



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

**PROPENSIÓN AL RIESGO EN LA DECISIÓN DE CREAR EMPRESA.
ESTUDIO EMPÍRICO EN EL CONTEXTO COLOMBIANO**

ALEJANDRO MEDINA CONTENTO

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ingeniería y Arquitectura, Departamento de Ingeniería Industrial
Manizales, Colombia
2015

**PROPENSIÓN AL RIESGO EN LA DECISIÓN DE CREAR EMPRESA.
ESTUDIO EMPÍRICO EN EL CONTEXTO COLOMBIANO**

ALEJANDRO MEDINA CONTENTO

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de:
Magister en Ingeniería Industrial

Directora:

PhD., JULIA CLEMENCIA NARANJO VALENCIA

Codirector:

PhD., GREGORIO CALDERÓN HERNÁNDEZ

Línea de Investigación:

Emprendimiento

Grupo de Investigación:

Cultura organizacional y gestión humana

Universidad Nacional de Colombia

Facultad de Ingeniería y Arquitectura, Departamento de Ingeniería Industrial

Manizales, Colombia

2015

Dedicatoria

A Dios, por llenarme de bendiciones y darme tantas oportunidades en tan pocos años de vida.

A mis padres, mis abuelos, mis tíos, mis hermanos, mis sobrinos y mis primos, por toda la confianza que tienen en mí y el apoyo que son para avanzar por el camino indicado día tras día.

A mi novia y mis amigos, por seguir siempre a mi lado a pesar del poco tiempo que les puedo dedicar.

A mis estudiantes, porque me han enseñado muchísimo más de lo que yo les he podido entregar en cada una de las clases.

Agradecimientos especiales

A mi tutora, Julia Clemencia Naranjo, por su infinita paciencia y esmero por transmitirme todos sus conocimientos. Gracias por servirme de ejemplo del tipo de docente y profesional que quiero llegar a ser.

Al grupo de investigación en cultura organizacional y gestión humana, por tanto apoyo en la elaboración de mi trabajo de maestría y por recordarme la importancia de trabajar en equipo.

A mi Universidad, La Universidad Nacional de Colombia sede Manizales por ser el centro de formación que me acogió hace ocho años y que me ha dado todo para ser el profesional que soy en la actualidad.

Resumen

El presente artículo estudia la influencia de la propensión al riesgo en la decisión de crear empresa, en el contexto colombiano; inicialmente se realizó una revisión de la teoría existente con respecto a la propensión al riesgo, la creación de empresa (emprendimiento) y la interacción de ambas variables, evidenciándose una falta de estudios de esta relación; posteriormente se realizó la operacionalización de las variables a partir de la base de datos del Global Entrepreneurship Management (GEM), agregando además al estudio otros factores que pudiesen explicar este fenómeno (edad, género, nivel educativo, entre otros), esto con el fin de realizar una regresión logística binaria que permitiera identificar la relación existente entre la creación de empresas y las variables de estudio. Se encontró que efectivamente existe una relación positiva entre la propensión al riesgo y el emprendimiento como lo sustenta la teoría y que además la decisión de crear empresa se ve influenciada por la edad, el género, el nivel educativo, el estado civil, el creer tener las capacidades, habilidades y experiencias requeridas y el tener un conocido que haya iniciado empresa en los dos últimos años.

Palabras Claves

Creación de Empresa, Emprendimiento, propensión al riesgo, GEM

Abstract

Risk propensity on the decision to create a new venture. Empiric study about the Colombian context

This article studies the influence of risk propensity on the decision to create a new venture in the Colombian context; initially a review of existing theory was carried out with respect to risk propensity, new venture decision (entrepreneurship) and the interaction of both variables, revealing a lack of studies of this relationship; then the operationalization of the variables was carried out from the database of Global Entrepreneurship Management (GEM), also adding other factors that might explain this phenomenon (age, gender, education level, among others), in order to perform a binary logistic regression that would allow the relationship between new venture decision, and the study variables to be identified. It was found that there is indeed a positive relationship between risk propensity and entrepreneurship as the theory supports, and also that the decision to set up a venture is influenced by age, gender, education level, marital status, the belief in one's own skills, abilities and relevant experience, and also knowing someone who has started his own venture in the past two years.

Keywords

New venture decision, Entrepreneurship, Risk Propensity, GEM

Tabla de contenido

Lista de gráficos	8
Lista de tablas	9
1. Introducción	11
2. Planteamiento del problema	13
2.1. Definición del problema.....	13
2.2. Preguntas de Investigación	13
2.3. Objetivos	14
2.3.1. Objetivo general.....	14
2.3.2. Objetivos específicos.....	14
2.4. Justificación.....	14
3. Marco teórico	17
3.1. Emprendimiento	17
3.2. Propensión al riesgo	22
3.3. Influencia de la propensión al riesgo en el emprendimiento.....	24
3.4. Otras variables de interés.....	27
3.5. Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	30
4. Marco metodológico	33
4.1. Población, muestra y recolección de datos	33
4.2. Operacionalización de Variables.....	34
4.3. Procesamiento y análisis de datos	36
5. Resultados.....	39
6. Conclusiones	47
Bibliografía	52

Lista de gráficos

Gráfico 1. Determinantes del emprendimiento	21
Gráfico 2. Clasificación población Colombia estudio GEM 2011-2012.....	39
Gráfico 3. Emprendedores y no Emprendedores Colombia estudio GEM 2011- 2012	40
Gráfico 4. Clasificación propensión al riesgo Colombia Estudio GEM 2011-2012	40

Lista de tablas

Tabla 1. Medida del Riesgo en la Literatura Empírica.....	22
Tabla 2. Ficha técnica de la encuesta para Colombia.....	33
Tabla 3. Contingencia entre el género y el emprendimiento	41
Tabla 4. Contingencia entre la edad y el emprendimiento	42
Tabla 5. Contingencia entre el nivel de estudios y el emprendimiento.....	42
Tabla 6. Contingencia entre el estado civil y el emprendimiento.....	43
Tabla 7. Contingencia entre los conocimientos, experiencias y habilidades percibidas y el emprendimiento.....	43
Tabla 8. Contingencia entre conocidos que hayan iniciado empresa y el emprendimiento.....	44
Tabla 9. Contingencia entre propensión al riesgo y el emprendimiento	44
Tabla 10. Incidencia de las variables de estudio en el emprendimiento.....	45

1. Introducción

El emprendimiento entendido como el proceso donde los individuos identifican oportunidades y actúan sobre ellas mediante la transformación de ideas en actividades (Kuura, Blackburn, & Lundin, 2014), es un área de creciente desarrollo tanto en el contexto nacional como en el internacional, esto debido a la importancia de este fenómeno en el crecimiento de los países.

El emprendimiento se estudia desde el enfoque económico, psicológico, sociocultural y gerencial (Alonso, 2012; Alonso & Galve Gorriz, 2008), y especialmente en los últimos años han tomado mayor fuerza los aspectos psicológicos; de allí la importancia de entender qué sucede al interior del individuo que decide emprender.

Distintas teorías como la teoría de la motivación, la teoría cognitiva o la teoría de rasgos personales del individuo (Graña, 2002; Quintero, 2007) explican cómo la mente de la persona juega un papel fundamental en el proceso emprendedor. Profundizando en la teoría de los rasgos personales del individuo, se encuentra que el ser emprendedor está determinado por las habilidades, capacidades, experiencias, características, necesidades, percepciones de cada persona; de allí el interés de entender la influencia que ejerce la propensión al riesgo en la toma de esta decisión (Correa, Delgado Hurtado, & Conde, 2011).

La propensión al riesgo también llamada en la literatura de emprendimiento percepción del riesgo, tolerancia al riesgo, miedo al fracaso, es entendida como un rasgo de la personalidad que orienta al individuo a asumir retos en su proceso de decisión (Bolívar & Hormiga, 2012), sin embargo no es claro si el individuo es consciente de poseer o no esta característica.

En la literatura se encuentran distintos puntos de vista. Barba & Atienza (2012) afirman que existe una mayor propensión al riesgo en las personas que deciden crear empresa, mientras otros autores no encuentran diferencias significativas en la propensión al riesgo de los no emprendedores frente a los emprendedores, como es el caso de Lanero, Sánchez, Villanueva, & D'Almeida (2007). Los distintos autores encuentran en los emprendedores diferentes percepciones del riesgo que determinan que tomen decisiones diferentes frente a la creación de un negocio.

El tema del emprendimiento en Colombia viene tomado cada vez más fuerza (Gomez & Mitchell, 2014), no obstante la investigación sobre determinantes del emprendimiento en el país es bastante escasa por no decir nula. Por estas razones el interés de este trabajo es estudiar la influencia que tiene la propensión al riesgo en la decisión de crear empresa en el contexto colombiano y ofrecer una evidencia empírica a partir de los datos del Global Entrepreneurship Management (GEM) Colombia 2011- 2012, que ayude a comprender el fenómeno del emprendimiento en el país.

El presente documento se encuentra dividido en cinco secciones. La primera sección presenta el planteamiento del problema de investigación el cual contiene la pregunta de investigación, los objetivos de la investigación y su justificación; la segunda sección exhibe la revisión de la literatura alrededor de los constructos de creación de empresas y propensión al riesgo y la relación entre las dos variables. La tercera sección describe la metodología adoptada en el estudio, abarcando la muestra, la operacionalización de las variables, y el procesamiento y análisis de los datos; la cuarta sección trata la presentación de los resultados en la que se incluyen los análisis descriptivos y el análisis de la regresión logística. . En la última sección se presentan las conclusiones.

2. Planteamiento del problema

2.1. Definición del problema

El emprendimiento es un fenómeno de creciente interés debido a la importancia que tiene dentro de la competitividad de un país (Alvarez, urbano, & Amoros, 2014); sin embargo no son claros los factores que afectan la materialización del emprendimiento, puesto que a pesar de los múltiples esfuerzos gubernamentales por incentivar estas acciones los índices de creación de empresa en el país siguen estando por debajo de los esperados.

