONCLUSIONES E IMPACTO.....	99
9.1. CONCLUSIONES	100
9.2. IMPACTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	102
9.2.1. Impacto sobre la investigación	102
9.2.2. Impacto para el entorno empresarial.....	103
9.2.3. Impacto para la política pública.....	105
BIBLIOGRAFÍA	107

LISTA DE TABLAS

	Página
Tabla 4.1 Definiciones de emprendedor por atributos personales.....	37
Tabla 4.2 Definiciones de emprendedor por el rol en la sociedad.....	38
Tabla 4.3 Definiciones de emprendedor por escuelas de pensamiento.....	39
Tabla 4.4 Características psicológicas del emprendedor según Moriano, Trejo y Palací.....	50
Tabla 4.5 Características psicológicas del emprendedor según Sánchez.....	51
Tabla 5.1 Hipótesis de investigación	63
Tabla 6.1 Tipo de muestreo del DANE para la ECV	67
Tabla 7.1 Variable P8587de la ECV	77
Tabla 7.2 Ajuste de las categorías de la variable nivel académico	78
Tabla 7.3 Variable P6435de la ECV	78
Tabla 7.4 Ajuste de las categorías de la variable iniciativa emprendedora.....	79
Tabla 7.5 Registros válidos para la prueba de independencia	80
Tabla 7.6 Tabla de contingencia de 2×2 para la ECNV2014	81
Tabla 7.7 Tabla de contingencia de 2×2 para la ECV2015	81
Tabla 7.8 Tabla de contingencia de 2×2 para la ECV2016	82
Tabla 7.9 Resultados de la prueba de independencia para las tablas de contingencia de 2×2 ...	82
Tabla 7.10 Tabla de contingencia de 6×3 para la ECNV2014	84
Tabla 7.11 Tabla de contingencia de 6×3 para la ECV2015	84
Tabla 7.12 Tabla de contingencia de 6×3 para la ECV2016	85
Tabla 7.13 Resultados de la prueba de independencia para las tablas de contingencia de 6×3 .	85
Tabla 8.1 Referencia de la prueba V de Cramér.....	89

LISTA DE FIGURAS

	Página
Figura 1.1 Ubicación de la monografía en las líneas de investigación	11
Figura 4.1 Posibles motivaciones de un emprendimiento	25
Figura 4.2 Tipos de emprendimiento	28
Figura 4.3 Tipos de emprendimiento por necesidad	29
Figura 4.4 Tipos de emprendimiento por oportunidad.....	33
Figura 4.5 Tipos de emprendedores según la naturaleza del emprendimiento.....	40
Figura 4.6 Tipos de emprendedores según las aspiraciones.....	41
Figura 4.7 Tipos de emprendedores según la independencia económica	42
Figura 4.8 Tipos de emprendedores según la personalidad.....	43
Figura 4.9 Tipos de emprendedores según la posición profesional	44
Figura 4.10 Características psicológicas del emprendedor según Moore	47
Figura 4.11 Características psicológicas del emprendedor según García, Álvarez y Reyna	48
Figura 4.12 Características psicológicas del emprendedor según EY	49
Figura 4.13 Características psicológicas del emprendedor según CAF.....	52
Figura 4.14 Clases de experiencias de los emprendedores.....	54
Figura 4.15 Funciones cognitivas superiores y nuevas destrezas	57
Figura 5.1 Categorías de la variable nivel académico.....	61
Figura 5.2 Categorías de la variable iniciativa emprendedora	63
Figura 7.1 Evolución de la TEA por nivel académico	72
Figura 7.2 Emprendimiento según nivel académico de los colombianos	73
Figura 7.3 Nivel académico de los emprendedores dinámicos colombianos	75
Figura 8.1 Participación de las ocupaciones laborales.....	91
Figura 8.2 Formación profesional de los emprendedores dinámicos colombianos	95

RESUMEN

El emprendimiento es un campo de estudio fragmentado a razón de la formulación de gran variedad de preguntas orientadoras, entre las cuales se pueden mencionar las relacionadas con el individuo emprendedor, las relacionadas con el desempeño de las nuevas unidades de negocio y las que se enfocan en la conexión de estas dos vertientes; donde el perfil del emprendedor se considera un factor de éxito de las campañas de emprendimiento. Estas corrientes de estudio permiten la identificación de propuestas de la descripción del perfil emprendedor mediante características que fomentan la manifestación de la iniciativa o el éxito de esta; permitiendo identificar aspectos como la formación académica del individuo que en muchos casos se considera un catalizador del potencial y logro de las nuevas campañas de negocio. Adicionalmente, algunas de estos estudios advierten que los emprendimientos gestados por individuos con altos niveles de educación usualmente poseen mayor capacidad de generar beneficios para su sociedad.

Con este fundamento, se estima valor en el estudio de la relación que pueda existir entre la formación académica y la manifestación de la iniciativa emprendedora en Colombia; labor para la cual se realizó un estudio estadístico correlacional previa categorización de la muestra para diferenciar niveles académicos e identificar la manifestación de la iniciativa emprendedora. El estudio develó la existencia de una relación negativa débil entre estos dos aspectos para la población colombiana que, contradictoriamente se aleja del escenario ejemplar propuesto por algunos estudios, donde la formación académica cataliza el emprendimiento y facilita el desarrollo empresarial exitoso.

Palabras clave: emprendimiento, educación, perfil emprendedor, tipos de emprendimiento.

ABSTRACT

Entrepreneurship is a fragmented field of study due of the formulation of a wide variety of guiding questions. Among these questions can be mentioned, those related with the entrepreneur, those related to the performance of the new business units and those questions that focus on connecting these two lines; where the profile of the entrepreneur is considered a factor for the potential and success of entrepreneurship campaigns. These research streams allow the identification of proposals of the entrepreneur's description through characteristics that promote the manifestation of the initiative or his success. In this line, can be identified the academic training of the individual like an aspect that in many cases is considered a catalyst of the potential and achievement of new business campaigns. Additionally, some of these studies warn that entrepreneurships by individuals with high levels of education usually have the greater capacity to generate benefits for their society.

On this basis, can be find value in the study of the relationship that may exist between the academic formation and the manifestation of the entrepreneurial initiative in Colombia. Work for which a correlational statistical study was carried out prior to categorization of the sample to differentiate academic levels and identify the manifestation of the entrepreneurial initiative. The study revealed the existence of a weak negative relationship between these two aspects for the Colombian population. The study revealed the existence of a weak negative relationship between these two aspects for the Colombian population, showing one contradiction that moves away from the exemplary scenario proposed by some studies, where academic training catalyzes entrepreneurship and facilitates successful business development.

Key words: entrepreneurship, education, entrepreneurial profile, types of entrepreneurship.

CAPÍTULO 1.

INTRODUCCIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

El presente proyecto de investigación se enfoca en emprendimiento el cual se considera una línea de investigación independiente desde la década de los setenta. En el campo de investigación del emprendimiento se han presentado diversas perspectivas que han permitido abordar el fenómeno con variadas orientaciones guiadas por gran cantidad de preguntas de estudio generadas, entre las cuales se menciona: el estudio del perfil psicológico y no psicológico del emprendedor, el análisis del emprendimiento corporativo, la financiación de las nuevas unidades de negocio y el desempeño de las campañas de emprendimiento, entre otras (Serrano, Pérez, Palma, y López, 2016; Busenitz, et al., 2003). De las diversas vertientes de estudio, el presente proyecto se influencia por: el estudio del perfil no psicológico del emprendedor (Baum y Locke, 2004; Fuentes y Sánchez, 2010) y el análisis del desempeño de las nuevas campañas de negocio (Serrano, et al., 2016; Busenitz, et al., 2003). Específicamente, este estudio se enfoca en analizar la posible existencia de una relación entre el grado o nivel académico de la población colombiana, con la iniciativa emprendedora que esta presenta; lo cual, en términos generales, se puede ubicar en un estudio de variables del perfil emprendedor (McDougall, Robinson, y DeNisi, 1992; Sandberg y Hofer, 1987).

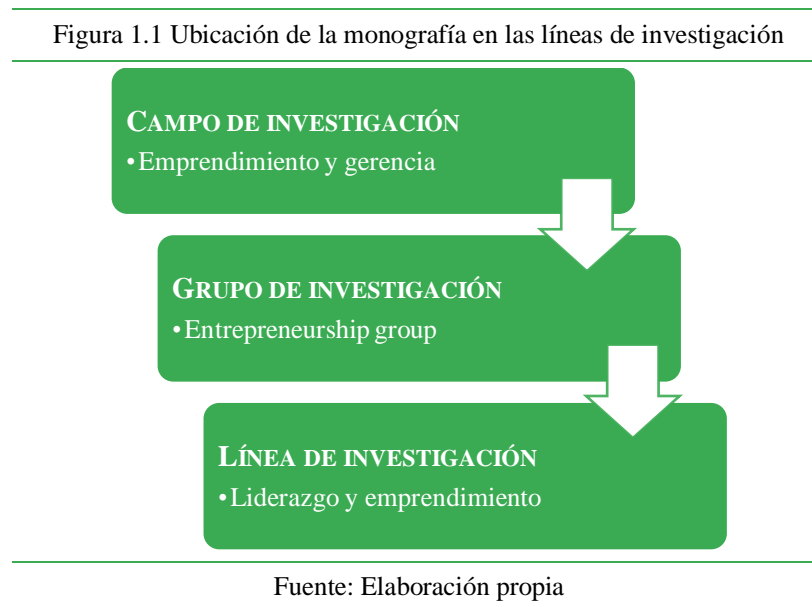
Las diversas derivaciones de investigación en su historicismo dieron origen al análisis de relaciones entre las mismas, donde los estudios se han concentrado en la procura de identificar las variables que influyen sobre la manifestación de la iniciativa emprendedora y el éxito de dichas iniciativas (Serrano, et al., 2016). A partir de esto, muchas investigaciones sugieren definidas caracterizaciones de diversos tipos de emprendimiento y emprendedores, así como sus impactos en la sociedad, los cuales no siempre son positivos como a veces la simple idea de emprendimiento puede llegar a sugerir (Acs y Szerb, 2007; Amorós y Bosma, 2014; Díaz de León y Cancino, 2014; Yunus, 2007).

La posibilidad de generación de impactos positivos o negativos sobre la sociedad es razón suficiente para analizar las manifestaciones de la iniciativa emprendedora. Adicionando énfasis especial en esas características históricamente definidas en la investigación que se pueden asociar a la dualidad de los impactos sobre la sociedad: bien sea los impactos positivos deseables para la sociedad o los impactos negativos que se desearía mitigar (Acs y Amorós, 2008; Block y Wagner, 2010; Díaz de León y Cancino, 2014; GEM, 2016;). Estos motivos entregan relevancia

a la presente investigación en sentido de conocer la posible relación entre la iniciativa emprendedora y el nivel académico de los emprendedores en el contexto colombiano, aportando en el análisis del uso y la explotación del emprendimiento como fuerza y eje de desarrollo socioeconómico en el país.

1.1.1. Línea de investigación

La estructura del área de investigaciones de la Universidad EAN contempla 1) campos de investigación, 2) grupos de investigación y 3) líneas de investigación. Como se puede observar en la figura 1.1, el presente proyecto se ubica en la línea de investigación denominada *Liderazgo y Emprendimiento* perteneciente al grupo de investigación *Entrepreneurship group* que desarrolla estudios de investigación en temas relacionados con el emprendimiento y la creación de empresas (Universidad EAN, s.f.) y se encuentra avalado y categorizado como A1 por el Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación (Colciencias, 2015). Finalmente, el grupo de investigación se posiciona dentro del campo de investigación nombrado *Emprendimiento y gerencia* dedicado a los programas de pregrado y posgrado asociados a la gestión, gerencia, administración, finanzas y ciencias económicas.



1.2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

La carrera de las naciones hacia el desarrollo económico, definido como el estado donde tienen la capacidad de satisfacer las necesidades de su población generando bienestar y calidad de vida (Crissien, 2006; Reyes, 2009; Méndez, 2014; Duarte y Ruiz, 2009), impone sobre los gobiernos la responsabilidad de establecer objetivos y rutas que permitirán su cumplimiento. Contexto bajo el cual la iniciativa emprendedora o emprendimiento toma sentido y trascendencia al ser una de las estrategias más impulsadas para este fin, puesto que simultáneamente promete beneficios al crecimiento económico y mitiga los aspectos negativos generados colateralmente (Crissien, 2006; Valencia, 2012). Históricamente se encuentra que el emprendimiento se gesta por dos tipos de estímulos, la necesidad o la oportunidad (Moreno y Espíritu, 2010; Silva, 2013). Cuando hace referencia a campañas de emprendimiento por necesidad estas responden a la propuesta de Cantillón (1996[1975]) sobre la generación de un empleo personal. Mientras que el emprendimiento por oportunidad se materializa para responder a una problemática identificada en un mercado, razón por la cual se estima que tiene potencial de crecimiento y sustentabilidad (Observatorio Laboral para la Educación, s.f.).

Debido al impulso que socialmente ha recibido la iniciativa emprendedora se ha hecho merecedora del interés de la academia. Esta se ha tomado la tarea de analizar el desempeño de las nuevas empresas (Serrano, et al., 2016), permitiéndose así caracterizar y diferenciar las campañas de emprendimiento según el motivo de gestación. Es así como se ha podido indicar que la iniciativa emprendedora con origen en la oportunidad suele generar beneficios considerables e incidir positivamente en el desarrollo económico, mientras que, al emprendimiento dado por necesidad, no se le puede considerar un motor en el desarrollo económico y sus beneficios son limitados (Acs y Amorós, 2008; Díaz de León y Cancino, 2014). Así, los gobiernos que se sirven del emprendimiento como herramienta para el desarrollo económico deberían prestar especial atención para promover e impulsar las campañas que se gestan por oportunidad más que las originadas por necesidad (Valencia, 2012; Díaz de León y Cancino, 2014). En el caso colombiano, se encuentra que según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2016), Colombia posee una iniciativa emprendedora donde se gesta el doble de emprendimientos por oportunidad que por necesidad; lo cual, de ser explotado correctamente, puede influir significativamente en el desarrollo económico del país.

Las acciones gubernamentales enfocadas al beneficio del emprendimiento deben ocuparse de diversas tareas entre las que se pueden resaltar: la facilitación para hacer negocios por medio de actividades como la regulación comercial, los permisos de construcción y el pago de impuestos (Banco Mundial, 2017). No obstante, una de sus principales labores es el fomento de la cultura emprendedora que se desarrolla mediante la educación y capacitación desde la academia en todos sus niveles (Iglesias, 2008; Valencia, 2012; Crissien, 2006; Galloway y Brown, 2002). En este respecto, Duarte y Ruiz (2009) señalan la educación como un garante para el desarrollo económico, dado que se presta para, la obtención de competencias y habilidades requeridas para generar nuevas ideas y modelos de negocio con el potencial adecuado para superar las barreras que impone el mercado (Acs y Szerb, 2007; Vesga, Rodríguez, Schnarch, y García, 2015).

Adicional al estudio del desempeño de las nuevas empresas, la academia, en el análisis del fenómeno del emprendimiento, asocia la creación de empresas a sus iniciadores quienes se denominan emprendedores. Esto ha guiado las investigaciones hacia la identificación de las características personales que conforman lo que se denomina el perfil del emprendedor (Serrano, et al., 2016; McDougall, et al., 1992; Sandberg y Hofer, 1987). Dichas características, según García Lillo y Marco Lajara (1999) citados por Fuentes y Sánchez (2010) se pueden agrupar en tres dimensiones: 1) la psicológica, 2) la demográfica y 3) la sociológica.

Al cruzar los esfuerzos de la academia en los diversos frentes de investigación del fenómeno del emprendimiento, es aceptable indagar sobre la interacción de estos, es decir, examinar la relación que tiene el desempeño de las nuevas empresas con el perfil del individuo que las inicia. Esta asociación permitirá dar un valor adicional a las dimensiones y características del perfil emprendedor, ya que teóricamente se podría insinuar que los rasgos requeridos para gestar un emprendimiento por oportunidad con alto impacto son mucho más demandantes y rigurosos que los necesarios para dar inicio a una campaña sin mayor trascendencia (Alcaraz, 2011; Silva, 2013; McClelland, 1961; Boydston, Hopper, y Wright, 2000; Vesga, et al., 2015).

Pese al estudio del perfil emprendedor y el desempeño de las campañas de negocios (Serrano, et al., 2016), no hay un veredicto definitivo sobre el exacto perfil que debe cumplir este para ser capaz de gestar un emprendimiento que prometa un alto, o por lo menos considerable, desempeño. Algunas investigaciones han rechazado la opción de una posible relación entre características personales como edad, preparación académica y experiencia en administración,

con la iniciativa emprendedora (McDougall, et al., 1992; Sandberg y Hofer, 1987). Mientras que, por otro lado, estudios más recientes concluyen que características específicas, consideradas no psicológicas (Fuentes y Sánchez, 2010) como la experiencia profesional previa y la preparación académica, han ganado considerable importancia al momento de emprender exitosamente (Lazear, 2005; Vesga, et al., 2015).

1.2.1. Pregunta de investigación

El origen de la presente investigación data en; la importancia que da la investigación en emprendimiento al desempeño de las nuevas campañas, al perfil del emprendedor y a la interacción entre estos aspectos, donde se encuentra la carencia de consenso acerca del exacto perfil que debe poseer un individuo para gestar un emprendimiento con alto potencial de éxito; especialmente desde las características que no se contemplan en la dimensión psicológica como la edad, la preparación académica y la experiencia (McDougall, et al., 1992; Sandberg y Hofer, 1987; Fuentes y Sánchez, 2010; Lazear, 2005). El valor que para los gobiernos ha ganado la iniciativa emprendedora y, centrando el interés en Colombia, donde en las últimas décadas las administraciones gubernamentales han prestado mayor atención a este fenómeno como un músculo de desarrollo económico, ha favorecido que la iniciativa emprendedora haya florecido significativamente (Duarte y Ruiz, 2009; Tarapuez, Osorio, y Botero, 2013; Portafolio, 2016). Por consiguiente, esta investigación se enfoca en el análisis de la iniciativa emprendedora y el nivel académico de los colombianos, que se considera una característica no psicológica del perfil emprendedor (Fuentes y Sánchez, 2010), tomando entonces como eje central de desarrollo la pregunta:

¿Qué tipo de relación existe entre la preparación académica y la iniciativa emprendedora en Colombia?

1.3. DISPOSICIÓN DEL DOCUMENTO

Para abordar el problema de investigación anteriormente descrito y ofrecer una respuesta a la pregunta planteada, se traza como propósito de análisis la ejecución de pruebas estadísticas de correlación que concedan la posibilidad de afirmar o rechazar la existencia de relación entre el

nivel académico y la iniciativa emprendedora en el entorno colombiano. Este punto se tomará como límite de la búsqueda, es decir, sin introducir el concepto de causalidad entre variables al estudio realizado.

En el contexto colombiano se aprecian altas tasas de actividad emprendedora debido a que esta iniciativa se ha fomentado por los gobiernos como estrategia para generar desarrollo económico. Esto ha permitido que la exploración halle aceptación al permitir indagar sobre la evolución y aprovechamiento del emprendimiento en el país, lo cual directamente repercute en el tejido empresarial. En este orden de ideas, el trabajo de investigación se desarrolla a través de nueve (9) capítulos. Iniciando por los objetivos del Capítulo 2 y la justificación en el Capítulo 3, para posteriormente construir el marco teórico plasmado en el Capítulo 4, que actúa como la base para la creación de las hipótesis del Capítulo 5 y la definición de la metodología del Capítulo 6, con las cuales se realiza el Capítulo 7, que abarca los análisis cualitativos y cuantitativos que desembocan en la discusión de resultados del Capítulo 8 y la emisión de conclusiones descritas en el Capítulo 9.

CAPÍTULO 2.

OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

2.1. OBJETIVO GENERAL

Demostrar si existe asociación estadística entre la iniciativa emprendedora de la población colombiana y la formación de esta, definida por medio de los niveles o grados académicos de educación básica, media y superior, para comprender posibles efectos de la educación sobre el tejido empresarial nacional.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Recopilar, comparar, analizar y sintetizar diferentes significados existentes en la literatura de los conceptos de emprendedor y de iniciativa emprendedora.
- Compilar, de diversas propuestas académicas, las características del perfil emprendedor y enfatizar los aspectos de la formación académica con su posible contribución a las campañas de emprendimiento.
- Categorizar a los colombianos según su formación académica con base en los niveles o grados de formación en educación básica, media y superior.
- Diferenciar y agrupar a los colombianos emprendedores y no emprendedores, definiéndolos según su ocupación laboral.
- Estimar si la iniciativa emprendedora tiene relación estadística con el nivel o grado de formación académica de la población colombiana.
- Analizar como el nivel o grado de formación académica de los colombianos puede afectar el tejido empresarial nacional a partir de la iniciativa emprendedora.

CAPÍTULO 3.

JUSTIFICACIÓN

La economía estudia la manera en la cual se administran y explotan recursos limitados para enfrentar la escasez, es decir, las actividades que se realizan socialmente para satisfacer un deseo o necesidad. Adicionalmente se le considera una ciencia histórica y social, lo cual implica que presenta constantes cambios en su estudio debido a la evolución y modificación de la estructura social, permitiendo entender las frecuentes variaciones de la forma en que se explotan los recursos limitados y las estrategias que se emplean para dicha labor (Méndez, 2014). Dichas variaciones, históricamente, originarán los denominados sistemas económicos o modos de producción, entre los cuales la literatura suele mencionar la comunidad primitiva, el esclavismo, el feudalismo, el capitalismo y el socialismo, (Parkin, 2014; Burneo y Larios, 2015; Méndez, 2014).

En los estudios económicos de teóricos como Cantillón (1996[1975]) y Smith (1981[1976]) se menciona el emprendimiento como una estrategia económica para permitir que individuos excluidos de los empleos formales encontraran un medio para proveerse y satisfacer sus necesidades. Es decir, el emprendimiento fue tomado por los gobiernos como una estrategia para combatir el desempleo, sin embargo, esta evolucionó en una fuente de desarrollo económico para las naciones que decidieron impulsarla. Actualmente, el paradigma económico y de desarrollo incluye al emprendimiento y la expansión empresarial como una de las fuerzas productivas más explotadas y fomentadas por los gobiernos (Crissien, 2006; Valencia, 2012; Duarte y Ruiz, 2009).

En la academia se ha despertado también el interés por el fenómeno del emprendimiento (Serrano, et al., 2016) lo que generó importantes aportes. Esta definió inicialmente al emprendimiento como un medio para que un individuo logre satisfacer sus necesidades personales (Cantillon, 1996[1975]; Valencia, 2012; Liñán, Fernández, y Romero, 2013). Sin embargo, la continuidad en los estudios económicos reveló que hay emprendimientos que rompen la barrera individual y tienen un impacto real, positivo y cuantificable en el desarrollo económico de una nación (Isenberg, 2010; Liñán, et al., 2013).

Los hallazgos de las diferencias entre el desempeño de las campañas de emprendimiento guiaron las investigaciones hacia la categorización de estas, dando lugar a emprendimientos por necesidad y emprendimientos por oportunidad, las cuales se diferencian por la motivación del emprendedor (Moreno y Espíritu, 2010; Díaz de León y Cancino, 2014; Silva, 2013). Así mismo, los estudios de las motivaciones del emprendimiento revelan que, las campañas que son iniciadas

por necesidad resultan en actividades de autoempleo y negocios microempresariales (Castillo y Vela, 2013) que poco gozan de atención social, mientras que, los emprendimientos que inician motivados por la oportunidad gozan de mayor atención social al resultar comúnmente emprendimientos dinámicos y por decisión de vida (Vesga, et al., 2015).

La mayor atención que reciben las campañas de emprendimiento motivadas por oportunidad radica en que suelen tener mayor impacto positivo en la sociedad y el desarrollo económico de una nación (Liñán, et al., 2013; Díaz de León y Cancino, 2014; Observatorio Laboral para la Educación, s.f.). Además del desempeño de los emprendimientos, las investigaciones del tema han prestado atención especial al perfil de los emprendedores como gestores de las iniciativas, desembocando en la combinación de las dos corrientes investigativas que resultan en la caracterización de los emprendedores que gestan iniciativas de alto impacto (Serrano, Pérez, Palma, y López, 2016; Vesga, Rodríguez, Schnarch, y García, 2015; Global Entrepreneurship Monitor, 2016). Es precisamente en este punto donde se puede resaltar la educación como característica no psicológica de un emprendedor asociada al desempeño de las campañas de negocios (Lazear, 2005; Acs y Szerb, 2007; GEM, 2016; Vesga, et al., 2015).

El GEM genera un indicador denominado Total Entrepreneurial Activity identificado por la sigla TEA y traducido al español como Tasa de Actividad Empresarial Temprana, definida como la nueva actividad empresarial que incluye empresarios nacientes y nuevos empresarios (GEM, 2016). En el caso colombiano, según las cifras del GEM (2016) se presenta una TEA considerablemente alta, que en 2014 fue de dieciocho y medio puntos porcentuales (18,5%) y ubicó al país cuatro y medio puntos porcentuales (4,5%) sobre la media de la categoría correspondiente a economías impulsadas por la eficiencia, según el Foro Económico Mundial (WEF, 2016). Junto a esto, también se reporta para Colombia, que por cada emprendimiento gestado por necesidad se gestan dos emprendimientos por oportunidad.

Pese a la considerable actividad emprendedora colombiana, su tejido empresarial se compone en más del 90% por microempresas según la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC, 2016), permitiendo suponer que gran cantidad de los emprendimientos nacionales se generan por necesidad (Castillo y Vela, 2013). Lo cual crea una contradicción con las cifras del GEM (2016), consintiendo suponer que las oportunidades identificadas por los emprendedores colombianos no tienen el suficiente potencial de desarrollo o estos no están en capacidad de

explotarlo, lo que puede atribuirse a la necesidad de formación y capacitación que requiere todo aspirante a emprendedor (Duarte y Ruiz, 2009).

Es posible inferir que, aunque Colombia cuente con una alta tasa de actividad emprendedora, está por sí sola no es suficiente para impactar positivamente el desarrollo económico del país. Para que esto ocurriese, sería necesario que los emprendimientos gestados fuesen disruptivos gracias a su potencial innovador. Este tipo de emprendimientos tiene mayor probabilidad de darse donde hay más individuos con altos niveles educativos (Acs y Szerb, 2007), reiterando que el nivel académico es un factor que, recientes investigaciones sugieren, se relaciona con la probabilidad de éxito de un emprendimiento. Adicionalmente, el nivel académico facilita que las iniciativas innoven y generen valor, imponiendo así una necesidad especial de atención al desarrollo académico de los posibles emprendedores como un valioso insumo para promover el desarrollo económico de un país (GEM, 2016; Vesga, et al., 2015; Duarte y Ruiz, 2009; Lazear, 2005; Moreno y Espíritu, 2010; Fuentes y Sánchez, 2010; Suarez, 2014; Alcaraz, 2011).

CAPÍTULO 4.

MARCO TEÓRICO

4.1. LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

La iniciativa emprendedora, el emprendimiento, el emprendimiento y el entrepreneurship son términos que se refieren al mismo fenómeno socioeconómico siendo común que se empleen indiscriminadamente como se hace en este documento. Estos términos han ganado relevancia en la sociedad actual, principalmente en el ámbito empresarial y de desarrollo económico. Los términos son vocablos culturalmente populares en economías desarrolladas y conceptos que toman fuerza y se popularizan poco a poco en las economías en vía de desarrollo (García, 2014).

4.1.1. Definición del emprendimiento

Antes de avanzar con el fenómeno cultural que implica la iniciativa emprendedora, es valioso partir de un análisis del tema desde el significado literario. La Real Academia Española (RAE), en su versión online, presenta dos acepciones para el término emprendimiento que se aproximan a factores relevantes en el estudio académico del tema. La primera acepción propuesta es «Acción y efecto de emprender» (Real Academia Española [RAE], 2014a) que resalta al emprendimiento como una actividad. La segunda acepción dada es «Cualidad de emprendedor» (RAE, 2014a) la cual crea una relación entre el acto de emprender y su protagonista o gestor, a quien se le denomina emprendedor. Estas definiciones direccionan su comprensión hacia el término emprender, que etimológicamente proviene de las locuciones del latín *in*, *'en'*, y *prendere*, *'coger'*, y se define como «acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro» (RAE, 2014b). Adicionalmente, por influencia de idiomas como el francés y el italiano, el término se asocia fuertemente al ámbito empresarial, lo cual termina por enmarcarlo en el acto de iniciar un negocio o una empresa (Silva, 2013).

