



**ACERCAMIENTO AL EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA
EN EL SIGLO XXI**

AUTOR(ES)

CAMILO JOSÉ CARVAJAL HORMIGA

JUAN PABLO OSPINA GIRALDO

DIRECTOR DEL PROYECTO

CARLOS GIOVANNI GONZÁLEZ ESPITIA, *Ph. D*

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

2021

Contenido

1. Resumen	3
1. Introducción.....	6
2. Marco Teórico.....	10
3. Descripción de los Datos	17
4. Metodología.....	24
5. Análisis de Resultados	26
6. Conclusión.....	31
7. Bibliografía.....	35

Índice de Figuras

Figura 1. Factores que influyen la Tolerancia al Riesgo.....	18
---	----

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Distribución de la edad de los emprendedores colombianos según GEM 2015.	22
Gráfico 2. Densidad de los emprendedores colombianos según GEM 2015.	22

Índice de Tablas

Tabla 1. Descripción de las variables	20
Tabla 2. Estadísticas Descriptivas	21
Tabla 3. Correlación independiente de las variables del modelo	23
Tabla 4. Regresión Logística	26
Tabla 5. Efectos marginales después del Logit.....	26

Índice de Ecuaciones

Ecuación 1. Método de Máxima Verosimilitud.....	24
Ecuación 2. Estimación Modelo Logit en STATA	25

Dedicatoria

La presente investigación está dedicada a todos aquellos emprendedores colombianos que aún bajo el contexto y las adversidades más difíciles, con su arduo trabajo logran sobreponerse y cada día transformar nuestro país en uno mejor.

1. Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo precisar los factores clave para determinar la tolerancia al riesgo en Colombia al momento de emprender. Para tal propósito se efectuó una revisión de la literatura teniendo como eje fundamental la teoría económica, posteriormente, se analizaron los datos provenientes de la encuesta del Global Entrepreneurship Monitor para Colombia en el año 2015. La estrategia empírica que se utiliza es la estadística, empezando por el análisis descriptivo de las variables, sus correlaciones y su comportamiento en general. Adicionalmente, se estiman modelos econométricos de elección discreta (Logit). Los principales resultados muestran que las mujeres tienen más probabilidad de experimentar miedo a fracasar, que las características personales del contexto más relevantes son las habilidades y emprender por oportunidad (o necesidad), y, por último, el factor del entorno que más afecta al individuo es el estatus. Dado lo anterior, se pueden hacer las siguientes recomendaciones de política: primero, impulsar la calidad y la cobertura de la educación, segundo, ofrecer exenciones tributarias y beneficios de diversas índoles a quienes emprenden, y finalmente, fomentar la igualdad de condiciones y oportunidades para que el mayor número de personas puedan tener un rol en el tejido empresarial colombiano.

Palabras Clave: Emprendimiento, miedo al fracaso, Colombia, Siglo XXI.

Abstract

The goal of this paper is to identify the key factors to determine risk tolerance in Colombia when it comes to entrepreneurship. For this purpose, a review of the literature was carried out with economic theory as a fundamental axis, then the data from the Global Entrepreneurship Monitor survey for Colombia in 2015 was analyzed. The empirical strategy used is statistics, starting with descriptive analysis of the variables, their correlations, and their general behavior. Additionally, discrete choice econometric models (Logit) are estimated. The main results show that women are more likely to experience fear of failure, that the most relevant personal characteristics of the context are skills and entrepreneurship by opportunity (or necessity), and finally, the environmental factor that most affects the individual is status. Given the above, the following policy recommendations can be made: first, boost the quality and coverage of education, second, offer tax exemptions and benefits of various kinds to entrepreneurs, and finally, promote equal conditions and opportunities so that the greatest number of people can play a role in the Colombian business framework.

Keywords: Entrepreneurship, fear of failure, Colombia, 21st Century.

1. Introducción

El análisis de la presente investigación se basa en los datos obtenidos del GEM (Global Entrepreneurship Monitor) para el 2015. Se ha procedido a escoger esta serie de datos, puesto que se considera el año 2015 como un año sin choques exógenos importantes y lo suficientemente espaciado de eventos influyentes que han impactado las economías, como por ejemplo la crisis del 2008 y la crisis derivada de la pandemia por el COVID-19 del 2020. De este modo, el 2015 constituye un año representativo para describir el comportamiento emprendedor, así como es de interés su análisis más detallado.

Paralelamente, el caso latinoamericano toma gran relevancia para efectos de este estudio dada las similitudes de condiciones geográficas, socioeconómicas, históricas, comportamentales de sus habitantes, entre otras. El contexto latinoamericano es particular, no solamente por el PIB (similar entre los países), sino también porque dos de sus países (Colombia y Brasil) se encuentran entre los 20 países más desiguales del mundo de acuerdo con el coeficiente de GINI calculado por el Banco Mundial (World Bank, 2018).

Históricamente, como lo resalta Bértola & Ocampo (2013), el tipo de economía latinoamericana no ha permitido un profundo desarrollo, debido a un conjunto de complejas relaciones sociales, culturales y políticas que sentaron las bases de modelos de intercambio incipientes ligados estrechamente a actividades del sector primario. Esencialmente, se ha heredado desde la colonia una débil economía sustentada primordialmente en exportación de productos agropecuarios y forestales, como también de actividades extractivistas de minerales, especialmente el oro y la plata, así como el

petróleo y el carbón. Sin embargo, es irónico que las empresas que realizan gran parte de estas actividades extractivistas y de explotación del suelo en Latinoamérica no son de la región. Por consiguiente, América latina se ha visto rezagada en términos de PIB per cápita (\$8,869 USD) comparado con otras regiones como por ejemplo América del Norte (\$63,343 USD), Europa (\$34,913 USD) o Asia Central (\$24,742 USD), únicamente superando a África (\$1,596 USD) (The World Bank, 2019).

Dado este contexto, es importante resaltar que uno de los principales motivos de emprendimiento en Latinoamérica ocurre por necesidad (Xavier et al, 2013). Debemos entender ésta como el elemento crucial que impulsa a los emprendedores, particularmente en Latinoamérica, a empezar un negocio para compensar aquella falta de fuentes de empleo (González et al, 2019).

Igualmente, esta necesidad descrita viene acompañada por bajas aspiraciones de crecimiento, lo cual es preocupante, puesto que no relaciona un impacto considerable en la generación de empleo, no genera aumentos en la productividad y se observan ingresos minúsculos, elementos que las políticas públicas deben abordar con determinación. Por último, resulta entonces relevante resaltar que es una institucionalidad débil la que logra traducirse en precarias condiciones que dan surgimiento a empresarios informales y estilos de vida de supervivencia (González et al, 2019).

Por lo anterior, debemos entender al agente en el que se centra esta investigación, siguiendo el pensamiento de Schumpeter, el emprendedor es una persona dinámica y fuera de lo común, que promueve nuevas combinaciones o innovaciones. En consecuencia, podemos definir el emprendimiento como esa creación de innovaciones,

tanto técnicas, como financieras en un entorno competitivo en el cual deben tomar constantes riesgos para percibir beneficios que en ocasiones son inciertos (Schumpeter, 1949/1951). Para complementar la anterior definición, nos podemos centrar en el concepto de emprendimiento brindado directamente por el GEM, que lo estipula como cualquier tentativa de creación de una nueva empresa o de un nuevo negocio, que puede ser un autoempleo, una nueva organización empresarial o la expansión de un negocio existente, por parte de un individuo, un equipo de individuos o una empresa establecida (GEM, 1999).

Específicamente, esta investigación se centra en el emprendimiento colombiano. Un acercamiento más detallado en este ámbito se torna interesante teniendo en cuenta las circunstancias macroeconómicas y culturales que lo enmarcan.

La presente investigación considera que el estudio del emprendimiento es crucial para el desarrollo económico del país, promoviendo un conocimiento más detallado. Lo anterior, facultará a los agentes quienes toman decisiones con herramientas que les permitirán entender cómo actuar para lograr las metas que un país como Colombia necesita. También, la importancia de su estudio recae en el tejido empresarial colombiano, el cual está compuesto principalmente por micro, pequeñas y medianas empresas, donde se debe investigar los determinantes de éste a profundidad para analizar su comportamiento, funcionamiento y proyección.