Distintos referentes bibliográficos identifican el riesgo como una variable fundamental a la hora de explicar la decisión de crear empresa, de allí la importancia de revisar esta relación específicamente en el contexto colombiano.

Teniendo en cuenta lo anterior, la presente investigación busca dar respuesta a la pregunta: ¿Cuál es la influencia de la propensión al riesgo en la decisión de crear empresa?, con el fin de entender con mayor profundidad cómo se comporta la variable emprendimiento y generar así en un momento dado programas más adecuados a las condiciones de la población objetivo.

2.2. Preguntas de Investigación

- ¿Qué dice la literatura con respecto a la relación existente entre la propensión al riesgo y la creación de empresa?
- ¿Cuál es la influencia de la propensión al riesgo en la decisión de crear empresa dentro del contexto colombiano?

- ¿Existen más variables que expliquen el fenómeno de la creación de empresas?

2.3. Objetivos

2.3.1. Objetivo general

Determinar la influencia de la propensión al riesgo en la decisión de crear empresa, en el contexto Colombiano.

2.3.2. Objetivos específicos

- Realizar una revisión de la literatura que estudia la relación entre la propensión al riesgo y la decisión de crear empresa.
- Realizar análisis descriptivo de las variables “decisión de crear empresa” y “propensión al riesgo” a partir de la base de datos GEM Colombia.
- Analizar la influencia de la propensión del riesgo en la decisión de crear empresa a partir de la base de datos GEM Colombia.

2.4. Justificación

El estudio del emprendimiento ha venido girando en torno a los aspectos individuales, sin embargo no están claramente definidos cuales son las habilidades, características, necesidades, etc., que potencializan u obstaculizan el emprendimiento.

Ahora bien la literatura es recurrente en la importancia de la propensión al riesgo en la decisión de crear empresa (Caliendo, Fossen, & Kritikos, 2009; Correa et al., 2011; Simon, Houghton, & Aquino, 1999), sin embargo al revisar las investigaciones a nivel nacional e internacional, muchas de estas no llegan a ser más allá de un estudio teórico, lo cual impide

concretar cómo se da la interacción de estas variables en contextos reales.

El presente trabajo permitirá tener un consolidado de los temas trabajados alrededor del riesgo y el emprendimiento, logrando además contrastar estos referentes con la realidad específica colombiana; lo cual dará mayor valor al estudio, puesto que va a generar evidencias empíricas de esta relación.

Los resultados de la presente investigación serán de utilidad para tres grupos, un primer grupo conformado por los académicos en torno al emprendimiento que tendrán nuevas evidencias sobre cómo se puede explicar este, un segundo grupo conformado por los entes gubernamentales los cuales deben aprovechar estos resultados para reevaluar los programas y estrategias utilizados (política nacional de emprendimiento, iNNpulsa Colombia, Fondo emprender, etc.) para fortalecer el emprendimiento y formar a la población objetivo con el fin de contrarrestar las debilidades encontradas, y un tercer grupo conformado por los emprendedores potenciales quienes podrán entender el papel del riesgo en sus decisiones.

Es claro que la única forma de potencializar el emprendimiento es entendiendo como se comportan todas las variables alrededor de este fenómeno, y es por medio de estudios de este tipo que se genera un entendimiento global del emprendimiento. Además se pretende dejar las puertas abiertas hacia otras variables de estudio con el fin de entender a futuro de una forma holística la variable principal de estudio “el emprendimiento”

3. Marco teórico

3.1. Emprendimiento

El fenómeno del emprendimiento, también denominado por el término anglosajón entrepreneurship, es un área de creciente desarrollo en el campo de la investigación científica. El interés académico en torno a este tema se basa en la evidencia acerca de su contribución al crecimiento económico, al rejuvenecimiento del tejido socio productivo, al relanzamiento de los espacios regionales, a la dinamización del proceso innovador y a la generación de nuevos puestos de trabajo (Alonso & Galve Gorriz, 2008; Sepulveda, 2011).

El estudio del emprendimiento se da desde cuatro enfoques teóricos: (1) económico (disponibilidad de capital, trabajo, insumos, etc.), (2) psicológico (aspectos conductuales y cognitivos), (3) socio-cultural o institucional (factores externos o del entorno) y (4) gerencial (papel del empresario en el proceso de crear empresas) (Alonso, 2012; Alonso & Galve Gorriz, 2008).

El emprendimiento es concebido como un proceso dinámico y social donde los individuos, solos o en colaboración, identifican oportunidades de innovación y actúan sobre ellas mediante la transformación de las ideas en actividades prácticas y específicas, ya sea en un contexto social, cultural o económico (Kuura et al., 2014). De acuerdo con esto, la decisión sobre la opción profesional que muchos individuos adoptan en cuanto a la creación o adquisición de un negocio existente, no es un suceso que ocurra por accidente o por obligación (Alonso, 2012); hasta mediados del siglo XX, las premisas iniciales que dieron forma al marco teórico del emprendimiento surgen básicamente de la disciplina económica, en la que el emprendimiento se reducía a una variable dependiente de factores económicos, bajo esta premisa, la actividad emprendedora surgía de

manera espontánea cuando las condiciones económicas eran favorables (Alonso, 2012; Kihlstrom & Laffont, 1979).

Sin embargo con el paso del tiempo y específicamente en los últimos años el estudio del emprendimiento dio un giro hacia los aspectos psicológicos, al considerarse importantes en el momento de realizar un perfil del emprendedor, ya que se está hablando directamente del sujeto. Así, desde la teoría de la motivación, la teoría de los rasgos personales del individuo o la teoría cognitiva, se enfatiza en la necesidad de realización, el poder de control o la propensión a la toma de riesgo como factores determinantes en el emprendedor (Graña, 2002; Quintero, 2007). En este contexto se tienen en cuenta factores personales tales como las motivaciones, percepciones, habilidades, experiencias, personalidad, necesidades, capacidades, actitudes, valores, entre otros (Barba & Atienza, 2012; Varela, Martínez, & Peña, 2011).

La decisión de iniciar una actividad emprendedora requiere de una creencia preexistente de que dicha actividad es deseable y factible, unida con alguna propensión personal a actuar sobre las oportunidades y algún tipo de factor precipitante (Sanchez, Lanero, & Yurrebasso, 2005).

La literatura sobre emprendimiento (Alonso, 2012; Alonso & Galve Gorritz, 2008; Crecente, 2009), enfatiza en la importancia de la Teoría de la Conducta Planificada y del Modelo de la Conducta Empresarial a la hora de estudiar este fenómeno, al igual que permite identificar factores determinantes del emprendimiento.

A través de la Teoría de la Conducta Planificada de (Ajzen, 1991) se estudian las intenciones del individuo para realizar una conducta determinada, aquí toma importancia la actitud hacia el comportamiento, las normas sociales percibidas, y el control del comportamiento como

determinantes de la intención. Entre más favorable la actitud y la norma subjetiva con respecto a un comportamiento, y cuanto mayor es el control del comportamiento percibido, más fuerte debe ser la intención del individuo para ejecutar la conducta, en este caso emprender (Marulanda, Montoya, & Velez, 2014).

Por otra parte, Alonso & Galve Gorriz (2008) siguiendo a Shapero y Sokol (1982) plantea que en el Modelo de la Conducta Empresarial se introduce el concepto de desplazamiento como variable en el proceso de creación de empresa; suceden desplazamientos internos al existir hechos que alteran la trayectoria vital del emprendedor, como terminar los estudios y desplazamientos externos, fuera del dominio del emprendedor, como la pérdida del puesto de trabajo.

Con respecto a los factores, los autores identifican factores determinantes del emprendimiento de diferente naturaleza, que pueden diferenciarse en tres grupos: los factores demográficos, los factores psicológicos e individuales y los factores ambientales (

Gráfico 1).

