

# CREACIÓN DE EMPRESA COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO PARA EL DEPARTAMENTO DEL HUILA

## ENTERPRISE CREATION AS A STRATEGY FOR ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT IN THE PROVINCE OF HUILA, COLOMBIA

Oscar Hernán Cerquera Losada\*

### Resumen

Este trabajo analiza los determinantes de la creación de empresa para la ciudad de Neiva en el año 2010. El objetivo general de esta investigación es Determinar los factores relevantes en la creación de empresa consolidada (con más de 3.5 años de funcionamiento) en el casco urbano del municipio de Neiva, con el fin de formular una propuesta de desarrollo de competencias en emprendimiento e innovación para las instituciones de educación superior. La metodología utilizada fue un modelo de regresión logística, buscando determinar la probabilidad de crear una empresa consolidada con respecto a una empresa cancelada o liquidada. Los resultados muestran que las empresas consolidadas en Neiva han sido creadas por hombres con descendencia empresarial, con un nivel de educación adecuado, con experiencia laboral, con educación en creación de empresa y empresarios que recibieron asesoría empresarial al momento de crear la empresa.

**Palabras Claves:** Emprendimiento, Creación de Empresa, Desarrollo y Crecimiento Económico, regresión logística.

### Abstract

This paper analyzes the determinants of business creation for the city of Neiva in 2010. The overall objective of this research is to determine the relevant factors in the creation of consolidated companies (more than 3.5 years of operation) in the town of Neiva, to formulate a proposal to develop skills in entrepreneurship and innovation for institutions higher education. The methodology used was a logistic regression model, seeking to determine the likelihood of creating an established company with respect to a company canceled or liquidated. The results show that the consolidated companies in Neiva have been created by men with corporate offspring, with an adequate level of education, with work experience, with education in business start-up and entrepreneurs who received business advice when creating the company.

**Key Words:** Entrepreneur, Creation of company, Development and economic growth, logistic regression model.

*Artículo recibido: 30/04/2012 Aprobado: 07/07/2012*

\* Joven investigador de Colciencias 2010, economista USCO, estudiante de maestría en economía UBA-Argentina. Email: os-celo@hotmail.com

## 1. Introducción

En Colombia como en Europa, convertirse en empresario se ha considerado una opción poco atractiva, muy arriesgada y menos gratificante desde el punto de vista social que otras profesiones tradicionales. Esto se debe en gran parte, a que el sistema educativo no se orienta al desarrollo del espíritu empresarial y del autoempleo, ya que el objetivo principal o final del ciclo escolar es producir empleados que trabajen en grandes empresas o en la administración pública; de hecho, en la educación superior, la formación en el espíritu emprendedor (Entrepreneurship) esta a cargo exclusivamente de las ciencias económicas y empresariales (Comisión Europea, 2002a).

Con la aprobación de la Ley 1014 del 2006, “De fomento a la cultura del emprendimiento”, el Congreso de Colombia, permite contribuir con el desarrollo del emprendimiento en el país, fijando objetivos claros como “Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país” contemplados en el artículo 13 de la presente ley. A pesar de los constantes y recientes intentos de la administración central por aportar en el desarrollo empresarial, los resultados aún son mínimos, dado que el desarrollo del tejido empresarial es aún escaso en el país.

La importancia del emprendimiento y la innovación avanza de una manera tan rápida y con un nivel tan alto de alcance, que resulta difícil entender cómo actuar para lograr los resultados que un país como Colombia busca en este frente. A nivel internacional se evidencia que las regiones con niveles más altos de desarrollo y crecimiento económico, corresponden a países que muestran también altos niveles de emprendimiento e innovación en sus economías, como lo afirmaba el padre de la concepción empresarial, Schumpeter “La empresa y el empresario como motor de desarrollo económico”, que ratificó en la formulación de su “Teoría

del desenvolvimiento económico (1912)”, obra que introduce la posibilidad de que un cambio tecnológico sea la causa suficiente para provocar una fluctuación cíclica.

En este mismo texto, se describe cómo la innovación es la perturbación necesaria para romper con la economía estática y cómo el propio desarrollo empresarial establece las bases de crecimiento económico. El gran interrogante es cómo lograr este desarrollo empresarial alcanzado por la gran mayoría de países desarrollados, pero que aún está muy lejos de países como Colombia.