Es así que, el objetivo general de la investigación es hallar los determinantes del emprendimiento colombiano en el siglo XXI, fundamentado por el análisis econométrico del entorno del individuo; específicamente la percepción del emprendimiento como una carrera deseable, el estatus de los emprendedores y las preferencias de los estándares

de igualdad; del mismo modo, los factores intrínsecos de los individuos; concretamente su visualización de oportunidades, sus habilidades para emprender, el género, la edad, su nivel educativo y la experiencia previa. Las variables en mención explican la Tolerancia al Riesgo de los individuos para emprender. Para menester de esta investigación, se ha utilizado la base de datos del GEM (Global Entrepreneurship Monitor) del año 2015 la cual nos provee información vital para entender mejor la actividad emprendedora y los distintos aspectos que la moldean y afectan.

Los hallazgos encontrados sugieren que, un emprendedor promedio en Colombia tiene una probabilidad 35,87% de sentir temor al fracaso cuando emprende. De las seis variables innatas de los individuos, cuatro influyen en cuanto a la tolerancia al riesgo de éste, las cuales son: Visualización de oportunidades, Habilidades emprendedoras, Género y Edad. En cuanto al entorno del individuo, solo el Estatus de los emprendedores incide en la tolerancia al riesgo de los individuos. Finalmente, se encuentran ciertas correlaciones importantes entre la Educación, Oportunidad y las Habilidades; así mismo, entre Miedo al Fracaso con el Género y las Habilidades.

Este documento se estructura en siete secciones: en la primera se discute la teoría económica y distintos fundamentos, trayendo a colación resultados de diversas investigaciones, para afianzar y/o justificar la inclusión de determinadas variables en la investigación. Luego, se presenta la descripción de los datos seguidamente de la metodología para la estimación de un modelo probabilístico tipo Logit, y se finalizará con el análisis de los resultados acompañados a continuación por una sección de conclusiones y recomendaciones.

2. Marco Teórico

La actividad emprendedora representa un gran motor del aparato productivo nacional. Su rol dentro de la economía es fundamental y su correcto desarrollo es indispensable para favorecer el crecimiento de los países. Es así, que el emprendimiento ha sido objeto de estudio por varias décadas donde se han planteado hipótesis e investigaciones para determinar y conocer a profundidad su funcionamiento y las particularidades del mismo. Por lo anterior, se ahondará en las diferentes características y variables que lo moldean, teniendo en cuenta la teoría económica que explica el comportamiento de los individuos al momento de emprender. Para resolver la pregunta de análisis y profundizar en el tema, basándonos en el GEM, nuestra investigación se interesa en determinar cómo los factores individuales, demográficos y de contexto han moldeado el emprendimiento en Colombia.

Uno de los aspectos fundamentales en el emprendimiento es la tolerancia al riesgo o miedo al fracaso, puesto que esta característica de los individuos tiene una influencia importante al momento de emprender. Históricamente en la investigación de la psicología de los individuos el miedo al fracaso está estrechamente relacionado con la toma de riesgos por su parte, y según Autio & Pathak (2010) también está relacionado con la falta de confianza de un individuo en su capacidad para hacer frente a la incertidumbre interna o externa vinculada a las nuevas empresas, así como el miedo a las consecuencias previstas de dicho fracaso.

Relacionándolo con el emprendimiento por oportunidad y por necesidad, donde posteriormente profundizaremos más, Zwan et al (2016) argumentan que tanto para los

dos tipos de emprendimiento las actitudes de riesgo son muy parecidas. Generalmente, las personas que son reacias al riesgo y temen fracasar tienen menos probabilidades de iniciar un emprendimiento. Paralelamente, Parker (1997) plantea que el riesgo puede reducir el incentivo para convertirse en emprendedor, en su misma línea se encuentran Kihlstrom & Laffont (1979) donde concluyen que la probabilidad de ingreso al autoempleo es mayor para las personas con niveles más bajos de aversión al riesgo.

En la encuesta GEM, el miedo al fracaso se define como un indicador de las actitudes individuales hacia el riesgo (Ardagna & Lusardi, 2008). La profundización de la literatura sobre emprendimiento muestra que, el miedo al fracaso se presenta como una barrera para el emprendimiento y un inhibidor de las ambiciones de crecimiento de los emprendedores en fase inicial (Cacciotti & Hayton, 2014).

También, en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Reynolds et al (2001) condensan la diferenciación entre las motivaciones de empuje y atracción en los conceptos de emprendimiento por oportunidad y por necesidad. Con la introducción de estos conceptos, generalmente se considera el emprendimiento por oportunidad cuando los factores de atracción llevan a los emprendedores a aventurarse a crear una empresa, mientras que los emprendedores por necesidad son acarreados por los factores de empuje.

Los conceptos de emprendimiento por necesidad y por oportunidad son muy importantes también en términos macroeconómicos debido a que impactan en magnitudes diferentes el crecimiento económico y la creación de empresas (Wennekers et al, 2005). Este último factor, es de especial relevancia en Colombia, puesto que la mayoría de las empresas, el 90%, son MiPymes (micro, pequeña y mediana empresa)

(Ministerio de Trabajo, 2019). Todo lo anterior tiene implicaciones significativas al momento de elaborar políticas públicas debido a que si se quiere impulsar los emprendimientos por oportunidad no necesariamente benefician a los emprendimientos por necesidad y viceversa. Un ejemplo claro de esto es cuando se incentiva la creación de empresas por parte de los desempleados, en este caso se está incentivando el emprendimiento por necesidad y no por oportunidad (Bergmann & Sternberg, 2007).

Para profundizar en la investigación debemos centrarnos en las características de los individuos, en este caso las características demográficas. Por lo anterior, un factor relevante en este aspecto es el género del emprendedor. En su estudio Jordán, Serrano, Pacheco, & Brito (2016) concluyen que el género masculino tiene mayor capacidad emprendedora basándose en las diferencias significativas respecto a la variable género. Así mismo, Alonso & Álvarez (2011) afirman que emprender por oportunidad tiene mayor probabilidad si los autores son hombres, por otro lado, las mujeres tienen más probabilidades de iniciar negocios por necesidad.

Paralelamente, si enfocamos el estudio de la literatura en los determinantes del emprendimiento femenino, específicamente en su tolerancia al riesgo, Minniti & Le' Vesque (2008) afirman que en general las mujeres son más reacias al riesgo que los hombres. De igual modo, las empresas creadas por las mujeres tienden a ser más pequeñas y con menores expectativas de crecimiento que las iniciadas por los hombres; más aún, los emprendimientos de las mujeres por lo general son menos rentables que los de los hombres, incluso dentro del mismo sector económico.

Adicional a esto, otro componente considerable es la educación y el papel que desempeña. Es importante resaltar entonces que la formación del capital humano no es

solo relevante para obtener procesos productivos en las economías mucho más eficientes, pero también para auxiliar la creación e introducción de innovaciones de las cuales los emprendimientos están permeados (Galindo et al, 2016). Aquí, se hace clave comprender que la educación es la que funciona como un catalizador que puede favorecer a las personas a desarrollar cualidades emprendedoras, tales como la autoconfianza y la necesidad de logro, entre otras (Rasheed, 2000).

Por otro lado, la educación propicia habilidades emprendedoras con las cuales a un individuo se le facilitará en cualquier contexto reconocer la oportunidad e ir tras de ella (Stevenson, 2000), aquellas particularidades o rasgos individuales que los sujetos tienen se van fomentando, aminorando o complementando a medida que los individuos se educan (Formichella & Massigoge, 2004). Esto último, toma gran importancia pues la formación del individuo hace más efectiva la decisión de completar acciones emprendedoras (Osorio Tinoco & Pereira Laverde, 2011).