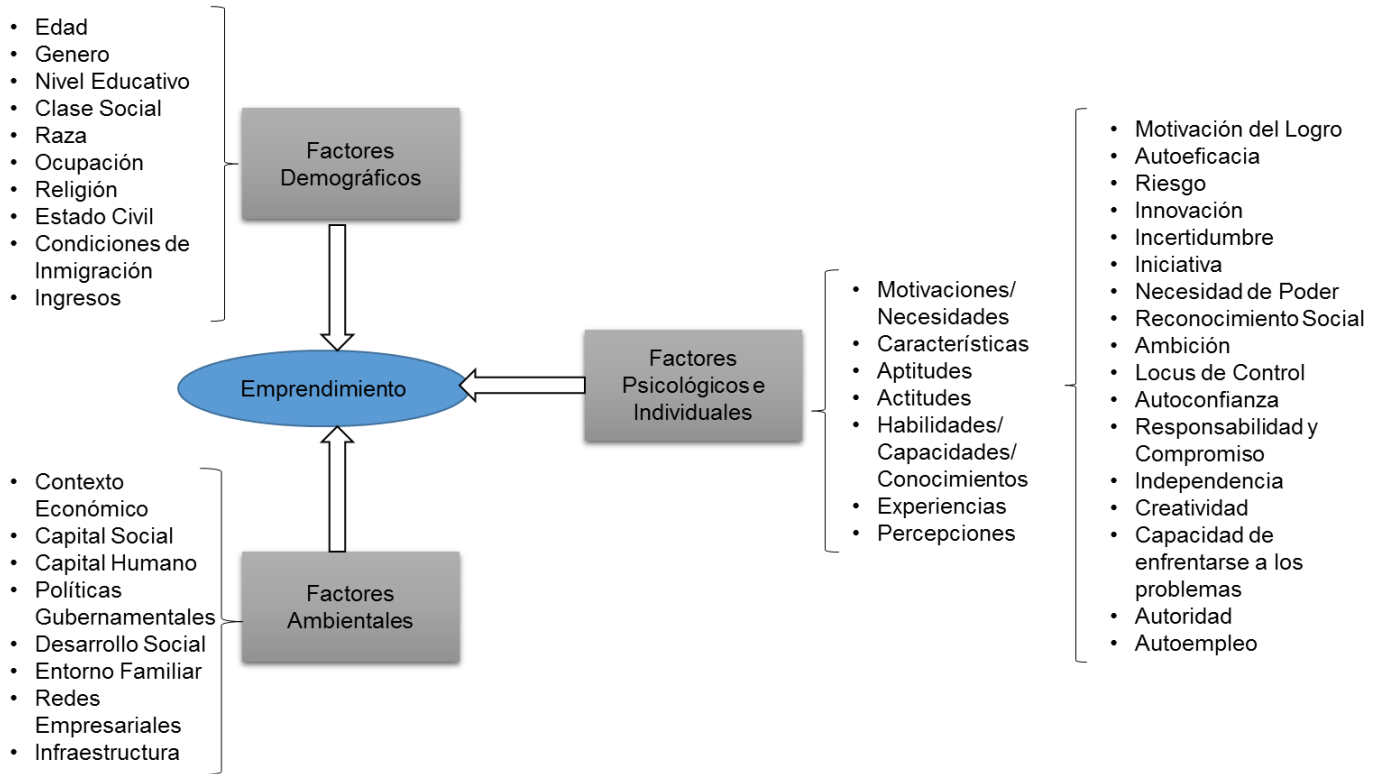
Entre los factores demográficos la literatura incluye factores asociados con la edad, el género, el nivel educativo, la clase social, la raza, la ocupación, la religión, el estado civil, las condiciones de inmigración y los ingresos (Apergis & Pekka, 2010; Bolivar & Hormiga, 2012; Busenitz & Barney, 1997; Countin, Larraza, & Mas, 2007; Crecente, 2009; Delmar & Davidsson, 2010; Goethner, Obschonka b, Silbereisen, & Cantner, 2012; Henriquez, Mosquera, & Arias, 2010; Kuratko, Morris, & Schidehutte, 2015; Nyström, 2012; Varela et al., 2011).

En relación con los factores ambientales, el contexto económico, el capital social, el capital humano, las políticas gubernamentales, el desarrollo

social, el entorno familiar, las redes empresariales, y la infraestructura son los referidos con más frecuencia (Apergis & Pekka, 2010; Bolivar & Hormiga, 2012; Busenitz & Barney, 1997; Countin et al., 2007; Crecente, 2009; Davidsson & Honig, 2003; Delmar & Davidsson, 2010; Goethner et al., 2012; Graña, 2002; Henriquez et al., 2010; Kuratko et al., 2015; Ramírez, Bernal, & Fuentes, 2013; Thanh & Turkina, 2014; Varela et al., 2011).

Finalmente en el grupo de factores psicológicos e individuales se hace referencia a las motivaciones, las necesidades, las características, las aptitudes, las actitudes, las habilidades, capacidades, conocimientos, las experiencias, y las percepciones (Alonso & Galve Gorriz, 2008; Apergis & Pekka, 2010; Bolivar & Hormiga, 2012; Crecente, 2009; Delmar & Davidsson, 2010; Goethner et al., 2012; Henriquez et al., 2010; Thanh & Turkina, 2014; Valencia, Cadavid, Ríos, & Awad, 2012; Varela et al., 2011) y dentro de ellos aspectos como la motivación del logro, la autoeficacia, el riesgo, la innovación, la incertidumbre, la iniciativa, la necesidad de poder, el reconocimiento social, la ambición, el locus de control, la autoconfianza, la responsabilidad, el compromiso, la independencia, la creatividad, la capacidad de enfrentarse a los problemas, la autoridad y el autoempleo (Alonso & Galve Gorriz, 2008; Apergis & Pekka, 2010; Barba & Atienza, 2012; Bolivar & Hormiga, 2012; Busenitz & Barney, 1997; Countin et al., 2007; Crecente, 2009; Chen, Gene, & Crick, 1998; Goethner et al., 2012; Graña, 2002; Henriquez et al., 2010; Kuratko et al., 2015; Lanero et al., 2007; Nyström, 2012; Sanchez et al., 2005; Valencia et al., 2012; Varela et al., 2011).

Gráfico 1. Determinantes del emprendimiento



Fuente: Elaboración propia a partir del estudio teórico.

En los factores psicológicos e individuales, la literatura señala que la propensión al riesgo de la persona es una variable crucial en su elección entre el espíritu empresarial y un trabajo asalariado (Caliendo et al., 2009). Por su parte, Pereira (2003) señalan al estudiar las características del espíritu emprendedor colombiano, que la toma de riesgos es una característica inherente en esta población. Vale la pena recordar el trabajo realizado por Hofstede (1991) sobre rasgos culturales de la población colombiana en el que se evaluaba entre otros rasgos, la aversión a la incertidumbre y se concluye que la población colombiana tenía una fuerte aversión, por ende una marcada preferencia por la seguridad y la certidumbre, lo cual hace seamos menos propensos al riesgo.

3.2. Propensión al riesgo

En la literatura se encuentra al riesgo definido desde distintos puntos como lo son: la aversión al riesgo, la propensión al riesgo, la percepción del riesgo, la tolerancia al riesgo, entre otros (Petraakis, 2007). En el artículo de Hvide & Panos (2014) se explica que la menor aversión al riesgo y la mayor tolerancia al riesgo son lo mismo.

Autores como Bolivar & Hormiga (2012); Kannadhasan, Aramvalarthan, & Pavan (2014) explican la tolerancia o propensión al riesgo como un rasgo de la personalidad multifacética definida como la orientación del individuo a asumir retos en su proceso de decisión y es medida por el nivel de incertidumbre percibido. También Morales & Roig (2005) la define como la tendencia general a tomar o evitar riesgos. Por su parte Simon et al. (1999) afirman que un individuo podría no saber que percibe menor riesgo que otro, generando diferencias a la hora de evaluar alguna situación.

En la Tabla 1 se encuentran las variables encontradas en los trabajos que estudian la relación de riesgo y emprendimiento, junto con la medida utilizada para cuantificar estas variables.

Tabla 1. Medida del Riesgo en la Literatura Empírica

Autor	Nombre de la variable	Medida utilizada Observaciones
Simon et al. (1999)	Percepción del Riesgo	El estudio mide la percepción del riesgo a partir de ocho preguntas cerradas adaptadas de investigaciones previas.

Forlani & Mullins (2000)	Percepción del Riesgo	El estudio mide la percepción del riesgo a partir de cinco preguntas de opción múltiple.
Hvide & Panos (2014)	Tolerancia al Riesgo	La tolerancia al riesgo es medida a partir de distintos proxies.
Kannadhasan et al. (2014)	Percepción del Riesgo	La percepción del riesgo es medida con una escala de ocho ítems.
Arenius & Minniti (2005); Henriquez et al. (2010)	Miedo al Fracaso	Medida GEM El miedo al fracaso es tomado como un componente del riesgo.
Morales & Roig (2005); Sepulveda (2011)	Aversión al Riesgo	Medida GEM
Petrakis (2007)	Percepción del Riesgo	Riesgo económico (GDP). Medida GEM
Bolivar & Hormiga (2012)	Percepción del Riesgo	Miedo al Fracaso. Medida GEM
Nyström (2012)	Tolerancia al Riesgo	Miedo al Fracaso. Medida GEM

Fuente: Elaboración propia

Como se puede apreciar en la tabla anterior el riesgo es medido de diferentes formas. Un grupo de ellos mide la variable a través de diferentes ítems diseñados para su propia investigación o adaptando medidas de

trabajos anteriores (Forlani & Mullins, 2000; Hvide & Panos, 2014; Kannadhasan et al., 2014; Simon et al., 1999). Por su parte, los estudios empíricos realizados a partir de la base de datos del GEM, utilizan la medida de miedo al fracaso a través de la pregunta ¿impediría el miedo al fracaso la decisión de crear empresa?, como medida de miedo al fracaso (Arenius & Minniti, 2005), aversión al riesgo (Morales & Roig, 2005; Sepulveda, 2011), percepción del riesgo (Bolivar & Hormiga, 2012; Petrakis, 2007), y tolerancia al riesgo (Nyström, 2012). Teniendo en cuenta esta revisión se concluye que el miedo al fracaso es una medida aproximada del riesgo, para este caso en específico el no miedo al fracaso se identifica como propensión al riesgo.

Los nuevos negocios surgen constantemente, y las personas están dispuestas a arriesgar sus bienes en la búsqueda de una oportunidad de negocio que ofrece la independencia e ingresos para sus familias (Bullough, Renko, & Myatt, 2014). De allí que la propensión al riesgo sea un factor muy importante en la decisión de crear empresa (Arenius & Minniti, 2005; Gartner, 1985; Kuura et al., 2014); incluso autores como Forlani & Mullins (2000) afirman que el riesgo hace parte de la cotidianidad en los emprendedores.

3.3. Influencia de la propensión al riesgo en el emprendimiento

La aversión o propensión a tomar riesgos definida por Morales & Roig (2005) como la tendencia general a tomar o evitar riesgos es un factor relacionado frecuentemente en la literatura con la decisión de emprender (Gartner, 1985).

Se cree que un emprendedor es la persona que descubre, crea y reconoce las oportunidades, y las traduce en valor añadido a la sociedad, asumiendo el riesgo de iniciar un negocio (Kannadhasan et al 2014). De acuerdo con

los autores, existe una diferencia entre los emprendedores y los que no lo son, en cuanto a la forma en que piensan acerca de los negocios en términos de fortalezas, oportunidades y ganancia potencial.

Cuando se mide el tema del riesgo es necesario examinar las dos aristas de este concepto: el nivel de riesgo percibido en la creación de cualquier nueva empresa y la probabilidad percibida de fracaso si el negocio no tiene éxito (Morales & Roig, 2005). En este trabajo nos centramos en la primera de ellas.