Ya sea por cuestiones literarias o contextuales, es claro que el emprendimiento tiene relación directa con el ámbito económico; gracias a la generación de unidades de negocios o empresas que resultan de su actividad. Sin embargo, no se puede considerar a la empresa como el fin de la iniciativa emprendedora. Esta, es el medio por el cual el emprendimiento desarrolla su objetivo: hacer lo que no ha sido hecho (Silva, 2013).

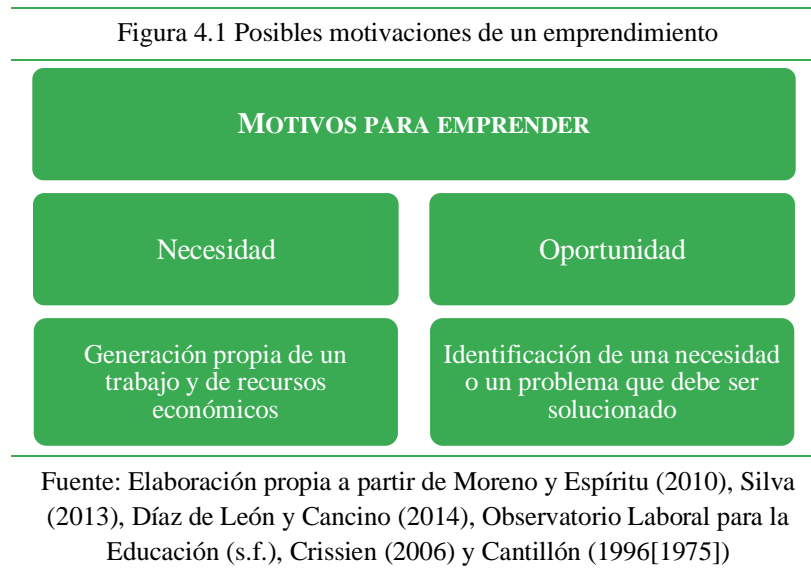
A lo largo de la historia, el emprendimiento ha ido evolucionado a un fenómeno digno de la atención académica desde hace varias décadas (Serrano, et al., 2016). Así se han generado una serie de aportes y resultados de investigación enfocados en la construcción de un conocimiento tácito de la iniciativa emprendedora, que permite el estudio y la comunicación universal del comportamiento social, económico y académico del tema. No es posible limitar el emprendimiento a un significado literario o etimológico, pues el lenguaje es suficientemente rico para dar significado al vocablo según el contexto en el que se emplea, especialmente para esos términos que suelen representar fenómenos sociales como es el caso.

Para la investigación en emprendimiento era necesario definir el objeto de estudio como lo hicieron el Babson College y el London Business School, quienes en 1997 crearon el Global Entrepreneurship Monitor conocido por la sigla GEM, como una iniciativa mundial para estudiar el fenómeno del emprendimiento, y lo definieron como «any attempt at new business or new venture creation, such as self-employment, a new business organization, or the expansion of an existing business, by an individual, a team of individuals, or an established business» (Reynolds, Hay, y Camp, 1999, pág. 3). El éxito del GEM en sus propuestas investigativas impulso su expansión internacional y logro la traducción de la definición de emprendimiento, que al español latino resulta en «cualquier intento de nuevo negocio o la creación de empresas, tales como trabajo por cuenta propia, una nueva organización empresarial, o la expansión de un negocio existente, por un individuo, un equipo de personas, o un negocio establecido» (GEM, 2016).

4.1.2. Motivación de la iniciativa emprendedora

De acuerdo con Hébert y Link (1988), citados por Rodríguez y Jiménez (2005) en la obra de Richard Cantillón (1996[1975]), «Essai Sur La Nature Du Commerce En General» que en español latino se traduce como «Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general», se encuentra por primera vez el término emprendedor en el contexto económico. En esta se diferencia los individuos que se autoemplean por iniciativa propia y los que lo hacen obligados por el desempleo; revelando que un emprendimiento puede iniciar por voluntad o por obligación y en cualesquiera de los casos cumple con la definición de Reynolds, et al. (1999) para emprendimiento. Estos últimos no involucran la motivación del emprendedor como parte de la explicación de la iniciativa emprendedora.

Las sentencias de Cantillón (1996[1975]) mantienen una cercanía absoluta con la realidad histórica sobre las posibles motivaciones que originan un emprendimiento que, de acuerdo a la literatura, son la oportunidad y la necesidad como se observa en la figura 4.1 (Moreno y Espíritu, 2010; Silva, 2013; Observatorio Laboral para la Educación, s.f.; Díaz de León y Cancino, 2014; Crissien, 2006; Cantillon, 1996[1975]).



Es posible hablar de emprendimiento por necesidad desde que las propuestas de Smith (1981[1976]) y Cantillón (1996[1975]) revelaron que el desarrollo de las naciones sería el causante del desempleo o por lo menos del aumento de este. El fenómeno obligaría a la población excluida de la fuerza laboral a buscar un medio para suplir sus necesidades y forzaría a los gobiernos a idear nuevas maneras de generar empleos. Cómo mecanismo para contrarrestar el fenómeno el mismo Cantillón (1996[1975]) se aventuró a sugerir como solución los empleos burocráticos y el autoempleo.

Desde esta óptica, las condiciones que el desempleo impone a los gobiernos y a los individuos dan origen al emprendimiento por necesidad (Observatorio Laboral para la Educación, s.f.; Valencia, 2012; Crissien, 2006) que funge como un salvavidas para los individuos que no tienen otra alternativa para la generación de recursos financieros. Este, además, permite simultáneamente a los gobiernos cubrir la responsabilidad que tienen con sus ciudadanos de procurar condiciones de vida aceptables, donde las posibilidades de empleo son uno de los criterios más significativos (Duarte y Ruiz, 2009; Rosa, Kodithuwakku, y Balunywa,

2006). Sin embargo, el emprendimiento por necesidad tiene detractores que lo asocian con altos niveles de pobreza (Díaz de León y Cancino, 2014) y sugieren que usualmente aparece en economías subdesarrolladas (Amorós y Bosma, 2014; Rojas, 2016). Adicionalmente, lo caracterizan por ser de corta duración (Díaz de León y Cancino, 2014; Rojas, 2016) y sus manifestaciones suelen ser por medio de iniciativas de autoempleo (Alles, 2005) o de negocios microempresariales de naturaleza formal e informal (Castillo y Vela, 2013).

En el otro extremo, la motivación de emprender se define como el emprendimiento por oportunidad. Este se da por el ímpetu y coraje de un individuo que decide por iniciativa y voluntad propia comenzar una campaña de negocios, las cuales son el origen del emprendimiento por oportunidad (Block y Wagner, 2010). Cantillón (1996[1975]), dando lugar a la aparición de los emprendedores como trabajadores activos y tomadores de riesgos que, según Valencia (2012), son asumidos gracias al afán de ganancia y la idea de poder revolucionar el mundo con su labor.

El emprendimiento por oportunidad es la respuesta materializada a una necesidad o problema latente de una sociedad, lo cual le otorga capacidad y potencial de crecimiento y sostenibilidad (Observatorio Laboral para la Educación, s.f.; Sepúlveda y Reina, 2016). Asimismo, suele ofrecer un estilo de vida razonable y adaptable a los deseos del emprendedor que incluye aspectos económicos, familiares y personales (Díaz de León y Cancino, 2014; Dawson, Fountain, y Cohen, 2011; Balachandran y Sakthivelan, 2013). Estas iniciativas suelen tener incidencia positiva sobre el crecimiento económico y generalmente, se asocian a naciones con economías desarrolladas (Liñán, et al., 2013; Amorós y Bosma, 2014; Rojas, 2016), hecho que lo posiciona como una estrategia de desarrollo abrazada por los gobiernos (Isenberg, 2010; Crissien, 2006; Valencia, 2012).

El valor e importancia de los emprendimientos por oportunidad se reconoce incluso en el dominio académico, donde algunos estudios se refieren a este como la disciplina que identifica y aprovecha oportunidades para crear nuevos productos o servicios. Esto genera la aparición de nuevas empresas o unidades de negocio que se proyectan a superar límites que se colocan en negocios microempresariales o en iniciativas de autoempleo (Shane y Venkataraman, 2000; Vargas, 2012).

4.1.3. Tipos de emprendimiento

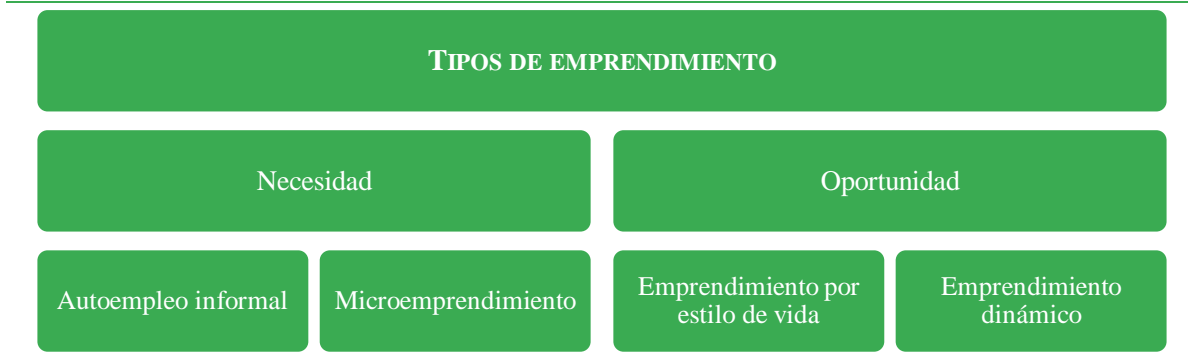
La iniciativa emprendedora ha tenido el privilegio de ser objeto de estudio desde diversas disciplinas de las ciencias sociales en las que según su interés particular generan sus propios enunciados de investigación, prestando atención a aspectos como: el perfil del individuo que emprende, el desempeño de los nuevos negocios y la financiación (Serrano, et al., 2016; Landström, Harirchi, y Åström, 2012). Gracias al amplio interés académico se encuentra en la literatura variada documentación que, decidida a proponer caracterizaciones del fenómeno, ha dado origen a diversos criterios para la tipificación del emprendimiento (Acs y Szerb, 2007; Amorós y Bosma, 2014; Díaz de León y Cancino, 2014; Vesga, et al., 2015; Yunus, 2007). Este hecho tiene como resultado diferentes clasificaciones entre las que se puede resaltar la distinción entre el emprendimiento social y el capitalista, los cuales se diferencian por las aspiraciones de la campaña de negocios (Yunus, 2007; Singer, Amorós, y Moska, 2015).

Gracias al valor que tiene el emprendimiento en el comportamiento y desarrollo económico de las naciones, el desempeño de las campañas de nuevos negocios es uno de los ejes investigativos de esta línea académica (Serrano, et al., 2016; Landström, et al., 2012). Esto permitió el emerger de una tipificación de emprendimiento globalmente aceptada y empleada. Dicha tipificación se encarga de clasificar las campañas de nuevos negocios con base en aspectos que giran alrededor del impacto de la iniciativa sobre su entorno social y empresarial (Díaz de León y Cancino, 2014; Duarte y Ruiz, 2009; Fernández y Romero, 2013).

La definición empleada por el GEM afirma que todo intento de nuevo negocio se considera parte del fenómeno emprendedor (Reynolds, et al., 1999); no obstante, otras menciones en la literatura desvirtúan las iniciativas de autoempleo y los negocios microempresariales al excluirlas del espectro de lo que se considera emprendimiento (Acs y Amorós, 2008; Vargas, 2012). Estas diferencias de opiniones aseveran la tipificación del emprendimiento según su impacto social y económico (Acs y Amorós, 2008; Block y Wagner, 2010; Díaz de León y Cancino, 2014; GEM, 2016; Rosa, et al., 2006). La denominada naturaleza del emprendimiento que desde el impacto sobre el crecimiento económico es homóloga de la motivación de emprender, es la responsable de generar la primera, y tal vez más grande, diferenciación de carácter dicotómico en la tipificación de él. Esta clasifica las iniciativas en aquellas que surgen por necesidad y las que surgen por oportunidad. A partir de estos dos tipos de emprendimientos y

mediante una revisión literaria no exhaustiva es posible identificar algunos subtipos de emprendimiento que se presentan en la figura 4.2 (Moreno y Espíritu, 2010; Silva, 2013; Observatorio Laboral para la Educación, s.f.; Díaz de León y Cancino, 2014; Crissien, 2006; Cantillon, 1996[1975]; Acs y Amorós, 2008; Block y Wagner, 2010; Rosa, et al., 2006; GEM, 2016).

Figura 4.2 Tipos de emprendimiento



Fuente: Elaboración propia a partir de Moreno y Espíritu (2010), Silva (2013), Observatorio Laboral para la Educación (s.f.), Díaz de León y Cancino (2014), Crissien (2006), Cantillon (1996[1975]), Acs y Amorós (2008), Block y Wagner (2010), Rosa et al. (2006) y GEM (2016)

4.1.3.1. *Emprendimientos por necesidad*

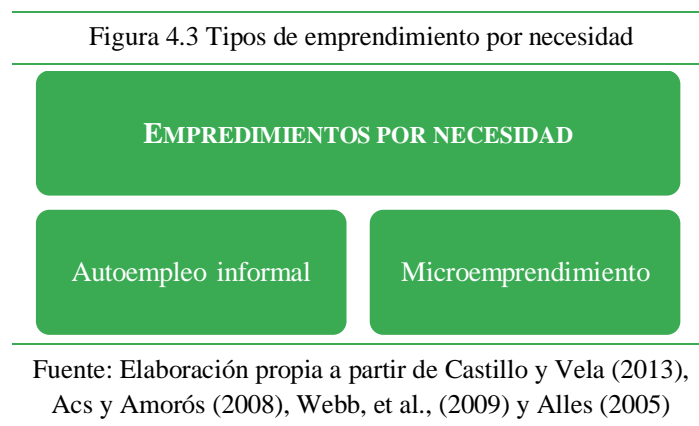
Los emprendimientos por necesidad tienen como fin la subsistencia del emprendedor y su familia (Díaz de León y Cancino, 2014). Este tipo de campañas se generan cuando existe la imperativa obligación de generar recursos financieros y no existe otra alternativa viable para el individuo (Castillo y Vela, 2013; Block y Wagner, 2010). Es innegable bajo la óptica del GEM que las campañas de nuevos negocios por necesidad son consideradas emprendimientos. Sin embargo, esta propuesta es atacada por afirmaciones que asocian el emprendimiento con la identificación y el aprovechamiento de oportunidades de negocio, que resultan en empresas prósperas y prometedoras generadoras de beneficios para el desarrollo económico de una nación (Reynolds, et al., 1999; Shane y Venkataraman, 2000; Vargas, 2012; Isenberg, 2011).

Pese a estas confrontaciones, variada literatura e investigaciones continúan considerando y estudiando las iniciativas de necesidad como un tipo existente y resaltante de legítimo emprendimiento a manera de fenómeno social. Aunque claro está que son conscientes de las

ventajas, desventajas, beneficios, perjuicios y limitaciones que generan para la economía de las naciones (Acs y Amorós, 2008; Alles, 2005; Amorós y Bosma, 2014; Block y Wagner, 2010; Crissien, 2006; Díaz de León y Cancino, 2014; Hamilton, 2000; Rosa, et al., 2006).

En la literatura se encuentra una caracterización del emprendimiento por necesidad que lo demarca como un tipo de emprendimiento asociado a altos índices de pobreza, corta duración, poco potencial de crecimiento y bajos niveles de innovación; oriunda frecuentemente en naciones en desarrollo, lo cual hace que sea poco deseable en algunas posturas académicas (Acs y Amorós, 2008; Acs y Szerb, 2007; Rojas, 2016; Moreno y Espíritu, 2010; Díaz de León y Cancino, 2014; Amorós y Bosma, 2014; Liñán, et al., 2013). Sin embargo, aunque estas campañas no son las mejores representantes del definido campo de investigación (Shane y Venkataraman, 2000), sí tienen utilidad frente a determinadas problemáticas sociales como el aumento del desempleo, al permitir la generación de empleo, aunque sea mínimamente. Adicionalmente, el emprendimiento por necesidad facilita el desarrollo de pequeños sectores o poblaciones por medio de la asociatividad y fomenta la inclusión (Marulanda, Montoya, y Vélez, 2014b; Block y Wagner, 2010; Valencia, 2012).

Como se aprecia en la figura 4.3 el autoempleo informal y los negocios microempresariales son las manifestaciones de emprendimiento más frecuentemente asociadas con la tipología de necesidad; en especial cuando desde la perspectiva legal las campañas de negocios se consideran informales (Castillo y Vela, 2013; Acs y Amorós, 2008; Webb, Tihanyi, Ireland, y Sirmon, 2009; Alles, 2005).



4.1.3.1.1. *Autoempleo informal*

El autoempleo es definido como una actividad laboral que se realiza de forma independiente y es una alternativa al empleo formal (Alles, 2005). Este ejercicio suele categorizarse como una iniciativa por necesidad gracias a que comúnmente se gesta en la informalidad y la insuficiencia económica (Moreno y Espíritu, 2010; Liñán, et al., 2013; Fernández y Romero, 2013; Rosa, et al., 2006; Santa María y Rozo, 2008). Las iniciativas de autoempleo informal normalmente se generan a partir de la necesidad por causa de la presión social y la falta de un empleo asalariado. Se caracterizan por: tener una estructura y proyección empresarial nulas o sumamente básicas, en el mejor de los casos; una longevidad esperada y real corta; generación de ingresos menores a los que pueden obtenerse en el mercado asalariado; y difícilmente superan comercialmente el círculo social del individuo autoempleado.

Estos motivos hacen que el autoempleo informal sea poco apetecible y su masificación actúa como alerta de problemas en la economía; dificultad para hacer negocios; alto desempleo y; augura limitaciones al crecimiento económico (Acs y Amorós, 2008; Rojas, 2016; Moreno y Espíritu, 2010; Iglesias, 2008; Santa María y Rozo, 2008; Block y Wagner, 2010; Fernández y Romero, 2013; Sanguinetti, et al., 2013). En el espectro del autoempleo informal se pueden citar actividades como las ventas ambulantes de todo tipo de productos y servicios (comestibles, lustrabotas, minutos a celular entre otras actividades), que en ocasiones pueden incluso superar el límite de la informalidad para entrar a la ilegalidad (Rosa, et al., 2006; Rodríguez y Méndez, 2015).

Sin embargo, es un error catalogar toda iniciativa de autoempleo como una campaña por necesidad, dada la existencia de autoempleados que ofertan servicios altamente calificados y que recurrieron a esta forma de empleo como una opción de carrera y no como una obligación por necesidad (Alles, 2005; Castillo y Vela, 2013). Este tipo de iniciativas que no suelen actuar en el campo de la informalidad y carecen de necesidad en su génesis, se tipifican como emprendimientos por estilo de vida.

4.1.3.1.2. Microemprendimiento

El microemprendimiento tiene una caracterización muy similar al autoempleo, comenzando por hallar motivación para su génesis en la necesidad. Sin embargo, a diferencia del autoempleo que se dedica a proveer un salario, el microemprendimiento nace como una unidad de negocio a pequeña escala lo cual la dota de una serie de requisitos de gestión. El microemprendimiento sostiene un vínculo más cercano con el emprendimiento de oportunidad, aunque sin la magnitud de desarrollo (Alles, 2005).

Los microemprendimientos pueden definirse como unidades productivas de muy pequeña escala que incluso pueden mantenerse por debajo de los límites definidos para diferenciar las empresas por tamaño (Bancoldex S.A., s.f.; Cardozo, 2007). El microemprendimiento puede gestarse tanto formal como informalmente; es poco dado a la utilización de prácticas gerenciales dada la preparación y experiencia de los emprendedores; se gesta frecuentemente al interior de un grupo familiar; en el mejor de los casos genera algunos empleos; tiene un ciclo de vida corto, se aleja del dinamismo y la innovación empresarial; y no genera ganancias o excedentes financieros considerables (Castillo y Vela, 2013; Rojas, 2016; Bekerman y Rikap, 2012; Marulanda, et al., 2014b; Sánchez, Chang, Camacho, y Bonett, 2014; Santa María y Roza, 2008; Sanguinetti, et al., 2013). Si bien los microemprendimientos no son la mejor exposición de la iniciativa emprendedora y se alejan del concepto ideal de emprendimiento con relación al aporte de este sobre el desarrollo económico (Liñán, et al., 2013; Acs y Amorós, 2008; Moreno y Espíritu, 2010; Marulanda, et al., 2014b), no son del todo campañas detestables para los gobiernos y las sociedades ya que son mecanismos aceptables para enfrentar momentos de crisis económica y desempleo. Paralelamente, se pueden comportar como un vehículo inicial para generar un impulso para fomentar el desarrollo económico (Block y Wagner, 2010; Thurik y Wennekers, 2004; Amorós y Bosma, 2014; Duarte y Ruiz, 2009; Rosa, et al., 2006; Sanguinetti, et al., 2013).

4.1.3.2. Emprendimientos por oportunidad

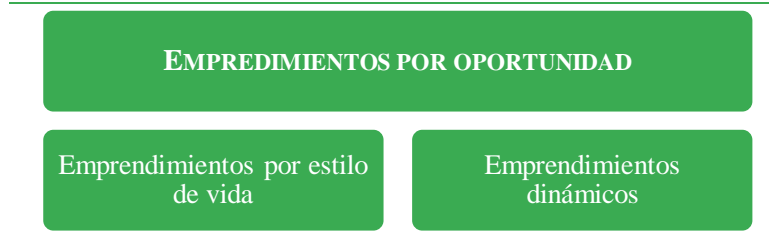
Los emprendimientos por oportunidad tienen como objetivo la explotación o aprovechamiento de una oportunidad de negocio (Acs y Szerb, 2007; Block y Wagner, 2010;

Iglesias, 2008). La cual es identificada por un individuo que voluntariamente decide emprender como opción de carrera y no como única alternativa de trabajo u ocupación (Marulanda, et al., 2014b; Díaz de León y Cancino, 2014). Este tipo de emprendimiento se asocia con efectos positivos sobre el desarrollo económico y se manifiesta con mayor frecuencia en países con economías desarrolladas que comúnmente son impulsadas por la innovación. Es aquí donde el emprendimiento es un vocablo habitual en la sociedad que ve en el fenómeno emprendedor un camino hacia la independencia y un aumento en el nivel de ingresos (Liñán, et al., 2013; Amorós y Bosma, 2014; WEF, 2016; García, 2014).

Gran parte del interés académico en la iniciativa emprendedora se debe a este tipo de emprendimientos, que no simplemente encajan como un intento de nuevo negocio según la delimitación del GEM, sino que, superan las expectativas y se enfocan en la identificación y el aprovechamiento de oportunidades de negocio. Esto suele ser un punto clave en los estudios del tema, especialmente en aquellos que buscan mejorar el posicionamiento y la diferenciación de la línea de investigación del emprendimiento, proponiendo que en la identificación de oportunidades se encuentra el verdadero valor de la iniciativa emprendedora (Vargas, 2012; Venkataraman, 1997; Shane y Venkataraman, 2000; Liñán, et al., 2013).

En la literatura se encuentra una caracterización del emprendimiento por oportunidad que lo define como un mecanismo ideal para impulsar el desarrollo de las naciones (Crissien, 2006; Isenberg, 2010), y lo enmarca como campañas de larga duración, alto potencial de desarrollo, generación de ganancias considerables, centradas en la innovación y la introducción de nuevos productos y servicios (Acs y Amorós, 2008; Marulanda, et al., 2014b; Morrison, 2006; Díaz de León y Cancino, 2014; Liñán, et al., 2013). Aunque estos emprendimientos tienen características favorables para el desarrollo económico, no todas las campañas que logran enmarcarse en esta clasificación ostentan el mismo potencial de impacto; lo cual permite diferenciar otros subtipos al interior de la tipología de oportunidad. Como se ve en la figura 4.4, los emprendimientos de oportunidad más resaltables se denominan dinámicos, mientras que aquellos que mantienen un perfil un poco más modesto se pueden catalogar como emprendimientos por estilo de vida o rutinarios (Díaz de León y Cancino, 2014; Vesga, et al., 2015).

Figura 4.4 Tipos de emprendimiento por oportunidad



Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz de León y Cancino (2014), Vesga, et al. (2015), Acs y Amorós (2008), Marulanda, et al. (2014b); Morrison (2006), Díaz de León y Cancino (2014) y Liñán, et al. (2013)

4.1.3.2.1. *Emprendimientos por estilo de vida*

La caracterización descrita en este subtipo de iniciativas de oportunidad no responde a una denominación única o universalmente aceptada, sino que se encuentran diversas calificaciones identificadas en la literatura, las cuales concuerdan significativamente en sus caracterizaciones. Existen varios ejemplos como los llamados emprendimientos rutinarios (Vesga, et al., 2015), los emprendimientos por estilo de vida (Peters, Frehse, y Buhalis, 2009), emprendimientos tradicionales (Kantis y Díaz, 2008), o simplemente emprendimientos de oportunidad sin llegar a ser catalogados como emprendimientos de alto crecimiento o potencial (Autio, 2007; Díaz de León y Cancino, 2014; Cancino, Coronado, y Farias, 2012). En su naturaleza de oportunidad este subtipo de emprendimiento se origina en la elección de este como carrera profesional y no como última salida para la generación de un empleo. Sin embargo, no existe una conexión obligatoria con una propuesta que identifica una oportunidad de negocio debido a la posibilidad de mejorar o solucionar una problemática del mercado (Stam, 2008; Alles, 2005; Acs y Amorós, 2008).

Los emprendimientos por estilo de vida no se plantean a cabalidad la meta de crecimiento empresarial, sino que, alejándose un poco de este objetivo, determinan y limitan su desarrollo según los intereses de los emprendedores. Estos son quienes asumen el reto de emprender como estilo de vida para permitirse adaptar el aspecto laboral a otros componentes de la vida, entre los que se pueden encontrar las metas personales y familiares (Peters, et al., 2009; Morrison, 2006; Lewis, 2008). Por ende, el emprendimiento por estilo de vida se ve asociado al emprendimiento en familia y a negocios de modesto tamaño.

Aunque los emprendimientos por estilo de vida no son aportantes directos y significativos al crecimiento económico, si son capaces de aportar indirectamente al desarrollo de las naciones por medio de la generación de un ambiente emprendedor en la sociedad. Esto les permite actuar como agentes de cambio social gracias a que su funcionamiento se ve altamente ligado a la prestación de servicios a una comunidad (Díaz de León y Cancino, 2014; Lewis, 2008; Marcketti, Niehm, y Fuloria, 2006). Este tipo de emprendimientos de oportunidad se caracterizan por carecer de un enfoque centrado en el incremento financiero, lo cual impone un límite al crecimiento empresarial por decisión explícita del emprendedor. Esta limitación autoimpuesta ocasiona a su vez la subutilización de los recursos de capital y la innovación empresarial tanto en las prácticas corporativas como en el manejo de la información y la generación de productos y servicios. Los emprendimientos por estilos de vida tienden a ubicarse en productos de la cotidianidad e incluso con un toque de creatividad.