Es claro que la actividad emprendedora, tiene importantes impactos en la innovación, la competitividad, la creación de empleo y el crecimiento económico<sup>1</sup>, y es obligación de los responsables de las políticas públicas, fomentar acciones eficientes que contribuyan al desarrollo de la actividad empresarial; pero quizá uno de los principales problemas a los que se enfrentan están relacionados con la falta de información fidedigna sobre la cual justificar sus decisiones. En efecto, la literatura relacionada con la dinámica empresarial es relativamente escasa, debido principalmente a la dificultad de contar con información que sea representativa del universo de empresas que existen en un momento dado como también la evolución que ésta presenta a través del tiempo<sup>2</sup>.

El departamento del Huila no ha sido ajeno a esta problemática, ya que no cuenta con información representativa producto de investigaciones que sirva como herramienta para que los representantes de las políticas públicas tomen sus decisiones. Uno de los objetivos que motivó la realización de este estudio fue precisamente el de suministrar información válida en la cual los tomadores de políticas públicas puedan basar sus decisiones. Por ello, en este estudio nos proponemos determinar los factores relevantes en la creación de empresa consolidada en el casco urbano del municipio de Neiva.

1 Evidenciado en investigaciones de autores como Garofoli (1983), Parra (1984), Cortellese (1990), Phillips (1993), Terrones (1993), Willemsen (1993), Chen (1993), Baek (1993), Acs y Audretsch (1994, 1998), Albuquerque (1997), Motta (1998), Julián (1998), Carpintero (1998), Burachik (2000), Howald (2001), González (2004), Cardona et. al. (2003), y Zevallos (2003), entre otros.

2 Benavente H. José y Külzer, Cintia (2008). “ENTRY AND EXIT OF FIRMS IN CHILE”. Estudios de Economía. Vol. 35 No. 2

Para lograr el objetivo central, este estudio se estructuró en cinco apartados. El primero recoge la introducción, el segundo se orienta al planteamiento del problema, en el tercero se examina el referente teórico, el cuarto apartado se centra en la metodología, y finalmente el quinto recoge los resultados obtenidos en el análisis empírico.

## 2. Planteamiento del problema

Neiva es la ciudad con mayor densidad poblacional de la región Surcolombiana, estimada en 335.490 habitantes para el 2012, según proyecciones del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) del cual 93.65% de los habitantes residen en la zona urbana<sup>3</sup>.

Según el Escalafón de Competitividad de los Departamentos de Colombia del 2009 elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Huila se ubica en el grupo de competitividad medio-bajo, al mismo nivel de Nariño, Casanare, Bolívar y Cesar, con una calificación de 49.5 sobre 100. Desde el 2004 el Departamento ha permanecido en el mismo nivel.

El Escalafón de Competitividad está compuesto por seis factores: en el escalafón de fortaleza económica, se tiene una calificación de 42, presentando una leve mejoría con respecto a los años anteriores; a pesar de esto, sigue siendo una calificación por debajo de la puntuación media. El escalafón de infraestructura, presenta una puntuación de 73.1, mostrando un comportamiento similar en los últimos 10 años. Para el escalafón de capital humano, se asciende al nivel medio-alto, con una puntuación de 59.6, presentando también, un comportamiento estable en los últimos 10 años. El escalafón de finanzas y gestión pública, presenta un buen desempeño en el nivel medio-alto, con una calificación de 77. El escalafón que más preocupa, es el de ciencia y tecnología, donde el Huila se ubica en el último nivel "Colero", con una puntuación de 18.1, situación que ha permanecido constante en los últimos 10 años.

El pobre desempeño registrado por los escalafones Fortaleza Económica, Ciencia y Tecnología, según la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (CONFECAMARAS) lleva a que sólo exista 81.8 personas jurídicas por cada 10.000 habitantes, por debajo de Bogotá (254.8) y departamentos como Meta (102.7), Quindío (95.9), Risaralda (120.1), Tolima (96.3), entre otros. "Este desalentador panorama, se explica principalmente por el restringido acceso a tecnologías por parte de las microempresas, en las que prima la utilización de máquinas y equipos de tecnologías obsoletas, así como el uso de recurso humano semi-calificado y no calificado<sup>4</sup>".