Existen tres elementos en la construcción del riesgo: las pérdidas potenciales, la significancia de esas pérdidas, y la incertidumbre de esas pérdidas. En contextos empresariales de riesgo, donde las pérdidas son casi siempre posibles, es la significancia de las posibles pérdidas, y la incertidumbre de las mismas, las que puedan ser más relevantes en los impulsos asociados a la decisión de crear empresa (Forlani & Mullins, 2000).

Los autores que han estudiado características asociadas a la mentalidad emprendedora han planteado que los emprendedores tienen una mayor propensión a asumir riesgos que los no emprendedores (Brockhaus, 1980; Gartner, 1985; Morales & Roig, 2005; Pinillos, 2003). Arenius & Minniti (2005); Weber & Milliman (1997) indican que lo que se intuye es que, dado que la mayoría de los individuos tienen aversión al riesgo y desde la percepción –más que de una mirada objetiva- el miedo al fracaso es un componente importante del riesgo inherente a iniciar un nuevo negocio, una percepción reducida de la probabilidad de fallo debe aumentar la probabilidad de que un individuo se inicie un nuevo negocio.

En la misma línea, Bolivar & Hormiga (2012) plantean que la relación entre la tolerancia al riesgo y la decisión de convertirse en emprendedor se basa

en el nivel de incertidumbre percibido, esto es, una menor percepción del riesgo asociado a emprender (menor miedo a fracasar) por parte de un individuo incrementará su probabilidad de que cree una nueva empresa.

Los resultados de estudios empíricos son consistentes con estos planteamientos. Bolivar & Hormiga (2012) concluyen a partir de un estudio en una muestra de individuos españoles de la base de datos GEM que los individuos con una mayor percepción del riesgo (mayor miedo al fracaso) tienen menos probabilidades de estar involucrados en una actividad empresarial. Así mismo, Morales & Roig (2005) estudian en una muestra de individuos de 29 países de la base de datos GEM, la influencia del miedo al fracaso en la decisión de comenzar un nuevo negocio y encuentran una relación negativa, y en la misma línea Arenius & Minniti (2005) al evaluar el impacto del miedo al fracaso en comenzar una emprendimiento naciente en una muestra de individuos de 28 países de la base de datos GEM, observaron una relación negativa.

También basado en la base de datos GEM pero utilizando una medida de riesgo de tipo económico Petrakis (2007) concluye a partir de su estudio sobre las implicaciones del riesgo en el emprendimiento, que existe una relación causal significativa entre riesgo y el emprendimiento.

Otra literatura que ha utilizado medidas de riesgo diferentes, también coinciden con estos resultados. Simon et al. (1999) encuentran una negativa y significativa relación entre la percepción de riesgo y la decisión de iniciar una nueva empresa. Douglas & Shepherd (2002) ponen de manifiesto que la actitud del individuo hacia el riesgo afecta la intención emprendedora, en concreto que aquellos individuos que exhiben una mayor intención emprendedora presentan una actitud más positiva hacia el riesgo, es decir, son más tolerantes al riesgo. Por su parte, Caliendo et al. (2009) hayan sustentado al hecho de que una persona con una alta

inclinación hacia el riesgo tiene una probabilidad muy alta de convertirse en emprendedor, sin embargo, análisis de sensibilidad realizados en su estudio, revelan que este resultado se mantiene sólo para aquellas personas que antes eran empleadas, para el caso de desempleados o personas inactivas, no encontraron ninguna influencia significativa. Recientemente Kannadhasan et al. (2014) concluyen que percibir un bajo nivel de riesgo está asociado con la decisión de iniciar un nuevo negocio.

3.4. Otras variables de interés

Los modelos macroeconómicos de comportamiento emprendedor recomiendan incluir tanto variables objetivas como subjetivas (Morales & Roig, 2005). Entre las primeras se acostumbra incluir variables como edad, nivel educativo, género y estado civil. En el caso de las variables subjetivas, además de la propensión al riesgo, el tener conocidos emprendedores y los conocimientos y experiencias previas se consideran factores claves en la decisión de emprender un negocio.

Edad. Nyström (2012) considera la Edad como una variable que influye en la actividad emprendedora, esto debido a que existe una relación en U, incrementando la actividad emprendedora en la medida en que aumenta la experiencia y las relaciones empresariales y empieza a decrecer al ir acercándose a la edad de jubilación.

Nivel de educación. Barreneche (2014) encuentra que el Nivel de educación genera una influencia significativa en el emprendimiento, en razón a que la educación proporciona a los individuos el conocimiento que puede ser plasmado en nuevos productos o servicios, además este autor argumenta que las personas con educación prefieren remuneración por el autoempleo.

Género. Delmar & Davidsson (2010) indican que el Género puede ser una variable determinante en la creación de empresa, especifican que las mujeres son menos propensas a la creación de empresas, a raíz de que ellas todavía tienen la principal responsabilidad de la familia y los niños, más dificultades en la obtención de un préstamo bancario y mayor dificultad en la identificación con los grupos de trabajadores.

Estado civil. Apergis & Pekka (2010) identifica en relación con el Estado civil, que existe mayor actividad emprendedora en las personas casadas, otros autores también la han incorporado en sus estudios como variable de control (Henríquez et al., 2010).

Conocimientos, habilidades y experiencias previas. Arenius y Minniti (2005) argumentan que las personas que tienen confianza en sí mismas son más propensas a crear empresa, esto es consistente con la teoría de las expectativas, que sugiere que la creencia de un individuo acerca de su capacidad para realizar la tarea y la consecuencia de la misma, determinará si se llevara a cabo o no esta actividad. Por su parte, Koellinger et al. (2005) siguiendo a Bernardo & Welch (2001) señala que un concepto relacionado con confianza en sí mismo es el de exceso de confianza (overconfidence), entendida como distorsión perceptual, en el sentido de que las propias capacidades, que normalmente se asocian con el éxito potencial propio, se sobrestiman sistemáticamente. La presencia de este exceso de confianza en los emprendedores se explica desde el concepto de cascadas informativas: Las personas se observan unos a otros y por lo general repiten las acciones de sus compañeros siguiendo "señales sociales" y haciendo caso omiso de su información privada. Los emprendedores con exceso de confianza, por otro lado, son menos propensos a imitar a sus compañeros y más propensos a explorar su entorno. Es decir, que son más propensos a actuar según sus propias señales e ignorar la manada. Su comportamiento, por lo tanto, proporciona

nueva información valiosa a su grupo social. En otras palabras, actúan de forma altruista sin proponérselo.

De acuerdo con Ardichvili, Cardozo, & Ray (2003) la gente tiende a notar información que se relaciona con la información que ya conoce; por lo que los emprendedores descubrirán oportunidades en la medida que los conocimientos previos derivan en que puedan reconocer el valor de la nueva información. Y señala siguiendo a Sigrist (1999) que deben tenerse en cuenta tres dimensiones de conocimientos previos en el proceso para emprender: el conocimiento previo de los mercados, el conocimiento previo de las formas para atender los mercados y el conocimiento previo de los problemas del cliente.

Tener conocidos que hayan iniciado empresa. Langowitz & Minniti (2007) encuentran que el tener conocidos que hayan iniciado empresa es un predictor robusto para la probabilidad de iniciar un negocio y avanzar con éxito a través del proceso de puesta en marcha de una nueva empresa.

El argumento se centra en que la presencia de modelos de conducta en las personas, reduce la ambigüedad y por lo tanto aumenta la confianza (Minniti, 2004).

Así mismo, Aldrich (1999) plantea que las redes personales aumentan la confianza en el emprendedor gracias a la prestación de asesoría, soporte y servir de ejemplo para el emprendedor. La presencia de emprendedores con experiencia y que sean modelos de éxito en una comunidad o país envía el mensaje a otros empresarios potenciales de que crear empresa es una opción de carrera (Arenius & Minniti, 2005). En una línea similar, la literatura señala que las personas que provienen de familias donde los padres son propietarios de la empresa son más propensos a crear nuevos

negocios, puesto que ven que crear empresa puede ser una opción profesional viable (Cramer, Hartog, Jonker, & Van, 2002; Morales & Roig, 2005).

3.5. Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

El Global Entrepreneurship Monitor (en adelante GEM por sus siglas en inglés) es el proceso de investigación académica más amplio que se realiza a nivel mundial, para comprender la relación que existe entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico nacional (Pereira, et al, 2012), En el año 2006, Colombia se vinculó al proceso investigativo GEM, en un acuerdo de cooperación entre cuatro universidades colombianas Universidad de los Andes, Universidad del Norte, Universidad Icesi y Universidad Pontificia Javeriana-Cali.

A diferencia de la mayoría de las bases de datos sobre emprendimiento que miden las empresas pequeñas y nuevas, el GEM estudia las características de las personas con respecto al comienzo y gestación de una empresa (Pereira, et al, 2012).

3.5.1. Modelo GEM

Una de las características fundamentales de GEM es definir como objeto de estudio a la persona que desarrolla actividades emprendedoras y no la empresa en sí, preguntando a las personas entre 18 y 64 años si realiza alguna actividad emprendedora, y clasificándolos posteriormente dependiendo de su respuesta, entre emprendedor potencial, emprendedor naciente, nuevo emprendedor o emprendedor establecido (Pereira, et al, 2012).

A lo largo de los años, GEM ha desarrollado un modelo que explica la relación entre la actividad emprendedora y sus componentes con el

desarrollo económico. GEM entiende que esta relación es bastante compleja y que los diferentes tipos y fases de la actividad emprendedora pueden impactar el crecimiento económico en formas diferentes en los distintos países del mundo. Igualmente entiende que la relación entre esas dos grandes variables es dialéctica en el sentido de que la actividad emprendedora afecta el desarrollo económico, y este a su vez, afecta la actividad emprendedora; la innovación grande que el modelo GEM provee es el recuperar la importancia trascendental que las nuevas actividades emprendedoras tienen en el desarrollo económico y social de un país (Pereira, et al, 2012).