Igualmente, algunos estudios empíricos refuerzan el pensamiento anterior, señalando la relación positiva entre la educación y el emprendimiento por oportunidad, sugiriendo que entre, mayor sea el grado de educación de los individuos, estos persiguen el emprendimiento para tomar ventaja de las oportunidades que se les presentan (Stephan et al, 2015). En definitiva, vemos pues que el emprendimiento es una disciplina que puede ser aprendida, y por consiguiente la educación es una variable que deber ser considerada.

Desde otro ángulo, revisando la literatura, la edad no es una variable concluyente a la hora de explicar el emprendimiento. Desde una arista, se defiende que las personas jóvenes son especialmente capaces de producir grandes ideas y que cargan con menos

responsabilidades o distracciones como la familia, fomentando el emprendimiento. También se argumenta que los jóvenes son más agudos y cercanos a la tecnología por lo que deberían tener una capacidad de ideas transformadoras más altas (Azoulay et al, 2020). Paralelamente, si bien es cierto que la intención de empezar un emprendimiento decae con la edad, se logra rescatar que la oportunidad de comenzar un emprendimiento se aumenta con la misma a causa de una acumulación de experiencia, capital social (networking), mayor acceso a financiación, entre otros elementos (Praag & Ophem, 1995). Es por lo anterior que veremos más adelante si esta variable debe ser considerada o no.

En armonía con lo anterior, tenemos el porcentaje de todos los encuestados que comunicaron tener el conocimiento, las habilidades y sobre todo las experiencias requeridas para empezar un nuevo negocio / emprendimiento. Con respecto a esto, cabe resaltar que en investigaciones precedentes se ha logrado establecer una relación positiva entre la experiencia previa del emprendedor y el tipo de emprendimiento que construye (Bird Schoonhoven & Romanelli, 2001), dado que, como lo señalan Colombo & Grilli (2006), hay un estrecho vínculo entre lo que los fundadores de nuevas empresas saben y pueden hacer con lo que han aprendido en su vida o más aún en su último trabajo. Esto último toma gran relevancia, puesto que es aquella transferibilidad de conocimientos a través de industrias la que quizás puede explicar el desarrollo de habilidades gestoras en los individuos (Gompers et al, 2005). Finalmente, es ese tiempo en que cada individuo se ha encontrado ocupado y los fracasos que ha tenido que afrontar al trabajar, entre otros elementos los cuales integralmente pueden llegar a determinar el éxito empresarial (Flores et al, 2011).

Hechavarria et al (2009) resalta que el estudio del emprendimiento es deficiente si se centra exclusivamente en las características y el comportamiento de los emprendedores individualmente, por un lado, y si trata los factores sociales, económicos y políticos que influyen en el emprendimiento como estadísticas demográficas externas; Es por lo anterior, que se debe comprender holísticamente todas las variables (tanto internas del individuo como las de su entorno) al momento de analizar el emprendimiento. Teniendo en cuenta la teoría del GEM y su encuesta, se considera ciertas características que representarán el contexto y el entorno donde se encuentran los emprendedores para efectos de nuestra investigación, por ejemplo, la percepción del emprendimiento como una carrera deseable, el estatus de los emprendedores en el país y las preferencias de los estándares de igualdad.

El enfoque sociológico sustenta que el entorno sociocultural determina la decisión de un individuo de iniciar un emprendimiento (Shapero y Sokol 1982 & Berger 1991); por lo tanto, el enfoque sociológico es muy relevante para este trabajo, dado que considera que los factores socioculturales son las condiciones impulsoras del emprendimiento (Álvarez, Urbano, & Amorós, 2014). De igual manera, Thornton et al (2011) demuestran que las aspiraciones de los empresarios dependen en gran medida del impacto de las influencias del entorno.

Así mismo, encontramos como una variable perceptual demográfica el porcentaje de encuestados quienes creen que en su país la mayoría de personas preferirían que todos tuvieran estándares de vida similares. Esta medida se basa en la magnitud de la aceptación de diferencia en la distribución del ingreso entre los individuos. En este orden de ideas, aquella identidad demográfica puede condicionar el potencial de un empresario

desde un punto de vista sociocognitivo por los factores del entorno personal y global (Ajzen, 1991). En particular, al tomar decisiones, los emprendedores se basan significativamente en percepciones subjetivas y a menudo sesgadas, más que en expectativas objetivas de éxito (Arenius & Minniti, 2005).

Teniendo en cuenta lo formulado previamente, es importante mencionar que, tanto el emprendimiento por oportunidad como por necesidad fue superior en los países donde había una mayor divergencia de ingresos y donde los adultos esperaban que la situación económica nacional mejorara (Reynolds et al, 2001). Algunos estudios sobre el tema señalan que las disparidades de ingresos pueden estimular el espíritu empresarial. Inclusive, la disparidad en el ingreso puede ser un factor de empuje para que los individuos accedan al trabajo por cuenta propia (Dunn & Holtz-Eakin, 2000).

Por último, se destaca dentro de los parámetros que influyen en el emprendimiento la experiencia de aquellos entrevistados que se encuentran o se encontraron involucrados con firmas nacientes o jóvenes. Según señalan los estudios de Davidsson & Honig (2003), un previo acercamiento a emprendimientos o firmas pequeñas, o recién establecidas está altamente relacionado con la decisión de adentrarse en la actividad emprendedora, afirman que la existencia de experiencia laboral en empresas jóvenes y pequeñas aumenta la propensión a iniciar una empresa. Es así que, la experiencia en un emprendimiento temprano tiene efectos positivos en el descubrimiento y explotación de nuevos emprendimientos.

3. Descripción de los Datos

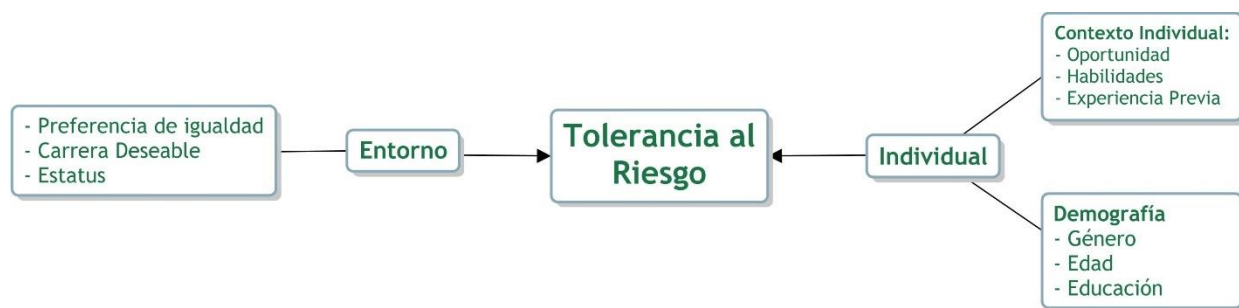
La presente investigación se efectuó basándose en la Encuesta de Población Adulta del GEM, por sus siglas en inglés (APS), anual del año 2015 realizada por el Global Entrepreneurship Monitor, donde se pregunta a una muestra representativa a nivel nacional de al menos 2000 adultos en edad de trabajar (en Colombia la muestra fue de más de 3000 adultos) sobre sus actividades empresariales, actitudes, motivaciones y ambiciones, utilizando el mismo cuestionario estándar del GEM. A continuación, el equipo técnico del GEM a nivel global comprueba los resultados y aprueba su calidad. Una característica especial de esta encuesta es que se enfoca principalmente en las personas en cuanto a sus actitudes y percepciones del emprendimiento, lo que permite desarrollar un perfil específico del emprendimiento en cada sociedad (GEM, 2020).

El tipo de metodología usada por el GEM en su encuesta resulta fundamental para la investigación, puesto que ayuda a capturar información de la economía informal (trabajos y actividades económicas que no están siendo reguladas por el gobierno) (GEM, 2020). Teniendo en cuenta que Colombia tiene una tasa de informalidad muy alta, que ronda el 48,1% en ciudades metropolitanas según el DANE (2021), su estudio se vuelve imperioso para poder tener un seguimiento de ésta y dar paso a una oportuna toma de decisiones mediante herramientas de políticas públicas.