Aunque los emprendedores por estilo de vida no se pueden considerar simples autoempleados por obligación, sí suelen demostrar debilidades administrativas originadas en la carencia de preparación para estas labores gerenciales. Este aspecto se evidencia en las prácticas administrativas que, en lugar de encaminarse a la optimización y la calidad, se dedican a la sustentabilidad deseada por el emprendedor y la generación de recursos financieros y crecimiento suficientes para ajustarse a los intereses de este. Incluso, el emprendedor puede llegar a detener el crecimiento corporativo si considera que está sobrepasando sus metas y ambiciones (Díaz de León y Cancino, 2014; Lewis, 2008; Marcketti, et al., 2006; Morrison, 2006; Peters, et al., 2009). En el espectro del emprendimiento por estilo de vida se pueden identificar actividades profesionales de diversas disciplinas académicas como pequeñas tiendas de ropa u otros bienes de consumo cotidiano, servicios de alimentación y de hostelería (Alles, 2005; Marcketti, et al., 2006).

4.1.3.2.2. Emprendimientos dinámicos

Este subtipo de emprendimiento por oportunidad responde a denominaciones de la literatura como: emprendimientos de alto crecimiento, alto potencial o alto impacto (Autio, 2007; Vesga, et al., 2015; Friar y Meyer, 2003); emprendimientos dinámicos (Vesga, et al., 2015; Kantis y Díaz, 2008); o empresas gacelas (Fischer y Reuber, 2003; Cunneen y Meredith, 2007), entre

otras denominaciones. Sin importar el nombre con el cual se haga referencia a este tipo de emprendimientos, los mismos no son nada sencillos de caracterizar o definir debido a las diferencias de los contextos en los cuales se pueden gestar (Fischer y Reuber, 2003). Aun así, es posible resaltar que su aparición es poco usual y debido a todos los beneficios que pueden generar se les considera más valiosos que los demás tipos de emprendimiento (Autio, 2007).

La definición de los emprendimientos dinámicos no tiene una aceptación universal. Desde el punto de vista de las ventas, Fischer y Reuber (2003) proponen que exista como criterio un crecimiento anual de veinte puntos porcentuales (20%) en las ventas durante los últimos cinco (5) años; Autio, Arenius y Wallenius (2000) plantean un crecimiento en ventas superior a cincuenta puntos porcentuales (50%) durante tres (3) años y; Cunneen y Meredith (2007) proponen como criterio que existan ventas superiores a los cien mil dólares (100.000 USD) durante el primer año y posteriormente se mantenga un crecimiento de más de cuarenta puntos porcentuales (40%) durante los siguientes seis (6) años. También es posible identificar propuestas de criterios desde aspectos diferentes a las ventas, donde Autio (2007) propone la generación de mínimo veinte (20) empleos en menos de cinco (5) años y; Kantis y Díaz (2008) proponen que los emprendimientos dinámicos crecen tan rápido que se catalogan como pequeñas o medianas empresas en menos de cinco (5) años.

Desde su origen, los emprendimientos dinámicos tienen intenciones de crecer rápidamente para lo cual proponen modelos, bienes y servicios disruptivos que son capaces de cambiar un mercado y se convierten fácilmente en una fuente de crecimiento económico para cualquier país. Estas iniciativas se comportan como agentes activos en la creación de riqueza y la generación de empleo, convirtiéndose en ejemplo para otras empresas emergentes. Los emprendimientos dinámicos también actúan como clientes de otras corporaciones, crean relaciones empresariales valiosas y rompen las barreras existentes en los mercados (Vesga, et al., 2015; Fischer y Reuber, 2003; Cancino, et al., 2012).

En la caracterización del subtipo de emprendimiento definido como dinámico, se encuentran aspectos como la alta sensibilidad a las oportunidades, que suelen ser aprovechadas gracias a la adaptabilidad, flexibilidad y creatividad que contienen estas iniciativas, permitiéndoles crear ventajas competitivas y sostener la innovación como su factor diferenciador. Se puede resaltar que estos emprendimientos suelen ser gestados por grupos de individuos, que en su mayoría tienen experiencia en este campo, con recursos humanos altamente calificados, que se exponen a

riesgos considerables y requieren fuertes capitales que muchas veces provienen de terceros (Autio, 2007; Autio, et al., 2000; Cancino, et al., 2012; Vesga, et al., 2015; Fischer y Reuber, 2003; Kantis y Díaz, 2008). El rango de acción de estos emprendimientos es muy amplio debido a que en su esencia está el proponer nuevas formas de hacer las cosas, así que, fácilmente, puede abarcar sectores manufactureros y de servicios, incluyendo los de altas tecnologías (Cancino, et al., 2012).

4.2. EL EMPRENDEDOR

El emprendimiento es un fenómeno económico y social que tiene su origen en la acción humana, por esto al abordar académicamente el tema nunca se desliga del individuo que lo inicia y quien recibe el nombre o calificativo de emprendedor. Estos individuos juegan un papel elemental en la sociedad gracias a que «el progreso de las naciones es posible gracias a la acción cardinal de los emprendedores, que entraña el concepto de transformación y generación de prosperidad» (Silva, 2013, pág. 9).

4.2.1. Definición de emprendedor

El término emprendedor se empleó por primera en 1975 por Richard Cantillón quien asignó la etiqueta a individuos que asumían riesgos en la acción comercial al comprar bienes a un precio conocido para venderlos a un precio desconocido. Esto ligó desde el origen el término emprendedor a los conceptos de riesgo y recursos (Rodríguez y Jiménez, 2005; Pereira, 2003; Bucardo, Saavedra, y Camarena, 2015). Posteriormente, se han generado aportes desde diversas disciplinas académicas al desarrollo de la teoría de emprendimiento y por ende al concepto del emprendedor (Serrano, et al., 2016; Fonrouge, 2002) quien se ha catalogado como el individuo que asume riesgos; el trabajador superior; el hombre muy inteligente y; el coordinador de la actividad económica, entre otras concepciones (Rodríguez y Jiménez, 2005; Pereira, 2003; Bucardo, et al., 2015; Alcaraz, 2011). Dichas concepciones se enfocan en diferenciar al individuo emprendedor del resto de la población, inclusive desde su estructura de pensamiento (Baron, 1998).

Gracias al amplio interés que ha generado el emprendimiento en la academia y a la variedad de disciplinas que han abordado su estudio, no existe una definición única y universalmente aceptada del emprendedor. No obstante, sí existe una pluralidad considerable de aportes y perspectivas que enriquecen el concepto y contribuyen al desarrollo de la teoría del emprendimiento como campo o línea académica (Serrano, et al., 2016).

Inicialmente, las investigaciones en emprendimiento se concentraron en el análisis de las características individuales de los emprendedores con fuerte influencia de la perspectiva psicológica (Serrano, et al., 2016). Estos estudios dejan como resultado una serie de definiciones de los emprendedores que se tornan en una descripción personal de capacidades, habilidades y atributos particulares de los individuos que cada autor considera como emprendedores. Carente de un sentido exhaustivo, la tabla 4.1 presenta una serie de aportes de autores que han participado de esta línea de definición del término por medio de etiquetas personales sobre rasgos característicos.

Tabla 4.1 Definiciones de emprendedor por atributos personales

AUTORES		VISIONES DEL EMPRENDEDOR
Cantillón	Bentham	El individuo que asume o toma riesgos
Baudeau	Hawley	
Thunen	Halloran	
Say	Weber	El trabajador superior
Smith		
Cantillón	Baudeau	El hombre inteligente
Quesnay	Turgot	
Smith	Mangoldt	Tomador de decisiones
Bentham	Walter	El innovador
Schumpeter		El destructor creativo
Clark		El coordinador de la actividad económica
Marshall	Weber	El líder superior y carismático
Keynes		
Kirzner		El descubridor de oportunidades
Link	Hatten	Ágil captador y aprovechador de información y recursos

Fuente: Elaboración propia a partir de Rodríguez y Jiménez (2005), Pereira (2003), Bucardo, et al. (2015) y Alcaraz (2011)

Por otro lado, como se puede leer en la tabla 4.2 en la literatura se identifican definiciones del emprendedor que no se asocian directamente a rasgos personales, sino que se concentran en el rol que tiene en la sociedad y en especial sobre el crecimiento y desarrollo económicos.

Tabla 4.2 Definiciones de emprendedor por el rol en la sociedad

AUTOR	AÑO	DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR
Schumpeter	1934/61	Es un ente de crecimiento económico. «Es la persona con la idea de negocio, el innovador, el que pone las ideas en movimiento haciéndolas poderosas y potencialmente rentables» (Rodríguez y Jiménez, 2005)
Mises	1949	Es quien actúa de acuerdo con los cambios que tienen lugar en los datos del mercado
Baumol	1968	«Es más que un organizador y que un innovador, debe conseguir nuevas fuentes de recursos y métodos de mercado y estructurar una organización» (Bucardo, et al., 2015)
Drucker	1970	«Ejecuta las tareas de proyección, combinación, innovación y anticipación» (Bucardo, et al., 2015)
De Vries	1977	«Concibe e implementa una idea a través de la innovación, administración y toma de riesgos» (Bucardo, et al., 2015)
Kirzner	1975	«Es un autor de decisiones cuya función consiste únicamente en percibir oportunidades hasta entonces ocultas» (Kirzner, 1998)
Dees	1998	«Es capaz de la destrucción creativa, creación de valor, identificación de oportunidades e ingenio» (Bucardo, et al., 2015)
Pereira	2003	«El emprendedor es quien percibe la oportunidad y crea la organización para aprovecharla» (Pereira, 2003)

Fuente: Elaboración propia a partir de Rodríguez y Jiménez (2005), Pereira (2003), Bucardo, et al. (2015), Alcaraz (2011), Kirzner (1998).

Los abundantes aportes desde variadas disciplinas acerca de los emprendedores permiten en el desarrollo del campo investigativo que algunos autores se tomen la tarea de iniciar recopilaciones y compilaciones de las propuestas existentes. Entre estas propuestas se puede resaltar la presente en la tabla 4.3. citada por Rodríguez y Jiménez (2005), donde señalan que el emprendedor se puede definir desde cuatro posibles escuelas de pensamiento, precisadas por Fonrouge (2002) y según las disciplinas académicas que han abordado el estudio del fenómeno del emprendimiento, atreviéndose a definir el emprendedor desde su propia perspectiva.

Tabla 4.3 Definiciones de emprendedor por escuelas de pensamiento

ESCUELA	DISCIPLINA	DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR	AUTORES DE REFERENCIA
Económica	Economía industrial	Un emprendedor se especializa en la toma intuitiva de decisiones sobre la coordinación de recursos escasos.	Casson
Comportamental	Estadística Geografía Demografía	Un emprendedor se define por las actividades que pone en marcha para crear una organización.	Gartner
Psicológica con las corrientes personalistas y cognitivas	Psicología	Un emprendedor se define por una serie de atributos psicológicos descritos tanto por la personalidad como por los procesos cognitivos activados por las circunstancias.	Shaver y Scott
De proceso	Administración	Un emprendedor es quien desarrolla oportunidades y crea una organización para explotarlas.	Bygrave y Hofer

Fuente: Elaboración propia a partir de Fonrouge (2002) y Rodríguez y Jiménez (2005)

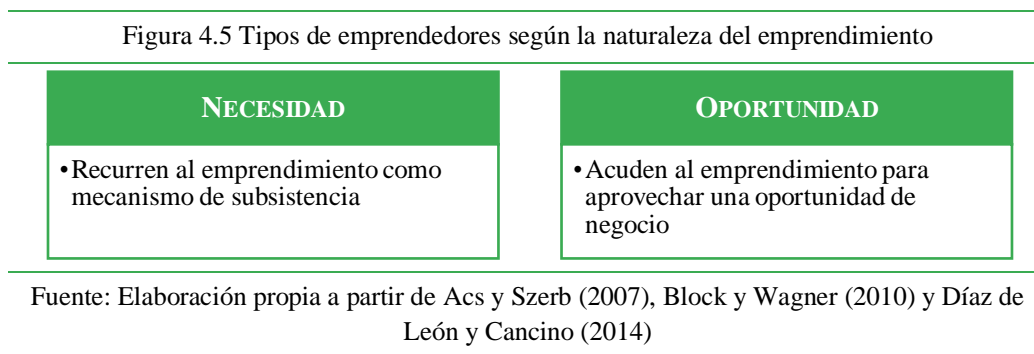
La breve recopilación de aportes a la contextualización del emprendedor carece de sentido exhaustivo, sin embargo, es apropiada para verificar que no existe una definición única y universal del emprendedor que ha sido, y probablemente seguirá siendo, objeto de estudio por diversas ciencias atraídas hacia el emprendimiento y el emprendedor.

4.2.2. Tipos de emprendedores

Así como no existe un consenso científico sobre cómo se define al emprendedor, sino que se han generado una serie de estudios que analizan el tema desde las características personales y las funciones del emprendedor (Bygrave y Hofer, 1992), tampoco se encuentra una homogeneidad en los individuos que se catalogan como emprendedores (Bucardo, et al., 2015). Eso conlleva a que desde la perspectiva académica se discuta acerca de la existencia de tipificaciones de los emprendedores. Sin ánimo de presentar una citación exhaustiva de las posibles tipificaciones de los emprendedores, se pueden identificar algunas propuestas que generan las clasificaciones con base en la naturaleza del emprendimiento (Acs y Szerb, 2007; Block y Wagner, 2010; Díaz de León y Cancino, 2014; Silva, 2013), la independencia económica (Silva, 2013), la personalidad (Alcaraz, 2011) y la posición profesional (Suárez, 2012).

4.2.2.1. Tipificación según la naturaleza del emprendimiento

La literatura revela un alto grado de aceptación a la categorización de las iniciativas de emprendimiento como las originadas por necesidad o por oportunidad (Acs y Szerb, 2007; Block y Wagner, 2010; Díaz de León y Cancino, 2014), la cual se puede extender a los iniciadores de los emprendimientos y diferenciarlos como emprendedores por necesidad o emprendedores por oportunidad. Después de todo, son ellos mismos quienes en su humanidad tienen la motivación que gesta los nuevos negocios (Silva, 2013).



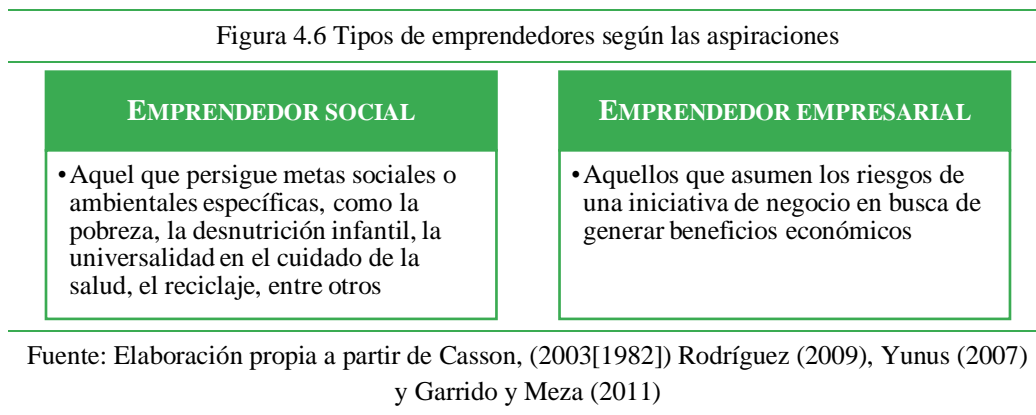
Como se ve en la figura 4.5 los emprendedores por necesidad son obligados por las circunstancias a dar comienzo a sus iniciativas de emprendimiento y las visualizan como un mecanismo de subsistencia. Es decir, trazan como el objetivo final de sus campañas la generación de recursos financieros para suplir sus necesidades y las de su familia. Mientras que los emprendedores por oportunidad, escogen su iniciativa de emprendimiento sobre otras alternativas viables y establecen como objetivo en sus campañas la explotación de una oportunidad de mercado (Díaz de León y Cancino, 2014; Castillo y Vela, 2013; Block y Wagner, 2010; Acs y Szerb, 2007; Iglesias, 2008; Marulanda et al., 2014b).

4.2.2.2. Tipificación según las aspiraciones

Por la naturaleza de su acuñamiento, el emprendimiento se asocia literariamente a los individuos empresarios; por ende, se conecta con la creación de nuevas unidades de negocio (RAE, 2014b; Reynolds, et al., 1999; Silva, 2013). No obstante, los cambios de la sociedad han obligado a que este fenómeno social se adapte a las necesidades del momento humano, logrando

una tipificación del emprendimiento que se puede diferenciar en las aspiraciones de los emprendedores, donde estos pueden direccionar su atención a la generación de riqueza personal o a la solución de problemas sociales.

Esta evolución del fenómeno impuso la necesidad de distinción de las iniciativas de emprendimiento, con lo que se consiguió que para diferenciar estos tipos de aspiraciones se asignen etiquetas adicionales a las iniciativas. Entre estas se pueden distinguir los emprendimientos como empresariales o sociales, tal como se presenta en la figura 4.6..



El emprendedor empresarial responde al clásico capitalista, donde se gesta una unidad de negocio que busca generar beneficios o retribuciones económicas (Casson, 2003[1982]; Rodríguez, 2009). De otro lado, el emprendedor social, se considera una nueva figura que responde a recientes demandas de la sociedad y se enfoca en el desarrollo de organizaciones que integran el beneficio económico y social al focalizar su energía en metas sociales (Yunus, 2007; Garrido y Meza, 2011).

4.2.2.3. *Tipificación según la independencia económica*

Silva (2013) aborda la heterogeneidad de los emprendedores desde el punto de vista de la independencia económica que viven los individuos. Para ello, el autor propone una tipificación de los emprendedores que no aborda simplemente las iniciativas de emprendimiento personales, sino que se extiende hasta tocar el emprendimiento corporativo. Este, se puede definir como iniciativas de nuevos negocios que tienen en su origen el apoyo de una empresa existente llamada muchas veces empresa matriz (Díaz, Guerrero, y Peña, 2015).

La propuesta tipificación de los emprendedores de Silva (2013) parte de diferenciar el momento en el cual el emprendedor actúa individualmente, teniendo total libertad en sus acciones, y cuando el emprendedor desarrolla sus actividades prestando su capacidad profesional a una corporación empresarial. Esto permite clasificar a los emprendedores en 1) emprendedores empresarios, 2) emprendedores mixtos e 3) intraemprendedores; definiéndolos por la independencia económica que tienen con relación a la iniciativa de negocio que, al mismo tiempo, influye con el tiempo dedicado a la campaña emprendedora. Esto se ilustra en la figura 4.7.

Figura 4.7 Tipos de emprendedores según la independencia económica

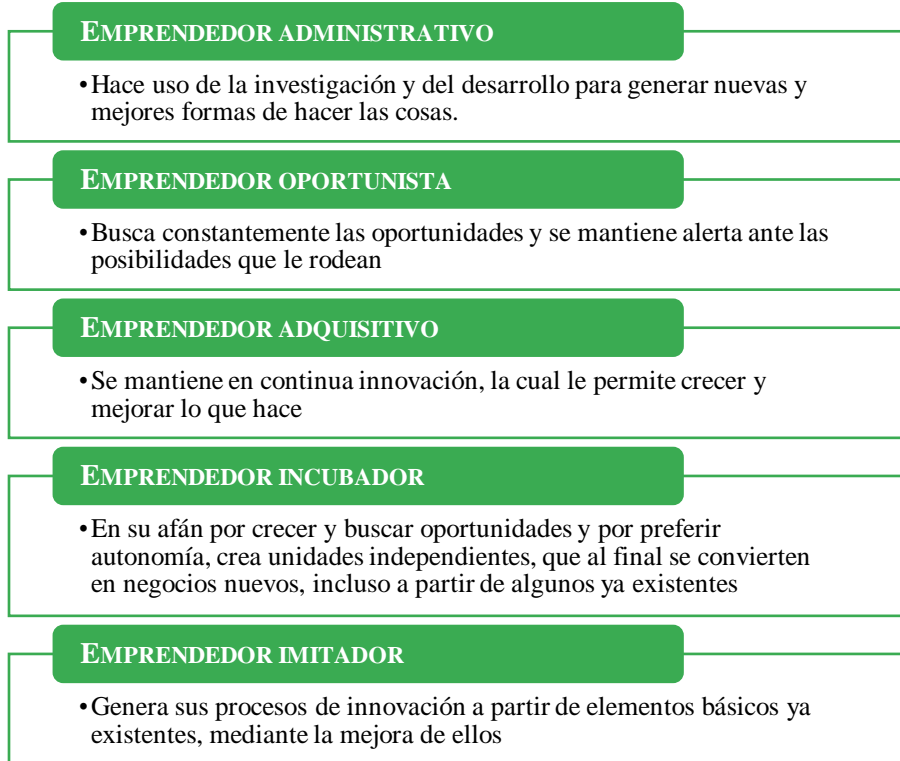
EMPRENDEDOR EMPRESARIO	EMPRENDEDOR MIXTO	INTRAEMPRENDEDOR
<ul style="list-style-type: none"> • Se encuentra totalmente dedicado a su emprendimiento • Económicamente sus ingresos dependen en su totalidad del emprendimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Divide su tiempo entre el emprendimiento y otras actividades • Económicamente sus ingresos dependen parcialmente del emprendimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Se desempeña en una organización que no le pertenece, y es en esta en donde realiza su emprendimiento • Económicamente depende de la organización para la cual emprende

Fuente: Elaboración propia a partir de Silva (2013)

4.2.2.4. Tipificación según la personalidad

Schollhammer (1980) citado por Alcaraz (2011, pág. 5) clasificó a los emprendedores según la personalidad del emprendedor. De manera general esta clasificación se fundamenta en algunas diferencias que presenta el proceso de emprendimiento e innovación. Así definió los emprendedores 1) administrativos, 2) oportunistas, 3) adquisitivos, 4) incubadores y 5) imitadores, como se presenta en la figura 4.8.

Figura 4.8 Tipos de emprendedores según la personalidad



Fuente: Elaboración propia a partir de Alcaraz (2011)

4.2.2.5. Tipificación según la posición profesional

Suárez (2012) sugiere que la tipificación de los emprendedores es una difícil tarea, y tal vez imposible, cuando dice que «podría decirse que hay tantos emprendedores como empresas diferentes. Es un universo de perfiles que responden a varios estímulos» (Suárez, 2012, pág. 101). Pese a esta afirmación, el autor propone una serie de grupos de emprendedores de los cuales se puede crear una clasificación que responde a la posición profesional como se ve en la figura 4.9.

Figura 4.9 Tipos de emprendedores según la posición profesional

ESTUDIANTE	JUBILADO	PROFESIONAL DE EXITO
<ul style="list-style-type: none"> • Encaminan su proyecto de vida a la creación de una empresa desde su preparación académica. • Suelen carecer de conocimiento y experiencia suficientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Se encuentran en los últimos años de su vida profesional y deciden no retirarse, sino que se encaminan o continúan en el emprendimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Profesionales exitosos que deciden iniciar una empresa al considerarlo el siguiente escalón en su crecimiento y desarrollo profesional

Fuente: Elaboración propia a partir de Suárez (2012)

Esta tipificación se basa en el momento de vida en el cual se encuentra el individuo cuando toma la decisión de emprender. Suárez (2012) indica tres (3) momentos para esta actuación, 1) el estudiante, quien se enfoca en la creación empresarial desde sus primeros años académicos, 2) el jubilado, quien puede tener experiencia previa en emprendimiento o no, pero que se distingue por estar involucrado en la gestación de nuevos negocios, tiene una edad avanzada, y ya se encuentra cerca de retirarse profesionalmente y, 3) el profesional de éxito, quien se encuentra en un buen momento de su camino profesional y determina que su paso a seguir es la creación de su propia compañía. Estos, a su vez, pueden o no originarse en individuos autoempleados (Suárez, 2012; Adán y González, 2014).

4.2.3. Perfil emprendedor

La investigación en emprendimiento ha prestado atención a diversos aspectos del fenómeno, enfocando frecuentemente su atención hacia la iniciativa de negocio como proceso (Casson, 2003[1982]; Rodríguez, 2009) y al emprendedor como individuo (Serrano, et al., 2016; Alcaraz, 2011). Gracias a lo cual se han generado las diversas propuestas sobre los tipos de emprendedores y de emprendimientos. Los investigadores atribuyen al individuo emprendedor una personalidad que lo diferencia del individuo no emprendedor (Gartner, 1985), lo que origina un abanico de investigaciones en torno a esta premisa.

Serrano, et al. (2016) indica que los estudios pioneros en emprendimiento, atendieron en primer lugar el análisis del perfil de los emprendedores con base en una percepción psicológica de las características de los individuos. Posteriormente, se agregaron estudios que contemplaban al emprendedor de manera más integral, al considerar que su perfil se debía desde sus

características psicológicas y no psicológicas (Fuentes y Sánchez, 2010). Pese a la rica atención que tiene el perfil emprendedor como tema de estudio dentro de la línea académica, la creación de una base teórica común que defina un perfil emprendedor homogéneo no ha sido posible por la complejidad del fenómeno social y la variedad de emprendedores (Gartner, 1985; Bucardo, et al., 2015). Es entonces posible identificar estudios académicos que arrojan conclusiones aparentemente contradictorias debido a los cambios que sufren las variables en el contexto analizado (Lazear, 2005; Vesga, et al., 2015; Fuentes y Sánchez, 2010; McDougall, et al., 1992).

4.2.3.1. Perfil psicológico

Los investigadores que se propusieron diferenciar a los emprendedores del resto de individuos emplearon inicialmente como base las características psicológicas que se refieren a las cualidades, atributos, rasgos, factores y hábitos que distinguen un individuo de los demás (Marulanda, Montoya, y Vélez, 2014a). Con esta intención en mente se propusieron algunas características que, según sus estudios, formaban el perfil emprendedor (Serrano, et al., 2016; Alcaraz, 2011; Fuentes y Sánchez, 2010; Bygrave y Hofer, 1992; Landström, et al., 2012). Aunque en los resultados y propuestas se encuentran algunas similitudes como la relación de los emprendedores a la necesidad de logro, y el locus de control interno, entre otros (Rodríguez, 2009; Boydston, et al., 2000; Alcaraz, 2011; Gartner, 1985), no existe consenso de un perfil psicológico concreto de estos (Rodríguez, 2009).

Diversos autores han abonado al desarrollo del perfil psicológico emprendedor. Un referente importante en el tema es McClelland, quien propuso que en el emprendedor sobresale la necesidad de logro por lo que es propenso a la explotación de oportunidades. Sin embargo, este no es el único rasgo psicológico que sugiere McClelland se puede identificar en los emprendedores. Paralelamente plantea atributos como la originalidad, la moderada aversión al riesgo, la responsabilidad individual y el conocimiento de los resultados de sus actos (McClelland, (1961) citado por Marulanda, et al., 2014a; Rodríguez, 2009; Fuentes y Sánchez, 2010).

Por su parte, con base en diversos estudios psicológicos, Boydston, et al. (2000) subrayan el locus de control interno como rasgo psicológico diferenciador de los emprendedores. Ellos proponen que esta característica ocupe un rol de catalizador en la iniciativa emprendedora al sacar a los individuos de una posición pasiva frente a las fuerzas externas que pueden afectar una

campaña de negocios. Adicionalmente sugieren hacerlos propensos a la identificación de oportunidades. Complementariamente, Boydston, et al. (2000) señalan la independencia, la tolerancia al riesgo y la confianza como características psicológicas con altas manifestaciones en los individuos emprendedores.

En la misma corriente investigativa, otros estudios se han encargado de nutrir la teorización del perfil emprendedor desde la perspectiva psicológica, permitiendo identificar una generosa cantidad de propuestas de los atributos, rasgos, hábitos, cualidades, factores y características que hacen a los emprendedores lo que son y los diferencian de los demás individuos. Sin ánimo exhaustivo se encuentran propuestas como la de Moore (1986) que entiende el emprendimiento como un proceso de tres (3) fases, donde cada una se influencia por algunas características personales del emprendedor. Adicionalmente, García, Álvarez y Reyna (2007) aplican modelos psicométricos para definir el orden de importancia de las características que según los autores configuran el espíritu emprendedor. Ernst & Young (EY, 2011), por su lado, propone el denominado Modelo del ADN del Emprendedor, orientado por el análisis de emprendedores de éxito.