Según el Instituto Colombiano para la Evaluación de la Educación (ICFES), el Huila participa con el 0.8% de los docentes con doctorado a nivel nacional en 2006, mientras que según el Ministerio de Educación Nacional, en el 2008, se graduaban 2.1 personas de posgrado por cada 10.000 habitantes; "sólo 2 de cada 100 habitantes en el Huila tienen acceso a internet, el 10% de los hogares tiene computador, donde 27 de cada 100 personas saben utilizarlo, nueve personas menos que a nivel nacional"<sup>5</sup>. El huilense tiene en promedio 8 años de estudio; según el DANE el 1.5% de la población habla inglés. Estos Indicadores de ciencia y tecnología muestran el bajo desarrollo económico y social de la región, que sin duda presenta un reducido escenario para el desarrollo empresarial del departamento del Huila.

Según el Censo General realizado por el DANE en 2005, el Huila tiene un total de 28.206 establecimientos empresariales, de los cuales el 97% corresponde a microempresas con menos de 6 trabajadores; el 55.7% de estos establecimientos se dedican al comercio sin generar ningún valor agregado, el 30.5% son empresas de servicios y el 8.1% son establecimiento de industria y manufactura; el 42% de los establecimientos que se dedican al comercio son propiedad de personas con nivel medio (bachiller) de formación académica, la gran mayoría son los llamados *Café Internet* los

3 Programa De Gobierno De Héctor Aníbal Ramírez 2008-2011 Pág. 5.

4 Plan de Desarrollo Departamental 2008-2011, Huila. Diagnostico Pp. 52.

5 Escalafón De Competitividad De Los Departamentos De Colombia 2000-2004, CEPAL.

cuales generan máximo dos empleos informales de carácter familiar<sup>6</sup>. Esto demuestra la problemática del Departamento en torno a la innovación y generación de empleo formal por parte de los establecimientos empresariales.

“De conformidad con el Censo Económico del Huila 2005, la organización jurídica de los establecimientos empresariales del Departamento del Huila, el 93% son empresas de propiedad individual, el 2% son Sociedades Limitadas, el 1.6% corresponden a Sociedades de Hecho, el 1.2% son Sociedades Anónimas, el 0.8% corresponde a Sociedades Solidarias Cooperativas, el 0.6% Entidades sin ánimo de lucro y el 0.4% son Sociedades Colectivas”<sup>7</sup>, lo que evidencia un bajo nivel de asocio empresarial en los huilenses.

Según el DANE la participación del PIB departamental en el total nacional ha permanecido constante en los últimos 10 años con un promedio anual de 1.8%. El subsector agrícola es la actividad que tradicionalmente ha ocupado el primer lugar en la economía del Huila, con una participación de 18.4% sobre el PIB departamental, siendo el principal producto el café. La economía del Huila está orientada hacia el sector primario, característica común de los territorios subdesarrollados; según estadísticas de The World Factbook de la Central Intelligence Agency, en países como Guinea Bissau, Sierra Leona y Etiopía la composición de PIB está representada principalmente por la agricultura, 62%, 49% y 43.8% respectivamente, estos países son considerados como pobres y subdesarrollados. Por el contrario en Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, países desarrollados, la estructura del PIB es totalmente invertida, ya que la agricultura sólo representa el 1.2%, 1.6% y 2.1% del PIB respectivamente.

En la última década, la producción del departamento del Huila está representada por la industria

en 3.1%, el comercio 7.1%, el sector agropecuario 26.4%, otros servicios 33.1%, minería 12.8%<sup>8</sup>. Es importante resaltar que las fuentes de empleo se encuentran en mayor proporción en el sector de servicios y agricultura, trabajo que demanda gran cantidad de mano de obra no calificada especialmente en ésta última. La industria manufacturera que es el motor del crecimiento (Kaldor 1963), tiene una baja participación en la economía del Huila y por lo tanto una baja generación de empleo.

El PIB *per cápita* del Huila en el año 2007, fue de \$4.462.697 frente a \$6.231.163, que se registro a nivel nacional, un 28.4% más bajo que el promedio nacional<sup>9</sup>. Según el DANE, la tasa promedio anual de crecimiento del PIB per cápita del Departamento para el periodo 2000-2007, fue de 2.7%. Esto muestra un pobre desarrollo económico y social del Huila, al ubicarse por debajo de la media nacional en diversos indicadores. Esta situación se confirma al observar las estadísticas de pobreza, el 59.7% de la población en el Huila se considera pobre, diez puntos porcentuales por encima del promedio nacional y el 24% de la población se encuentra en situación de indigencia por ingresos<sup>10</sup>.