Basándonos en el marco teórico expuesto y en las variables seleccionadas de la encuesta del Global Entrepreneurship Monitor, se propone un modelo que precisa los factores clave para la tolerancia al riesgo. Agrupamos estos factores en dos categorías ([Figura 1](#)). La primera es el entorno, que incluye el contexto sociocultural, concretamente

la percepción del emprendimiento como una carrera deseable, el estatus de los emprendedores y las preferencias de los estándares de igualdad de su país. La segunda categoría presenta los factores individuales, la cual dividiremos en dos subcategorías, contexto individual (emprendimiento por oportunidad o necesidad y sus habilidades para emprender) y las variables demográficas (género, edad y nivel educativo).

Figura 1. Factores que influyen la Tolerancia al Riesgo



Fuente: Elaboración Propia

En la [Tabla 2](#) se presentan las estadísticas descriptivas de las variables, empezando por la oportunidad que tiene una media 0.52, es una variable dummy con máximo 1 y mínimo 0, desviación estándar de 0.49 y tiene 3148 observaciones. Esto quiere decir que, más personas emprenden por oportunidad que por necesidad. así mismo, dentro de las variables más relevantes, se encuentra el miedo al fracaso que es una variable binaria, con elección de 1 o 0, tiene una desviación estándar de 0.483, como también 3435 observaciones y una media de 0.371. A saber, menos personas tienen miedo a fracasar al momento de lanzarse a emprender. Por último, dentro de aquellas variables destacadas, se hallan las habilidades, también de orden de elección binaria entre 1 y 0, con 3448 observaciones, una media de 0.600 acompañada de una desviación estándar

de 0.490. Es decir, que más personas se sienten con las habilidades necesarias para emprender.

Conforme se establece en la [Tabla 3](#), se puede distinguir que, con respecto a las Habilidades, estas se correlacionan negativamente con el Miedo al Fracaso (0.171), pero positivamente con la Experiencia Previa (0.284) y con la Educación Superior (0.152). Análogamente, el Estatus y la Educación Primaria se relacionan positivamente con la variable Carrera Deseable (0.242 y 0.144 respectivamente) y negativamente con la Educación Superior (0.145). También, se logra rescatar tanto una correlación positiva (0.149) como una negativa (0.142) de la Preferencia de Igualdad con respecto a la Carrera Deseable y la Educación Superior. Finalmente, se destaca la correlación existente entre la Educación Primaria con el Estatus y la Edad, siendo ésta positiva para ambos casos (0.153 y 0.343 respectivamente).

Tabla 1. Descripción de las variables

Variable	Pregunta de la encuesta	Clasificación de las preguntas en el modelo	
		Respuestas	Código Asignado
Miedo al Fracaso	¿El miedo al fracaso le impediría iniciar un emprendimiento?	Si	1
		No	0
Oportunidad	¿En los próximos seis meses habrá oportunidades para empezar un emprendimiento?	Oportunidad	1
		Necesidad	0
Género	¿Cuál es su género?	Mujer	1
		Hombre	0
Educ1		Educación Primaria	1
		Otro	0
Educ2	¿Cuál es el nivel más alto de educación que ha completado?	Educación Secundaria	1
		Otro	0
Educ3		Educación Superior	1
		Otro	0
Edad	¿Qué edad tiene?	Variable continua entre 18 y 64 años	
Habilidades	¿Tiene los conocimientos, las habilidades y la experiencia necesaria para empezar un emprendimiento?	Si	1
		No	0
Carrera Deseable	En Colombia, ¿la mayoría de la gente considera que crear una nueva empresa es una opción profesional deseable?	Si	1
		No	0
Estatus	¿Cree que en Colombia los que tienen éxito en la creación de una nueva empresa tienen un alto nivel de estatus y respeto?	Si	1
		No	0
Preferencia de igualdad	¿Cree usted que en Colombia la mayoría de las personas preferiría que todos tuvieran un nivel de vida similar?	Si	1
		No	0
Experiencia Previa	¿Ha trabajado en una empresa naciente, en una empresa joven o en ambas?	Si	1
		No	0

Fuente: Elaboración Propia

En la [Tabla 1](#) se presenta la descripción de las variables que enmarca esta investigación, empezando por el Miedo al Fracaso y la Oportunidad, y terminando con la Preferencia de igualdad y la Experiencia previa. En la primera columna, se presentan las variables, en la segunda, se especifica a que hace referencia la variable (pregunta de la encuesta), y finalmente, la última demuestra cómo se organiza y como se hizo el procesamiento de la variable por la etiqueta de código para realizar la regresión.

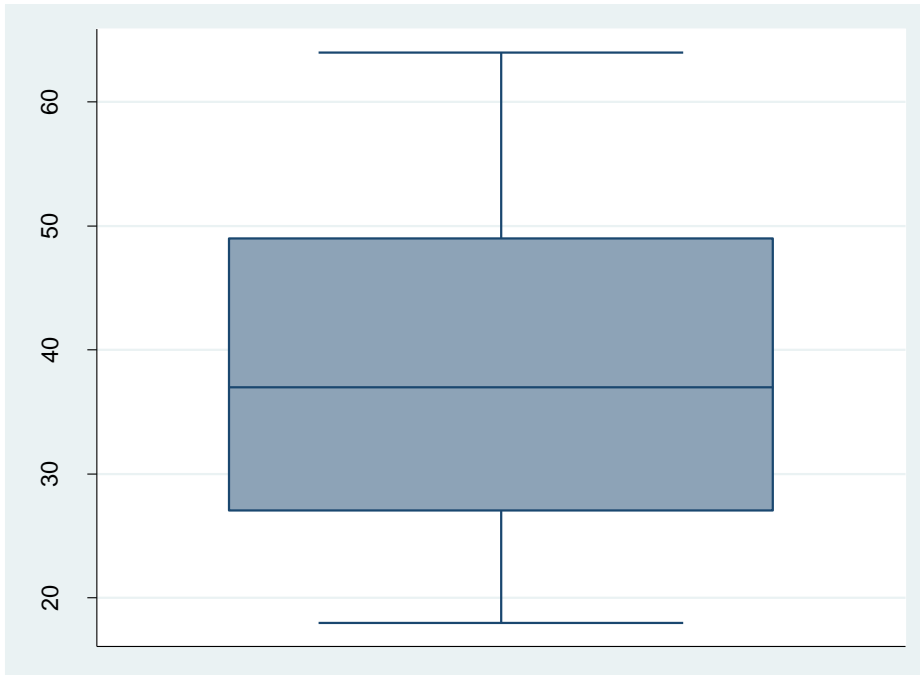
Tabla 2. Estadísticas Descriptivas

Variable	Observaciones	Media	SD (σ)*	Mínimo	Máximo
Oportunidad	3,148	0.521	0.500	0	1
Miedo al Fracaso	3,435	0.371	0.483	0	1
Género	3,456	0.523	0.500	0	1
Educ1	3,416	0.220	0.415	0	1
Educ2	3,416	0.350	0.477	0	1
Educ3	3,416	0.429	0.495	0	1
Edad	3,451	38.276	13.185	18	64
Habilidades	3,448	0.600	0.490	0	1
Carrera Deseable	3,444	0.713	0.453	0	1
Estatus	3,442	0.669	0.471	0	1
Preferencia de igualdad	3,428	0.610	0.488	0	1
Experiencia Previa	3,456	0.238	0.426	0	1