Desde su perspectiva, Moore (1986) concibe el emprendimiento como un proceso en tres (3) etapas que afectan su desarrollo por una serie de características individuales como se ve en la figura 4.10. Las etapas de innovación e implementación propuestas por Moore (1986) se ven influenciadas por características que corresponden a rasgos psicológicos, mientras que la fase de crecimiento recibe su empuje de características no psicológicas. En la fase de innovación, la creatividad actúa como catalizador para la generación de nuevas ideas empresariales. Por otro lado, el estado de alerta permite utilizar la información que se obtiene del ambiente y, finalmente la tolerancia a la ambigüedad permite sobrepasar los posibles tropiezos que se dan en el desarrollo de la nueva idea de negocio. A su vez, en la fase de implementación se encuentra la toma de riesgos que es propia de toda nueva iniciativa de negocio y la insatisfacción laboral que los impulsa a dar el paso hacia el emprendimiento (Moore, 1986).

Figura 4.10 Características psicológicas del emprendedor según Moore



Fuente: Elaboración propia a partir de Moore (1986) y Bygrave (1989)

Otro valioso punto de vista del perfil psicológico de los emprendedores se puede apreciar en la figura 4.11 y lo proporcionan García, et al. (2007); quienes a partir de la aplicación del Modelo Rasch presentan la configuración del espíritu emprendedor por medio de una serie de características en orden de importancia y categorizadas en factores generadores o factores potenciadores. Los primeros son considerados rasgos esenciales del emprendedor y los segundos se toman como contribuyentes al desarrollo del espíritu emprendedor. Las características propuestas por García, et al. (2007) encuentran sustento y significado en otros autores citados en su publicación, lo que les permite generar relaciones como la innovación con el hecho de volver a crear una empresa; la fuerte voluntad, con el trabajo duro; el alto nivel profesional, con la buena gestión; el buen carácter, con la amabilidad; lo arriesgado, con la toma de riesgos; y de la misma manera con el resto de característica de la exposición.

Figura 4.11 Características psicológicas del emprendedor según García, Álvarez y Reyna

FACTORES GENERADORES	Primer Nivel	Creatividad
		Fuerte voluntad
		Vanidad
		Nivel de profesionalidad alto
	Segundo Nivel	Confianza en las personas al inicio
		Selección de personal adecuado
Tercer Nivel	Buen carácter	
	Independencia	
FACTORES POTENCIADORES	Primer Nivel	Ambición
		Buscar personas para el equipo
		Espíritu de sacrificio
		Arriesgado
	Segundo Nivel	Insatisfacción laboral
		Necesidad
		Audacia
	Tercer Nivel	Entusiasmo
		Ilusión

Fuente: Elaboración propia a partir de García, et al. (2007) y Bucardo, et al. (2015)

El corporativo EY (2011) llevó a cabo un estudio con emprendedores líderes a nivel mundial cuya finalidad era descubrir las características que los diferencian, lo cual generó el denominado Modelo del ADN del Emprendedor presente en la figura 4.12, que tiene un fuerte matiz psicológico. La propuesta de EY parte de la mentalidad oportunista y la actitud frente al riesgo como características opuestas y complementarias simultáneamente, las cuales se compaginan por medio del locus de control interno. Posteriormente, se presentan la pasión, la perseverancia, la capacidad de trabajar en equipo, la creación de una cultura de éxito, el tener ojo para encontrar nichos, la identificación de brechas en el mercado y el enfoque en crear un ecosistema para sustentar su proyecto como las guías de acción de emprendedores exitosos. Finalmente, se presenta una última capa que contiene las actitudes sobresalientes identificadas en los emprendedores exitosos.

Figura 4.12 Características psicológicas del emprendedor según EY



Fuente: Tomado de EY (2011)

Los estudios expuestos anteriormente son una pequeña parte de los aportes sobre el perfil psicológico de los emprendedores que se encuentran en la literatura. Una amplia cantidad de investigadores han trabajado en la misma línea generando recopilaciones y propuestas diversas. Se evidencian en este sentido aportes como Moriano, Trejo y Palací (2001), Sánchez (2003), y la Corporación Andina de Fomento (CAF, 2013), entre otros (Alcaraz, 2011; Bucardo, et al., 2015; Marulanda, et al., 2014a).

Moriano, et al. (2001) por medio de una metodología cualitativa aplicada a expertos en emprendimiento, identificaron un conjunto de características del perfil psicológico del emprendedor presentadas en la tabla 4.4.

Tabla 4.4 Características psicológicas del emprendedor según Moriano, Trejo y Palací

CARACTERÍSTICA	DEFINICIÓN
Adaptabilidad	Flexibilidad para adoptar los cambios
Autonomía	Búsqueda de independencia y libertad de acción
Capacidad de asumir riesgos	Estar dispuesto a aceptar los riesgos y asumir las responsabilidades que esto supone
Confianza en sí mismo	Seguridad en la valoración sobre nosotros mismos y nuestras capacidades
Fijación continua de objetivos	Capacidad de establecer metas claras que son desafiantes pero alcanzables
Innovación	Sentirse cómodo y abierto ante las nuevas ideas, enfoques e información
Locus de control interno	Percibe que el éxito depende de él, más que de circunstancias externas
Perseverancia	Capacidad de sacrificio, empeño y determinación
Poder de persuasión	Capacidad de influir en los demás para obtener los intereses propios
Proactividad	Actuar anticipándose a los problemas futuros, necesidades o cambios
Tolerancia a la incertidumbre	Soportar tensiones y vivir con cierta inseguridad

Fuente: Elaboración propia a partir de Moriano, et al. (2001)

La recapitulación de Sánchez (2003) se desarrollan por medio de una revisión literaria de los aportes teóricos a la construcción del perfil psicológico de los emprendedores gracias a lo cual genera el listado de la tabla 4.5.

Tabla 4.5 Características psicológicas del emprendedor según Sánchez

CLASIFICACIÓN	CARACTERÍSTICAS	
Factores motivacionales	Necesidad de logro	Baja necesidad de poder y estatus
	Necesidad de reconocimiento	Necesidad de independencia
	Necesidad de desarrollo personal	Necesidad de afiliación o ayuda a los demás
	Percepción del beneficio económico	Necesidad de escape, refugio o subsistencia
Características personales	Iniciativa personal	Es receptivo en sus relaciones sociales
	Capacidad de decisión	Posee sentido de urgencia/tiempo valioso
	Aceptación de riesgos moderados	Honestidad/integridad y confianza
	Orientación hacia la oportunidad	Perseverancia/constancia
	Estabilidad emocional/autocontrol	Responsabilidad personal
	Orientación hacia metas específicas	Es individualista
	Locus de control interno	Es optimista
	Tolerancia a la ambigüedad/incertidumbre	
Características físicas	Energía	Trabaja con ahínco
Características intelectuales	Versatilidad/flexibilidad	Visión comprensiva de los problemas
	Creatividad/imaginación/innovación	Capacidad para solucionar problemas
	Búsqueda de la verdad e información	Planificación con límites de tiempo
	Planificación y seguimiento sistemático de resultados	Capacidad para analizar el ambiente (reflexión)
Competencias generales	Liderazgo	Exige eficiencia y calidad
	Orientación al cliente	Dirección y gestión de la empresa
	Capacidad para conseguir recursos	Red de contacto
	Gerente/administrador de recursos	Comunicación
	Patrón de factores de producción	

Fuente: Elaboración propia a partir de Sánchez (2003) y Alcaraz (2011)

La CAF por medio de base literaria identifiqué siete (7) características psicológicas sugeridas como componentes del perfil emprendedor, con las cuales realizó un estudio estadístico empleando la información recolectada en 2012 con la Encuesta CAF, más conocida como ECAF, para evaluar el nivel de correlación entre los emprendedores latinoamericanos (empleadores y autoempleados) y las características sugeridas que se presentan en la figura 4.13.

Figura 4.13 Características psicológicas del emprendedor según CAF

CORRELACIÓN SIGNIFICATIVA	CORRELACIÓN NO SIGNIFICATIVA
<ul style="list-style-type: none"> •Orientación al logro •Innovación y creatividad •Capacidad multitareas •Tolerancia al riesgo 	<ul style="list-style-type: none"> •Locus de control interno •Autonomía •Autoeficacia

Fuente: Elaboración propia a partir de CAF (2013)

El CAF (2013) aplicó dos modelos econométricos para validar estadísticamente la probabilidad de que un individuo sea un emprendedor o un autoempleado y no un asalariado. Con base en esta información, el CAF reporta significancia estadística para que un individuo sea emprendedor (empleador) y no asalariado en las siguientes características: 1) orientación al logro, 2) la innovación y creatividad, 3) la capacidad de realizar varias tareas a la vez y 4) la tolerancia a asumir riesgos. Simultáneamente, se encuentra significancia estadística en las características orientación al logro y tolerancia al riesgo, en el estudio de probabilidad de que un individuo sea autoempleado y no asalariado (CAF, 2013). Un tercer modelo econométrico aplicado por el CAF (2013) revela que al diferenciar los emprendedores entre empleadores (alto potencial de crecimiento) y autoempleados se encuentra significancia estadística en rasgos como la orientación al logro, la innovación y creatividad y la capacidad de realizar varias tareas a la vez, permitiendo sugerir la asociación de estas variables con el desempeño de la campaña de negocios (CAF, 2013).

4.2.3.2. Perfil no psicológico

El estudio del emprendedor tiene su origen en la búsqueda de las características psicológicas que pueden distinguir a estos individuos de los demás (Serrano, et al., 2016; Alcaraz, 2011; Bygrave y Hofer, 1992). Sin embargo, estudios más recientes acerca del perfil emprendedor, alejándose de la corriente habitual, separan los factores en psicológicos y no psicológicos, enfocándose en aspectos como las competencias, la cognición, el comportamiento y las características demográficas (Baum y Locke, 2004; Fuentes y Sánchez, 2010).

El corporativo EY sugiere que «no existe un solo gen de espíritu emprendedor, aunque hay características y experiencias que aumentan las probabilidades para que una persona elija el camino del espíritu emprendedor y que logren, de manera crucial, tener éxito a largo plazo» (EY, 2011, pág. 7). En esta línea de pensamiento, Fuentes y Sánchez (2010) señalan que rasgos como la edad, el sexo, la educación y la experiencia son las características no psicológicas que han gozado de mayor atención en el estudio del perfil emprendedor (EY, 2011; Díaz de León y Cancino, 2014; Bygrave, 1989; Cancino, et al., 2012).

4.2.3.2.1. La edad

La edad es una de las principales características no psicológicas que conforman el perfil emprendedor y como tal ha recibido atención a la medida (Bygrave, 1989; Lazear, 2005; Marulanda, et al., 2014a). De acuerdo con el GEM (2016) el emprendimiento en personas jóvenes es una tendencia mundial positiva. En opinión de Autio (2007) quien indica que los emprendimientos gestados por jóvenes tienen mayores expectativas de rápido y alto crecimiento en concordancia con el corporativo EY (2011), que revela que los emprendedores exitosos se inician en el campo a una edad muy temprana que oscila generalmente entre los veinte (20) y veintinueve (29) años.

4.2.3.2.2. El sexo

Junto con la edad, el sexo o género es una característica no psicológica y demográfica que goza de un papel protagónico en el perfil emprendedor (CAF, 2013; GEM, 2016; Bygrave, 1989; Guerreiro, Caetano, Rodrigues, Barroso, y Couto, 2016). La gestión básica del género se enfoca en diferenciar el nivel de emprendimiento por género, en especial en mujeres y, de manera simultánea, analizar la calidad de dichas campañas. En este sentido Fuentes y Sánchez (2010) se centraron en la cantidad de emprendimiento, lo que manifiesta que existe evidencia empírica la cual confirma mayor participación masculina que femenina en este fenómeno. En concordancia, el CAF (2013) desvela que el emprendimiento femenino origina comúnmente iniciativas de autoempleo más que empresas con potencial de generar empleo. Este hallazgo es complementado por Autio (2007) quien, enfocado en la calidad del emprendimiento, revela que

las mujeres representan solo una cuarta parte de los emprendedores de alta expectativa de crecimiento.

4.2.3.2.3. La experiencia

Desde su visión del emprendimiento por etapas, Moore (1986) ubica la experiencia como una característica que influye en la fase de crecimiento gracias a la habilidad de la que dota al emprendedor para detectar problemas y tratarlos antes de que puedan afectar el proyecto. En la misma corriente, el corporativo EY (2011) reveló en sus investigaciones que la mayoría de los emprendedores exitosos se consideran transformados, lo cual significa que antes de emprender trabajaban para otras empresas u organizaciones que se convirtieron en un campo de entrenamiento, originando que estos emprendedores encuestados se refirieran a la experiencia como el más importante aspecto para llegar al éxito como emprendedor. La experiencia como característica del perfil emprendedor presenta una bifurcación como se puede ver en la figura 4.14 que diferencia dos tipos de experiencia, la experiencia en la industria y la experiencia en emprendimiento.

Figura 4.14 Clases de experiencias de los emprendedores

EXPERIENCIA EN LA INDUSTRIA	EXPERIENCIA EN EMPRENDIMIENTO
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de la industria o sector económico en el cual se desarrolla la nueva campaña de negocios, esta comúnmente se da como empleado 	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencias previas en campañas de emprendimiento que suelen ser título propio, aunque es posible que también se den a favor de un tercero

Fuente: Elaboración propia a partir de Barringer, et al. (2005)

La experiencia previa en emprendimiento puede ser tanto a título propio como en desarrollo de actividades para terceros, pero en cualquiera de los casos es un indicador de potencial de alta expectativa y crecimiento (Autio, 2007). La gestación de una empresa no es una tarea simple, así que la experiencia previa en este tipo de actividades otorga al emprendedor la capacidad de evitar errores comunes en la puesta en marcha del emprendimiento. Paralelamente, la experiencia previa en la industria se considera un catalizador de la nueva campaña de negocios al facilitar la

comprensión del negocio y proveer una red de contactos madura (Barringer, Jones, y Neubaum, 2005; Cancino, et al., 2012).

4.2.3.2.4. *La educación*

La educación se estudia como un factor relacionado no simplemente con el emprendimiento, sino que su análisis se expande hasta todo el concepto de desarrollo económico. Aunque no existe consenso sobre la causalidad entre los fenómenos, muchas veces se considera que la educación tiene influencia indirecta sobre el desarrollo económico (Rosado y Castaño, 2015; Ozturk, 2001).

La pesquisa por relacionar el desarrollo económico y el aspecto educativo admite que este sea percibido desde diversas ópticas, sufriendo discrepancias en su concepción. Jacob Mincer, desde las teorías de retornos de la educación, considera esta un factor medible en años de escolaridad para obtener unos indicadores que incluso el WEF emplea. La educación es incluida en dos pilares que se emplean para medir la competitividad de las naciones, resaltando que ninguno se ubica en los pilares de máximo desarrollo de competitividad, sino que actúan como base de estos (Rosado y Castaño, 2015; WEF, 2016). En este sentido, Valdez (2015) indica que la educación es la base del crecimiento económico a largo plazo y lo fundamenta en una comparación entre el top 10 del Programa Internacional de Evaluación de Estudiantes PISA, por sus siglas en inglés, y el top 10 de los rankings de competitividad, evidenciando que estas posiciones de privilegio en las listas son ocupadas por los mismos países.

En la misma línea de pensamiento, Herbert Parnes citado por Muñoz (2001), plantea que existe relación entre la productividad de una nación y las ocupaciones que agrupan al personal técnico, profesional y directivo en la estructura de la población económicamente activa o identificada por la sigla PEA. El planteamiento encuentra proximidad con los aportes de Ozturk (2001), quien relaciona la educación con la productividad de las naciones, planteando que la primera es la responsable de permitir el desarrollo del talento humano requerido por los países para competir en mercados globales, siendo capaces de afrontar la solución de problemas complejos.

Pese a que comúnmente la relación entre la educación y los beneficios en el crecimiento económico se aborda enfocándose en la empleabilidad y el nivel de ingresos de los individuos,

acorde a su grado académico (Muñoz, 2001; Van Der Sluis, Van Praag, y Vijverberg, 2008), el interés de la dualidad ha permeado diversos enfoques de crecimiento económico, involucrando al emprendimiento como estrategia usada para el desarrollo económico. Particularmente, el nexo educación y emprendimiento se suele arribar presumiendo que la educación es un factor que puede influir en la propensión a ser emprendedor y en el desempeño de las nuevas campañas de negocio (Van Der Sluis, et al., 2008; Le, 2002). La educación puede impulsar a un individuo a emprender gracias a que lo equipa con la habilidad de gestión requerida en la actividad empresarial. Paradójicamente, la educación puede desestimar la intención emprendedora al aumentar el costo de oportunidad que tiene el individuo pues al tomar la decisión de emprender deja de lado la posibilidad de que gracias a su calificación académica pueda lograr un empleo lucrativo y con buenas condiciones laborales (Van Der Sluis, et al., 2008; Le, 2002; Autio, 2007).

Por otro lado, desde la óptica que contempla una relación entre la educación y el emprendimiento que se manifiesta en aspectos como la supervivencia y el crecimiento de los nuevos negocios (Van Der Sluis, et al., 2008), se adjudica a la educación el equipamiento de las habilidades, conocimientos, competencias, destrezas, capacidades y aptitudes que serán de beneficio para el individuo que desea emprender. Lo anterior influirá en el perfil emprendedor al posibilitar el éxito empresarial (Van Der Sluis, et al., 2008; Le, 2002; Sapienza y Grimm, 1997; Marulanda, et al., 2014a; Fuentes y Sánchez, 2010; Lazear, 2005), y con mayor razón en la denominada nueva economía o economía del conocimiento que impone altas exigencias en la formación del capital humano. Este fenómeno es particularmente importante en las nuevas generaciones, en quienes se busca construir las nombradas nuevas funciones cognitivas superiores y nuevas destrezas de la figura 4.15 (Muñoz, 2001).

Figura 4.15 Funciones cognitivas superiores y nuevas destrezas

FUNCIONES COGNITIVAS SUPERIORES	NUEVAS DESTREZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Identificación y solución de problemas • Planeación • Reflexión • Creatividad • Comprensión profunda 	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptabilidad a nuevas tecnologías y métodos organizativos • Capacidad de desarrollar tareas abstractas • Autonomía y responsabilidad • Capacidad de establecer relaciones interpersonales

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz (2001)

Es notorio que, al abordar el estudio de la educación y el desarrollo económico, incluyendo al emprendimiento, se identifica un énfasis en el talento humano, específicamente en el logro que tiene la educación sobre la mejora en los conocimientos, capacidades, habilidades y demás componentes que permiten a este aportar a la evolución de su nación. Sin embargo, la medición directa de los logros de la educación no es una tarea sencilla, motivo que obliga a una medición indirecta, frecuentemente, atendida haciendo uso de los años de escolaridad y los niveles educativos (Van Der Sluis, et al., 2008; Le, 2002; Ozturk, 2001; Bates, 1985).

El WEF (2016) desde los doce pilares de la competitividad involucra la educación en dos (2) de ellos creando una diferenciación entre la educación primaria ubicada en el cuarto pilar, y la educación superior situada en el quinto pilar. Esta jerarquización de la educación supera el punto de diferenciación por medio de la ubicación de los pilares en las tres fases de desarrollo del modelo de los doce. La educación primaria del cuarto pilar es un aspecto analizado en la primera fase de desarrollo correspondiente a los países impulsados por los requisitos mínimos, mientras que el quinto pilar que contiene la educación superior es parte del grupo de pilares que forman la segunda fase de desarrollo del modelo que corresponde con los países impulsados por la eficiencia (WEF, 2016).

Paralelamente, el sistema de educación colombiano diferencia cinco (5) categorías partiendo en primer lugar por la educación inicial, la educación preescolar y la educación primaria que se pueden considerar partes de la educación básica del WEF. En segundo lugar, para completar la categorización, se tiene la educación media y la educación superior incrustadas en la clasificación del quinto pilar del WEF (Ministerio de Educación Nacional [Mineducación], 2010; WEF, 2016). El CAF (2013) indica que la educación se relaciona en sus dos extremos con el

emprendimiento, es decir, las personas poco educadas o muy educadas son quienes mayor iniciativa empresarial tienen, lo cual se puede conectar con los emprendimientos motivados por necesidad u oportunidad respectivamente (Díaz de León y Cancino, 2014).

Desde la perspectiva del desempeño empresarial, los individuos mejor educados son más eficientes en el uso de los recursos financieros y humanos (Bates, 1985), permitiendo que los altos niveles de educación se consideren un indicador de futuro éxito empresarial (Bygrave, 1989). Este factor fue catalogado por EY (2011) como el segundo factor en importancia para obtener buenos resultados en la campaña de negocios, solo por debajo de la experiencia. En una posición muy cercana, Autio (2007) revela que los proyectos de emprendimiento con mayores expectativas de crecimiento son gestados por individuos altamente educados.

Para la gestión de un emprendimiento se requieren habilidades específicas en comunicación, matemáticas, computación, y otras capacidades que, según Sapienza y Grimm (1997), se desarrollan por medio de la educación. Simultáneamente a las habilidades para la gestión del negocio, los emprendedores con educación intensiva en conocimiento tienen una fuerte ventaja al emprender en su área de especialidad; gracias a que la formación académica los dota de los conocimientos técnicos necesarios para generar innovaciones (Barringer, et al., 2005; Cancino, et al., 2012; Vesga, et al., 2015). Después de todo, cuanto mayor sea la proporción de personas altamente educadas, mayor probabilidad hay de generar innovaciones que generen crecimiento económico y mejora en los niveles de vida locales e incluso mundiales (Acs y Szerb, 2007).

En complemento a las características descritas, edad, sexo, experiencia y educación, la literatura sugiere la participación de otros rasgos no psicológicos resaltables al perfil emprendedor tales como, la red de contactos social y profesional que ofrecen acceso a recursos escasos especialmente al inicio de la actividad emprendedora (Barringer, et al., 2005; Cancino, et al., 2012); el nivel de ingresos o la riqueza personal del emprendedor que es una variable que determina el acceso a financiación de los nuevos proyectos (CAF, 2013; GEM, 2016); y la relación del emprendedor con la tecnología que le permite mejorar la gestión, reducir costos, manejar las comunicaciones, el trabajo flexible y romper las barreras físicas de las campañas de negocio gestantes (Aragon y Severi, 2004).

CAPÍTULO 5.

HIPÓTESIS

5.1. VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación tiene a la población colombiana como objeto de estudio y se plantea un análisis bivariado con las variables categóricas 1) nivel académico e 2) iniciativa emprendedora, que en el desarrollo del trabajo carecen de sentido de causalidad.

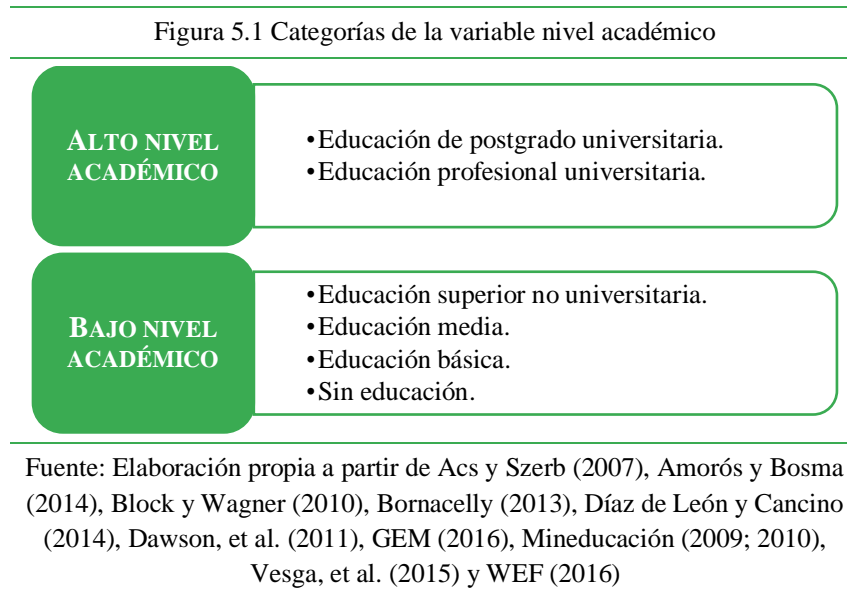
5.1.1. Variable nivel académico

La variable nivel académico se refiere a la educación formal definida mediante los niveles o grados académicos que ha alcanzado cada uno de los individuos estudiados. Esta variable tiene una naturaleza categórica de tipo ordinal y se definen sus categorías tomando como referencia tres puntos, 1) la estructura del sistema de educación colombiano (Mineducación, 2010), 2) el análisis por medio de los doce pilares de la competitividad usados por el WEF (2016) que es base en los estudios del GEM y 3) los resultados de estudios previos que analizan el desempeño de una campaña de negocios según el perfil del emprendedor (Block y Wagner, 2010; Díaz de León y Cancino, 2014; Vesga, et al., 2015).

Para la creación de las categorías de la variable expuestas en la figura 5.1, se tomó como base el sistema de educación colombiano conformado por «la educación inicial, la educación preescolar, la educación básica (primaria-cinco grados y secundaria-cuatro grados), la educación media (dos grados y culmina con el título de bachiller.), y la educación superior» (Mineducación, 2010). En concordancia con la postura del Mineducación (2010) se encuentra el WEF (2016), quien diferencia la educación primaria, secundaria y terciaria, donde las dos primeras corresponden con la educación preescolar, básica y media definidas en el sistema de educación colombiano, mientras que la educación terciaria es homóloga de la educación superior colombiana.

La categorización de la variable se complementa desde la visión de investigaciones acerca del perfil emprendedor, que apuntan a diferenciar la educación de los individuos entre alta y baja (Sanguinetti, et al., 2013; Block y Wagner, 2010) e incluso indican que la educación del emprendedor afecta el desempeño de su campaña desde la gestación, al servir como facilitadora para la identificación de oportunidades (Acs y Szerb, 2007).

Desde este punto de vista se crean las categorías 1) bajo nivel académico y 2) alto nivel académico; categorías en las cuales se distribuyeron los niveles o grados académicos empleados en el sistema de educación colombiano y por el WEF.



En la categoría que corresponde a bajo nivel académico, se asigna la carencia de educación formal, la educación primaria o básica, la educación media y la educación superior no universitaria. En primer lugar, la carencia de educación formal se considera el punto más bajo de la escala para la variable, al punto de no encontrar su inclusión los niveles propuestos por el Mineducación y el WEF. Adicionalmente, la educación primaria o básica se considera un factor o requerimiento básico por el WEF que lo incluye en el cuarto pilar junto con la salud (WEF, 2016) aportando en el nivel más bajo en la escala de competitividad.

Asimismo, la categoría bajo nivel académico también contiene la educación superior de nivel técnico y tecnológico, que, si bien no se puede considerar elemental se limita a facultar al individuo con capacidades operativas en el nivel técnico y abrir la puerta a la capacidad de gestión y concepción en el nivel tecnológico (Mineducación, 2009; Bornacelly, 2013). Este nivel educativo deja de lado el desarrollo de autonomía que es elemental en la activación de la iniciativa de un emprendedor, lo que se debe a la concepción de los ciclos propedéuticos en Colombia que trata los tres niveles de educación superior, técnica, tecnológica y profesional como una secuencia complementaria (Mineducación, 2009). Finalmente, la ubicación de la

educación técnica y tecnológica en la categoría de bajo nivel académico coloca a la educación media inmediatamente en la misma categoría, pues esta es un requisito para optar al estudio de educación superior en estos niveles propedéuticos (Mineducación, 2009).

Por otro lado, como se ve en la figura 5.1 la categoría alto nivel académico contempla la educación superior universitaria y por consecuencia la educación de postgrado universitaria. El primer nivel de esta categoría correspondiente a la educación superior universitaria es el último ciclo propedéutico en el sistema educativo colombiano con lo que se concluye un programa universitario de pregrado, lo cual indica que el egresado desarrolló la capacidad operativa, de gestión, concepción y de autonomía necesarias para desarrollar un emprendimiento (Mineducación, 2009; Morrison, 2006). Esto corresponde con la opinión del GEM donde un egresado de programas de pregrado universitario de ciencias administrativas está en capacidad de ocuparse satisfactoriamente de una nueva empresa (GEM, 2016).