En el campo de la salud, el 71.2% de la población del Huila pertenece al régimen subsidiado de salud para el 2008 (según el Ministerio de Protección Social) y el 22,4% al régimen contributivo (según el Sistema de Gestión y Seguimiento a las Metas del Gobierno – SIGOB). El 7.4% de la población presenta desnutrición global, por encima del promedio nacional y el 13.3% presenta desnutrición crónica, también por encima del promedio nacional<sup>11</sup>.

Observando el panorama económico y social del Departamento se puede concluir: “El Huila presenta un escaso desarrollo empresarial y restringida cultura hacia el emprendimiento, los valores agregados en los procesos son limitados y no existen cadenas productivas consolidadas”<sup>12</sup>.

6 Plan de Desarrollo Departamental 2008-2011, Huila. Diagnostico.

7 Ibid.

8 Cálculos Del Departamento. Estudios Económicos De CAMACOL Con Datos DANE.

9 DANE. Cuentas Departamentales Colombia. Producto Interno Bruto Departamental por habitante a precios constantes de 2000.

10 Plan de Desarrollo Departamental 2008-2011, Huila. Diagnostico Pp. 27.

11 Ibid.

12 MÉNDEZ Lozano, Rafael (2007). Emprendimiento: Una Estrategia De Desarrollo Institucional. 34 pp.

El interés académico en torno a la creación de empresas 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 (Kantis et al., 2002). Audretsch (1995) sustenta que una baja tasa de actividad empresarial y de espíritu empresarial (entrepreneurship), puede significar una baja tasa de crecimiento económico, que por lo general va acompañada de bajas tasas de ocupación.

El documento CONPES 3484 de 2007, Política Nacional para la Transformación Productiva y de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas: Un Esfuerzo Público-Privado, estableció que “Las microempresas y las Mipymes son actores estratégicos en el crecimiento de la economía, la transformación del aparato productivo nacional y el mejoramiento de la posición competitiva del país. Además, estos segmentos empresariales contribuyen a reducir la pobreza y la inequidad, al ser alternativas empresariales de generación de empleo, ingresos y activos para un gran número de personas”.

Ante esta realidad del entorno empresarial y la necesidad de comprender las razones que explican un bajo nivel de desarrollo empresarial, surgen interrogantes como:

¿Qué está pasando con el tejido empresarial de Neiva?

¿Por qué razón una persona, grupo emprendedor o grupo de investigación no se presenta a las convocatorias de apoyo empresarial ofrecidas en la región para la creación de empresa?

¿A qué se debe el bajo nivel de emprendimiento del Huilense?

El objetivo general de esta investigación es determinar los factores relevantes en la creación de em-

presa consolidada (con más de 3.5 años de funcionamiento) en el casco urbano del municipio de Neiva.

### 3. Referente teórico

#### 3.1. Revisión Literaria

Jeffrey Timmons (2006), profesor de emprendimiento en Babson College, Harvard Business School y Northwestern University, en su texto “New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21 Century” desarrolló un modelo de establecimiento de empresa basado en el mercado, la persona y los recursos; considera que los emprendedores no nacen sino que se hacen y que independientemente de la formación del individuo en cualquier etapa de su vida puede adquirir la motivación para ser emprendedor.

Según Stevenson (2005) de la Universidad de Harvard, un aspecto importante en la generación de líderes comerciales es la formación en emprendimiento, lo que se constituye en el factor diferenciador con respecto a la propuesta realizada por Timmons. A partir de los datos del Regional Entrepreneurship Monitor (REM Navarra) 2005<sup>13</sup>, Cotín, Lázara, & Mas analizaron las características distintivas de los emprendedores; concluyeron que la probabilidad de que una persona con miedo al fracaso sea empresario o emprendedor es muy pequeña; la educación es un factor transcendental cuando se trata de ser emprendedor o empresario; el capital humano y social impulsan el emprendimiento, todos estos factores son relevantes cuando se explica la decisión de crear una empresa. Uno de los principales postulados de Schumpeter (1912) en la Teoría de la “Destrucción Creativa” sugiere que los motivos que inducen al empresario a crear una empresa son el deseo de poder social, la independencia, los éxitos personales, la aventura y la creatividad. Schumpeter indica que “el empresario típico está más centrado en sí mismo que otros porque confía menos que ellos en la tradición y en la conexión, y porque su tarea característica –lo mismo desde el punto de vista teórico que desde el