(σ)*: Desviación Estándar. Fuente: Elaboración Propia

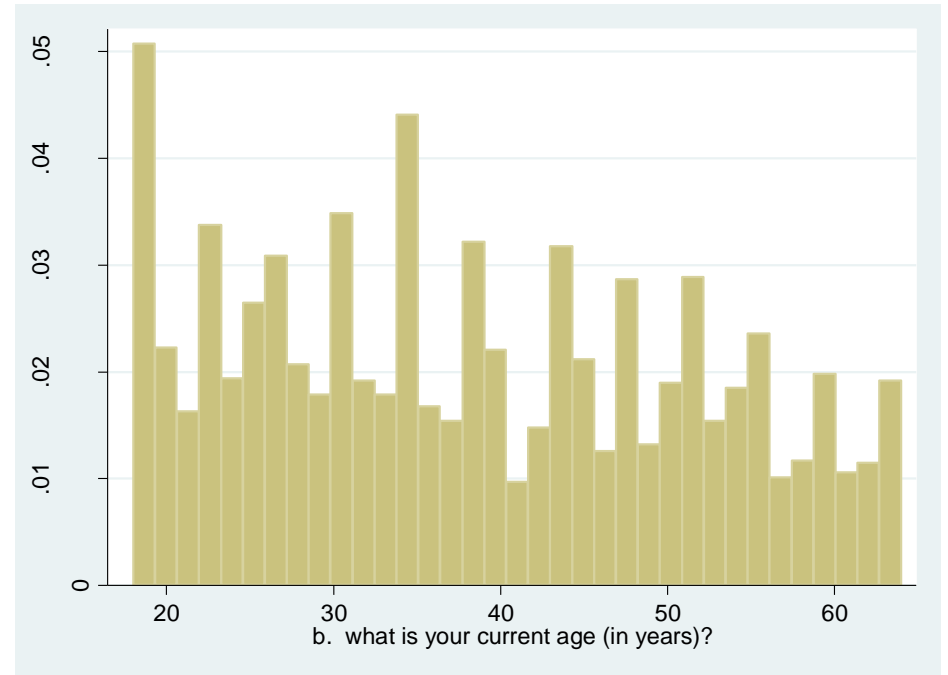
Según el [Gráfico 1](#), se muestra la distribución de la edad para las personas encuestadas entre 18 y 64 años. Puede apreciarse que la mayoría ésta concentrada en un intervalo entre los 28 y los 49 años. También, es preciso resaltar que la media de esta distribución se ubica en los 38 años. Por otro lado, según el [Gráfico 2](#) se puede concluir que a medida que las personas entran en etapas más avanzadas de edad, estas se ven menos entusiasmadas por emprender.

Gráfico 1. Distribución de la edad de los emprendedores colombianos según GEM 2015.



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2. Densidad de los emprendedores colombianos según GEM 2015.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3. Correlación independiente de las variables del modelo

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 Oportunidad	1											
2 Habilidades	0.125*	1										
3 Miedo al Fracaso	-0.091*	-0.171*	1									
4 Preferencia de igualdad	0.089*	-0.028	0.026	1								
5 Carrera Deseable	0.099*	-0.025	0.039	0.149*	1							
6 Estatus	0.084*	-0.024	0.047	0.138*	0.242*	1						
7 Edad	-0.001	0.051	0.050	0.076*	0.006	0.078*	1					
8 Experiencia Previa	0.121*	0.284*	-0.080*	-0.033	-0.047	-0.039	-0.041	1				
9 Educ1	0.083*	-0.102*	0.058	0.142*	0.144*	0.153*	0.343*	-0.091*	1			
10 Educ2	0.038	-0.068*	-0.014	0.024	0.026	-0.011	-0.226*	-0.042	-0.390*	1		
11 Educ3	-0.105*	0.152*	-0.035	-0.142*	-0.145*	-0.117*	-0.068*	0.117*	-0.461*	-0.636*	1	
12 Género	-0.030	-0.115*	0.113*	-0.006	0.006	-0.026	0.041	-0.118*	0.059	0.001	-0.050	1

Datos del GEM, Colombia. Nivel de significancia: * $p < 0.01$. Fuente: Elaboración Propia

4. Metodología

Para efectos de otorgar una respuesta sólida y coherente a la pregunta de investigación se ha optado en este trabajo por estimar un modelo probabilístico tipo Logit. Se toma esta decisión en vista de que se ha determinado la variable dependiente como una cualitativa de tipo binaria o dicotómica. Igualmente, esta formulación admite variables independientes tanto de tipo cuantitativas como cualitativas (Dummies), esto permite comprobar cómo la existencia de una determinada cualidad o atributo en un planteamiento determinado influirá en la probabilidad de éxito de la variable dependiente.

Así mismo, esta estimación se realiza con datos de corte transversal por medio del Método de Máxima Verosimilitud, cuyo objetivo esencialmente es encontrar un estimador β que maximice la probabilidad de que y_i ocurra dadas las variables independientes X .

$$\text{Max } P(y|X\hat{\beta}) = \text{Max} \prod_{i=1}^n \Lambda(\beta^T X_i^T)$$

Ecuación 1. Método de Máxima Verosimilitud

Para especificar el modelo, cabe resaltar que el modelo Logit relaciona la variable y_i con las variables x a través de la siguiente ecuación:

$$y_i = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_1 + \beta_2 x_{2i} + \dots + \beta_k x_{ki})}} + \varepsilon_i$$

También visto de forma compacta como:

$$y_i = \frac{e^{\beta^T x^T}}{1 + e^{\beta^T x^T}} + \varepsilon_i$$

Y de forma concisa o funcional se puede escribir como:

$$y_i = \Lambda(x_i\beta) + \varepsilon_i$$

Es importante mencionar que la estimación del modelo se realiza en el programa econométrico STATA, aquí podemos describir el modelo de la siguiente manera:

$$\hat{y}_i = \Lambda(\hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 x_{2i} + \dots + \hat{\beta}_k x_{ki})$$

$$i = 1, 2, 3 \dots n$$

Específicamente,

Ecuación 2. Estimación Modelo Logit en STATA

$$\widehat{fearfail}_i = \Lambda(\hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \widehat{suskill}_i + \hat{\beta}_2 \widehat{opport}_i + \hat{\beta}_3 \widehat{equalinc}_i + \hat{\beta}_4 \widehat{nbgoodc}_i + \hat{\beta}_5 \widehat{nbstatus}_i$$

$$+ \hat{\beta}_6 \widehat{age}_i + \hat{\beta}_7 \widehat{teayy}_i + \hat{\beta}_8 \widehat{educ1}_i + \hat{\beta}_9 \widehat{educ2}_i + \hat{\beta}_{10} \widehat{educ3}_i + \hat{\beta}_{11} \widehat{sexo}_i)$$

$$i = 1, 2, 3 \dots 3052$$

Con esto obtendremos los resultados de la regresión logarítmica, no obstante, estos coeficientes estimados no son de interpretación, solo representan la relación entre y y x , si es positiva o negativa. Dado lo anterior, se procede entonces a calcular los efectos marginales para evaluar el efecto marginal de las medias y proveer interpretaciones congruentes.

5. Análisis de Resultados

Tabla 4. Regresión Logística

		Numero de Observaciones	3,052		
		LR chi2 (10)	166.58		
		Prob > chi2	0		
		Pseudo R2	0.0416		
Log likelihood	-1920.6717				
Miedo al Fracaso	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
Habilidades	-0.674603	0.0827697	-8.15	0	-0.8368286 -0.5123774
Oportunidad	-0.3375434	0.0795076	-4.25	0	-0.4933755 -0.1817113
Preferencia de igualdad	0.1076354	0.0820214	1.31	0.189	-0.0531235 0.2683944
Carrera Deseable	0.0965218	0.0903478	1.07	0.285	-0.0805566 0.2736003
Estatus	0.1696104	0.0864782	1.96	0.05	0.0001163 0.3391045
Edad	0.0082671	0.0031752	2.6	0.009	0.0020439 0.0144904
Experiencia Previa	-0.0646144	0.0970492	-0.67	0.506	-0.2548274 0.1255986
Educ1	0.0601473	0.1110509	0.54	0.588	-0.1575084 0.277803
Educ2	-0.0334659	0.0903371	-0.37	0.711	-0.2105234 0.1435916
Género	0.4036522	0.0782391	5.16	0	0.2503064 0.556998
Constante	-0.7456215	0.1656739	-4.5	0	-1.070336 -0.4209067