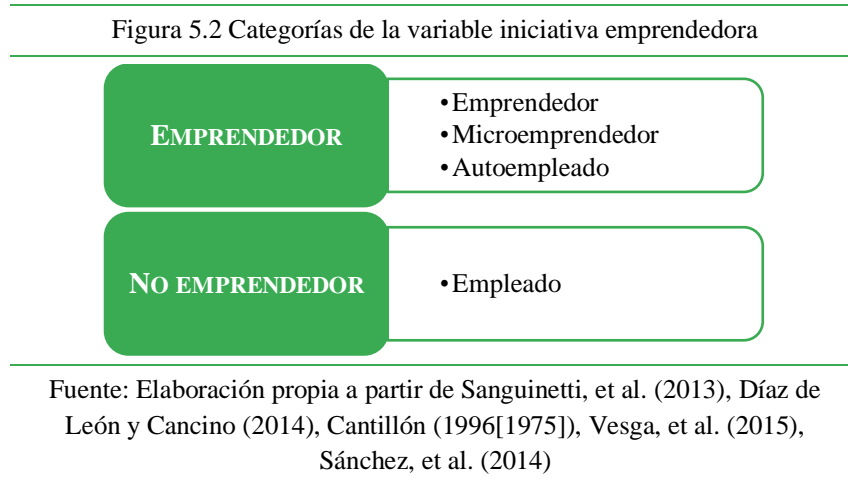
Adicional a estos postulados del Mineducación y el GEM, la literatura revela que entre mayor sea el nivel académico del emprendedor se facilita más la identificación y el aprovechamiento de oportunidades de negocio, al gestar emprendimientos que evidencian un impacto positivo sobre el desarrollo económico (Acs y Szerb, 2007; Block y Wagner, 2010; Sanguinetti, et al., 2013). Investigaciones en emprendimiento revelan incluso que la gestación de este tipo de emprendimientos suele estar a cargo de individuos con niveles educativos universitarios o superiores (Vesga, et al., 2015; Sanguinetti, et al., 2013; Díaz de León y Cancino, 2014; Acs y Amorós, 2008).

5.1.2. Variable iniciativa emprendedora

La variable iniciativa emprendedora se define a partir de la definición de emprendimiento y la ocupación laboral de los individuos. Esta variable tiene una naturaleza categórica nominal que clasifica dicotómicamente los registros en 1) emprendedor o 2) no emprendedor.

Como se ve en la figura 5.2 en la categoría emprendedor se ubican tres distintos perfiles definidos para el emprendimiento en la literatura (Reynolds, et al., 1999; Alcaraz, 2011; Cantillon, 1996[1975]; Sanguinetti, et al., 2013). El primer perfil corresponde a los autoempleados o trabajadores por cuenta propia, considerados como emprendedores en diversos estudios investigativos (Alles, 2005; Sanguinetti, et al., 2013; Acs y Szerb, 2007; Hamilton,

2000). Adicionalmente se incluye a los denominados microemprendedores y los emprendedores propiamente dichos, que se diferencian por causa del impacto de sus campañas y del perfil personal al cual se asocian (Sanguinetti, et al., 2013; Díaz de León y Cancino, 2014; Vesga, et al., 2015; Sánchez, et al., 2014).



En la categoría no emprendedor simplemente se ubican los registros que se excluyen de la categoría emprendedor. Esto básicamente se refiere a los individuos que son asalariados o empleados de cualquier tipo de empresa u organización (Cantillon, 1996[1975]).

5.2. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

El desarrollo de la investigación se direcciona hacia la determinación de la existencia de una relación entre las variables nivel académico e iniciativa emprendedora. Debido al uso del análisis estadístico es necesario la definición de la hipótesis nula identificada como H_0 y la hipótesis alternativa identificada como H_1 que se presentan en la tabla 5.6.

Tabla 5.6 Hipótesis de investigación

H_0	La iniciativa emprendedora de la población colombiana y el nivel académico de la misma son independientes.
H_1	La iniciativa emprendedora de la población colombiana y el nivel académico de la misma no son independientes.

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 6.

METODOLOGÍA

La investigación desarrollada con la población colombiana como objeto de estudio, se enfoca en analizar si existe relación entre el nivel académico y la iniciativa emprendedora tomadas como variables categóricas de investigación. De acuerdo con la teoría de la línea de conocimiento estas se encuentran articuladas desde la perspectiva del desarrollo económico, donde el emprendimiento es una estrategia de este fin y la educación se considera un aspecto inmerso, calificado en algunos casos como causa de desarrollo y en otros simplemente como aspecto relacionado (Rosado y Castaño, 2015; Ozturk, 2001).

El fenómeno en estudio ha sido abordado mediante análisis estadísticos que involucran, desde frecuencias relativas hasta regresiones lineales (CAF, 2013; Van Der Sluis, et al., 2008), donde algunas de estas técnicas se limitan a una descripción del fenómeno mientras otras llegan a estimar la causalidad entre las variables. El objetivo de la presente investigación es limitado a examinar la relación entre las variables, por lo tanto, es adecuado emplear una metodología correlacional, y debido a que las variables son de tipo categórico es ideal hacer uso de la técnica de chi-cuadrado (Walpole, Myers, Myers, y Ye, 2012).

6.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación corresponde a una metodología correlacional que se considera cuantitativa, ya que mediante un patrón probabilístico permite analizar la asociación entre variables sobre una misma muestra o población, lo cual satisface la ambición del objetivo planteado en la investigación. Los estudios correlacionales se emplean para conocer la asociación entre dos o más variables, permitiendo así encontrar el grado de vinculación de estas. El resultado es útil para generar pronósticos o estimaciones del comportamiento de una de las variables por medio de las demás variables vinculadas o relacionadas (Hernández Sampieri, Fernández, y Baptista, 2010). Se debe resaltar que los estudios correlacionales se limitan al estudio de vinculación o no entre variables, y no llegan a otorgar una explicación de causalidad entre estas (Bernal, 2010). Pese a la carencia de explicación causal entre las variables las investigaciones correlacionales sí poseen valor explicativo parcial según lo indican Hernández Sampieri, et al. (2010).

El alcance de la metodología correlacional es adecuado para abordar el problema de investigación partiendo del objetivo general definido en la investigación, porque permite indagar

sobre la dependencia entre las variables definidas 1) nivel académico de la población colombiana, y 2) su iniciativa emprendedora, limitándose a verificar la asociación de estas y absteniéndose de proponer explicación de causalidad. Es decir, la posibilidad de indicar si alguna de las variables de estudio es responsable o por lo menos corresponsable del comportamiento de la otra es coartada.

6.2. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

La recolección de información se realiza de fuentes secundarias que han estudiado directamente temas del perfil del emprendedor colombiano y el desempeño de sus campañas de negocios, o que contienen información sobre las variables de interés, es decir, la ocupación laboral de los colombianos y su nivel académico. La información se recopiló de tres fuentes secundarias encabezadas por 1) las encuestas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), 2) la caracterización de los emprendedores colombianos ofrecida por el GEM para Colombia y, 3) la investigación de emprendimiento dinámico desarrollada por INNpulsar y la Universidad de los Andes.

6.2.1. Departamento administrativo nacional de estadística

El DANE ofrece una amplia variedad de información dedicada a describir el estado de la población colombiana. Particularmente, en esta investigación se emplea la Encuesta Nacional de Calidad de Vida identificada por la sigla ECV que, tiene una periodicidad anual y permite la extracción de información de los colombianos acerca del grado académico, que se relaciona con la variable nivel académico, e información sobre la ocupación laboral, que se relaciona con la variable iniciativa emprendedora.

Para la aplicación de la ECV, el DANE emplea una submuestra de la muestra maestra para las encuestas a hogares, actualizada según el censo general de 2005 y adecuada para el dominio de interés. El muestreo empleado en la selección de la muestra maestra es probabilístico, estratificado, multietápico y de conglomerados como se ve en la tabla 6.1 (DANE, 2014; DANE, 2015; DANE, 2016).

Tabla 6.1 Tipo de muestreo del DANE para la ECV

PROBABILÍSTICO	Cada unidad de muestreo tiene una probabilidad de selección conocida y mayor que cero.
CONGLOMERADOS	Se reconocen tres conglomerados, 1) las Unidades Primarias de Muestreo (UPM) que incluyen los municipios de 7.000 y más habitantes, 2) las Unidades Secundarias de Muestreo (USM) que son las manzanas en las cabeceras municipales y secciones en los centros poblados - rural disperso del municipio y, 3) las Unidades Terciarias de Muestreo (UTM) que incluyen los segmentos o medidas de tamaño MT (áreas de 10 viviendas en promedio) tanto en la cabecera como en los centros poblados - rural disperso del municipio, con límites naturales fácilmente identificables en los que se encuestan todos los hogares.
ESTRATIFICADO	Se clasifican dos grandes estratos, 1) las veinticuatro ciudades capitales con sus áreas metropolitanas y, 2) los centros poblados y rural disperso constituido por el resto de los municipios.
MULTIETÁPICO	La probabilidad final de selección de viviendas, hogares y personas es el producto de las probabilidades de las tres etapas secuenciales, 1) UPM, 2) USM y, 3) UTM.

Fuente: Elaboración propia a partir de DANE (2014; 2015; 2016)

6.2.2. Global entrepreneurship monitor

Las investigaciones del GEM gozan de relevancia y validez para estudios académicos debido al respaldo de instituciones educativas como La Universidad de los Andes, La Pontificia Universidad Javeriana, La Universidad ICESI y La Universidad del Norte, quienes por medio de sus investigadores hacen seguimiento a la actividad emprendedora colombiana (GEM, 2016). El GEM realiza recolección de información de manera directa por medio de lo que ellos denominan Encuesta de Población Adulta y la Encuesta Nacional a Expertos. La institución se encarga además del estudio estadístico y el análisis de la calidad de sus datos, pero en sus informes no hacen aclaración alguna sobre el tipo de muestreo realizado en la aplicación de sus encuestas en el territorio colombiano (GEM, 2016).

6.2.3. Unidad de gestión de crecimiento empresarial de Colombia

La Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial de Colombia conocida como INNpulsar junto con la Universidad de los Andes, Confecámaras y apoyados en otras instituciones, desarrollaron una investigación focalizada en el estudio del fenómeno del emprendimiento dinámico en Colombia. El resultado es una serie de hallazgos mediante estudios entre los periodos 2014 a 2016, usando un muestreo no probabilístico por el método bola de nieve. Con

este método recolectaron la información mediante encuesta abierta distribuida de manera electrónica, lo que impide asegurar que la muestra trabajada sea idéntica en los tres casos y aunque no se aclara en las publicaciones es fácil estimar que efectivamente la muestra cambia debido a la carencia de sistematización en el muestreo (Vesga, et al., 2015; Vesga, Rodríguez, Schnarch, & García, 2016; Vesga, Rodríguez, Schnarch, Ríncon, & García, 2017).

6.3. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

La información es tratada mediante un análisis estadístico, que involucra la interpretación de la información descriptiva y el uso de pruebas de base probabilística, los cuales permiten estudiar la correlación o asociación para variables de tipo categórico como las que conforman la investigación.

6.3.1. Análisis descriptivo

La información proveniente de las tres fuentes de información se estudia de manera descriptiva para la construcción de una silueta del estado colombiano en torno a las variables de investigación nivel académico e iniciativa emprendedora. Posteriormente, el resultado puede ser evaluado y contrastado para la emisión de conclusiones a la luz de los resultados de investigaciones previas y de las pruebas estadísticas realizadas a la información del DANE. Con relación a la información proveniente del GEM y de INNpulsas es necesario tener en cuenta que son recolectadas en su totalidad de individuos en quienes ya se ha manifestado la iniciativa emprendedora; por lo cual no cuenta con el estado dicotómico requerido para el análisis correlacional y limitan su utilidad y valor en la investigación como herramienta descriptiva en los resultados.

6.3.2. Análisis cuantitativo

La información recolectada del DANE se encuentra en forma de microdatos, los cuales permiten con facilidad el trato estadístico de dicha información, mientras que, la información del GEM e INNpulsas se encuentra en forma descriptiva y permite su lectura e interpretación a la

necesidad de la presente investigación. Por medio de una versión de prueba del Software Statistical Package for the Social Sciences, conocido por su sigla SPSS®, de la casa IBM que es sigla de International Business Machines Corporation, y con apoyo del Software Microsoft Excel, se realizará un análisis de independencia de las variables categóricas 1) nivel académico y 2) iniciativa emprendedora por medio de la prueba de chi-cuadrado de independencia (International Business Machines Corporation [IBM], 2017a) con un nivel de significancia $p < 0,05$. Adicionalmente, en caso de encontrar que las variables no son independientes se complementará la medición con la prueba V de Cramér que cuantifica la fuerza de la asociación revelada por la prueba de chi-cuadrado de independencia (IBM, 2017b).

6.4. DISEÑO DEL DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

Inicialmente, se analizará descriptivamente la información otorgada las tres fuentes de información, a partir de la cual se construye una radiografía de la distribución de la iniciativa emprendedora existente en Colombia. Esta se construye con relación a los diversos niveles académicos planteados por las fuentes de información realizando el análisis con base en la categorización definida para las variables en la presente investigación. Asimismo, gracias a la naturaleza de la información proveniente del GEM e INNpulsas es posible estudiar cómo se comporta en el país el emprendimiento de alto potencial con relación a los niveles académicos.

Posteriormente, a la información recolectada en el DANE se le aplicará la prueba estadística de independencia de chi-cuadrado. Para esto se debe ajustar la información a los requerimientos de las variables de investigación según la categorización de la figura 5.1 para la variable nivel académico y de la figura 5.2 para la variable iniciativa emprendedora. Paso seguido, dada la naturaleza de la prueba de independencia de chi-cuadrado a aplicar, se deben eliminar todos los registros que no cumplan con el doble diligenciamiento, es decir, todos aquellos que no ofrezcan datos simultáneamente para las dos (2) variables de investigación y por ende no permitan su uso en la creación de las tablas de contingencia requeridas.

La prueba de independencia se realizará con carácter dicotómico, es decir, por medio de tablas de contingencia de 2×2 , y adicionalmente se crearán tablas de contingencia no dicotómicas de tamaño 6×3 para la ejecución de otra prueba de independencia. Finalmente, con los resultados de las pruebas de independencia se validará la aceptación o el rechazo de las

hipótesis de investigación contenidas en la tabla 5.6, para concluir con la exposición y contraste a la luz de la teoría recopilada y algunas investigaciones previas similares pertenecientes al campo de interés.

CAPÍTULO 7.

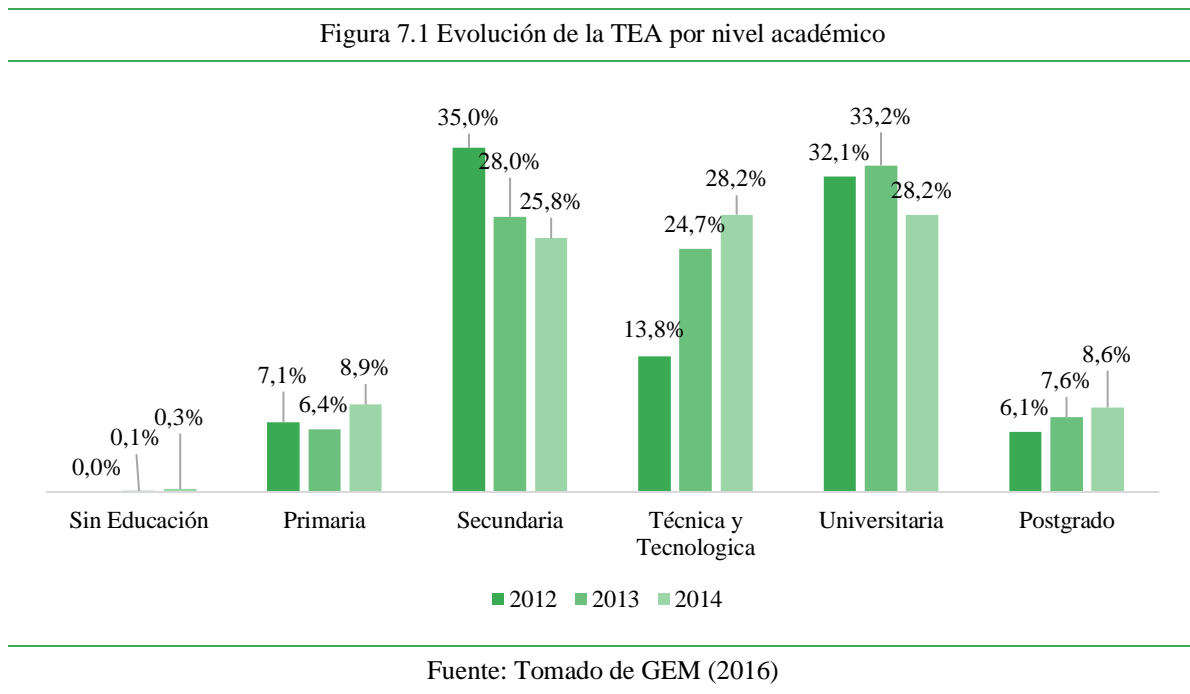
DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

7.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO

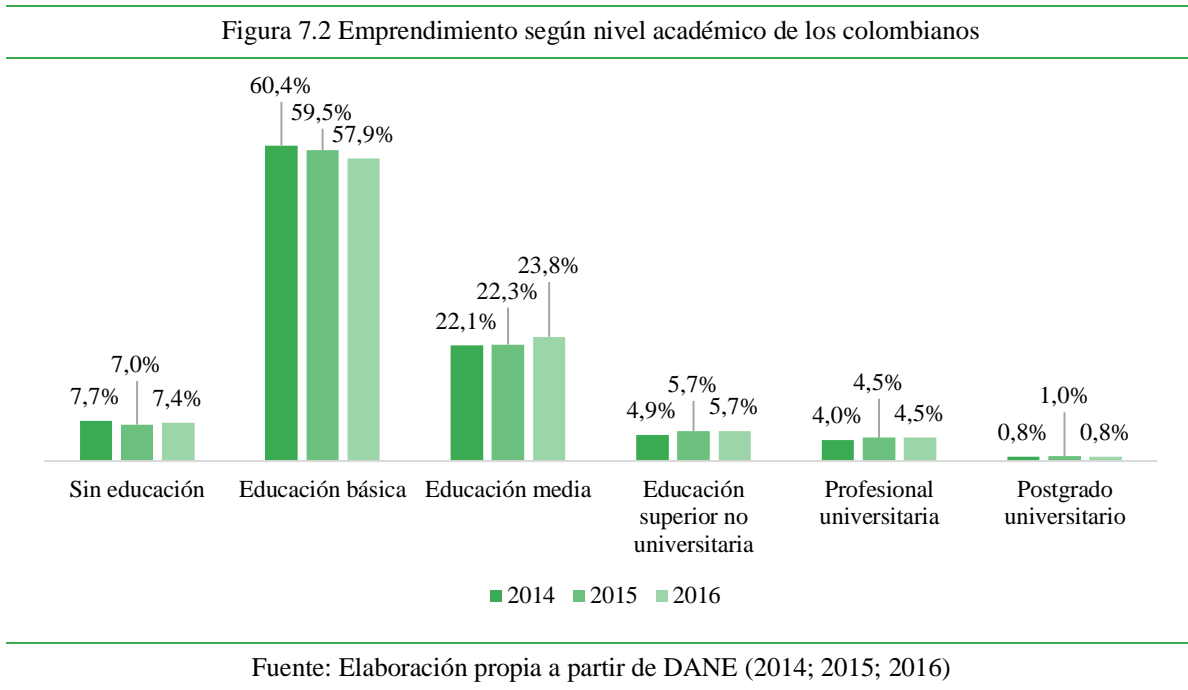
Diversas organizaciones en cabeza de sus investigadores han abordado el estudio del perfil de los emprendedores colombianos prestando atención a factores no psicológicos, definidos frecuentemente en la literatura del tema (Marulanda, et al., 2014a; Fuentes y Sánchez, 2010; Lazear, 2005). Esta iniciativa ha arrojado descripciones estadísticas con relación a variables como el sexo, la edad, la educación, los ingresos personales, entre otras (CAF, 2013; GEM, 2016; Bygrave, 1989; Guerreiro, et al., 2016).

7.1.1. Proporción de emprendimiento por nivel académico

Las investigaciones del GEM en emprendimiento son reconocidas entre las más relevantes a nivel internacional. Estas se enfocan en la denominada TEA como medida de la cantidad de emprendimiento. En el informe generado por el GEM (2016) para Colombia en el periodo comprendido entre 2012 y 2014 se encuentra la gráfica de la figura 7.1 donde se puede observar el comportamiento de la TEA según el nivel académico de los emprendedores colombianos.



Por otro lado, por medio de la información entregada por el DANE en las ENCV2014 (DANE, 2014), ECV2015 (DANE, 2015) y ECV2016 (DANE, 2016) se construye la gráfica de la figura 7.2 según la adaptación que se dio a la información para la ejecución del análisis cuantitativo que se presenta en la tabla 7.2 para la variable nivel académico y en la tabla 7.4 para la variable iniciativa emprendedora.



Gracias a la categorización de la figura 5.1 es válido indicar que la información del GEM (2016) contenida en la figura 7.1 expresa que alrededor del 60% de los emprendimientos colombianos se originan en individuos con bajo nivel académico, cifra mucho más escandalosa según los datos del DANE (2014; 2015; 2016) de la figura 7.2 que sitúa cerca del 95% la participación del nivel académico bajo en la iniciativa emprendedora colombiana.

Esto significa que, para el GEM (2016), no más del 40% de los emprendimientos colombianos son gestados por individuos con formación académica alta. En la misma línea descriptiva, el CAF (2013) expone que poco menos del 25% de los emprendedores colombianos ostentan un nivel académico alto. Finalmente, según el DANE (2014; 2015; 2016), tan solo alrededor del 5% de los emprendedores colombianos han cursado estudios universitarios profesionales o superiores.

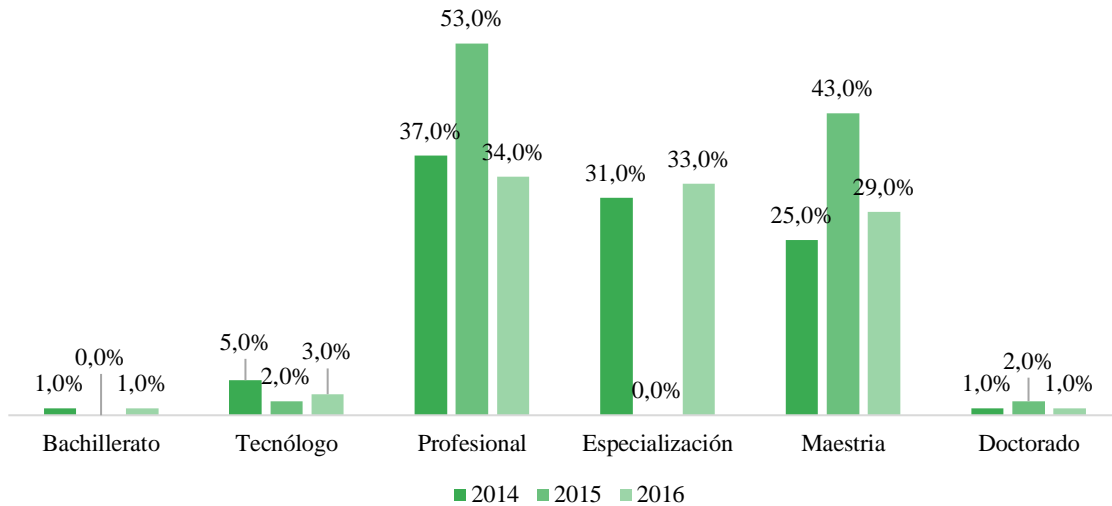
Por otro lado, es clave destacar el nivel educativo técnico y tecnólogo que corresponde con educación superior no universitaria incluida dentro de la categoría de bajo nivel académico, debido al crecimiento continuo que se reporta en los datos del DANE (2014; 2015; 2016) como se ve en la figura 7.2. Este crecimiento es más notable aun en la figura 7.1 donde la TEA del GEM (2016), para técnico y tecnólogo, duplica su participación durante el mismo periodo en el total de la actividad emprendedora.

7.1.2. Nivel académico y emprendimiento de alto potencial

En la literatura generada de las investigaciones en emprendimiento es común percibir la tendencia investigativa hacia la clasificación de las campañas de emprendimiento por diversos criterios, entre los cuales sobresale el potencial de crecimiento o desempeño de la nueva empresa (Serrano, et al., 2016; Shane y Venkataraman, 2000). Con esto se encuentran nombres comunes para este tipo de iniciativas como emprendimientos de alto crecimiento, alto potencial o alto impacto (Autio, 2007; Vesga, et al., 2015; Friar y Meyer, 2003), emprendimientos dinámicos (Vesga, et al., 2015; Kantis y Díaz, 2008) o empresas gacelas (Fischer y Reuber, 2003; Cunneen y Meredith, 2007), entre otras denominaciones. Esta tipología de emprendimiento sobresale en el ámbito académico y social gracias a que están dotados de una tendencia a influir positiva y significativamente en el desarrollo económico de las naciones, e incluso pueden llegar a afectar el entorno socioeconómico global (Liñán, et al., 2013; Amorós y Bosma, 2014; Rojas, 2016). Sin embargo, el génesis de estos emprendimientos no es cotidiano y se atribuye a diversos factores del proceso emprendedor, entre los cuales se encuentra el perfil psicológico y no psicológico del emprendedor (EY, 2011; CAF, 2013; Marulanda, et al., 2014a).

En este orden de ideas, algunas investigaciones se enfocan en el estudio de las iniciativas de emprendimiento de alto potencial (Autio, 2007; Autio, et al., 2000; Vesga, et al., 2015; Cunneen y Meredith, 2007). En el caso colombiano, INNpulsa y la Universidad de los Andes se enfocaron en estudiar los emprendimientos de alto potencial nombrados en la investigación como dinámicos, prestando atención al perfil del emprendedor dinámico colombiano. Como resultado se obtiene la gráfica de la figura 7.3 que presenta la distribución porcentual de los emprendedores dinámicos según su máximo grado académico alcanzado en los años 2014 a 2016.

Figura 7.3 Nivel académico de los emprendedores dinámicos colombianos



Fuente: Tomado de Vesga, et al. (2017)

Gracias a la información presentada en la figura 7.3 es posible señalar que más del 95% de los emprendedores de alto impacto en Colombia se caracterizan por contar con un nivel educativo alto según la categorización de la figura 5.1 para la variable nivel académico. Con un mayor enfoque en el nivel académico como variable de investigación, es verosímil especificar como los grados académicos de especialización, maestría y doctorado de la figura 7.3, considerados parte de la categoría postgrado universitario, que es el punto más alto de la escala de caracterización de la figura 5.1, tienen una participación porcentual considerablemente alta, no por debajo del 45% en la generación de emprendimientos dinámicos en Colombia.

7.2. ANÁLISIS CUANTITATIVO

En el estudio cuantitativo se aplica la prueba chi-cuadrado χ^2 de independencia (IBM, 2017a) para determinar si existe o no relación entre las variables categóricas nivel académico e iniciativa emprendedora, complementando el estudio con la prueba V de Cramér V y el coeficiente phi r_ϕ que permite cuantificar la fuerza del estadístico chi-cuadrado (IBM, 2017b).

La información empleada en las pruebas estadísticas se obtiene del DANE, específicamente de la ECV para los periodos 2014 a 2016. Se hace la aclaración que para 2014 los resultados de la encuesta se identifican con el ID ENCV2014, mientras que para 2015 y 2016 la sigla de ID se reduce a ECV2015 y ECV2016 respectivamente (DANE, 2014; DANE, 2015; DANE, 2016).

7.2.1. Adaptación de la información

Si bien la ECV no ofrece explícitamente la información requerida en el estudio, sí cuenta con datos acerca del grado académico que se relaciona con la variable nivel académico. También posee información sobre la ocupación laboral que se relaciona con la variable iniciativa emprendedora. La data recolectada de la ECV se toma de los capítulos educación y fuerza de trabajo correspondientemente para cada una de las variables.