3.5.2. Metodología GEM

Para asegurar una de las principales bondades de este proyecto, comparabilidad de los resultados entre los países y regiones participantes, la metodología que se utiliza en el estudio GEM es estandarizada a nivel mundial, con el propósito de que todos los resultados puedan ser armonizados y comparados. La metodología está compuesta de tres grandes fuentes de información que al cruzarse aseguran la validez de sus resultados (Pereira, et al, 2012):

- Encuesta a la población adulta entre 18 y 64 años de edad (Adult Population Survey – APS), los encuestados son seleccionados aleatoriamente (Pereira, et al, 2012).
- Encuesta a expertos nacionales (National Expert Survey – NES), estos expertos se seleccionan con base en los siguientes temas: normas sociales y culturales, financiamiento, políticas y programas gubernamentales, infraestructura física, infraestructura comercial y de servicio a empresas, educación y formación, transferencia de I&D, y apertura del mercado interno (Pereira, et al, 2012).

- Fuentes secundarias relacionadas con variables socioeconómicas de los países (Secondary Variables – SV), se utilizan fuentes de información internacionalmente aceptadas (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, World Economic Forum, OCDE, ONU, entre otras), para recolectar información como: población, nivel de ingreso, nivel educativo, tasas de empleo y desempleo, inversión en investigación y desarrollo, infraestructura vial, etc. (Pereira, et al, 2012).

Los resultados de la base de datos GEM ha servido de base para múltiples investigaciones sobre emprendimiento en diferentes países, en España (Noguera, 2005, International Entrepreneurship and Management Journal), en Japon (Honjo, 2015, Japan and the World Economy), en Chile (Sepulveda, 2011, Revista Latinoamericana de Administración), entre otros.

4. Marco metodológico

4.1. Población, muestra y recolección de datos

Este estudio se desarrolla en el marco del proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) para Colombia. El trabajo de campo –cuya ficha metodológica se presenta en la Tabla 2- se realizó sobre una muestra representativa de 10.374 individuos, con edades comprendidas entre los 18 y 64 años, población que fue encuestada a través de un cuestionario estructurado denominado APS (Adult Population Survey), común a todos los países y regiones GEM (Bolívar & Hormiga, 2012).

Tabla 2. Ficha técnica de la encuesta para Colombia

Nombre del estudio	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2011- APS Methodology
Metodología	Cuantitativa
Método de recolección	Encuesta telefónica usando el sistema CATI (Computer Aided Telephone Interview)
Fecha de campo	Junio – Agosto 2011
Perfil del Informante	Población adulta entre 18 y 64 años, residente en Colombia.
Selección del Informante	Listado de Mujeres y/o Hombres que conforman el hogar y selección aleatoria, con base en el número de miembros del hogar del genero
Universo	Hogares con Teléfono: - Penetración telefónica (Estrato 1 al 6): 87,9% (septiembre de 2008) Fuente: Encuesta general de medios (EGM) 2011
Muestra	10374 encuestas
Estadísticas de población	Población adulta: 20265844: Mujeres 10362681/ Hombres: 9903163

Tasa de Respuesta	Alrededor del 60% respondió la encuesta
Numero de Contactos	Cinco (5) reintentos para contactar al encuestado seleccionado.

Fuente: Pereria et al. (2012)

4.2. Operacionalización de Variables

Variables del Estudio

Decisión de crear empresa: Refleja la participación del individuo en la actividad empresarial, concretamente en la fase incipiente y que, de acuerdo con los criterios que se siguen en el proyecto GEM, abarca hasta 42 meses de actividad. Es medida en la base de datos GEM con la variable “suboanwc”, donde 0 indica la decisión de no crear un negocio y 1 la decisión de iniciar una nueva empresa (Bolívar & Hormiga, 2012; Henríquez et al., 2010; Morales & Roig, 2005). Según Pete, Nagy, Gyorfy, Benyovszki, & Petru (2010) estos individuos en la base de datos del GEM se pueden clasificar en los siguientes grupos:

- **Emprendedores emergentes/ nacientes:** Este grupo está compuesto por personas que habían intentado activamente establecer un negocio en los últimos 12 meses, futuros propietarios y propietarios de empresa, quienes habían estado pagando salarios durante los tres últimos meses.
- **Nuevas personas de negocio/ emprendedores nuevos:** Este grupo está compuesto por personas que habían sido propietarios / gerentes de una nueva, firma operativa y habían pagado salarios o beneficios para un máximo de 42 meses.

Propensión al Riesgo: Alude a la percepción de riesgo del individuo. Para su medición se plantea a todos los encuestados la siguiente pregunta: ¿el miedo al fracaso supondría un freno para usted si tuviese que poner en marcha un negocio? Es medida en la base de datos GEM como una variable dicotómica (fearfaiq), que se codifica como 0 si la respuesta es negativa y 1 si es afirmativa. Esta pregunta sirve de aproximación para medir la propensión al riesgo del encuestado. Por tanto, si el individuo responde de forma afirmativa a la cuestión planteada, se entenderá que es adverso al riesgo.

Variables de Control

- **Edad.** En el presente estudio la edad es una variable de naturaleza continua, agrupada en 4 categorías (18 a 24 años, 25 a 34 años, 35 a 44 años y 45 a 64 años).
- **Nivel de educación.** Esta es una variable de naturaleza discreta; y es medida mediante la variable (EDUCACIÓN), que es una variable con cinco niveles: sin educación, algunos estudios secundarios, grado de secundaria, pregrado y títulos de postgrado.
- **Género.** Esta es una variable de naturaleza discreta y adquiere el valor 1 si se trata de un hombre y 0 si es una mujer.
- **Estado civil** Esta es una variable de naturaleza discreta y es agrupada en tres categorías: Soltero, Casado/ vive con alguien y Viudo, Separado o Divorciado.
- **Conocimientos, habilidades y experiencias previas.** Esta es una variable de naturaleza discreta y es medida mediante la pregunta ¿Tiene el conocimiento, la habilidad y la experiencia necesaria para

iniciar un nuevo negocio?, esta variable adquiere el valor de 1 en caso de ser afirmativa y 0 si es negativa.

- **Tener conocidos que hayan iniciado empresa.** Esta es una variable discreta y es medida mediante la pregunta ¿Conoce personalmente a alguien que comenzó un negocio en los últimos 2 años?, si la respuesta es si obtiene un valor de 1 y si es no obtiene un valor de 0.

4.3. Procesamiento y análisis de datos

La presente investigación tiene como propósito evaluar cómo la propensión al riesgo incide en la actividad emprendedora en Colombia, medida a través de la base de datos de Global Entrepreneurship Monitor – GEM.

El procesamiento y análisis de los datos se realizó mediante el método estadístico de regresión logística, el cual permite estudiar las variaciones generadas en una variable dependiente cualitativa (denominada Y), como consecuencia de las variaciones en una serie de variables independientes (denominadas X), dicha relación de dependencia puede escribirse en lenguaje matemáticos como $Y = f(X)$ Hair, Anderson, Tatham, & Black (1999); Newbold, Carlson, & Thorne (2013).

Actividad emprendedora = f (Propensión al riesgo, Variables de Control)

Los valores que toma la variable dependiente Y son:

$y \quad \left\{ \begin{array}{l} 0 \text{ No emprendedor} \\ 1 \text{ Emprendedor naciente o nuevo} \end{array} \right.$

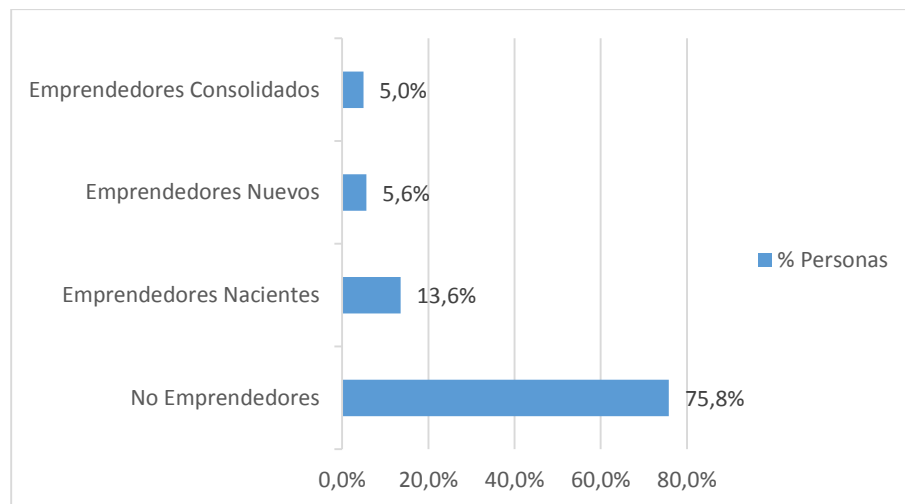
El modelo permite analizar la incidencia de cada variable independiente en la actividad emprendedora y estima la probabilidad de pertenencia a la categoría “Emprendedor naciente o nuevo” para cada individuo analizado.

5. Resultados

Emprendimiento

En la base de datos del GEM, la población se clasifica en cuatro grupos: no emprendedores, emprendedores nacientes, emprendedores nuevos y emprendedores consolidados. Para el caso de la base de datos del GEM Colombia, la población se comporta como se puede apreciar en la Gráfico 2.