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5. Efectos marginales después del Logit

y = Pr(fearfail) (predict)							
= 0.35871685							
Variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X	
Habilidades*	-0.1571435	0.0193	-8.14	0	-0.194962 -0.119325	0.613368	
Oportunidad*	-0.0776377	0.01824	-4.26	0	-0.113379 -0.041896	0.517693	
Preferencia de igualdad*	0.0246698	0.01873	1.32	0.188	-0.012031 0.06137	0.613368	
Carrera Deseable*	0.0220709	0.02053	1.08	0.282	-0.018165 0.062307	0.711337	
Estatus*	0.0386866	0.01954	1.98	0.048	0.000388 0.076985	0.664482	
Edad	0.0019018	0.00073	2.6	0.009	0.00047 0.003333	38.2117	
Experiencia Previa*	-0.0147933	0.02211	-0.67	0.503	-0.058126 0.02854	0.246396	
Educ1*	0.0139024	0.02579	0.54	0.59	-0.036641 0.064445	0.211664	
Educ2*	-0.0076877	0.02072	-0.37	0.711	-0.048303 0.032928	0.355177	
Género*	0.0925342	0.0178	5.2	0	0.057643 0.127426	0.507864	

(*) dy/dx es para el cambio discreto de la variable dummy de 0 a 1. *Fuente:* Elaboración Propia

Según la [Tabla 3](#), se puede evidenciar una correlación negativa entre las habilidades requeridas para emprender y cuando un individuo tiene educación primaria o educación secundaria. Esto se debe a que los individuos no se sienten en este nivel de educación con las capacidades necesarias para comenzar un negocio. Ahora bien, cuando el individuo finaliza sus estudios superiores, él ya se siente con las condiciones necesarias para emprender (una correlación positiva de 0.1520). Todo lo último, con una significancia del 99%. Enmarcándolo en el contexto colombiano donde la calidad educativa es deficiente, los hallazgos se tornan relevantes en tanto a que la educación no ofrece elementos suficientes y necesarios para desarrollar dicha actividad a diferencia de otros países a nivel mundial donde los individuos están más preparados y emprenden a un nivel de escolaridad menor (OCDE, 2019).

Paralelamente, analizando las correlaciones de la oportunidad con respecto a la educación, teniendo en cuenta que la oportunidad es una variable en función de la percepción del futuro, podemos identificar que las personas que más se educan son también las más críticas, por ende, son más selectivos a la hora de emprender, puesto que cuentan con más información de su entorno que el promedio de la población. Aquellas personas pueden prever escenarios menos favorables, más aún en un país de las características como Colombia. Continuando con la misma línea de raciocinio, las personas menos educadas no tienen una visión completa y estructurada de la realidad y el entorno, por lo cual consideran en muchos casos, erróneamente, que hay oportunidades para emprender.

Haciendo un análisis conjunto de las dos correlaciones pasadas, podemos identificar que aún habiendo terminado la educación superior y habiendo adquirido las

competencias pertinentes para emprender, los individuos lo hacen por necesidad y no por oportunidad. Esto se puede entender dadas las características inherentes de Colombia; al ser un país pobre, las personas no emprenden generalmente por una idea sino por su necesidad de subsistir.

Desde otro ángulo, se aprecia una correlación positiva entre las preferencias de los individuos por unos estándares de vida iguales y la determinación del emprendimiento como una carrera deseable (0.149 - [Tabla 3](#)). Esta asociación se puede derivar siguiendo el pensamiento de que, ante la presencia de un entorno macroeconómico más próspero para los individuos, estos considerarían que crear una empresa sería una opción de carrera deseable.

También se observa entre las habilidades y el miedo al fracaso una correlación negativa, específicamente de 0.171. Este sentido correlativo puede deberse a que a medida que los individuos adquieren mayores capacidades en el transcurso de su vida, estos simultáneamente de una forma paulatina y progresiva empiezan a percibirse a sí mismos como agentes cada vez más aptos para estructurar y materializar un emprendimiento, perdiendo así poco a poco el miedo a fracasar.

Analizando unas últimas correlaciones, el nexo entre el género y el miedo al fracaso (0.113) indica que si se es mujer se tiene mayor miedo al fracaso, por el contrario, si se es hombre este miedo se ve disminuido. Algunas investigaciones apuntan a que este resultado se deriva de factores cognitivos, como la autoconfianza, que influyen en la diferencia entre hombres y mujeres para el comportamiento empresarial (Escamilla & González, 2013), o inclusive problemas institucionales que afectan negativamente las aspiraciones de las mujeres, lo cual es evidente en el caso colombiano (Estrin &

Mickiewicz, 2011). De igual forma, se puede asociar estos resultados a cómo las responsabilidades del hogar y la familia posicionan usualmente a la mujer en un puesto que carece de tiempo para desarrollar habilidades empresariales (evidenciado también con una correlación negativa de 0.115), lo cual influye luego en experimentar una menor autopercepción empresarial, contribuyendo a tenerle mayor temor a fracasar (Ogbor, 2000).

Como se puede contemplar en la [Tabla 5](#), el modelo planteado estima que un emprendedor promedio, en Colombia, tiene una probabilidad de 35.87% de experimentar temor al fracaso cuando emprende. Esto último, sustentado bajo diferentes coeficientes que constituyen y explican este resultado.

En primer lugar, se puede observar que el temor al fracaso está relacionado negativamente con las habilidades, a un nivel de 99% de significancia. Esto concretamente sugiere que, en presencia o existencia de habilidades en el individuo se espera que en promedio la probabilidad de que experimente temor al fracaso a la hora de emprender disminuya en 15.71 puntos porcentuales. Algo similar, a un nivel de significancia igual, ocurre con las oportunidades; cuando el individuo percibe que en los próximos seis meses habrá oportunidades para empezar un emprendimiento, se espera entonces que en promedio la probabilidad de que este experimente temor al fracaso a la hora de emprender se reduzca en 7.76 puntos porcentuales.

De igual forma, se puede determinar, a un 95% de confianza, que si una persona en Colombia cree que quienes tienen éxito en la creación de una nueva empresa tienen del mismo modo un alto nivel de estatus y respeto, en promedio se esperaría que la probabilidad de temerle al fracaso aumente en 3.87 puntos porcentuales. Esto se explica

debido a que hay mayor incertidumbre y el individuo puede sentir un tipo de angustia por defraudar a quienes depositaron su confianza en él (Tzieropoulos, Grave de Peralta, Bossaerts, & Gonzalez Andino, 2011).

Lo previo puede entenderse también como la aparición, dada dicha percepción, de una presión social hacia el individuo, que potencialmente contribuye a su estrés y puede llevarlo a ser reacio o disminuir sus intenciones frente a la actividad emprendedora. Tzieropoulos et al (2011) revelan en su investigación que los individuos tienden a modificar su comportamiento de una manera a menudo impredecible solo para evitar experimentar emociones negativas, en este caso asociadas a defraudar o decepcionar.

Por otro lado, en cuanto a la edad, dado el coeficiente que nos entrega los efectos marginales después de la regresión Logit (en la [Tabla 5](#)), se puede determinar que a mayor edad hay mayor aversión al riesgo. Esto se puede constatar dado que el coeficiente sugiere que ante el aumento de un año en la edad se espera que en promedio la probabilidad de que el individuo sienta temor frente al fracaso se incremente en 0.19 puntos porcentuales, este parámetro es estadísticamente significativo al 99% de confianza. Adicional a esto, se logra comprobar que, si se es mujer, en Colombia, se esperaría en promedio que la probabilidad a sentir miedo a fracasar se eleve en 9.25 puntos porcentuales (a un 99% de confianza). Esto anterior puede producirse en vista de que los hombres tienden a ser más irresponsables, tomando mayores riesgos, por el contrario, las mujeres son más prudentes; quizás porque históricamente han tenido un rol dentro de la sociedad más bien reservado y conservador dados unos procesos de opresión sexista, cohibiendo un poco su actividad emprendedora.