7.2.1.1. Datos para el nivel académico

El capítulo de educación tiene sesenta (60) variables en la versión de la ENCV2014 (DANE, 2014) y, cuarentainueve (49) variables en las versiones ECV2015 (DANE, 2015) y ECV2016 (DANE, 2016). Sin embargo, en todas las versiones la información de interés se encuentra en la pregunta identificada con el nombre P8587 detallada en la tabla 7.1.

Tabla 7.1 Variable P8587 de la ECV

PREGUNTA	¿Cuál es el nivel académico más alto alcanzado por ... y el último año o grado aprobado en este nivel?
OPCIONES DE RESPUESTA	1. Ninguno
	2. Preescolar
	3. Básica Primaria (1° - 5°)
	4. Básica secundaria (6°--9°)
	5. Media (10°--13°)
	6. Técnico sin título
	7. Técnico con título
	8. Tecnológico sin título
	9. Tecnológico con título
	10. Universitario sin título
	11. Universitario con título
	12. Postgrado sin título
	13. Postgrado con título

Fuente: Elaboración propia a partir de DANE (2014; 2015; 2016)

La variable nivel académico contiene las categorías 1) alto nivel académico y 2) bajo nivel académico, que a su vez contienen los grados académicos que se relacionan en la figura 5.1. Por medio de esta composición de la variable se realiza el ajuste de la pregunta P8587 de la ECV en la tabla 7.2 para la prueba de correlación. Se omiten las opciones de respuesta 8. Tecnológico sin título y 10. Universitario sin título de la ECV, gracias a que no es posible determinar el nivel académico máximo alcanzado debido a que los ciclos propedéuticos permiten avanzar por los grados técnico, tecnólogo y universitario ascendentemente o ingresar directamente a cualquiera con educación media.

Tabla 7.2 Ajuste de las categorías de la variable nivel académico

CATEGORÍAS	GRADOS ACADÉMICOS DE LA VARIABLE	GRADOS ACADÉMICOS DE LA ECV
ALTO NIVEL ACADÉMICO	Educación de postgrado universitaria	Postgrado con título
	Educación profesional universitaria	Postgrado sin título Universitario con título
BAJO NIVEL ACADÉMICO	Educación superior no universitaria	Tecnológico con título Técnico con título
	Educación media	Técnico sin título Media (10°--13°) Básica secundaria (6°--9°)
	Educación básica	Básica Primaria (1° - 5°)
	Sin educación	Preescolar Ninguno

Fuente: Elaboración propia a partir de DANE (2014; 2015; 2016), Acs y Szerb (2007), Amorós y Bosma (2014), Block y Wagner (2010), Bornacelly (2013), Díaz de León y Cancino (2014), Dawson, et al. (2011), GEM (2016), Mineducación (2009; 2010), Vesga, et al. (2015) y WEF (2016)

7.2.1.2. Datos para la iniciativa emprendedora

El capítulo de fuerza de trabajo tiene ciento once (111) variables en las versiones ENCV2014 (DANE, 2014) y ECV2015 (DANE, 2015) mientras en la versión ECV2016 (DANE, 2016) contiene ciento veintidós (122) variables. No obstante, en todas las versiones la información de interés se encuentra en la pregunta identificada con el nombre P6435 detallada en la tabla 7.3.

Tabla 7.3 Variable P6435 de la ECV

PREGUNTA	En este trabajo ... es:
OPCIONES DE RESPUESTA	1. Obrero o empleado de empresa particular
	2. Obrero o empleado del gobierno
	3. Empleado doméstico
	4. Profesional independiente
	5. Trabajador independiente o por cuenta propia
	6. Patrón o empleador
	7. Trabajador de finca, tierra o parcela propia en arriendo, aparcería, usufructo o posesión
	8. Trabajador sin remuneración
	9. Ayudante sin remuneración (hijo o familiar de empleados domésticos, mayordomos, jornaleros, etc.)
	10. Jornalero de peón

Fuente: Elaboración propia a partir de DANE (2014; 2015; 2016)

La variable iniciativa emprendedora contiene las categorías 1) emprendedor y 2) no emprendedor que, a su vez contienen las ocupaciones o posiciones laborales relacionadas en la figura 5.2. Por medio de esta composición de la variable se realiza el ajuste de las opciones de respuesta de la pregunta P6435 en la tabla 7.4 para la prueba de correlación. Además, se omiten las opciones de respuesta 8. Trabajador sin remuneración y 9. Ayudante sin remuneración (hijo o familiar de empleados domésticos, mayordomos, jornaleros, etc.) de la ECV por tratarse de empleos sin remuneración.

Tabla 7.4 Ajuste de las categorías de la variable iniciativa emprendedora

CATEGORÍAS	CLASIFICACIÓN EMPRENDEDORA	POSICIONES LABORALES DE LA ECV
EMPRENDEDOR	Emprendedor	Patrón o empleador
	Microemprendedor	Trabajador de finca, tierra o parcela propia en arriendo, aparcería, usufructo o posesión
	Autoempleado	Trabajador independiente o por cuenta propia Profesional independiente
NO EMPRENDEDOR	Empleado	Obrero o empleado de empresa particular
		Obrero o empleado del gobierno
		Empleado doméstico
		Jornalero de peón

Fuente: Elaboración propia a partir de DANE (2014; 2015; 2016), Sanguinetti, et al. (2013), Díaz de León y Cancino (2014), Cantillón (1996[1975]), Vesga, et al. (2015), Sánchez, et al. (2014)

7.2.1.3. Registros válidos

El análisis bivariado que se plantea desarrollar demanda la existencia de registros en las dos variables para cada individuo de la muestra. Por esta razón se emplearon los identificadores 1) Directorio, 2) Secuencia_Encuesta, 3) Secuencia_P y, 4) Orden, de las encuestas de calidad de vida para comprobar cuales registros son válidos para la construcción de las tablas de contingencia y posterior aplicación de las pruebas de independencia de chi-cuadrado. Los registros que no cumplen con la dualidad de diligenciamiento, es decir, que solo cuentan con valor para una de las variables son rechazados, de igual manera se rechazan todos los registros nulos. De esta forma se obtienen, para cada versión de la ECV, la cantidad de registros que se ve en la tabla 7.5.

Tabla 7.5 Registros válidos para la prueba de independencia

ENCUESTA	REGISTROS VARIABLE P8587	REGISTROS VARIABLE P6435	REGISTROS VÁLIDOS
ECNV2014	43885	29327	26188
ECV2015	49236	33334	29663
ECV2016	48747	32432	29080

Fuente: Elaboración propia a partir de DANE (2014; 2015; 2016)

El capítulo de educación de la ENCV2014 (DANE, 2014) tiene 62432 registros, de los cuales 43885 diligenciaron la variable P8587 del capítulo de educación; en el capítulo de fuerza de trabajo se encuentran 53799 registros que entregan un total de 29327 datos recolectados en la variable P6435. Por medio de los identificadores 1) Directorio, 2) Secuencia_Encuesta, 3) Secuencia_P y, 4) Orden, se emparejan 26188 registros que diligenciaron las dos variables y cumplen los requisitos para la prueba de independencia.

En la ECV2015 (DANE, 2015), el capítulo de educación tiene 70322 registros de los cuales 49236 entregan información en la variable P8587; el capítulo de fuerza de trabajo registra 60814 respuestas con solamente 33334 datos recolectados para la variable P6435. Según los identificadores 1) Directorio, 2) Secuencia_Encuesta, 3) Secuencia_P y, 4) Orden, se encuentra que 29663 registros son aptos para la prueba de independencia.

Finalmente, en la ECV2016 (DANE, 2016), el capítulo de educación contiene 68906 registros, pero la variable P8587 solo cuenta con 48747 datos recolectados; el capítulo de fuerza de trabajo presenta 59829 registros de los cuales 32432 tienen diligenciamiento para la variable P6435. Según los identificadores 1) Directorio, 2) Secuencia_Encuesta, 3) Secuencia_P y, 4) Orden, coinciden 29080 registros con información en las dos variables, siendo estos los registros adecuados para la prueba de independencia.

7.2.2. Prueba de independencia

Se empleó una versión de prueba del software estadístico SPSS® para aplicar la prueba de independencia de chi-cuadrado y los coeficientes phi y V de Cramér a los registros aceptados de la información recopilada del DANE en la ENCV2014 (DANE, 2014), la ECV2015 (DANE, 2015) y la ECV2016 (DANE, 2016) por medio de la variable P8587 del capítulo de educación y

la variable P6435 del capítulo fuerza de trabajo. En las tablas de contingencia construidas para la prueba de independencia, la fila *Recuento*, corresponde con el conteo o frecuencia de los datos contenidos en las encuestas del DANE (2014; 2015; 2016). La fila *Esperado*, contiene la frecuencia esperada entregada por el software SPSS®, necesaria para la aplicación de la prueba de independencia mediante chi-cuadrado.

7.2.2.1. Análisis dicotómico

La configuración general de las variables de investigación 1) nivel académico e 2) iniciativa emprendedora tienen carácter dicotómico, permitiendo la creación de tablas de contingencia de 2×2 para cada periodo de la ECV como se presentan en la tabla 7.6 para la ECV2014, en la tabla 7.7 para la ECV2015 y en la tabla 7.8 para la ECV2016.

Tabla 7.6 Tabla de contingencia de 2×2 para la ECV2014

TABLA DE CONTINGENCIA 2×2 ECV2014		EMPRENDEDOR			
		SI	NO	TOTAL	
NIVEL ACADÉMICO	ALTO	Recuento	690	1600	2290
		Esperado	1250,3	1039,7	2290,0
	BAJO	Recuento	13680	10290	23898
		Esperado	13047,7	10850,3	23898,0
	TOTAL	Recuento	14982	11890	26188
		Esperado	14982,0	11890,0	26188,0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7.7 Tabla de contingencia de 2×2 para la ECV2015

TABLA DE CONTINGENCIA 2×2 ECV2015		EMPRENDEDOR			
		SI	NO	TOTAL	
NIVEL ACADÉMICO	ALTO	Recuento	842	1950	2792
		Esperado	1452,2	1339,8	2792,0
	BAJO	Recuento	14587	12284	26871
		Esperado	13976,8	12894,2	26871,0
	TOTAL	Recuento	15429	14234	29663
		Esperado	15429,0	14234,0	29663,0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7.8 Tabla de contingencia de 2 × 2 para la ECV2016

TABLA DE CONTINGENCIA 2 × 2 ECV2016		EMPRENDEDOR			
		SI	NO	TOTAL	
NIVEL ACADÉMICO	ALTO	Recuento	817	1993	2810
		Esperado	1483,8	1326,2	2810,0
	BAJO	Recuento	14538	11732	26270
		Esperado	13871,2	12398,8	26270,0
TOTAL	Recuento	15355	13725	29080	
	Esperado	15355,0	13725,0	29080,0	

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 7.9 se presentan los resultados de la prueba de independencia aplicada en el software SPSS® para los datos de la ENCV2014 (DANE, 2014), la ECV2015 (DANE, 2015) y la ECV2016 (DANE, 2016) con un nivel de significancia $p < 0,05$. Los resultados cuantitativos de las pruebas de independencia de los tres periodos analizados se pueden considerar confiables gracias al tamaño de las frecuencias esperadas que son considerablemente altas. Esto reduce la afección de la corrección de Yates y la necesidad de aplicación de otras mediciones como la prueba exacta de Fisher-Irwin (Walpole, et al., 2012).

Tabla 7.9 Resultados de la prueba de independencia para las tablas de contingencia de 2 × 2

ESTADÍSTICO	ECNV2014	ECV2015	ECV2016
Chi-cuadrado - χ^2	605,994	589,904	702,725
Grados de libertad	1	1	1
Nivel de significancia	0,000	0,000	0,000
Coeficiente Phi - r_ϕ	-0,152	-0,141	-0,155
Nivel de significancia	0,000	0,000	0,000
V de Cramér - V	0,152	0,141	0,155
Nivel de significancia	0,000	0,000	0,000

Fuente: Elaboración propia

Para el nivel de significancia $p < 0,05$ con 1 grado de libertad, el valor de la distribución chi-cuadrado es $\chi^2_{0,05} = 3,841$ (Walpole, et al., 2012), así que, frente a los resultados de la prueba de chi-cuadrado reportados en la tabla 7.9 para los periodos ECNV2014, ECV2015 y ECV2016, es posible, para todos los periodos, rechazar la hipótesis nula H_0 de independencia contenida en la tabla 5.6 debido a que el resultado del estadístico es mayor al de la distribución en el nivel de significancia definido. De esta manera, es válido, estadísticamente, señalar que en un nivel de significancia $p < 0,05$ las variables nivel académico e iniciativa emprendedora se

encuentran relacionadas. Adicionalmente, por medio de los coeficientes phi r_ϕ y V de Cramér V reportados en la tabla 7.9 para los periodos ECNV2014, ECV2015 y ECV2016, se permite sugerir que la relación existente entre las variables es débil e indirecta, lo cual se traduce en que la iniciativa emprendedora abriga mayor manifestación en individuos con bajo nivel académico (IBM, 2017b).

7.2.2.2. Análisis no dicotómico

Desde un enfoque no dicotómico, creado a partir de la configuración o ajuste de las variables P8587 del capítulo de educación y P6435 del capítulo fuerza de trabajo, de las encuestas ENCV2014 (DANE, 2014), ECV2015 (DANE, 2015) y ECV2016 (DANE, 2016) presentes en la tabla 7.2 y tabla 7.4 se plantea la aplicación de la prueba de independencia de chi-cuadrado a una tabla de contingencia de 6×3 como se ve en la tabla 7.10 para la ECNV2014, en la tabla 7.11 para la ECV2015 y en la tabla 7.12 para la ECV2016.

Para la variable nivel académico se emplean seis (6) categorías representadas por los grados académicos de la variable expuestos en la tabla 7.2 De otro lado, para la variable iniciativa emprendedora, se emplean tres (3) categorías con base en la clasificación emprendedora de la tabla 7.4 donde la única modificación se encuentra en la unificación de las clases microemprendedor y autoempleado gracias a la cercanía en sus características.

Tabla 7.10 Tabla de contingencia de 6 × 3 para la ECV2014

TABLA DE CONTINGENCIA 6 × 3 ECNV2014			EMPRENDEDOR			TOTAL	
			SI		NO		
			Emprendedor	Microemprendedor Autoempleado	Empleado		
NIVEL ACADÉMICO	ALTO	Postgrado universitario	Recuento	27	93	446	566
			Esperado	20,0	289,0	257,0	566,0
	Profesional universitaria	Recuento	77	493	1154	1724	
		Esperado	61,0	880,2	782,7	1724,0	
	BAJO	Educación superior no universitaria	Recuento	59	648	1397	2104
			Esperado	74,5	1074,3	955,3	2104,0
		Educación media	Recuento	236	2924	3731	6891
			Esperado	243,9	3518,4	3128,7	6891,0
		Educación básica	Recuento	483	8152	4734	13369
			Esperado	473,2	6825,9	6069,9	13369,0
	Sin educación	Recuento	45	1061	428	1534	
		Esperado	54,3	783,2	696,5	1534,0	
	TOTAL		Recuento	927	13371	11890	26188
			Esperado	927,0	13371,0	11890,0	26188,0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7.11 Tabla de contingencia de 6 × 3 para la ECV2015

TABLA DE CONTINGENCIA 6 × 3 ECV2015			EMPRENDEDOR			TOTAL	
			SI		NO		
			Emprendedor	Microemprendedor Autoempleado	Empleado		
NIVEL ACADÉMICO	ALTO	Postgrado universitario	Recuento	20	134	511	665
			Esperado	23,0	322,9	319,1	665,0
	Profesional universitaria	Recuento	100	588	1439	2127	
		Esperado	73,4	1032,9	1020,7	2127,0	
	BAJO	Educación superior no universitaria	Recuento	79	808	1872	2759
			Esperado	95,2	1339,8	1323,9	2759,0
		Educación media	Recuento	260	3181	4451	7892
			Esperado	272,4	3832,5	3787,0	7892,0
		Educación básica	Recuento	509	8674	5508	14691
			Esperado	507,1	7134,3	7049,6	14691,0
	Sin educación	Recuento	56	1020	453	1529	
		Esperado	52,8	742,5	733,7	1529,0	
	TOTAL		Recuento	1024	14405	14234	29663
			Esperado	1024,0	14405,0	14234,0	29663,0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7.12 Tabla de contingencia de 6 × 3 para la ECV2016

TABLA DE CONTINGENCIA 6 × 3 ECV2016			EMPRENDEDOR			TOTAL	
			SI		NO		
			Emprendedor	Microemprendedor Autoempleado	Empleado		
NIVEL ACADÉMICO	ALTO	Postgrado universitario	Recuento	13	111	474	598
			Esperado	17,6	298,2	282,2	598,0
	Profesional universitaria	Recuento	89	604	1519	2212	
		Esperado	65,1	1102,9	1044,0	2212,0	
	BAJO	Educación superior no universitaria	Recuento	58	815	1965	2838
			Esperado	83,5	1415,0	1339,5	2838,0
		Educación media	Recuento	218	3432	4404	8054
			Esperado	237,1	4015,6	3801,3	8054,0
		Educación básica	Recuento	439	8445	4964	13848
			Esperado	407,6	6904,5	6535,9	13848,0
		Sin educación	Recuento	39	1092	399	1530
			Esperado	45,0	762,8	722,1	1530,0
TOTAL			Recuento	856	14499	13725	29080
			Esperado	856,0	14499,0	13725,0	29080,0

Fuente: Elaboración propia

A partir de la aplicación de la prueba de independencia en el software SPSS® para los datos de la ENCV2014 (DANE, 2014), la ECV2015 (DANE, 2015) y la ECV2016 (DANE, 2016) con la configuración en tablas de contingencia de 6 × 3 con un nivel de significancia $p < 0,05$ se generan los resultados consignados en la tabla 7.13. Se resalta que los resultados cuantitativos de las pruebas de independencia de los tres periodos analizados cumplen con los mínimos requeridos en el tamaño de las frecuencias esperadas para que se puedan considerar confiables los valores de chi-cuadrado (Walpole, et al., 2012).

Tabla 7.13 Resultados de la prueba de independencia para las tablas de contingencia de 6 × 3

ESTADÍSTICO	ECNV2014	ECV2015	ECV2016
Chi-cuadrado - χ^2	1973,661	2148,259	2447,391
Grados de libertad	10	10	10
Nivel de significancia	0,000	0,000	0,000
V de Cramér - V	0,194	0,190	0,205
Nivel de significancia	0,000	0,000	0,000

Fuente: Elaboración propia

Para el nivel de significancia $p < 0,05$ con 10 grados de libertad, el valor de la distribución chi-cuadrado es $\chi_{0,05}^2 = 18,307$ (Walpole, et al., 2012). De esta forma y con base en los resultados de la prueba de chi-cuadrado reportados en la tabla 7.13 para los periodos ECV2014, ECV2015 y ECV2016 se permite rechazar la hipótesis nula H_0 que indica independencia entre las variables como se ve en la tabla 5.6, gracias a que el valor del estadístico es mayor al de la distribución de chi-cuadrado en el nivel de significancia $p < 0,05$. Así, es permitido señalar que, estadísticamente, en un nivel de significancia $p < 0,05$ las variables nivel académico e iniciativa emprendedora están correlacionadas en los tres periodos analizados. Además, por medio de los coeficientes V de Cramér V presentados en la tabla 7.13 se admite sugerir que la relación es de carácter débil, aunque muy próximo a una fuerza de correlación moderada para los periodos ECV2014, ECV2015. Para el periodo ECV2016 la correlación se puede considerar de fuerza moderada (IBM, 2017b).

CAPÍTULO 8.

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

8.1. VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS

El análisis de correlación para variables categóricas desarrollado con el Software SPSS®, usando las mediciones de las pruebas de chi-cuadrado χ^2 , V de Cramér V y el coeficiente phi r_ϕ , cuyos resultados se encuentran en la tabla 7.9 para el ejercicio dicotómico y en la tabla 7.13 para el ejercicio no dicotómico; permite rechazar la hipótesis nula H_0 de la tabla 5.6 que propone las variables de investigación 1) nivel académico e 2) iniciativa emprendedora son independientes. Estas inferencias estadísticas, direccionan la investigación hacia la aceptación de la hipótesis alternativa H_1 de la tabla 5.6, que expresa que las variables de investigación no son independientes. Acorde a la cuantificación de las pruebas estadísticas, se permite sugerir que la correlación existente es de carácter negativo y con una fuerza débil (IBM, 2017b; IBM, 2017a) que roza el umbral hacia la relación de fuerza moderada.

Para la prueba de independencia realizada con la tabla de contingencia configurada en 6×3 y en un nivel de significancia $p < 0,05$, se tiene un valor de la distribución chi-cuadrado $\chi^2_{0,05} = 18,307$ (Walpole, et al., 2012) como referencia. Al comparar los resultados del valor del estadístico chi-cuadrado de la tabla 7.13 con el valor referencia de la distribución, se encuentra que en los tres periodos analizados el resultado de la prueba es mayor, remitiendo al rechazo de la hipótesis nula H_0 de independencia.

En cuanto a la configuración de la tabla de contingencia de manera dicotómica 2×2 y en un nivel de significancia $p < 0,05$ se tiene un valor referencia $\chi^2_{0,05} = 3,841$ de la distribución chi-cuadrado (Walpole, et al., 2012). El contraste de los resultados de la tabla 7.9 con el valor de referencia de la distribución chi-cuadrado, igual que en el caso anterior, aluden a que se debe rechazar la hipótesis nula H_0 gracias a que los valores del estadístico son mayores al valor de la distribución chi-cuadrado.

El estudio de independencia por medio de chi-cuadrado, se complementa con la aplicación de los estadísticos V de Cramér V y coeficiente phi r_ϕ , empleados para cuantificar la dirección y la fuerza de la relación entre variables (Walpole, et al., 2012; IBM, 2017b). Dados los corolarios del estadístico chi-cuadrado del ejercicio dicotómico, se puede sugerir, comparando los resultados de la prueba V de Cramér V presentados en la tabla 7.9 con la base del estadístico de la tabla 8.1; que la fuerza de la relación entre las variables es débil. Esta sugerencia se debe a que en los tres periodos el resultado estadístico se mantiene por debajo de 0,2. Adicionalmente, el

coeficiente phi r_ϕ que corresponde con el mismo estadístico V de Cramér V pero empleado en ejercicios dicotómicos, sugiere que la relación entre las variables es inversa, gracias a que su cuantificación resulta negativa como se aprecia en la tabla 7.9.

Tabla 8.1 Referencia de la prueba V de Cramér

TAMAÑO DEL EFECTO (V)	INTERPRETACIÓN
$V \leq 0,2$	El resultado es débil. Aunque el resultado es estadísticamente significativo, los campos solo se asocian de forma débil.
$0,2 < V \leq 0,6$	El resultado es moderado. Los campos se asocian de forma moderada.
$V > 0,6$	El resultado es fuerte. Los campos se asocian de fuertemente.

Fuente: Tomado de IBM (2017b)

En cuanto a la fuerza de la relación de las variables en el ejercicio no dicotómico, el estadístico V de Cramér V cuenta con cuantificaciones más altas como se ve en la tabla 7.13, aunque de acuerdo a los rangos de la tabla 8.1 mantiene su posición en la zona de relación débil para los periodos ECNV2014 y ECV2015. No obstante, para el periodo ECV2016 supera por poco el umbral y se posiciona apenas sobre el mínimo en la zona de fuerza moderada.

Desde la representación gráfica de la distribución del emprendimiento colombiano, según los niveles académicos de la figura 7.2, se puede otorgar significado a los corolarios inversos o negativos del coeficiente phi r_ϕ donde se encuentra para todos los periodos un aproximado al 95% de emprendimiento. Según la categorización de la figura 5.2 este es originado por individuos con bajo nivel académico acorde a la clasificación de la figura 5.1 (DANE, 2014; DANE, 2015; DANE, 2016).

Otros estudios empleados en el análisis cualitativo generan información concordante con las conclusiones estadísticas, aunque presentan cifras de participación más moderadas de los bajos niveles académicos en la iniciativa emprendedora colombiana. El CAF (2013) por su parte indica que la participación de la población poco educada en la iniciativa emprendedora se encuentra sobre el 75%. El GEM (2016), por su parte, encuentra sus cuantificaciones un poco más bajas, llegando a sugerir un 60% de participación de la población poco educada.

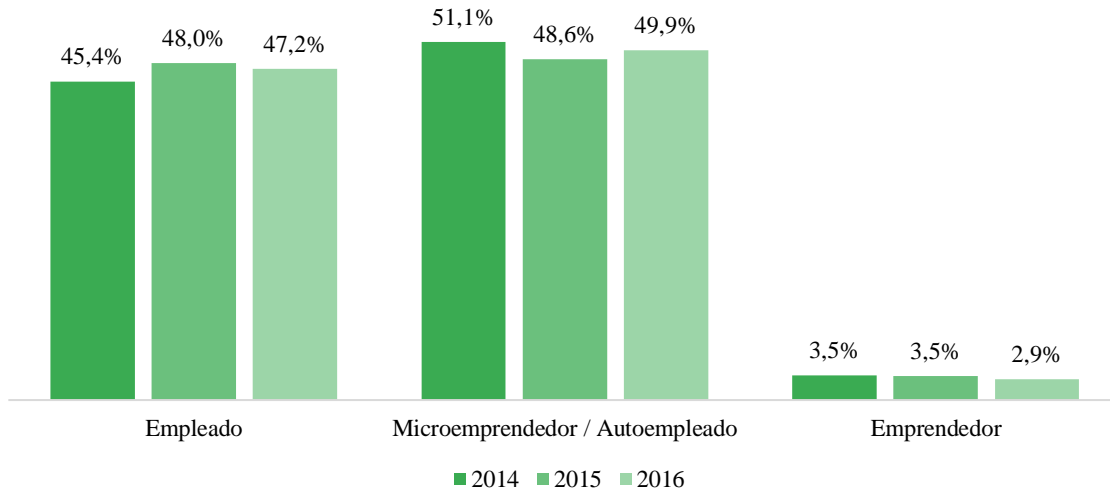
8.2. SENTIDO DE LOS RESULTADOS

El estudio desarrollado converge en resaltar que la manifestación de la iniciativa emprendedora en Colombia se encuentra relacionada con el nivel académico del emprendedor, señalada como una característica no psicológica de su perfil, tendiendo a describir una relación inversa; es decir, que la población con menores niveles de formación académica es más propensa a emprender. El análisis descriptivo desarrollado, con base en el detalle de la figura 5.1, usando la información ofrecida por el GEM (2016) indica que aproximadamente el 60% de la TEA se concentra en individuos con niveles académicos considerados bajos. De la misma manera, los datos tomados de las encuestas DANE (2014; 2015; 2016) resultan ser más radicales, señalando que alrededor del 95% de la iniciativa emprendedora colombiana se da en manos de individuos de bajo nivel de educación.

Al exponer los hallazgos que ligan las altas tasas de emprendimiento y la poca formación académica a la literatura del tema, se origina la ocasión para sugerir que, un alto porcentaje de la iniciativa emprendedora en Colombia constituye campañas de negocio motivadas por necesidad (Block y Wagner, 2010; Díaz de León y Cancino, 2014; CAF, 2013). Esto concuerda con las propuestas del CAF (2013), que en la misma corriente de opiniones indica que el nivel educativo de los emprendedores de subsistencia o necesidad es inferior al de los emprendedores que generan empleo. Esto se puede dilucidar advirtiendo que la mayoría de los microempresarios y autoempleados tienen poca educación formal.

Con la premisa enfocada a sugerir que en Colombia se gestan mayormente emprendimientos de subsistencia, se permite categorizar estos como autoempleos informales y microemprendimientos (Castillo y Vela, 2013), lo cual se evidencia nuevamente en la figura 8.1, donde la categorización de la variable de investigación iniciativa emprendedora revela para todos los periodos estudiados en la información del DANE (2014; 2015; 2016), una porción cercana al 50% para las ocupaciones laborales consideradas en la tabla 7.4 como iniciativas de autoempleo o microemprendimientos.