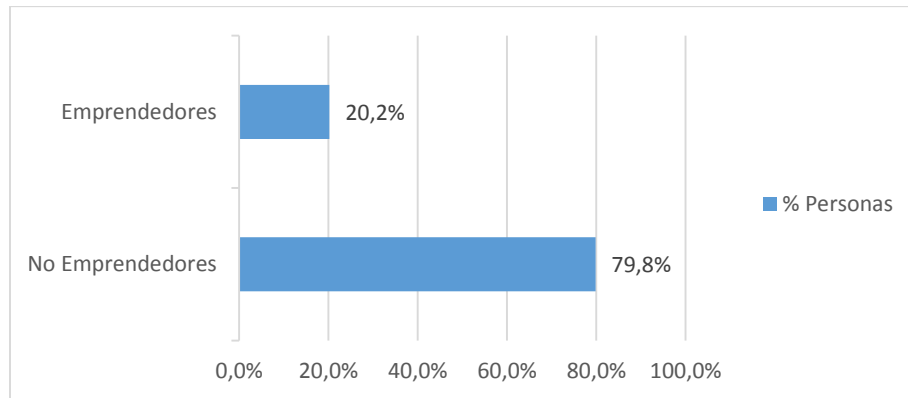
Gráfico 2. Clasificación población Colombia estudio GEM 2011-2012



Fuente: Resultado de la Investigación

Se puede evidenciar que la población que no emprende representa un porcentaje mayor (75,8%), lo cual se esperaba teniendo en cuenta los bajos niveles de emprendimiento del país. Para efectos de la presente investigación se trabajaron con las categorías que aluden el emprendimiento (como se explicó en el capítulo anterior), es decir con los no emprendedores y emprendedores, esta última conformada por los emprendedores nacientes y nuevos, debido a que los emprendedores consolidados ya forman parte del grupo de empresarios (Ver Gráfico 3).

Gráfico 3. Emprendedores y no Emprendedores Colombia estudio GEM 2011-2012

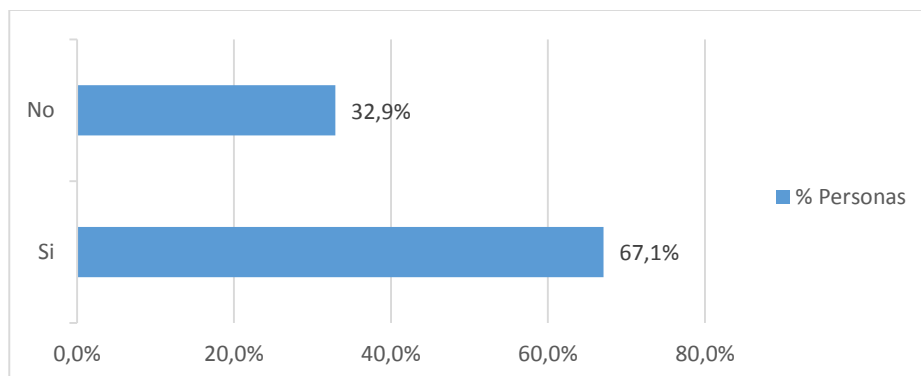


Fuente: Resultado de la Investigación

Propensión al Riesgo

En la base de datos del GEM, la propensión al riesgo es medida mediante la pregunta ¿El miedo al fracaso le impediría iniciar un nuevo negocio?, en caso de que la respuesta sea negativa, se determina que el individuo es propenso al riesgo. Para el caso de la base de datos del GEM Colombia, la población se comporta como se puede apreciar en el Gráfico 4.

Gráfico 4. Clasificación propensión al riesgo Colombia Estudio GEM 2011-2012



Fuente: Resultado de la Investigación

Se puede apreciar que el porcentaje de personas propensas al riesgo (32,9%) es menor a quienes no lo son; esto es coherente con la literatura estudiada.

Niveles de emprendimiento según el género, la edad, el nivel de educación, el estado civil, las habilidades, los conocidos, y el miedo al fracaso

A continuación se presentan las tablas de contingencia que muestran la relación entre las distintas variables y la creación de empresas (Emprendimiento), se encontró una asociación altamente significativa en términos estadísticos.

Con respecto al género de la Tabla 3, se puede concluir que los hombres presentan una mayor tendencia a emprender, en la categoría emprendedores, la proporción de hombre prevalece sobre la de mujeres, exactamente lo contrario ocurre en el grupo de no emprendedores.

Tabla 3. Contingencia entre el género y el emprendimiento

Genero	No emprendedores	Emprendedores nacientes y nuevos	Total
Femenino	55%	41%	52%
Masculino	45%	59%	48%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Resultado de la Investigación

En cuanto a la edad se observa que hay mayor tendencia a ser emprendedor en el rango de edad de 25 a 44 años de edad, y se marca una tendencia hacia no ser emprendedor en la primera y última categoría (18 a 24 y 45 a 64 años) (ver Tabla 4).

Tabla 4. Contingencia entre la edad y el emprendimiento

Edad	No emprendedores	Emprendedores nacientes y nuevos	Total
18-24	23%	18%	22%
25-34	23%	31%	25%
35-44	20%	25%	21%
45-64	34%	25%	32%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Resultado de la Investigación

En relación con el nivel educativo, en la Tabla 5 se identifica el emprendimiento en los distintos niveles académicos, se puede inferir que este incide positivamente en el desarrollo de actividades emprendedoras, mientras que en la base de datos general (la cual incluye emprendedores y no emprendedores), la proporción de individuos en los niveles de pregrado es 29 y 5 %, en el grupo de emprendedores estos porcentajes ascienden a 39 y 7 % respectivamente. En contraste, lo opuesto se observa en la categoría de no emprendedores.

Tabla 5. Contingencia entre el nivel de estudios y el emprendimiento

Nivel Educativo	No emprendedores	Emprendedores nacientes y nuevos	Total
Nada o algunos estudios secundarios	28%	16%	26%
Grado de secundaria	42%	38%	41%
Pregrado	26%	39%	29%
Título de posgrado	4%	7%	5%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Resultado de la Investigación

Al analizar el estado civil, se observa un alto porcentaje de casados o en unión libre que conforman el grupo de los emprendedores, lo cual permite pensar que esta condición favorece el emprendimiento (ver Tabla 6).

Tabla 6. Contingencia entre el estado civil y el emprendimiento

Estado Civil	No emprendedores	Emprendedores nacientes y nuevos	Total
Soltero	36%	32%	35%
Casado/ Unión Libre	53%	58%	54%
Viudo/ Separado/ Divorciado	11%	10%	11%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Resultado de la Investigación

Con respecto a la pregunta de si se tienen las habilidades, el conocimiento y la experiencia para iniciar un negocio, se identificó que existe una alta relación entre el creer tener estas características y lograr ser un emprendedor (Tabla 7).

Tabla 7. Contingencia entre los conocimientos, experiencias y habilidades percibidas y el emprendimiento

Conocimientos, experiencias y habilidades percibidas.	No emprendedores	Emprendedores nacientes y nuevos	Total
No	50%	15%	43%
Si	50%	85%	57%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Resultado de la Investigación

En la Tabla 8, se evidencia que el porcentaje de emprendedores que tienen conocidos que hayan iniciado negocio, es mucho mayor que el porcentaje de no emprendedores que tienen conocidos que hayan iniciado negocio, es decir, el tener conocidos que hayan iniciado negocios puede ser representativo en la decisión de crear empresa.

Tabla 8. Contingencia entre conocidos que hayan iniciado empresa y el emprendimiento

Conocidos que hayan iniciado empresa.	No emprendedores	Emprendedores nacientes y nuevos	Total
No	77%	47%	70%
Si	23%	53%	30%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Resultado de la Investigación

Finalmente existe asociación significativa entre el miedo al fracaso y el emprendimiento, además el porcentaje de personas que no tienen miedo a fracasar es más alto en la categoría de emprendedores (ver Tabla 9).

Tabla 9. Contingencia entre propensión al riesgo y el emprendimiento

Propensión al Riesgo	No emprendedores	Emprendedores nacientes y nuevos	Total
No	64%	77%	67%
Si	36%	23%	33%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Resultado de la Investigación

Análisis Multivariado

Una vez hecho el análisis descriptivo de la variable dependiente y las demás variables, y los correspondientes análisis bivariados, se procede a realizar el análisis multivariado en el cual se encontró que los estimadores de los parámetros de las variables explicativas se ajustan en el modelo, y por tanto explican significativamente (p value $< 0,001$) la incidencia sobre el emprendimiento. (Ver Tabla 10).

Tabla 10. Incidencia de las variables de estudio en el emprendimiento

	Modelo 1 (Sin propensión al riesgo)		Modelo 2 (Con propensión al riesgo)	
	B	Exp(B)	B	Exp(B)
Constante	-3,501***	0,03	-3,302***	0,04
Genero	0,364***	1,44	0,339***	1,40
Edad (<24; >45)				
Edad (>25; <34)	0,289***	1,33	0,293***	1,34
Edad (>35; <44)	0,291***	1,34	0,300***	1,35
Estado Civil	0,189**	1,21	0,203**	1,23
Nivel Educativo (Sin educación)				
Nivel Educativo (Secundaria)	0,335***	1,40	0,299***	1,35
Nivel Educativo (pregrado)	0,544***	1,72	0,505***	1,66
Nivel Educativo (posgrado)	0,440**	1,55	0,431**	1,54
Conocimientos, experiencias y habilidades percibidas.	1,437***	4,21	1,373***	3,95
Conocidos que hayan iniciado empresa	0,985***	2,68	0,982***	2,67
Propensión al riesgo			-0,404***	0,67
Pseudo-R2 de Nagelkerke	0,209		0,213	
Diferencia en -2LL	1351,9		1367,3	
Test Hosmer-Lemeshow	0,873		0,332	
** $p < 0,01$ / *** $p < 0,001$				

Fuente: Resultado de la Investigación

Tras la inclusión de la variable miedo al fracaso, el pseudo coeficiente de determinación de Nagelkerke así como la diferencia en el valor de $-2LL$ (menos dos veces la diferencia entre la logaritmo de verosimilitud del modelo propuesto y el modelo nulo que solo incluye la constante), muestran incrementos, lo que se traduce en que la bondad de ajuste del modelo es mayor con la adición de la variable mencionada.