Por último, cabe mencionar que las variables Educación, Preferencia de Igualdad y Carrera Deseable no son estadísticamente significativas, por lo tanto, no determinan ni influyen a la probabilidad de sentir miedo al fracaso en el modelo descrito.

6. Conclusión

Esta investigación aporta a la literatura sobre el emprendimiento en Colombia al proporcionar información relevante sobre el miedo al fracaso, y particularmente los factores que lo determinan. En cuanto a los resultados determinantes, se encontró que las mujeres tienen más probabilidad de experimentar miedo a fracasar, que las características personales del contexto más relevantes son las habilidades y la motivación para emprender. Por último, el factor del entorno que más afecta al individuo es el estatus el cual se refiere a la percepción de las personas frente a quienes emprenden.

Teniendo en cuenta los resultados econométricos derivados de la estimación del modelo Logit, y después de un detallado análisis se procede a proponer ciertas recomendaciones de políticas que puede abordar el gobierno colombiano y los distintos entes correspondientes para desincentivar el miedo al fracaso de los individuos al momento de emprender.

Uno de los pilares fundamentales a tratar es la educación. Dado que, para que los individuos en la sociedad desarrollen ciertas capacidades esenciales para emprender necesitan una educación de calidad. Por tanto, los esfuerzos de la política educativa deben concentrarse en ampliar la cobertura de la educación en general, y en particular la educación empresarial. Debe específicamente centrarse en la calidad de la educación

primaria y secundaria, además de enfocarse en la cobertura de la educación superior, con un énfasis empresarial. Lo anterior, conllevará a sentar las bases hacia un país más productivo y competitivo, por la mejora del capital humano emprendedor.

Siguiendo la misma línea, simultaneo a la mejora de la educación general del país se debe mejorar la percepción del entorno por parte de los individuos más educados, puesto que como se estableció anteriormente, las personas que más se educan son también las más críticas y a la vez más selectivas a la hora de emprender. Esto se puede lograr mediante incentivos como los tributarios (exenciones) para las personas jóvenes que alcancen un nivel de educación superior, y así dentro del abanico de opciones que pueden elegir, puedan visualizar escenarios más favorables al momento de emprender.

Ejemplos de estas exenciones pueden ser, un descuento en la renovación de la matrícula mercantil por un periodo prolongado (no solamente dos años como se maneja actualmente). Por otro lado, al momento de contratar personal joven liberar de ciertos pagos a estos nuevos empresarios en términos de salud y parafiscales (por determinado tiempo). De esta forma, se contribuye brindándoles un respiro financiero en esta temprana etapa y simultáneamente se incentiva la contratación de personal joven, para que a su vez adquieran experiencia en emprendimientos, lo cual puede favorecer para la constitución de futuras nuevas empresas (según la correlación de la [Tabla 3](#)).

Teniendo en cuenta el marco teórico, las políticas deben enfocarse dependiendo del tipo de emprendimiento que se desea estimular (oportunidad o necesidad). En este caso, como se desea favorecer el emprendimiento por oportunidad (por sus retribuciones económicas en el tejido empresarial y la macroeconomía del país), se recomienda ofrecer una cobertura mayor en cuanto a talleres o seminarios de innovación, al igual

que técnicos de creación de empresa a aquellos individuos que expresen su interés en la constitución de empresa. De este modo, habrá mayor acompañamiento por parte de las distintas cámaras de comercio del país con los nuevos emprendimientos, dando lugar a estructuras empresariales más elaboradas, solidas, con un enfoque más realista, teniendo proyecciones de ingresos ajustadas a la realidad, y esto en conjunto permite el desarrollo de ideas disruptivas.

Dentro del presente estudio, también se destaca una sugerencia de política frente al desarrollo psicosocial de los individuos en una etapa temprana como en la educación primaria (0 a 5 años) o en programas como De Cero a Siempre, específicamente el tema de la desilusión. El control del miedo, el temor al fracaso o la desilusión, se pueden aprender a manejar para menguar la presión social que puede desarrollarse más adelante al momento de emprender. Así como lo exponen Elango et al (2016) invertir en la educación temprana es un aspecto fundamental en el desarrollo holístico de los niños para que en un futuro su capacidad cognitiva y emocional sea mucho más aguda, en otras palabras, la educación en esta etapa promueve el desarrollo de las habilidades del ciclo vital, aumentando el stock de habilidades futuras que promueven la productividad de la inversión futura.

En suma, una de las políticas más trascendentales a desarrollar es la de el empoderamiento y participación de la mujer en actividades empresariales y emprendedoras. Para lograrlo, se debe seguir impulsando ciertos programas existentes a nivel de gobierno, donde el erario destinado a estos programas se prolongue en el tiempo, pasando de ser una medida temporal a convertirse en una política de Estado. Más aún cuando la demografía colombiana muestra que las mujeres son mayoría (51,2%

de la población son mujeres según el DANE (2019)). En cuanto a estas políticas se aconseja conceder ciertos beneficios tributarios y promover el acceso de las mujeres a los equipos directivos a las empresas públicas y privadas colombianas.

Finalmente, dadas las restricciones que enfrentan las mujeres a la hora de cuidar a los hijos y de ocuparse del hogar, es necesario promover políticas que permitan que los hijos de estas mujeres emprendedoras tengan la posibilidad de permanecer más tiempo en las instituciones educativas (jornadas extendidas) realizando diversas actividades (lúdicas, deportivas, artísticas), otorgándoles así un mayor tiempo para ejercer actividades relacionadas con sus empresas o proyecto de empresa. Simultáneamente, se sugiere que el periodo de maternidad no sea exclusivo de las mujeres, sino que también pueda ser tomado por los hombres.

7. Bibliografía

- Ajzen, I. (1991). Organizational Behaviour and Human Decision Processes. En *The theory of planned behaviour* (págs. 179-211).
- Alonso, J., & Álvarez, L. M. (2011). Análisis de determinantes de la actividad empresarial por oportunidad y por necesidad: Un estudio sobre los resultados de GEM Colombia 2010.
- Álvarez, C., Urbano, D., & Amorós, J. (2014). GEM research: Achievements and challenges. *Small Business Economy*, 42, 445-465. doi:10.1007/s11187-013-9517-5
- Ardagna, S., & Lusardi, A. (2008). Explaining international differences in entrepreneurship: The role of individual characteristics and regulatory constraints. *NBER Working Paper*. doi:10.3386/w14012
- Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 233–247. doi:10.1007/s11187-005-1984-x
- Autio, E., & Pathak, S. (2010). Entrepreneur's exit experience and growth aspirations. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. doi:http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol30/iss5/2
- Azoulay, P., Jones, B., Kim, J. D., & Miranda, J. (2020). Age and High-Growth Entrepreneurship. *American Economic Association*, 65-82.
- Berger, B. (1991). *The culture of entrepreneurship*. San Francisco: ICS Press.
- Bergmann, H., & Sternberg, R. (2007). The changing face of entrepreneurship in Germany. *Small Business Economics*, 205-221.
- Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*. México: FCE.
- Bird Schoonhoven, C., & Romanelli, E. (2001). *The Entrepreneurship Dynamic Origins of Entrepreneurship and the Evolution of Industries*. Stanford,CA: Stanford University Press.
- Bosma, N., Hill, S., Lonescu Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*. Londres: Witchwood Production House.
- Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2014). Fear of failure and entrepreneurship: A review and direction for future research. *ERC Research paper no. 24*.
- Cardozo, A. P. (2010). Tesis Doctoral. *La motivación para emprender. Evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos*. Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de Educación a Distancia. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Organización de Empresas.
- Colombo, M., & Grilli, L. (2006). *Young firm growth in high-tech sectors: The role of founders' human capital*. Milan: SSRN Electronic Journal. doi:10.1007/978-3-540-49465-2_5