13 Busca establecer el nivel de actividad emprendedora en las regiones participantes y analizar su incidencia en el crecimiento económico. El proyecto REM es el desarrollo regional del proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) liderado a nivel mundial por la London Business School y por el Babson College que busca llevar a cabo una investigación internacional de alto nivel sobre la actividad emprendedora.

histórico- consiste precisamente en la ruptura con la tradición y en crear una nueva” (Schumpeter 1963). Moriano, Trejo y Palací, (2001) realizaron un estudio desde las perspectivas de los valores del emprendedor, donde concluyeron que los valores colectivistas (tradición, conformidad y benevolencia) del sistema de valores de Schwartz se relacionan negativamente con la creación de empresas, tal como lo afirmó Schumpeter.

Shapero (1982) indicó que el entorno social y cultural incide en la conducta empresarial, especialmente en la etapa de inicio de creación de una empresa. Valencia, García y Jiménez (2007) concluyeron que en la provincia de Albacete-España, existe una relación positiva entre ciertos valores culturales, las redes sociales del emprendimiento de tipo informal y las ayudas públicas no financieras con el nacimiento de una empresa.

Álvarez y Valencia (2008), analizaron los factores socio-demográficos del empresario en la puesta en marcha de la empresa, utilizaron una muestra de 156.575 empresarios nacientes, correspondiente a 42 países. Los resultados muestran que la edad, educación y experiencia influyen en la puesta en marcha de la empresa.

Álvarez, Galindo y Valencia de la Universidad de Castilla-La Mancha, en el año 2007 presentaron la investigación titulada, “Determinantes de la consolidación empresarial en España”, en este trabajo se analizaron dos fenómenos de gran interés: el efecto de las motivaciones del empresario y la incidencia de las motivaciones del entorno sociocultural en la consolidación empresarial. El análisis empírico

se realizó en España para diez comunidades autónomas (Andalucía, Castilla y León, Comunidad Valenciana, Canarias, Cataluña, Extremadura, Galicia, Madrid, Navarra y País Vasco) para el período 2005-2006. La metodología econométrica aplicada es la de datos de panel con efectos fijos, que combina datos de series de tiempo con datos de corte transversal. Los resultados muestran que las empresas consolidadas en España han sido fundadas por hombres y mujeres motivados por la necesidad de cambiar su statu quo, por empresarios que tienen una alta percepción de riesgo y que consideran la creación de empresas como una buena opción de carrera profesional.

### 3.2. Marco Teórico

La creación de empresa es un tema que despierta gran interés en la comunidad, pues la consideran como una alternativa de solución al desempleo. Sin embargo, al evaluarla como programa de investigación científica, todavía es un campo muy reciente, (Veciana, 1999) por tal razón realiza una investigación donde recoge la evolución histórica del estudio de dicho fenómeno desde sus albores hasta la situación actual.

El profesor Veciana (1999), en su trabajo sobre la “Creación de Empresas como Programa de Investigación Científica” realiza una clasificación exhaustiva de las diferentes teorías sobre creación de empresa, considerada por muchos como uno de los trabajos más completos en el campo. El siguiente cuadro muestra los principales enfoques sobre la función empresarial y la creación de empresa presentada por Veciana.

**Cuadro No 1:** Enfoques Teóricos sobre el Estudio de la Función Empresarial y la Creación de Empresas

	<b>MICRO (Nivel Individual)</b>	<b>MESO (Nivel de Empresa)</b>	<b>MACRO (Nivel global de la economía)</b>
Enfoque Económico	La función empresarial como cuarto factor de producción. Teoría del beneficio del empresario.	Teoría de los costes de transacción.	Teoría del desarrollo económico de Schumpeter
Enfoque Psicológico	Teoría de los rasgos de personalidad. Teoría psicodinámica de la personalidad del empresario.		Teoría del empresario de Kirzner.