Figura 8.1 Participación de las ocupaciones laborales



Fuente: Elaboración propia a partir de DANE (2014; 2015; 2016)

Si bien el historicismo de la investigación sobre el perfil del emprendedor se limitó, inicialmente, a la concepción psicológica (McDougall, et al., 1992; Sandberg y Hofer, 1987), su continuidad amplió la caracterización del perfil incluyendo aspectos no psicológicos, como edad, educación y experiencia. Dichos aspectos han merecido atención y se les atribuye influencia positiva sobre el futuro de la campaña de negocios (Lazear, 2005; Vesga, et al., 2015; Van Der Sluis, et al., 2008).

En el caso colombiano, las pruebas estadísticas de chi-cuadrado, V de Cramér V y el coeficiente phi r_ϕ , revelan que el perfil del emprendedor colombiano tiene relación con el nivel de educación de estos, apuntando a manifestarse con mayor frecuencia en individuos con poca educación formal. Con base en la literatura disponible, la relación identificada se puede asociar a presunciones poco favorables para la iniciativa emprendedora y la red empresarial colombianas, especialmente en la actual economía del conocimiento (Muñoz, 2001).

Dado que el potencial de innovación y el éxito de la futura empresa se relacionan directamente con la escolarización de los emprendedores (Van Der Sluis, et al., 2008), las campañas colombianas gestadas por individuos caracterizados por bajos niveles académicos y asociadas a la gestación de necesidad, posiblemente serán poco innovadoras, de bajo carácter disruptivo, de corta duración y con poco potencial de crecimiento (Acs y Amorós, 2008; Acs y Szerb, 2007; Rojas, 2016; Moreno y Espíritu, 2010; Díaz de León y Cancino, 2014; Amorós y

Bosma, 2014; Liñán, et al., 2013). Adicionalmente, el emprendimiento gestado por necesidad suele resultar en iniciativas de autoempleo y negocios microempresariales (Castillo y Vela, 2013; Acs y Amorós, 2008; Webb, Tihanyi, Ireland, y Sirmon, 2009; Alles, 2005) que el estudio estadístico realizado ubica cerca del 94% de la totalidad del emprendimiento, permitiendo estimar una posible explicación parcial de la composición del tejido empresarial colombiano; configurado aproximadamente en un 75% de registros de personas naturales, ligadas a las manifestaciones de autoempleo y negocios de pequeña escala (Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio [Confecámaras], 2015; Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio [Confecámaras], 2016; Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio [Confecámaras], 2017). El 25% restante de los registros empresariales pertenecería a sociedades de todos los tamaños, aspecto en el cual Confecámaras (2018) reporta que el 2017 el 99,4% de estos registros de sociedades correspondió a microempresas, lo que repercute directamente en la formación del tejido empresarial colombiano que se compone en más del 90% por establecimientos microempresariales (SIC, 2016).

Estas caracterizaciones permiten sugerir que la existencia de relación inversa entre el nivel educativo de los colombianos y la iniciativa emprendedora genera que aproximadamente el 94% del emprendimiento gestado en el país se pueda catalogar en iniciativas por necesidad manifiestas como autoempleo y microemprendimiento como se aprecia en la figura 8.1. El resultado concuerda con las cifras de Confecámaras (2015; 2016; 2017; 2018) que exponen que el registro de negocios se compone casi en un 99,9% por este tipo de iniciativas.

Este encadenamiento del emprendimiento y el tejido empresarial colombianos, se puede traducir para el país desde las altas tasas de autoempleo, especialmente el de carácter informal gestado comúnmente por necesidad en individuos de bajo nivel académico (CAF, 2013). Se mantiene, además, relación con las publicaciones del DANE (2018) la cuales se refieren a que estas manifestaciones informales oscilan cerca al 50% desde hace ya varios años.

Conjuntamente, desde el microemprendimiento, se puede mencionar que en el registro de nuevas empresas alcanza un 99,4% de participación. Esto permitiría generar una explicación parcial de porqué el tejido empresarial colombiano cuenta con un 90% de microempresas (SIC, 2016) que no generan individualmente más de diez (10) posiciones laborales y tienen activos de máximo quinientos (500) Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMMLV) (Congreso de la Republica, 2000).

Finalmente, es posible sugerir que el alto porcentaje de microemprendimiento y autoempleo estimado por necesidad afecta el crecimiento de la economía nacional y limita la competitividad al dificultar la curva de desarrollo de los pilares de competitividad. Consecuentemente, este tipo de iniciativas logra poca generación de empleo al mantener su tejido empresarial en estados de baja evolución debido a su alta discontinuidad empresarial.

En el otro extremo de la iniciativa emprendedora se tiene el emprendimiento gestado por individuos con una alta formación académica que acorde a la literatura se dota de un gran potencial de desarrollo y éxito (Autio, 2007; Autio, et al., 2000; Vesga, et al., 2015). Para el caso colombiano, el análisis descriptivo otorga máximo el 40% de participación a este tipo de iniciativas según el GEM (2016), reduciendo este porcentaje a 25% en opinión del CAF (2013) y preocupantemente bajando hasta un 5% según el ejercicio estadístico elaborado con la información del DANE (2014; 2015; 2016). Estas bajas cifras porcentuales de manifestación de iniciativa emprendedora en manos de individuos con un nivel de educación formal alto según la categorización de la figura 5.1, concuerdan con los hallazgos del estudio correlacional por medio de las pruebas chi-cuadrado, V de Cramér V y coeficiente phi r_{ϕ} , que asocian la iniciativa emprendedora y el nivel educativo de manera inversa; es decir, que alejan la manifestación del emprendimiento de los individuos con altos niveles educativos dadas las características ordinales de las variables.

De acuerdo con la figura 8.1 el emprendimiento que supera la barrera microempresarial no supera el 3,5% del total de la ocupación laboral en Colombia y solamente aporta cerca del 6% de toda la iniciativa emprendedora del país. Además, a partir de la tabla 7.10, la tabla 7.11 y la tabla 7.12, se puede indicar que en campañas de emprendimiento que superan la barrera microempresarial, los individuos de alto nivel académico gestan menos del 12%. Es decir, que el emprendimiento en su mejor manifestación solo ocupa cerca del 0,7% del total de la iniciativa empresarial colombiana.

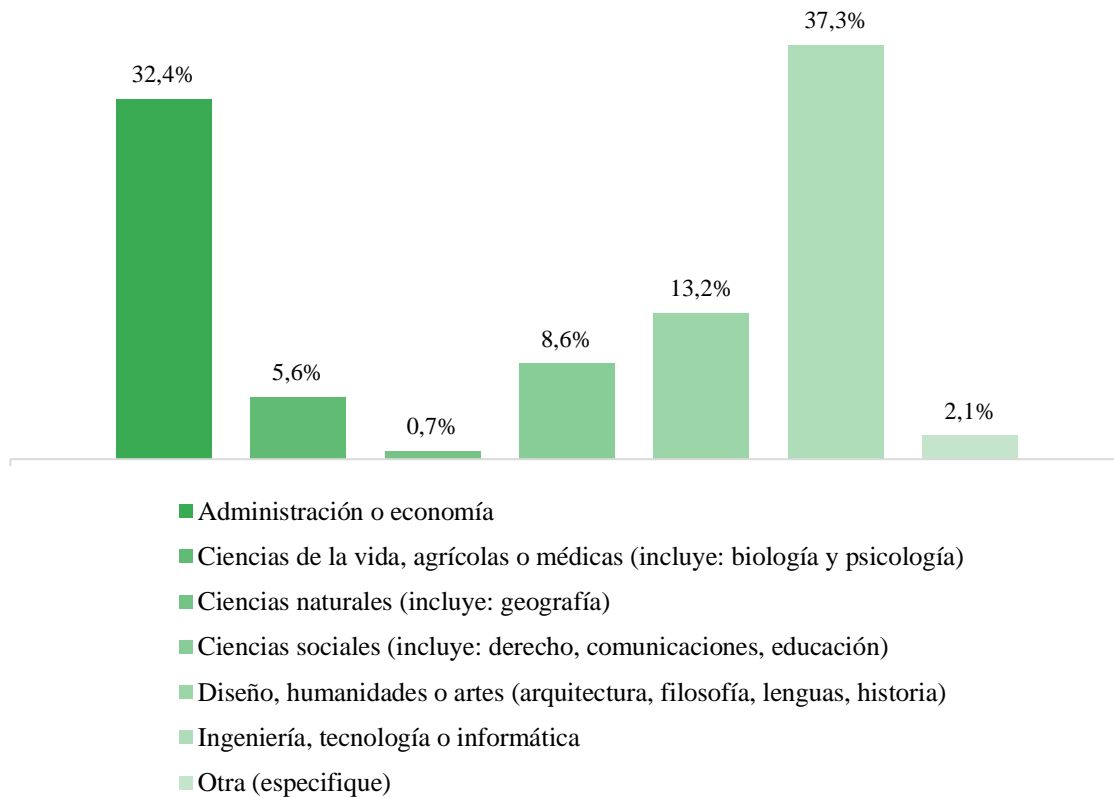
De acuerdo con la caracterización de las campañas de emprendimiento de oportunidad y gestadas por individuos altamente formados académicamente, los bajos porcentajes de participación de este tipo de iniciativas en Colombia pueden indicar que muy pocas campañas de nuevos negocios cuentan con alto potencial de desarrollo gracias a la cualificación académica de los emprendedores. La formación académica superior es considerada en la literatura como el

capacitador para la identificación de oportunidades de negocio y el planteamiento claro de la proyección de la nueva empresa (Díaz de León y Cancino, 2014; Acs y Amorós, 2008).

Asimismo, gracias a que la educación es el camino para que los individuos desarrollen el conocimiento y las habilidades necesarias para desenvolverse efectivamente en su campaña de negocios (Morrison, 2006; Sapienza y Grimm, 1997), desde la perspectiva del conocimiento técnico y la capacidad administrativa (Vesga, et al., 2015; Vesga, et al., 2016), se puede estimar que muy pocos emprendimientos en Colombia se ven respaldados y gestados con este tipo de conocimiento, habilidades y capacidades que auguran mayores probabilidades de éxito de negocio. Posiblemente esta puede ser una de las causas de que solo el 0,6% de los registros de sociedades empresariales en el país superen la categorización de microempresas (Confecámaras, 2018). La misma limitación en la cantidad de emprendedores altamente cualificados, puede resultar en la gestación de pocos emprendimientos disruptivos, con alto potencial de crecimiento, y propietarios de productos, servicios y modelos de negocio que impacten socialmente en escala local, regional nacional e internacional (Acs y Szerb, 2007).

La figura 8.2 resultado de investigaciones de INNpuls (2015) presenta la distribución de la preparación académica de emprendedores altamente calificados académicamente que resaltan porque sus campañas de negocio se catalogan como dinámicas, gacela o de alto potencial de crecimiento. Se puede apreciar que áreas de fuerte conocimiento y habilidad técnica como las ingenierías y las humanidades tienen una gran participación del 50,5% del total de campañas de emprendimiento dinámico. Simultáneamente, en la figura 8.2 se puede apreciar como las disciplinas de administración y economía también muestran una alta participación con el 32,4% del total de la iniciativa emprendedora dinámica, complementando la propuesta literaria que refiere que los emprendimientos de alto potencial de crecimiento bien son fuertes en conocimiento técnico o administrativo (Morrison, 2006; Sapienza y Grimm, 1997; Vesga, et al., 2015; Vesga, et al., 2016).

Figura 8.2 Formación profesional de los emprendedores dinámicos colombianos



Fuente: Tomado de Vesga, et al. (2015)

Las disciplinas académicas resaltadas como focos de conocimiento de los pocos emprendedores dinámicos colombianos se ajustan a propuestas teóricas del valor del conocimiento y la educación para el emprendimiento. En el caso de las disciplinas relacionadas con el conocimiento técnico, este se resalta como factor decisivo para la gestación de iniciativas de negocio que innovan en producto, servicio e incluso proceso, favoreciendo la creación de ventajas competitivas en el área de especialidad del conocimiento (Barringer, et al., 2005; Cancino, et al., 2012; Vesga, et al., 2015). En cuanto a la formación académica en áreas administrativas y económicas, se encuentra que brinda un conocimiento rico para la gestión empresarial, posibilitando que las campañas de negocio se diferencien por una administración profesional necesaria para la expansión (Vesga, et al., 2016). Según el GEM (2016), una educación de nivel profesional en disciplinas administrativas en Colombia es suficiente para dirigir apropiadamente una empresa naciente, resaltando nuevamente el valor que tiene los altos niveles académicos de la figura 5.1 en la iniciativa emprendedora.

El emprendimiento gestado por individuos con altos niveles educativos suele ser asociado a campañas gestadas por oportunidad, (Van Der Sluis, et al., 2008; Le, 2002), caracterizadas porque su génesis se encuentra en la identificación de una ocasión de negocio que se facilita junto con la gestión y administración de la campaña, gracias a la cualificación del emprendedor (Acs y Szerb, 2007; Morrison, 2006; Sapienza y Grimm, 1997; Vesga, et al., 2015).

Entonces, con base en el análisis de la información DANE (2014; 2015; 2016), se puede indicar que solo el 5% del emprendimiento es gestado a partir de una oportunidad de negocio identificada. Esta cifra, puede aumentar al 12% si se ignoran las campañas de autoempleo y microemprendimiento de la medición, sugiriendo que efectivamente el nivel académico aumenta el potencial de éxito del emprendimiento al gestar mayor cantidad de iniciativas clasificadas como generadoras de empleo.

Comparando el caso colombiano, se encuentra en la figura 7.3 que alrededor del 95% de los emprendimientos de alto impacto se gestan por individuos con una mínima educación superior de grado universitario, hallando similitud con las conclusiones de Kantis y Díaz (2008) en Chile, donde en los emprendedores de alto impacto predomina el nivel académico superior, incluyendo educación universitaria profesional y posgradual.

8.3. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se ve limitada por algunos aspectos que pueden llegar a influir en sus resultados si se les trata adecuadamente. Se identifica como limitación el alcance correlacional de la investigación evadiendo la emisión de juicios de causalidad e imposibilitando las conclusiones sobre el sentido de la relación entre variables. También se encuentran la no existencia de información recolectada desde fuentes primarias para el análisis estadístico realizado y la temporalidad de la información analizada estadísticamente.

En primer lugar, la carencia de información de fuentes primarias que dote la investigación de los datos específicamente necesarios y ajustados para el desarrollo del análisis cuantitativo, razón que impuso la necesidad adaptar las variables P8587 del capítulo de educación y P6435 del capítulo fuerza de trabajo de las encuestas ENCV2014 (DANE, 2014), ECV2015 (DANE, 2015) y ECV2016 (DANE, 2016). Esta limitante, se fundamenta en la posible existencia de diferencias entre las variables de investigación nivel académico e iniciativa emprendedora detalladas en la

figura 5.1 y la figura 5.2 correspondientemente además de las posibles respuestas propuestas por el DANE para las preguntas P8587 y P6435 detalladas en la tabla 7.1 y la tabla 7.3 respectivamente.

En este contexto, pese a que se aceptó la propuesta de la literatura que señala que las iniciativas de autoempleo y microemprendimientos son gestadas comúnmente desde la necesidad (Acs y Amorós, 2008; Alles, 2005; Amorós y Bosma, 2014; Block y Wagner, 2010; Crissien, 2006; Díaz de León y Cancino, 2014; Hamilton, 2000; Rosa, et al., 2006), existe la posibilidad de que algunas de esas iniciativas se originen en una oportunidad identificada que no se desarrolla óptimamente. Esto se debe a que la introducción del concepto de necesidad y oportunidad se remonta a preguntar explícitamente al emprendedor como se catalogaría (Reynolds, Bygrave, Autio, Cox, y Hay, 2002; Block y Wagner, 2010).

Además, existe la posibilidad de haber clasificado como emprendedores por necesidad, específicamente como microemprendedores o autoempleados, a algunos individuos que si bien son autoempleados no actúan desde la informalidad como se trató en la figura 4.3, sino que se desarrollan profesionalmente en esta actividad y suelen prestar servicios especializados como la consultoría (Alles, 2005; Castillo y Vela, 2013). Esta particularidad puede aumentar la cantidad de emprendimientos que se consideraron por necesidad y restar tamaño al número de emprendimientos por oportunidad, lo cual tendría la capacidad de influir en los resultados estadísticos descriptivos y correlacionales.

En cuanto a la temporalidad de la información, se debe resaltar que no corresponden al momento de tiempo actual pese que se ubica en el último quinquenio y gracias a que se analizaron varios periodos evidenciando una tendencia en la relación entre variables, la simple diferencial temporal no debe ser suficiente para alterar significativamente los hallazgos. Sin embargo, esta diferencia de tiempo puede tener influencia en los resultados de investigación con relación a la época actual, gracias a diversos fenómenos sociales que sufre el país. En este aspecto, se deben evocar entre otras situaciones, que Colombia se encuentra en una etapa de posconflicto, sufre la inmigración venezolana y como toda economía se ve sujeta a factores macroeconómicos. Estas realidades tienen el potencial de afectar la estructura económica del país, influyendo sobre el tejido empresarial, la gestación de nuevas empresas, la distribución de la riqueza y la concepción de las clases económicas, entre otros aspectos (Arellano, 2010; Revista Dinero, 2019; CE Noticias Financieras, 2019; Anonymous, 2018).

8.3.1. Oportunidades de investigación

Con la finalidad de reducir la limitación identificada en la adaptación de la información de las fuentes secundarias, donde existe el riesgo de catalogar erradamente algunos registros, se estima que la recolección directa de la información para la construcción de una base de datos primarios que permitan ejecutar nuevamente análisis estadísticos descriptivos y correlaciones entregarían una validación o no de los resultados de investigación. De otro lado, se encuentra interesante estudiar las oportunidades de negocio que están identificando los emprendedores colombianos, ya que posiblemente muchas de estas oportunidades en realidad no tienen mercado real, o se doten de limitaciones a un nicho o segmento de mercado pequeño. Mientras que otras no lograrán ser desarrolladas a razón de las habilidades y capacidades del individuo emprendedor.

Asimismo, también resulta valiosa la posibilidad de replicar la investigación en otros contextos económicos, es decir, ejecutar dicha labor investigativa en otros países, de manera que se puedan contrastar los resultados y se aumenten las explicaciones halladas de la relación encontrada entre las variables nivel académico e iniciativa emprendedora, abriendo la puerta a suposiciones de carácter causal.

Finalmente, dada la limitación correlacional de la investigación, que acorde a un modelo lineal estimaría que, si el nivel académico de los colombianos aumenta, la cantidad de emprendimiento de necesidad disminuiría y la calidad del poco emprendimiento de oportunidad aumentaría. Se plantea entonces como opción ir al siguiente nivel investigativo y construir ejercicios que permitan definir e interpretar la causalidad entre las variables.

CAPÍTULO 9.

CONCLUSIONES E IMPACTO

9.1. CONCLUSIONES

La investigación en emprendimiento denota que el perfil del individuo emprendedor goza de un lugar privilegiado gracias a la intención de los estudiosos por diferenciar a estos del resto de la población. Esta labor se ha desarrollado desde diversas disciplinas académicas, generando la distinción del perfil psicológico y el perfil no psicológico como las dos grandes concepciones. La primera postura se enfoca en cualidades, atributos, rasgos, factores y hábitos entre los que sobresalen la necesidad de logro y el locus de control interno; mientras que la propuesta no psicológica se enfoca en aspectos como las competencias, la cognición, el comportamiento y las características demográficas.

A su vez, la educación como aspecto no psicológico dentro del perfil emprendedor es considerado por las investigaciones como uno de los atributos con mayor influencia sobre el potencial y futuro éxito de una campaña de emprendimiento. Lo cual se atribuye gracias a la variedad de capacidades y habilidades que desarrolla el individuo emprendedor, y que se consideran valiosas en el proceso de gestación y administración de una nueva empresa.

Por otro lado, los resultados estadísticos señalan que la iniciativa emprendedora y el nivel académico de los colombianos presentan una asociación negativa débil, lo que se traduce en la identificación de una mayor manifestación de la iniciativa emprendedora en individuos con bajos niveles educativos, permitiendo así sugerir que la motivación de necesidad prima en las campañas de emprendimiento colombianas. Lo anterior sugiere un alto porcentaje de emprendimientos catalogados como autoempleos y negocios microempresariales que se reflejan en la participación mayoritaria de microempresas en la red empresarial de Colombia, aumentando los índices de empleo informal que ostenta el país.

Las necesidades educativas o formativas en los emprendedores que imponen las campañas de emprendimiento dinámicas o de alto impacto se pueden clasificar desde dos focos. El primero apunta al conocimiento técnico propio del objeto social de la nueva empresa, que indica ser el responsable de las innovaciones que caracterizan al emprendimiento dinámico. De otro lado, el segundo foco se encamina en la gestión administrativa de una nueva unidad de negocio y se hace necesario en la etapa de crecimiento empresarial. Sobre este aspecto la literatura determina que la formación profesional universitaria en disciplinas administrativas otorga a los individuos el conocimiento y las habilidades para enfrentar este tipo de retos.

El paradigma actual del desarrollo económico de las naciones se apoya en la formación del tejido empresarial y la capacidad de este para competir en mercados globales, por lo cual los gobiernos han prestado especial atención al fomento de la iniciativa emprendedora. No obstante, la gestación de iniciativas de autoempleo informal y negocios microempresariales no parecen ser la respuesta esperada por las naciones para impulsar su progreso. Por el contrario, es posible que este tipo de campañas de emprendimiento perjudiquen el crecimiento económico, dificultando la evolución de otros tipos de emprendimientos y las empresas con alto potencial. Es por esto que la formación académica de los individuos se presenta como insumo en el proceso emprendedor, para conseguir así la formación de emprendimientos por oportunidad que estimulen positivamente el entorno socioeconómico al operar como catalizador de la innovación y la evolución de la red empresarial.

El sistema educativo se muestra como un insumo crucial en el desarrollo económico si este se estudia con base en el progreso de la red empresarial. Esto obedecería a que la formación es el componente del proceso que equipa con capacidades y habilidades al individuo para afrontar los retos implícitos en la creación de una unidad de negocio, favoreciendo así la campaña en momentos como la identificación de oportunidades de negocio, el diseño de productos, servicios y modelos de negocio innovadores, además de la administración del crecimiento de la nueva empresa.

La identificación del valor que tiene la educación como el camino de los emprendedores para adquirir el conocimiento que les permite diferenciarse y proyectar sus campañas como dinámicas, hace posible encontrar el valor que tiene toda la inversión hecha en ella para despertar iniciativas de emprendimiento superior. Sin embargo, para el caso colombiano se debe adicionar la necesidad de fomentar la iniciativa emprendedora en los individuos más educados pues el resultado de las pruebas de independencia de chi-cuadrado señalan que el emprendimiento es más notorio en la población con bajos niveles académicos.

Por otro lado, es posible atribuir al verdor del movimiento del espíritu emprendedor en las economías en vía desarrollo y a que la innovación hace parte del más alto nivel de crecimiento económico, parte de la responsabilidad en la limitada evolución de la iniciativa emprendedora y a su vez, la lejanía que sufren las campañas de emprendimiento de las innovaciones disruptivas que requiere el mercado global. Este parece ser el caso en Colombia, a pesar de ser una nación en vía de desarrollo e impulsada por la eficiencia.

9.2. IMPACTO DE LA INVESTIGACIÓN

A partir de los resultados y las conclusiones generadas del estudio develado sobre el análisis de la posible relación entre la manifestación de la iniciativa emprendedora y la formación académica de los colombianos, es posible estimar el impacto de la investigación sobre su contexto social, es decir, sobre Colombia. Para esta tarea, se diversifica el impacto en tres (3) ejes: la investigación, donde se revelan las necesidades de estudio identificadas en el campo investigativo; la política pública, donde se puede afirmar o contrastar el esfuerzo del país en torno al fomento y aprovechamiento de la iniciativa emprendedora y; el entorno empresarial, donde se analiza la influencia de la manifestación actual de la iniciativa emprendedora colombiana sobre el tejido empresarial.

9.2.1. Impacto para la investigación

La literatura en emprendimiento sugiere que los individuos con bajos niveles académicos tienen tendencia a la gestación de emprendimientos de necesidad. En el caso colombiano, se encontró una asociación estadística negativa entre la iniciativa emprendedora y la formación académica; en otras palabras, el país se ve expuesto a la generación de más emprendimientos por necesidad que los gestados por oportunidad. Sin embargo, el GEM (2016) reporta que en el Colombia se gestan el doble de emprendimientos por oportunidad que, por necesidad, lo cual es contradictorio a la luz de la teoría, dado que el mismo GEM (2016) muestra que el 60% del emprendimiento se gesta en individuos de bajo nivel académico.

Dicha contradicción surge de la concepción del GEM para categorizar las iniciativas en necesidad u oportunidad, puesto que dicha tarea parte de la opinión del emprendedor. Esto impone sobre las investigaciones la necesidad de analizar la categorización de las iniciativas descritas como oportunidad para corroborar que tengan origen en una oportunidad de negocio validada en el mercado y no en la simple opinión del individuo emprendedor. Mientras que este estudio no sea realizado, la radiografía de la iniciativa emprendedora colombiana se verá sesgada positivamente, representando erróneamente la realidad del país.

Por otro lado, se encuentra la necesidad de analizar el desempeño las iniciativas de emprendimiento gestadas en el país, prestando atención especial a la formación académica de los emprendedores y según el caso del equipo de trabajo involucrado en cada unidad de negocio, con la finalidad de examinar la realidad de la influencia del nivel formativo en el desempeño de las nuevas unidades de negocio. Este punto de investigación en el país permitiría determinar si Colombia se comporta acorde a la teoría de la línea de conocimiento que propone que entre mayor sea el nivel de formación académico de los emprendedores, mejores resultados empresariales se deberían generar. Cabe anotar en este punto, que prestar atención a los equipos de trabajo es elemental, ya que los resultados positivos de una organización con cierta trayectoria pueden deberse a individuos diferentes a sus creadores, en cuyo caso, estos individuos deben ser tomados como intraemprendedores y/o participes del fenómeno.

Finalmente, el límite de la investigación correlacional desarrollada se mantiene fuera de la definición de causalidad, por lo cual las investigaciones futuras desarrolladas en la misma línea de estudio deberían enfocarse en verificar la causalidad entre la iniciativa emprendedora y la formación académica. Esto permitiría identificar estrategias que fomenten la gestación de emprendimientos de alto impacto económico y social, sobre iniciativas de menor impacto generalmente catalogadas como de necesidad comúnmente asociadas a la pobreza y el desempleo.

9.2.2. Impacto para el entorno empresarial

La asociación estadística identificada entre los bajos niveles de formación académica y la iniciativa emprendedora que, de acuerdo con la literatura generan emprendimientos de necesidad caracterizados por contar con poco potencial de desarrollo y enfocados en la mera subsistencia económica; puede ser tomada como una posible razón de los altos niveles de autoempleo y negocios microempresariales que se reportan en la constitución del tejido empresarial colombiano. Este tipo de emprendimiento también puede influir en los altos índices de empleo informal del país.

Dado que gran cantidad del emprendimiento nacional se puede categorizar como gestado por necesidad, y las características de este se asocian más a perjuicios que a beneficios para la economía y la red empresarial (Acs y Amorós, 2008; Acs y Szerb, 2007; Rojas, 2016; Moreno y

Espíritu, 2010; Díaz de León y Cancino, 2014; Amorós y Bosma, 2014; Liñán, et al., 2013); es posible sugerir que la alta tasa de este tipo de emprendimiento comparte responsabilidad en la configuración de la red empresarial colombiana donde la gran mayoría de organizaciones no superan el tamaño microempresarial. Lo anterior está resuena con la teoría en emprendimiento que propone que el emprendimiento de necesidad origina negocios microempresariales.

Entre los perjuicios que la literatura adjudica al emprendimiento de necesidad se encuentra la configuración de una red empresarial débil debido a que las campañas de necesidad dificultan el crecimiento económico de otras empresas que cuentan con mayor potencial de desarrollo e impacto socioeconómico. En el caso colombiano esto puede representar un motivo corresponsable del bajo porcentaje de empresas que supera la barrera microempresarial para ubicarse como pequeña o mediana empresa, así como las pocas organizaciones que logran catalogarse como grandes empresas.