Vale la pena señalar que el modelo de regresión presentado acertó en un 67% de los casos, el umbral de clasificación fue el 20,7% (correspondiente al porcentaje de emprendedores). En la prueba de bondad de ajuste Hosmer-Lemeshow, la significancia fue superior a 0,05 (0,332), razón por la cual se concluye que el número de emprendimientos reales no difiere significativamente del número de emprendimientos predichos.

A partir del modelo de regresión logística se halló evidencia para establecer que el miedo al fracaso incide negativamente sobre el emprendimiento. El exponencial beta nos indica que una persona que es propensa al riesgo tiene 1,5 veces más probabilidad de crear empresa que una persona que no lo es (lo anterior en virtud que $1/0,67=1.5$).

Con respecto a las variables de control se encuentra que todas ayudan a explicar la variable dependiente (el emprendimiento); sin embargo lo hacen en una mayor proporción la variable conocimientos, experiencias y habilidades previas y la variable tener conocidos que hayan iniciado empresa en los dos últimos años. Adicionalmente, con respecto a las demás variables se pudo identificar lo siguiente: El ser hombre aumenta la probabilidad de ser emprendedor, las personas entre 25 y 44 años de edad tienen más probabilidad de ser emprendedores, las personas con estudios posteriores a la secundaria tienen mayor probabilidad de ser emprendedores, si está casado o vive con alguien aumenta la probabilidad de ser emprendedor.

6. Conclusiones

Esta investigación aporta un valor añadido a la literatura existente en la relación entre propensión al riesgo y la decisión de crear empresa y da un paso inicial hacia la comprensión del tema de investigación en el contexto colombiano.

Conclusiones de la revisión de la literatura

- El emprendimiento es el proceso dinámico y social donde los individuos, solos o en colaboración, identifican oportunidades de innovación y actúan sobre ellas mediante la transformación de las ideas en actividades prácticas y específicas, ya sea en un contexto social, cultural o económico (Kuura et al., 2014), el estudio de este fenómeno se da desde cuatro enfoques: económico, psicológico, socio-cultural y gerencial (Alonso, 2012; Alonso & Galve Gorriz, 2008). Cada vez es más creciente el interés por identificar las características psicológicas asociadas a este fenómeno en contraste con el énfasis en aspectos económicos.
- El emprendimiento es estudiado principalmente desde la teoría de la conducta planificada y el modelo de conducta empresarial, para el caso del riesgo este es introducido en este campo del saber por medio de la teoría de la motivación, la teoría de los rasgos personales del individuo y la teoría cognitiva (Graña, 2002; Quintero, 2007). Toda actividad nueva lleva consigo un riesgo moderado, por lo cual se puede esperar en el emprendedor una propensión hacia el riesgo; entendiendo este último como un rasgo de la personalidad multifacética definida como la orientación del individuo a asumir retos en su proceso de decisión y medida por el nivel de incertidumbre percibido (Kannadhasan et al., 2014).
- Los estudios empíricos –generalmente realizados en contextos internacionales- coinciden en que los individuos con una mayor propensión

al riesgo tienen mayor probabilidad de emprender, sin embargo esto no ha sido testeado en el contexto Colombiano, los estudios sobre emprendimiento en el país son escasos y en general enfatizan en construcciones teóricas y cuando ofrecen evidencia empírica generalmente analizan el género y las características del emprendedor.

Conclusiones del estudio empírico

- El presente estudio ofrece evidencia empírica de la influencia de la propensión al riesgo en la decisión de crear empresa en el contexto colombiano. Los resultados son consistentes con la literatura teórica y con estudios empíricos realizados en otros países, los cuales muestran que las personas al tener una percepción reducida de fallo, aumentan la probabilidad de que un individuo tome la decisión de iniciar un nuevo negocio (Arenius & Minniti, 2005; Weber & Milliman, 1997).
- Llama la atención la alta relación existente entre los conocimientos, experiencias y habilidades percibidas y la variable de estudio (Emprendimiento); esto mismo sucede, aunque con menor fuerza, con el hecho de tener conocidos que hayan iniciado empresa. El hecho de que tener los conocimientos, habilidades y experiencia requeridos para empezar un nuevo negocio, aumente la probabilidad de ser emprendedor puede ser explicado de dos formas: De una parte los conocimientos, habilidades y experiencia previa genera confianza de las personas en sí mismas, lo que hace que los emprendedores exploren en mayor medida el entorno y así tomen la decisión de emprender (Arenius y Minniti, 2005; Koellinger et al., 2005), y de otra, el tener conocimientos previos ayuda a las personas a descubrir oportunidades que otros no visualizan fácilmente (Ardichvili et al., 2003). Con respecto a la relación entre tener conocidos que hayan iniciado negocio en los últimos dos años y la probabilidad de ser emprendedor, esto está en línea con lo planteado por Aldrich (1999);

Cramer et al. (2002); y Morales & Roig (2005) en cuanto a que las redes personales, aumentan la confianza en el emprendedor, gracias a que estas prestan el servicio de asesoría, sirven de soporte y dan ejemplo; e inciden en que el emprendedor vea el crear empresa como una opción profesional viable.

- En cuanto al género, al igual que Langowitz & Minniti (2007) se identificó que el ser hombre aumenta la probabilidad de ser emprendedor, esto puede deberse a que las mujeres todavía tienen la principal responsabilidad de la familia y los niños, más dificultades en la obtención de un préstamo bancario y mayor dificultad en la identificación con los grupos de trabajadores (Delmar & Davidsson, 2010). Con respecto a la edad, las personas entre 25 y 44 años de edad tienen una probabilidad mayor de ser emprendedores lo que es consistente con lo afirmado por Der, Thurik, & Grilo (2010): la relación entre las dos variables es creciente hasta cierta edad y a partir de ella comienza a disminuir, esto debido a que existe una relación en U, incrementando la actividad emprendedora en la medida en que aumenta la experiencia y las relaciones empresariales y empieza a decrecer al ir acercándose a la edad de jubilación (Nyström, 2012).
- En relación con el estudio, se observó que a medida que aumenta el nivel de formación las personas tienen mayor probabilidad de ser emprendedores. Según Barrenechi (2014); la educación proporciona a los individuos el conocimiento que puede ser plasmado en nuevos productos o servicios, además se debe tener en cuenta que las personas con educación prefieren remuneración por el autoempleo. Finalmente, los resultados indican que estar casado o vivir con alguien aumenta la probabilidad de ser emprendedor, Langowitz & Minniti (2007) coinciden con estos hallazgos, e indican que esto se sustenta en la estabilidad que genera en los individuos el tener una vida en pareja.

- Estos resultados tienen implicaciones para el desarrollo del ecosistema de emprendimiento en el país y pueden ser importantes para la formulación de la política pública que fomente el emprendimiento. Los entes gubernamentales pueden utilizar estos resultados para revisar y enfocar los programas y estrategias utilizadas para fortalecer el emprendimiento teniendo en cuenta la orientación al riesgo de las personas a los que va dirigidos los programas, la edad, el género, los estudios y experiencias previas de los potenciales emprendedores, y las relaciones y las redes de apoyo con las que cuentan, incluso entendiendo que la presencia de estos dos últimos estimula la creación de empresas, la política puede orientarse a promover estas condiciones en los potenciales emprendedores.
- Así mismo, implementar estrategias en la población objetivo con el fin de contrarrestar las debilidades encontradas, como por ejemplo formación en habilidades emprendedoras, trabajos psicológicos para fortalecer la autoconfianza y la propensión al riesgo.

Limitaciones del Estudio

El tener una variable dependiente (emprendimiento) con una distribución desbalanceada (79,3% y 20,7%) obligo a trabajar con un modelo de regresión que tiene un porcentaje de aciertos del 67%, no obstante el modelo es aceptable y con una alta significancia estadística de cada una de las variables.

Futuras Líneas

El hecho de que esta área este poco explorada en el contexto colombiano motiva a profundizar en futuras líneas. En la revisión de la literatura, se encontraron tres categorías que agrupan los determinantes del emprendimiento (factores demográficos, factores psicológicos e

individuales y factores ambientales); sin embargo revisando que estudios se han hecho para el caso colombiano con respecto a esta relación, es notable la falta de investigaciones y el poco aprovechamiento de bases de datos como la del Global Entrepreneurship Management GEM, por ende con estudios como este se abre una puerta hacia el estudio de todas estas variables que pueden ayudar a caracterizar y entender el fenómeno del emprendimiento en el contexto nacional y así poder actuar acertadamente en cuanto a las políticas y acciones que se tomen para incrementar la actividad emprendedora. De otra parte, los resultados de la regresión muestran la importancia de la variable conocimientos, experiencias y habilidades percibidas. Tendría sentido analizar el rol moderador de esta variable en la relación estudiada, de acuerdo con Caliendo et al (2009) la percepción de los individuos cuando son encuestados frente al miedo a fracasar puede ser inducida por la falta de habilidades, conocimientos y experiencias que se requieren para iniciar una nuevo negocio.

Finalmente, teniendo en cuenta la gran influencia que tiene el tener conocidos que hayan iniciado empresa, sería interesante realizar un estudio entre esta variable y la variable dependiente, esto alineado con lo presentado en otros estudios como el de Herrera (2012) que enfatiza en la importancia de las redes y las relaciones entre las personas para el emprendimiento.