Enfoque Sociocultural o Institucional	Teoría de la marginación. Teoría del Rol. Teoría de las redes.	Teoría de redes. Teoría de la incubadora. Teoría evolucionista.	Teoría de desarrollo económico de Weber. Teoría del cambio social. Teoría de la ecología poblacional. Teoría institucional.
Enfoque Gerencial	Teoría de la eficiencia X de Leibenstein. Teoría del comportamiento del empresario. Modelos del proceso de la creación de empresas.	Modelos del éxito de la nueva empresa. Modelos de generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores (Corporate Entrepreneurship)	

Fuente: Veciana (1999: 16)

Este estudio se clasifica dentro de lo que Veciana (1999) denomina “consolidación y explosión”, de la investigación en creación de empresa como programa de investigación científica, el cual se inicia en 1979 y coincide con la presentación del Informe Birch, *The Job Generation Process*, en el que se mostró la importancia de las nuevas empresas en el tema de generación de empleo, donde la mitad de los nuevos puestos de trabajo en Estados Unidos en el periodo 1969-1976, fueron creados por las nuevas empresas. Esto fue motivo suficiente para que en la sociedad surgiera la necesidad de fomentar la investigación científica en la creación de empresa como aspecto importante en la generación de empleo y en el desarrollo económico.

Lo anterior también encaja dentro de los principales aportes planteados en los enfoques psicológico, sociocultural o institucional y gerencial, propuestos por Veciana en su estudio

Desde el enfoque psicológico se trata de analizar la figura del emprendedor como persona, su perfil y las condiciones que caracterizan a los empresarios de éxito, entendiendo éste como la persona física que crea una empresa, es decir, la investigación se orienta hacia lo que se ha denominado un concepto empírico del empresario (Veciana, 1999). Autores como McClelland (1961, 1968) y Collins, Moore y Unwalla (1964), se pueden considerar los primeros precursores del estudio del perfil psicológico del emprendedor. Estos autores intentan identificar el comportamiento del emprendedor a partir de los motivos que influyen en él destacando, en

primer lugar, “la necesidad de logro” y, en segundo, “el deseo de independencia” (Veciana 1999).

En el enfoque sociocultural o institucional, se estudia la incidencia de factores sociales, políticos, económicos, familiares y en especial la influencia del apoyo institucional en la decisión del emprendedor de crear su propia empresa.

Dentro del enfoque sociocultural o institucional surgieron algunos estudios que pusieron de manifiesto la importancia de ciertos sucesos negativos como principales factores en la creación de empresas, donde la mayoría de los empresarios decidieron crear su empresa como consecuencia de la ruptura de un modo de estilo de vida previo. Esto es llamado “La Marginación” como determinante de la creación de empresas (Shapero y Sokol, 1982; Evans y Lighton 1989).

En el enfoque gerencial se destacan los conocimientos y habilidades adquiridas en el ámbito de la economía y la dirección de empresas, por tanto, las distintas teorías que se enmarcan bajo este enfoque postulan que, más que tratar de explicar las causas de la creación de empresas, hay que impulsar la generación de nuevos conocimientos y habilidades marcando patrones a seguir. Se debe motivar el estudio de la metodología de creación de empresa desde los primeros años de la academia, para familiarizar al individuo desde una época temprana, y que así pueda desarrollar de forma más eficiente alguna idea de negocio a una edad mayor.

Los rasgos psicológicos se consideran que forman parte de la personalidad del emprendedor por tanto, como factores internos son difíciles de cambiar, los comportamientos que se basan en aptitudes o habilidades se pueden aprender (Veciana, 1999), así como los conocimientos necesarios para llegar a ser un emprendedor, mediante ciertos apoyos institucionales. Básicamente, las teorías que conforman el enfoque gerencial, están orientadas a proporcionar conocimientos y modelos útiles para la creación de empresas; que no pretenden explicar las causas de la creación de nuevas empresas, sino la labor del empresario en dicho proceso.

Cada vez la sociedad ofrece más posibilidades de aprendizaje, los accesos a la información son mucho más ágiles y están al alcance de la mano. En este marco, se desdibujan las fronteras entre dónde vamos a aprender y dónde vamos a aplicar lo aprendido, por tanto hay que replantear el papel de la Universidad en el nuevo modelo de aprendizaje, debiendo evolucionar hacia un rol más dinámico e integrador (Martínez, 1998).

A partir de los razonamientos expuestos anteriormente se plantean las siguientes hipótesis de trabajo:

*H1a:* El nivel educativo de los empresarios se relaciona con la probabilidad de crear una empresa consolidada.