Estas limitantes del tejido empresarial colombiano influyen directamente sobre el desarrollo de los sectores productivos y la innovación empresarial. Lo cual podría ser explicado a razón de que las empresas de menor tamaño no cuentan con los recursos financieros y de capital humano suficientes para concentrar esfuerzos en investigación y desarrollo para generar innovaciones significativas, lo cual, acorde a las características de los negocios microempresariales se acompaña de poco conocimiento técnico imperativo en la investigación (Vesga, et al., 2015).

En conclusión, acorde con los resultados de este estudio y las propuestas teóricas identificadas en la literatura (Moreno y Espíritu, 2010; Díaz de León y Cancino; 2014; Crissien, 2006; Acs y Amorós, 2008; Block y Wagner, 2010; Rosa et al., 2006; Castillo y Vela, 2013; Rojas, 2016; Bekerman y Rikap, 2012; Marulanda, et al., 2014b; Sánchez, et al., 2014; Santa María y Rozo, 2008; Sanguinetti, et al., 2013, Morrison, 2006; Liñán, et al., 2013), se encuentra que la influencia de la iniciativa emprendedora sobre el tejido empresarial colombiano se encuentra fuera de un escenario deseable para el desarrollo socioeconómico, debido a las limitaciones que usualmente presenta el emprendimiento de necesidad que ocupa la mayoría del emprendimiento nacional.

Dicho esto, para que el panorama del entorno empresarial se vea influenciado positivamente generando evidencias tangibles en el desarrollo económico y social del país, el fomento de la iniciativa emprendedora desde la política pública debería tender a favorecer los emprendimientos de alto impacto que suelen ser desarrollados por individuos con elevados niveles de formación

académica, lo cual los dota de la capacidad para innovar y/o gestionar una unidad de negocio exitosa. Cabe aclarar, que el fomento que requiere la iniciativa emprendedora de alto impacto no se encuentra en de manera aislada en la formación académica, sino que, esta necesidad de personas altamente capacitadas actúa como parte de contexto global que incluye otros elementos como la disposición de fondos de capital, los estímulos normativos e impositivos del estado, el fomento de la investigación y la construcción de una cultura de emprendimiento nacional (Stam, 2008; Autio, et al., 2000; Baum y Locke, 2004; Duarte y Ruiz, 2009; Fischer y Reuber, 2003; Galloway y Brown, 2002; Isenberg, 2010; Isenberg, 2011; Kantis y Díaz, 2008).

9.2.3. Impacto para la política pública

Gracias a; los enunciados teóricos de la literatura que asocian la calidad del emprendimiento a los altos niveles académicos, junto con los resultados estadísticos obtenidos en la investigación que revelan que en Colombia existe asociación débil entre la iniciativa emprendedora y los bajos niveles de escolarización; se pueden identificar aciertos y necesidades de la política pública nacional que tiene proximidad al emprendimiento.

Se reconoce entonces como un acierto del gobierno enfocar esfuerzos en el estímulo de la cultura emprendedora que se proyecta como un eje de desarrollo económico para el país (Departamento Nacional de Planeación [DNP], 2019). Sin embargo, es importante que los esfuerzos de esta decisión se tornen a estimular el involucramiento de los individuos dueños del conocimiento, habilidades y capacidades notorias en el fenómeno del emprendimiento; ya que las investigaciones sugieren que estas condiciones individuales son factores claves para que se de origen a emprendimientos dinámicos. A la luz de la teoría (Bates, 1985; Bygrave, 1989; EY 2011; Autio 2007), esto significa lograr que los individuos con altos niveles académicos se involucren en la iniciativa emprendedora, puesto que la teoría sugiere que entre más individuos educados exista mayores son las probabilidades de originar emprendimientos de alto potencial, después de todo, la innovación surge del conocimiento, y este generalmente se adquiere desde la formación académica y la experiencia (Van Der Sluis, et al., 2008; Le, 2002; Sapienza y Grimm, 1997; Marulanda, et al., 2014a; Fuentes y Sánchez, 2010; Lazear, 2005).

En este contexto, se puede sugerir que la política pública debe influir sobre programas que apoyan y estimulan la cultura emprendedora para que se orienten rigurosamente al apoyo de los

emprendimientos con mayor potencial de desarrollo. Esto sugiere aproximar la oferta de apoyo en emprendimiento a los individuos altamente formados que pueden dar origen más fácilmente a ideas de negocio disruptivas, lo cual incluye programas y entidades nacionales y regionales como: Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje conocido como SENA, Cultura E y Ruta N de la Alcandía de Medellín, Colciencias, INNpulsa y Bancoldex como organizaciones nacionales que fomentan el desarrollo empresarial, entre otras.

Adicionalmente, sobre el comportamiento de la educación en el país, la aproximación del emprendimiento a los individuos altamente formados académicamente puede significar el aumento de las relaciones universidad-estado para la gestación de spin-off ricas en conocimiento técnico o gerencial. Esto implica la formación en emprendimiento en los niveles de formación universitarios y superiores, junto con el diseño de estrategias que motiven a los individuos de estos niveles de formación, que cuentan con ideas de negocio basadas en oportunidades validas, a asumir el riesgo y costo oportunidad que significa emprender para un individuo con alta posibilidad de emplearse.

Finalmente, con relación a las políticas de educación, las concepciones teóricas (Bates, 1985; Bygrave, 1989; EY 2011; Autio 2007; Van Der Sluis, et al., 2008; Le, 2002; Sapienza y Grimm, 1997; Marulanda, et al., 2014a; Fuentes y Sánchez, 2010; Lazear, 2005).y los resultados estadísticos de esta investigación que sugieren la existencia de relación entre la iniciativa emprendedora y la formación académica; se encuentra la necesidad de fomentar a la población colombiana a mejorar su nivel formativo, puesto que, la teoría indica entre más individuos altamente educados, más posibilidad de gestación de emprendimientos de alto potencial. Los resultados de este estudio permiten inferir que existe una posible causalidad en el caso colombiano el aumento de los niveles de educación tanto la reducción de los niveles del emprendimiento de necesidad como la aparición del emprendimiento de oportunidad, donde se encuentran las iniciativas de más alto potencial.

BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z. J., y Amorós, J. E. (2008). Introduction: the startup process. *Estudios de Economía*, 35(2), 121-132.
- Acs, Z., y Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, economic growth and public. *Small Business Economics*, 28(2/3), 109-122.
- Adán, P., y González, A. (2014). *Emprender con éxito. 10 claves para generar modelos de negocio*. México D.F.: Alfaomega.
- Alcaraz, R. (2011). *Emprendedor de Éxito* (4° ed.). México D.F.: McGraw Hill.
- Alles, M. (2005). *Autoempleo: Una salida al desempleo* (1 ed.). Buenos Aires, Argentina: Granica.
- Amorós, J., y Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 global report: Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe*. GEM.
- Anonymous. (2018). *Economía de Colombia puede beneficiarse de migración venezolana: estudio*. NOTIMEX; México City. Obtenido de <https://bdbiblioteca.universidadean.edu.co:2083/docview/2150575754?accountid=34925>
- Aragon, F., y Severi, M. (2004). *Características personales de los emprendedores. Diferencias con los ejecutivos de corporaciones*. Tesis de Maestría. Buenos Aires: Universidad del Cema.
- Arellano, R. (2010). *Al medio hay sitio*. Lima: Planeta.
- Autio, E. (2007). *Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. London: GEM.
- Autio, E., Arenius, P., y Wallenius, H. (2000). *Economic impact of gazelle firms in Finland*. Conference in research on entrepreneurship (págs. 1-10). Massachusetts: Babson College.
- Balachandran, B., y Sakthivelan, S. (2013). *Impact Of Information Technology On Entrepreneurship (e-Entrepreneurship)*. *Journal of Business Management y Social Sciences Research*, 2(2), 51-56.
- Banco Mundial. (2017). *Doing Business en Colombia 2017*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Bancoldex S.A. (s.f.). *Clasificación de empresas en Colombia*. Recuperado el 29 de 01 de 2018, de Bancoldex: <https://www.bancoldex.com/Sobre-microempresas/Clasificacion-de-empresas-en-Colombia315.aspx>
- Baron, R. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, 13(4), 275-294.

- Barringer, B., Jones, F., y Neubaum, D. (2005). A quantitative content analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders. *Journal of business venturing*, 20(5), 663–687.
- Bates, T. (1985). Entrepreneur human capital endowments and minority business viability. *The Journal of Human Resources*, 20(4), 540-554.
- Baum, R., y Locke, E. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of applied psychology*, 89(4), 587–598.
- Bekerman, M., y Rikap, C. (2012). Heterogeneidad estructural y microemprendimientos pobres en Argentina. *Revista Problemas del Desarrollo*, 169(43), 121-144.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación* (3 ed.). Bogotá D.C.: Pearson.
- Block, J., y Wagner, M. (2010). Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154-174.
- Bornacelly, I. (2013). Educación técnica y tecnológica para la reducción de la desigualdad salarial y la pobreza. *Desarrollo y Sociedad*(71), 83-121.
- Boydston, M., Hopper, L., y Wright, A. (2000). Locus of control and entrepreneurs in a small town. San Antonio.
- Bucardo, A., Saavedra, M. L., y Camarena, M. E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Suma de negocios*, 6(13), 98-107.
- Burneo, K., y Larios, F. (2015). *Principios de economía: versión latinoamericana* (2 ed.). Bogotá D.C.: Ecoe Ediciones.
- Busenitz, L., West, P., Shepherd, D., Nelson, T., Chandler, G., y Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship Research in Emergence: Past Trends and Future Directions. *Journal of Management*, 29(3), 285–308.
- Bygrave, W. (1989). The entrepreneurship paradigm (I): A philosophical look at its research methodologies. *Entrepreneurship theory and practice*, 14(1), 7-26.
- Bygrave, W., y Hofer, C. (1992). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 16(2), 13-22.
- Cancino, C., Coronado, F., y Farias, A. (2012). Antecedentes y resultados de emprendimientos dinámicos en Chile: cinco casos de éxito. *Innovar*, 22(43), 19-32.
- Cantillon, R. (1996[1975]). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. (M. Sánchez-Sarto, Trad.) México D.F., México: Fondo de Cultura Económica.

- Cardozo, E. (2007). La conceptualización de microempresa, microemprendimientos y unidad productiva de pequeña escala. *Copérnico*(6), 23-30.
- Casson, M. (2003[1982]). *The entrepreneur: an economic theory* (2 ed.). Montpellier: Edward Elgar.
- Castillo, D., y Vela, F. (2013). Movilidad laboral y transmisión intergeneracional del autoempleo informal en México. *Gaceta Laboral*, 5-35.
- CE Noticias Financieras. (2019). El mercado laboral ya siente la migración venezolana. CE Noticias Financieras. Recuperado el 05 de 04 de 2019, de <https://bdbiblioteca.universidadean.edu.co:2083/docview/2178576477?accountid=34925>
- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio [Confecámaras]. (2015). Informe de coyuntura empresarial en Colombia Año 2014 y IV Trimestre. Bogotá D.C.: Confecámaras.
- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio [Confecámaras]. (2016). Informe de coyuntura empresarial en Colombia Año 2015. Bogotá D.C.: Confecámaras.
- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio [Confecámaras]. (2017). Informe de dinámica empresarial en Colombia 2016. Bogotá D.C.: Confecámaras.
- Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio [Confecámaras]. (2018). Informe de dinámica empresarial en Colombia Año 2017. Bogotá D.C.: Confecámaras.
- Congreso de la Republica. (10 de julio de 2000). Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa. República de Colombia.
- Corporación Andina de Fomento [CAF]. (2013). *Emprendimientos en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogotá D.C.: CAF.
- Crissien, J. (2006). Espíritu empresarial como estrategia de competitividad y desarrollo económico. *Revista EAN*(57), 103-118. Obtenido de <http://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/376>
- Cunneen, D., y Meredith, G. (2007). Entrepreneurial founding activities that create gazelles. *Small enterprise research*, 15(1), 39-59.
- Dawson, D., Fountain, J., y Cohen, D. (2011). Seasonality and the lifestyle “conundrum”: An analysis of lifestyle entrepreneurship in wine tourism region. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 16(5), 551-572.
- Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación [Colciencias]. (2015).

- GrupoLAC Entrepreneurship Group. Obtenido de Colciencias:
<http://scienti.colciencias.gov.co:8085/gruplac/jsp/visualiza/visualizagr.jsp?nro=00000000003424>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2014). Encuesta nacional de calidad de vida. Bogotá D.C.: DANE.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2015). Encuesta nacional de calidad de vida 2015. Bogotá D.C.: DANE.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2016). Encuesta nacional de calidad de vida 2016. Bogotá D.C.: DANE.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2018). Medición de empleo informal y seguridad social. Bogotá D.C.: DANE.
- Departamento Nacional de Planeación [DNP]. (2019). Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022. Bogotá D.C.: DNP.
- Díaz de León, D., y Cancino, C. (2014). De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: casos rurales exitosos. Trabajo empírico - investigación. Santiago de Chile, Chile: Centro de Innovación para el Desarrollo. Obtenido de <http://www.cid.uchile.cl/wp/WP-2014-02.pdf>
- Díaz, Y., Guerrero, M., y Peña, I. (2015). Productividad de la innovación a través del emprendimiento corporativo. *Universia Business Review*(47), 32-47.
- Duarte, T., y Ruiz, M. (Diciembre de 2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia et Technica*, XV(43), 326-331.
- Ernst & Young [EY]. (2011). ¿Nace o se hace? Decodificar el ADN del emprendedor. México: Mancera S.C.
- Fernández, J., y Romero, I. (2013). Entrepreneurial quality and regional development: Characterizing SME sectors in low income areas. *Papers in Regional Science*, 92(3), 495-513.
- Fischer, E., y Reuber, R. (2003). Support for rapid-growth firms: A comparison of the views of founders, government policymakers, and private sector resource providers. *Small business management*, 41(4), 346-365.
- Fonrouge, C. (2002). Entrepreneur / manager: deux acteurs d'une même pièce. XIème Conférence de l'AIMS. Paris.
- Friar, J., y Meyer, M. (2003). Entrepreneurship and start-Ups in the Boston region: Factors

- differentiating high-growth ventures from micro-ventures. *Small Business Economics*, 21(2), 145–152.
- Fuentes, F., y Sánchez, S. (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. *Estudios de Economía Aplicada*, 28(3), 1-28.
- Galloway, L., y Brown, W. (2002). Entrepreneurship education at university: a driver in the creation of high growth firms? *Education + Training*, 44(8/9), 398-405.
- García, J., Álvarez, P., y Reyna, R. (2007). Características del emprendedor de éxito en la creación de PYMES españolas. *Estudios de economía aplicada*, 25(3), 951-974.
- García, S. (2014). Un potencial para destapar en favor del emprendimiento dinámico: la inversión ángel. *IEEM Revista De Negocios*, 54-61.
- Garrido, C., y Meza, M. (2011). La otra cara del emprendimiento. *Revista de la alta tecnología y sociedad*, 5(1), 89-95.
- Gartner, W. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *The academy of management review*, 10(4), 696-706.
- Global Entrepreneurship Monitor [GEM]. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor Colombia 2014*. Bogotá D.C.: Universidad del Norte.
- Guerreiro, M., Caetano, A., Rodrigues, E., Barroso, M., y Couto, I. (2016). Becoming an entrepreneur: A diversity of factors, types and pathways. *Periodica polytechnica social and management sciences*, 24(2), 74-82.
- Hamilton, B. (2000). Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment. *Journal of Political Economy*, 108(3), 604-631.
- Hernández Sampieri, R., Fernández, C., y Baptista, M. d. (2010). *Metodología de la investigación* (5 ed.). México D.F.: McGraw-Hill.
- Iglesias, B. C. (2008). Políticas de fomento del autoempleo y creación de empleo. Un estudio de caso. *Estudios de economía aplicada*, 26(3), 1-16.
- International Business Machines Corporation [IBM]. (2017a). Prueba de chi-cuadrado de independencia. Obtenido de IBM Knowledge Center: https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/es/SS4QC9/com.ibm.solutions.wa_an_overview.2.0.0.doc/chi-square_test_independence.html
- International Business Machines Corporation [IBM]. (2017b). V de Cramér. Obtenido de IBM Knowledge Center:

https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/es/SS4QC9/com.ibm.solutions.wa_an_overview.2.0.0.doc/cramersv.html

- Isenberg, D. (06 de 2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*.
Obtenido de <https://hbr.org/2010/06/the-big-idea-how-to-start-an-entrepreneurial-revolution>
- Isenberg, D. (2011). *The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Development: Principles for Cultivating Entrepreneurship*. Bangalore: Babson Global.
- Kantis, H., y Díaz, S. (2008). *Innovación y emprendimiento en Chile: una radiografía de los emprendedores dinámicos y de sus prácticas empresariales*. Santiago de Chile: Endeavor.
- Kirzner, I. (1998). *Competencia y empresarialidad* (2 ed.). (C. T. Service, Trad.) Madrid: Unión Editorial.
- Landström, H., Harirchi, G., y Åström, F. (2012). Entrepreneurship: Exploring the knowledge base. *Research Policy*, 47(7), 1154-1181.
- Lazear, E. (2005). Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 23(4), 649-680.
- Le, A. (2002). Empirical studies of self-employment. *Journal of Economic Surveys*, 13(4), 381-416.
- Lewis, K. (2008). Small Firm Owners in New Zealand: In it for the 'good life' or growth? *Small Enterprise Research*, 16(1), 61-69.
- Liñán, F., Fernández, J., y Romero, I. (2013). Necessity and opportunity entrepreneurship: The mediating effect of culture. *Revista de Economía Mundial*(33), 21-47.
- Marcketti, S., Niehm, L., y Fuloria, R. (2006). An exploratory study of lifestyle entrepreneurship and its relationship to life quality. *Family and Consumer Sciences*, 34(3), 241-259.
- Marulanda, F., Montoya, I., y Vélez, J. (2014a). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de administración*, 30(51), 89-99.
- Marulanda, F., Montoya, I., y Vélez, J. (2014b). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. *Pensamiento y Gestión*(36), 204-236.
- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. New Jersey: D. Van Nostrand Company.
- McDougall, P., Robinson, R., y DeNisi, A. (1992). Modeling new venture performance: An analysis of new venture strategy, industry structure, and venture origin. *Journal of Business Venturing*, 7(4), 267-289.
- Méndez, J. S. (2014). *Fundamentos de economía para la sociedad del conocimiento* (6 ed.). México D.F.: McGraw-Hill.

- Ministerio de Educación Nacional [Mineducación]. (20 de 07 de 2009). Formación por ciclos propedéuticos. Obtenido de Ministerio de Educación Nacional:
<https://www.mineducacion.gov.co/1621/article-196476.html>
- Ministerio de Educación Nacional [Mineducación]. (16 de 06 de 2010). Sistema Educativo Colombiano. Obtenido de Ministerio de Educación Nacional:
<https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-231235.html>
- Moore, C. (1986). Understanding entrepreneurial behavior: A definition and model. *Academy of management proceedings*, 1986(1), 66-70.
- Moreno, H., y Espíritu, R. (2010). Análisis de las características del emprendimiento y liderazgo en los países de Asia y Latinoamérica. *PORTES, revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 8(4), 101-122.
- Moriano, J., Trejo, E., y Palací, F. (2001). El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. *Revista de psicología social*, 16(2), 229-242.
- Morrison, A. (2006). A contextualization of entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behavior y Research*, 12(4), 192-209.
- Muñoz, C. (2001). Educación y desarrollo económico y social. *Políticas Públicas en México y América Latina durante las últimas décadas del siglo XX. Perfiles Educativos*, XXIII(91), 7-36.
- Observatorio Laboral para la Educación. (s.f.). Emprendimiento por necesidad o por oportunidad. Recuperado el 06 de 12 de 2017, de Observatorio Laboral para la Educación:
www.graduadoscolombia.edu.co/html/1732/w3-article-347901.html
- Ozturk, I. (2001). The role of education in economic development: A theoretical perspective. *Journal of Rural Development and Administration*, XXXIII(1), 39-47.
- Parkin, M. (2014). *Economía* (11 ed.). (L. Madrigal, y C. Romero, Trads.) México D.F.: Pearson.
- Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. *Economía, gestión y desarrollo*(1), 9-26.
- Peters, M., Frehse, J., y Buhalis, D. (2009). The importance of lifestyle entrepreneurship: A conceptual study of the tourism industry. *Pasos*, 7(2), 393-405.
- Portafolio. (06 de Sep de 2016). Apoyo al emprendimiento colombiano desde todos los niveles. Recuperado el 04 de 07 de 2018, de Portafolio:
<http://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/apoyo-emprendimiento-colombianos->

500697

- Real Academia Española [RAE]. (2014a). emprendimiento. Recuperado el 19 de 09 de 2017, de Diccionario de la lengua española - Edición del Tricentenario: <http://dle.rae.es/?id=Esj9hsT>
- Real Academia Española [RAE]. (2014b). emprender. Recuperado el 19 de 10 de 2017, de Diccionario de la lengua española - Edición del Tricentenario: <http://dle.rae.es/?id=Esip2Nv>
- Revista Dinero. (04 de 02 de 2019). Revista Dinero. Recuperado el 05 de 04 de 2019, de Migración venezolana le pega positivo al PIB colombiano:
<https://www.dinero.com/economia/articulo/impacto-de-la-migracion-venezolana-en-la-economia-colombiana/266698>
- Reyes, G. (2009). Teorías de desarrollo económico y social: Articulación con el planteamiento de desarrollo humano. *Tendencias*, 10(1), 117-142.
- Reynolds, P., Bygrave, W., Autio, E., Cox, L., y Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor - 2002 Executive Report*. Massachusetts: Babson College.
- Reynolds, P., Hay, M., y Camp, M. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor - Executive Report 1999*. London: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Rodríguez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y gestión*(26), 94-119.
- Rodríguez, A., y Méndez, A. (2015). Soy informal pero legítimo: Un análisis del emprendimiento informal. *Debaes IEASA*, 20(2), 38-40.
- Rodríguez, C., y Jiménez, M. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia. Revisión de la literatura. *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 15(26), 73-89.
- Rojas, I. M. (2016). La crisis económica potencia el emprendimiento. *Debates IESA*, 21(1), 85-86.
- Rosa, P., Kodithuwakku, S., y Balunywa, W. (2006). Entrepreneurial motivation in developing countries: what does “necessity” and “opportunity” entrepreneurship really mean? *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 26(20), Article 4.
- Rosado, L., y Castaño, G. (2015). Revisión del estado del arte de la relación entre educación y desarrollo económico. *Revista de economía del Caribe*(16), 178-210.
- Sánchez, L. (2003). *Perfil psicológico del autoempleado*. Tesis doctoral. Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid.

- Sánchez, M., Chang, E., Camacho, K., y Bonett, K. (2014). Microemprendimientos, asociatividad y gestión de organizaciones sociales. *Sotavento M.B.A.*, 24, 44-56.
- Sandberg, W., y Hofer, C. (1987). Improving new venture performance: The role of strategy, industry structure, and the entrepreneur. *Journal of Business Venturing*, 2(1), 5-28.
- Sanguinetti, P., Brassiolo, P., Adriana, A., Berniell, L., Álvarez, F., Ortega, D., y Kamiya, M. (2013). *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogotá D.C.: CAF.
- Santa María, M., y Rozo, S. (13 de 03 de 2008). *Informalidad empresarial en Colombia: alternativas para impulsar la productividad, el empleo y los ingresos*. Documento de trabajo No. 40. Bogotá D.C., Colombia: Fedesarrollo.
- Sapienza, H., y Grimm, C. (1997). Founder characteristics, start-up process, and strategy/structure variables as predictors of shortline railroad performance. *Entrepreneurship theory and practice*, 22(1), 5-24.
- Sepúlveda, C., y Reina, W. (2016). Sostenibilidad de los emprendimientos: Un análisis de los factores determinantes. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 21(73), 33-49.
- Serrano, A. M., Pérez, M., Palma, M., y López, M. (2016). *Emprendimiento: Visión actual como disciplina de investigación. Un análisis de los números especiales publicados durante 2011-2013*. *Estudios Gerenciales*, 32(138), 82-95.
- Shane, S., y Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management*, 25(1), 217-226.
- Silva, J. (2013). *Emprendedor. Hacia un emprendimiento sostenible (2° ed.)*. Bogotá: Alfaomega.
- Singer, S., Amorós, J. E., y Moska, D. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor 2014 global report*. GEM.
- Smith, A. (1981[1976]). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. (LibertyClassics, Ed.) Shadeland: Liberty Press. Obtenido de http://files.libertyfund.org/files/220/0141-02_Bk.pdf
- Stam, E. (2008). *Entrepreneurship and Innovation Policy*. Jena Economic Research Paper.
- Suárez, A. (2012). *Ha llegado la hora de montar tu empresa*. Madrid: Deusto.
- Suarez, A. (2014). *Emprendimiento innovador en Colombia. Ensayo*. Bogotá D.C.: Universidad Militar Nueva Granada. Obtenido de Universidad Militar Nueva Granada:

<http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/12169/1/EMPREDIMIENTO%20INNOVADOR%20EN%20COLOMBIA.pdf>

- Superintendencia de Industria y Comercio [SIC]. (2016). Informe comparativo: registros públicos 2014-2015. Superintendencia de Industria y Comercio, Bogotá D.C.
- Tarapuez, E., Osorio, H., y Botero, J. (2013). Política de emprendimiento en Colombia, 2002-2010. *Estudios Gerenciales*, 29(128), 274-283.
- Thurik, R., y Wennekers, S. (2004). Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of Small Business*, 11(1), 140-149.
- Universidad EAN. (s.f.). Entrepreneurship Group. Obtenido de Universidad EAN:
<https://universidadean.edu.co/es/investigacion/entrepreneurship-group>
- Valdez, A. (14 de 04 de 2015). El papel de la educación en el desarrollo económico. Recuperado el 2018 de 11 de 15, de Instituto Municipal de Planeación y Competitividad de Torreón:
<http://www.trcimplan.gob.mx/blog/papel-educacion-desarrollo-economico.html>
- Valencia, G. (2012). Autoempleo y emprendimiento. Una hipótesis de trabajo para explicar una de las estrategias adoptadas por los gobiernos para hacer frente al progreso del mercado. *Semestre Económico*, 103-128.
- Van Der Sluis, J., Van Praag, M., y Vijverberg, W. (2008). Education and entrepreneurship selection and performance: a review of the empirical literature. *Journal of Economic Surveys*, 22(5), 795-841.
- Vargas, P. (2012). Emprendimiento no es autoemplearse, dice experto. Portafolio. Obtenido de <https://bdbiblioteca.universidadean.edu.co:2083/docview/1015121628?accountid=34925>
- Venkataraman, S. (1997). The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research. *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*, 3, 119-138.
- Vesga, R., Rodríguez, M., Schnarch, D., y García, O. (2015). *Emprendedores en crecimiento*. Bogotá D.C.: Uniandes.
- Vesga, R., Rodríguez, M., Schnarch, D., y García, O. (2016). *Emprendedores en crecimiento: El reto de la gestión del talento*. Bogotá D.C.: Uniandes.
- Vesga, R., Rodríguez, M., Schnarch, D., Ríncon, O., y García, O. (2017). *Emprendedores en crecimiento: El reto de la financiación*. Bogotá D.C.: Uniandes.
- Walpole, R., Myers, R., Myers, S., y Ye, K. (2012). *Probabilidad y estadística para ingeniería y ciencias* (9 ed.). (L. Pineda, Trad.) México D.F.: Pearson.

Webb, J., Tihanyi, L., Ireland, D., y Sirmon, D. (2009). You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *Academy of Management Review*, 34(3), 492-510.

World Economic Forum. (2016). *Global Competitiveness Report 2015-2016*. Geneva: World Economic Forum.

Yunus, M. (2007). *Creating a world without poverty: Social business and the future of capitalism* (1 ed.). New York, United States of America: PublicAffair.