Bibliografía

- Ajzen, I. 1991. The theory of planned behavior. *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, 50(2): 33.
- Aldrich, H. E. 1999. *Organizations Evolving*. London: Sage Publications
- Alonso, P. E. 2012. *La Configuración de la Intención Emprendedora entre Académicos Responsables de Proyectos de Investigación en España. Un Enfoque de Género*. Universidad de Granada, Granada.
- Alonso, M. J., & Galve Gorriz, C. 2008. El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 26: 40.
- Alvarez, C., Urbano, D., & Amorós, J. E. 2014. GEM research: achievements & challenges. *Small Business Economics Journal*, 42: 21.
- Apergis, N., & Pekka, V. 2010. Incentives & female entrepreneurial activity: Evidence from panel firm level data. *International Advances in Economic Research Journal*, 16: 17.
- Ardichvili, A., Cardozo, R., & Ray, S. 2003. A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 18: 19.
- Arenius, P., & Minniti, M. 2005. Perceptual Variables & Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24: 15.
- Barba, V., & Atienza, C. 2012. Entrepreneurial behavior: Impact of motivation factors on decision to create a new venture. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 18(2): 7.
- Barreneche, A. 2014. Analyzing the determinants of entrepreneurship in European cities. *Small Business Economics*, 42: 22.
- Bernardo, A. E. & Welch, I. 2001. On the evolution of overconfidence and entrepreneurs. *Journal of Economics and Management Strategy*, 10: 30.
- Bolívar, A., & Hormiga, E. 2012. La influencia del proceso de migración en la percepción del riesgo de crear una empresa. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 18(1): 17.

- Brockhaus, R. H. 1980. Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3): 13.
- Bullough, A., Renko, M., & Myatt, T. 2014. Danger Zone Entrepreneurs: The Importance of Resilience & Self-Efficacy For Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship, Theory & Practice*, 38(3): 27.
- Busenitz, L. W., & Barney, J. B. 1997. Differences between entrepreneurs & managers in large organizations: Biases & heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12: 22.
- Caliendo, M., Fossen, F. M., & Kritikos, A. S. 2009. Risk attitudes of nascent entrepreneurs- new evidence from an experimentally validated survey. *Small Business Economics Journal*, 32: 15.
- Correa, Z., Delgado Hurtado, C., & Conde, Y. A. 2011. Formación en emprendimiento en estudiantes de la carrera de administración de empresas en la Universidad Pública de Popayan. *Revista EAN*, 71: 12.
- Countin, I., Larraza, M., & Mas, I. 2007. Características distintivas de los emprendedores y los empresarios establecidos: evidencia a partir de los datos REM de Navarra. *Revista de Empresa*, 20: 10.
- Cramer, J. S., Hartog, J., Jonker, N., & Van, C. M. 2002. Low risk aversion encourages the choice for entrepreneurship: an empirical test of a truism. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 48: 8.
- Crecente, F. J. 2009. *Análisis de la financiación de la actividad emprendedora*. Universidad de Alcalá, Madrid.
- Chen, C., Gene, P., & Crick, A. 1998. Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13: 22.
- Davidsson, P., & Honig, B. 2003. The role of social & human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18: 31.
- Delmar, F., & Davidsson, P. 2010. Where do they come from? Prevalence & characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 12(1): 23.

- Der, P. V., Thurik, R., & Grilo, I. 2010. The entrepreneurial ladder & its determinants. *Applied Economics*, 42: 9.
- Douglas, E. J., & Shepherd, D. A. 2002. Self-employment as a career choice: Attitudes, Entrepreneurial intentions, & Utility Maximization. *Entrepreneurial Theory & Practice*, 26(3): 10.
- Forlani, D., & Mullins, J. W. 2000. Perceived Risk & Choices in Entrepreneurs' New Venture Decisions. *Journal of Business Venturing*, 15: 18.
- Gartner, W. B. 1985. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *The academy of management review*, 10(4): 11.
- Goethner, M., Obschonka b, M., Silbereisen, R. K., & Cantner, U. 2012. Scientists' transition to academic entrepreneurship: Economic & psychological determinants. *Journal of Economic Psychology*, 33: 14.
- Gomez, H. J., & Mitchell, D. 2014. *Innovación y emprendimiento en Colombia: Balance, perspectivas y recomendaciones de política, 2014 - 2018*. Bogota: Fedesarrollo
- Graña, F. M. 2002. Creación de empresas. Factores asociados al éxito emprendedor en cinco ciudades argentinas. *Universidad Nacional de Mar del plata*.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. 1999. Análisis Multivariante, Quinta edición ed.: 249- 324. Madrid: Prentice Hall International, Inc.
- Henriquez, M. C., Mosquera, C. E., & Arias, A. 2010. Impacto de las variables de percepción en la creación de empresas de mujeres en Colombia. *Revista de Economía y Administración*, 7(1): 11.
- Herrera, C. E. 2012. Una investigación en emprendimiento: Caracterización del emprendedor. *Económicas CUC*, 33(1): 14.
- Hofstede, G. 1991. *Cultures & organizations: Software of the mind* (Culturas y Organizaciones, el Software Mental, Madrid. ed.). Madrid: McGraw Hill.
- Honjo, Y. 2015. Why are entrepreneurship levels so low in japan?. *Japan and the World Economy*, 36

- Hvide, H. K., & Panos, G. A. 2014. Risk tolerance & entrepreneurship. ***Journal of Financial Economics***, 111: 24.
- Kannadhasan, M., Aramvalathan, S., & Pavan, B. 2014. Relationship among cognitive biases, risk perceptions & individual's decision to start a venture. ***Decision***, 41(1): 12.
- Kihlstrom, R. E., & Laffont, J.-J. 1979. A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. ***Journal of political economy***, 87(4): 30.
- Koellinger, P. 2008. Why are some entrepreneurs more innovative than others? ***Small Business Economics Journal***, 31: 17.
- Kuratko, D. F., Morris, M. H., & Schidehutte, M. 2015. Understanding the dynamizs of entrepreneurship through framework approaches. ***Small Business Economics***, 45: 13.
- Kuura, A., Blackburn, R. A., & Lundin, R. A. 2014. Entrepreneurship & projects- Linking segregated communities. ***Sc&inavian Journal of Management***, 30: 17.
- Lanero, A., Sánchez, J. C., Villanueva, J. J., & D'Almeida, M. 2007. ***La perspectiva cognitiva en el proceso emprendedor***. Paper presented at the X Congreso Nacional de Psicología Social: Un Encuentro de Perspectivas.
- Langowitz, N., & Minniti, M. 2007. The entrepreneurial propensity of women. ***Entrepreneurship Theory & Practice***, 31(3): 24.
- Marulanda, F. A., Montoya, I. A., & Velez, J. M. 2014. Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. ***Pensamiento y Gestion***, 36: 33.
- Minniti, M. 2004. Organization alertness and asymmetric information in a spin-glass model. ***Journal of Business Venturing***, 19(5).
- Morales, S. T., & Roig, S. 2005. The new venture decision: An analysis based on the GEM project Database. ***International Entrepreneurship & Management Journal***, 1: 21.

- Newbold, P., Carlson, W. L., & Thorne, B. M. 2013. Estadística para administración y economía, Octava Edición ed.: 433- 436. Madrid: Pearson Education S.A.
- Nyström, K. 2012. Entrepreneurial employees: Are they different from independent entrepreneurs?, *Working Paper Series in Economics & Institutions of Innovation*, Vol. 10: 12: Royal Institute of Technology, CESIS - Centre of Excellence for Science & Innovation Studies.
- Noguera, M., Alvarez, C. and Urbano, D. 2013. Sociocultural factors and female entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9.
- Pereira, F. 2003. Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. *Economía, Gestión y Desarrollo*, 1: 18.
- Pereria, F., Osorio, F., Medina H, L. M., Vesga, R., Quiroga, R. F., Gomez, L., Restrepo, J. G., Varela, R., & Soler, J. D. 2012. Reporte GEM Colombia 2011 - 2012. In E. S. Javeriana (Ed.): 76. Colombia.
- Pete, S., Nagy, A., Gyorfy, L. Z., Benyovszki, A., & Petru, T. p. 2010. The evolution of early-stage entrepreneurial activity influencing factors in Romania. *Theoretical & Applied Economics Volume XVII*, 7(548): 10.
- Petrakis, P. E. 2007. The effects of risk & time on entrepreneurship. *International Entrepreneurship & Management Journal*, 3: 15.
- Pinillos, J. 2003. Una aproximación a la percepción del riesgo en la creación de empresas In E. Genesca, D. Urbano, J. L. Capelleras, C. Guallarte, & J. Verges (Eds.), *Creacion de empresas. Entrepreneurship. Homenaje al profesor Jose Maria Veciana Verges*: 49 - 73. Barcelona, España: Servei de Publicacions Universitat Autonoma de Barcelona.
- Quintero, C. 2007. Generación de Competencias en Jóvenes Emprendedores.
- Ramírez, M., Bernal, M., & Fuentes, R. 2013. Emprendimiento y Desarrollo Manufacturero en las Entidades Federativas de Mexico. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía.*, 44(174): 167-195.

- Sanchez, J. C., Lanero, A., & Yurrebasso, A. 2005. Variables determinantes de la intención emprendedora en el contexto universitario. **Revista de Psicología Social Aplicada**, 15(1): 24.
- Sepulveda, J. P. 2011. The attitude toward the risk of entrepreneurial activity: Evidence from Chile. **Revista Latinoamericana de Administración**, 46: 9.
- Sigrist, B. 1999. Entrepreneurial opportunity recognition, **Annual UIC/AMA symposium at Marketing/Entrepreneurship Interface**. Sofia-Antipolis, Francia.
- Simon, M., Houghton, S. M., & Aquino, K. 1999. Cognitive biases, risk perception, & venture formation: How individuals decide to start companies. **Journal of business venturing**, 15(2): 113-134.
- Thanh, M. T., & Turkina, E. 2014. Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship. **Journal of business Venturing**, 29: 21.
- Valencia, A., Cadavid, L., Ríos, D. C., & Awad, G. 2012. Factores que inciden en las intenciones emprendedoras de los estudiantes. **Revista Venezolana de Gerencia**, 17(57): 17.
- Varela, R., Martinez, A. C., & Peña, A. T. 2011. Intención de los estudiantes de la universidad Icesi hacia la creación de empresa. **Estudios Gerenciales**, 27(119): 18.
- Weber, E. U., & Milliman, R. A. 1997. Perceived Risk Attitudes: Relating Risk Perception to Risky Choice. **Management Science**, 43(2): 22.