*H1b:* La formación en emprendimiento de los empresarios se relaciona con la probabilidad de crear una empresa consolidada.

*H1c:* La descendencia empresarial de los empresarios se relaciona con la probabilidad de crear una empresa consolidada.

*H1d:* El acceso a recursos externos de financiación de los empresarios se relaciona con la probabilidad de crear una empresa consolidada.

#### 4. Metodología

Para la contrastación de las hipótesis enunciadas anteriormente se realizó un estudio de campo mediante una encuesta aplicada de tres formas (i) personalizada, (ii) telemarketing y (iii) vía correo

electrónico; dirigida al potencial empresario registrado en la Cámara de Comercio de Neiva.

Básicamente, la población objeto de estudio está constituida por las empresas consolidadas (es decir, que llevan más de 3.5 años de funcionamiento) y canceladas y/o liquidadas (empresas liquidadas y canceladas con menos de 3.5 años de funcionamiento) del casco urbano de la ciudad de Neiva creadas desde el 1 de enero de 1972 hasta 30 de junio de 2007, y que hayan renovado su matrícula mercantil por última vez en el periodo comprendido entre el 1 de enero del 2006 y el 31 de diciembre del 2010. En síntesis, que cumplan con las siguientes características:

- Empresas con matrícula mercantil activa, las cuales según la metodología de GEM tienen más de 3.5 años de funcionamiento.
- Empresas con matrícula mercantil activa que fue renovada por lo menos una vez durante los últimos 5 años (2006-2010).
- Empresas canceladas o liquidadas con menos de 3.5 años de funcionamiento, que cancelaron o liquidaron su matrícula mercantil en los últimos 5 años.

La variable dependiente está representada por la probabilidad de crear una empresa consolidada, frente a la probabilidad de no hacerlo; por lo tanto las empresas creadas con más de 3.5 años de duración se consideran activas tomando el valor de 1 en el modelo de regresión logística binaria; las empresas canceladas y liquidadas con un periodo de duración menor a 3.5 años, se consideran como empresas canceladas para lo cual se asigna el valor de 0 en el modelo logístico.

El conjunto de variables independientes están agrupadas en 3 subgrupos:

- a. Información Familiar
- b. Información Personal
- c. Información Socio-laboral

El tipo de muestra es probabilística y estratificada de acuerdo al tipo de sociedad jurídica de la em-

presa, la actividad económica, el año de creación y el año de renovación de la matrícula mercantil; esta estratificación se realizó con el objeto de que la muestra sea lo más representativa posible.

La encuesta se aplicó a un total de 230 empresarios, de los cuales el 87% correspondió a empresarios consolidados y el resto a empresarios no consolidados (es decir que cancelaron o liquidaron la empresa con menos de 3.5 años de creación, y que renovó la matrícula mercantil por lo menos una vez durante los últimos cinco años).

Los análisis estadísticos llevados a cabo para el procesamiento de la información consisten en un estudio exploratorio de las características generales de la muestra a través del enfoque de la estadística descriptiva; esto permite caracterizar los empresarios locales, así como hacer comparaciones a nivel nacional. El análisis de regresión logística se utilizó para determinar si las variables estudiadas tienen relación con la creación de empresa consolidada; esto permitió validar las hipótesis planteadas y fijar un modelo de camino a la predicción.

## 5. Resultados

### 5.1. Características de los Empresarios

El análisis estadístico descriptivo permite caracterizar al empresario consolidado vs el empresario no consolidado de la ciudad de Neiva.

Un primer análisis de los datos señala que el 46.3% de los empresarios son mujeres, el 53.7% restante son hombres. La distribución de las empresas activas entre hombres y mujeres es muy similar, los hombres representan el 51.5% de las empresas activas, y las mujeres el porcentaje restante. Por el lado de las empresas canceladas, son los hombres quienes tienden a cancelar o liquidar empresa con mayor frecuencia (69%) que la mujer (31%).

La edad promedio del conjunto de empresarios de Neiva es de 42 años, los empresarios consolidados alcanza los 41.4 años, mientras que los empresarios no consolidados corresponden a 46.6 años.