- DANE. (4 de Julio de 2019). *Censo Nacional de Población y Vivienda*. Obtenido de ¿Cuántos Somos?: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018/herramientas/infografias-cnpv>
- DANE. (13 de Abril de 2021). *Medición de empleo informal y seguridad social*. Obtenido de DANE Boletín Técnico: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_geih_informalidad_dic20_feb21.pdf
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 301-331.
- De Gregorio, J. (2012). Capítulo 3. Consumo. En J. D. Gregorio, *Macroeconomía Teoría y Políticas* (págs. 63-100). Santiago de Chile: Pearson-Educación.
- Dunn, T., & Holtz-Eakin, D. (2000). Financial capital, human capital, and the transition to self-employment: Evidence from intergenerational links. *Journal of Labor Economics*, 285-305.
- Elango, S., García, J. L., Heckman, J., & Hojman, A. (2016). Early Childhood Education. En *National Bureau of Economic Research* (págs. Volume 2, 235-297). Chicago.
- Escamilla Salazar, Z., & Caldera González, D. (2013). Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales en mujeres y hombres emprendedores nacientes en México. *Investigación Administrativa*, 7-18.
- Escobar, O. (1 de 3 de 2021). *Del emprendimiento por necesidad al emprendimiento por oportunidad*. Obtenido de Universidad de la Sabana: <https://www.unisabana.edu.co/portaldenoticias/al-dia/del-emprendimiento-por-necesidad-al-emprendimiento-por-oportunidad/>
- Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2011). Institutions and female entrepreneurship. *Small Business Economics*, 397-415.
- Flores, B., Landerretche, O., & Sánchez, G. (2011). *PROPENSIÓN AL EMPRENDIMIENTO: ¿LOS EMPRENDEDORES NACEN, SE EDUCAN O SE HACEN?*. Santiago de Chile: Universidad de Chile, Facultad Economía y Negocios. Serie Documentos de Trabajo.
- Formichella, M., & Massigoge, J. (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. *VII CONGRESO DE ADMINISTRACIÓN. "La Administración en un mundo complejo", "La recuperación de la Competitividad, el Crecimiento y el*, (págs. 3-39).
- Galindo Martín, M., Méndez Picazo, M., & Castaño Martínez, M. (2016). Crecimiento, progreso económico y emprendimiento. *Journal of Innovation & Knowledge*, 62-68.
- García Pereiro, T., & Dileo, I. (Diciembre de 2015). Determinants of nascent entrepreneurial activities: the Italian case. *RIVISTA ITALIANA DI ECONOMIA DEMOGRAFIA E STATISTICA*, 5-190.
- GEM. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor: Executive Report*. Kaufman Centre for Entrepreneurial Leadership.

- GEM. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor: 2019/2020 Global Report*. London: Global Entrepreneurship Research Association.
- Gompers, P., Lerner, J., & Scharfstein, D. (2005). Entrepreneurial Spawning: Public Corporations and the Genesis of New Ventures, 1986 to 1999. *Journal of Finance*, vol. 60, issue 2, 577-614.
- González, C. G., Puente, R., & Cervilla, M. A. (2019). Necessity entrepreneurship in Latin America: it's not that simple. *Entrepreneurship & Regional Development*, 3-33. doi:10.1080/08985626.2019.1650294
- González, M. J., Pérez, M., & Rodríguez, L. (s.f.). *Efecto de los programas de educación en emprendimiento sobre la intención emprendedora de los estudiantes universitarios*. Granada: Universidad de Granada.
- Guzmán Vásquez, A., & Trujillo Dávila, M. A. (2008). Emprendimiento Social - Revisión de Literatura. *Estudios Gerenciales*, 105-125.
- Hechavarria, D. M., Schenkel, M. K., & Matthews, C. H. (2009). Contextual motivation and growth aspirations among nascent entrepreneurs. *New Firm Creation in the United States*, 35-49. doi:10.1007/978-0-387-09523-3_3
- Jordán, J., Serrano, B., Pacheco, A., & Brito, L. (2016). Capacidad emprendedora desde la perspectiva de género. *Revista de Ciencias Humanas y Sociales*, 238-261.
- Kihlstrom, R., & Laffont, J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of political economy*, 719-748.
- Ministerio de Trabajo. (26 de Septiembre de 2019). *Comunicados 2019*. Obtenido de <https://www.mintrabajo.gov.co/prensa/comunicados/2019/septiembre/mipymes-representan-mas-de-90-del-sector-productivo-nacional-y-generan-el-80-del-empleo-en-colombia-ministra-alicia-arango>
- Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía industrial. Ejemplar dedicado a: Mujer y desafío emprendedor en España*, 23-30.
- Minniti, M., & Le´vesque, M. (2008). Recent developments in the economics of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 603-612. doi:10.1016/j.jbusvent.2008.01.001
- OCDE. (2019). *PISA 2018 Results (Volume III)*. París: OECD Publishing.
- Ogbor, J. (2000). Mythicizing and reification in entrepreneurial discourse: Ideology-critique of entrepreneurial studies. *Journal of Management Studies*, 605–635.
- Osorio Tinoco, F. F., & Pereira Laverde, F. (2011). *Hacia un modelo de educación para el emprendimiento: una mirada desde la teoría social cognitiva*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Parker, S. (1997). The Effects of Risk on Self-Employment. *Small Business Economics*, 515-522.
- Praag, V., & Ophem, V. (1995). Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an

- Entrepreneur. *Kyklos*, 513-540.
- Rasheed, H. (2000). *Developing Entrepreneurial Potential in Youth: The Effects of Entrepreneurial Education and Venture Creation*. Tampa: University of South Florida.
- Reynolds, P. D., Camp, M. S., Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2001). *Global Entrepreneurship Monitor, 2001 Executive Report*.
- Schumpeter, J. (1949/1951). Economic Theory and Entrepreneurial Theory. *Reimpreso en R. V. Clemence, Essays of J. A. Schumpeter*. Cambridge, MA: Addison-Wesley, 248-266.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. *Encyclopedia of entrepreneurship*, 72-90.
- Stephan, U., Hart, M., Mickiewicz, T., & Drews, C. C. (2015). *Understanding Motivations for Entrepreneurship*. BIS RESEARCH PAPER NO. 212. Londres.
- Stevenson, H. (2000). Why Entrepreneurship Has Won! *Harvard University*, 1-8.
- The World Bank. (2019). *GDP per capita (current US\$) - Latin America & Caribbean, North America, Europe & Asia*. Recuperado el 15 de Abril de 2021, de The World Bank Data: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2019&locations=ZJ-XU-EU-Z7-ZG&start=1960&view=chart>
- Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., & Urbano, D. (2011). Socio-cultural and entrepreneurial activity: An overview. *International Small Business Journal*, 29(2), 105-118. doi:10.1177/0266242610391930
- Toca Torres, C. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: Explorando Nuevos Ámbitos y Posibilidades. *Estudios Gerenciales*, 41-60.
- Tzieropoulos, H., Grave de Peralta, R., Bossaerts, P., & Gonzalez Andino, S. (2011). The Impact of Disappointment in Decision Making: Inter-Individual Differences and Electrical Neuroimaging. *Frontiers in Human Neuroscience*, 4, 235. doi:10.3389/fnhum.2010.00235
- Wennekers, Van Stel, S., Thurik, R., & Reynolds, P. D. (2005). *Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development*. Small Business Economics.
- World Bank. (Abril de 2018). *Commodity Markets Outlook*. Obtenido de World Bank Group: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29721>
- Xavier, S. R., Kelley, D., Jacqui, K., Herrington, M., & Vorderwulbecke, A. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report*. London: Babson College, Babson Park, MA; Universidad del Desarrollo, Santiago; Universiti Tun Abdul Razak, Kuala Lumpur; and Global Entrepreneurship Research Association.
- Yin, J., Liang, H., & Liu, G. (2019). Venture capital reputation: a blessing or a curse for entrepreneurial firm innovation—a contingent effect of industrial distance. *Frontiers of Business Research in China*, 2-25.
- Zapata, G., Fernández López, S., & Neira Gómez, I. (2018). El emprendimiento tecnológico en

Suramérica: una aproximación a sus determinantes individuales. *Perfiles Latinoamericanos*, 26-52.

Zwan, P. v., Thurik, R., Verheul, I., & Hessels, J. (Diciembre de 2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 273-295.