El 40% de los empresarios con edades entre 35 a 44 años crearon empresa consolidada, esto parece razonable debido a la experiencia acumulada y el interés por incursionar en el campo del emprendimiento empresarial que se adquiere a edades mayores; el 37.9% de los empresarios no consolidados presentan mayor proporción para el periodo de edad de 45 a 54 años, mientras que en los grupos de menor edad, la participación de empresarios no consolidados es menor con respecto a los empresarios consolidados; esto permite concluir que las empresas canceladas tienden a constituirse cuando el representante legal está en la época de adulto (45 a 54 años), es decir, parece que no tienen vocación de ser empresarios desde tempranas edades sino que lo deciden muchos años después, por lo tanto a mayores edades disminuye la probabilidad de crear empresa consolidada.

Los empresarios consolidados en su mayoría presentan un nivel educativo superior (39.5%); la educación básica y media tiene una participación importante (38.5%), y la educación técnica se muestra rezagada en comparación con los demás niveles (22%); esto explica en parte porque predominan desarrollos empresariales de bajo nivel tecnológico e industrial. El 55.2% de los empresarios no consolidados tienen nivel de educación superior y el 34.5% educación técnica, cifra importante que permite concluir la inestabilidad laboral de dichos empresarios, dado que en parte algunos empresarios decidieron trabajar como asalariados en lugar de continuar administrando las empresas; las actividades económicas empresariales de la ciudad no demanda mano de obra calificada.

Ingeniería y tecnología son las áreas de mayor educación superior por parte de los empresarios (17%), seguido de ciencias sociales (14.8%), donde se destacan las carreras administrativas. El área de los servicios y de la agricultura, ganadería y pesca, también son representativas, ésta última se debe en parte a las características propias de la región.

**Cuadro No 2:** Relación de Parentesco y Amistad de los Empresarios según Estado de la Empresa

	¿La empresa esta activa o cancelada?		Total
	Cancelada	Activa	
No tengo familiares empresarios	86.2%	39.0%	45.0%
Padres y Hermanos	10.3%	33.5%	30.6%
Abuelos, Tíos y Primos	3.4%	10.0%	9.2%
Amigos, Colegas y Otros	0%	17.5%	15.3%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia trabajo de campo.

El 61% de los empresarios consolidados manifiesta tener familiares y/o amigos empresarios, cifra importante considerando que sólo el 13.8% de los empresarios no consolidados dicen tener familiares y/o amigos empresarios; Padres y hermanos representan el parentesco con mayor participación en los empresarios consolidados (33.5%), seguido de amigos, colegas y otros (17.5%); esto evidencia la importancia del apoyo familiar en el proceso de creación de empresa consolidada con todos los beneficios de conocimiento y experiencia que esto conlleva para el empresario, permitiendo encarar con mayor éxito los posibles inconvenientes a los que el empresario se puede enfrentar.

El 81.5% de los empresarios consolidados manifestaron haber recibido algún tipo de apoyo moral al momento de emprender; el porcentaje restante no recibieron ningún tipo de apoyo. Caso contrario ocurre con los empresarios no consolidados, donde el 65.5% manifestó no recibir apoyo moral al momento de iniciar su actividad empresarial. Nuevamente los padres y hermanos, se constituyen en el principal apoyo para el empresario al momento de emprender. Estos resultados permiten concluir que los familiares empresarios se convierten en el principal apoyo de los empresarios consolidados de la ciudad de Neiva.

El 61% de los empresarios consolidados de Neiva consideran que sus logros empresariales se deben al trabajo individual y no al trabajo en equipo, lo cual se complementa al observar que el 59% de los

empresarios manifestó no tener socios al momento de crear su empresa. Para el caso de las empresas canceladas, el 79.3% de sus empresarios afirman que sus logros empresariales se deben al trabajo individual.

El 82.8% de los empresarios no consolidados manifestaron no tener socios al momento de emprender; 59 de cada 100 empresarios consolidados tampoco tuvo socios al momento de emprender, el porcentaje restante si tuvo socios, de los cuales el 23% de los socios eran familiares; del total de empresarios con socios al momento de emprender, el 25% de los empresarios activos manifestaron recibir aportes económicos y/o en especie de parte de su socio; el 16% recibió aportes en conocimientos.

El 67.2% de los empresarios con empresas activas y canceladas decidieron emprender por oportunidad más que por necesidad (32.8%), situación importante porque muestra la creación de empresa no como una necesidad u obligación sino como una decisión tomada teniendo en cuenta las oportunidades que ofrece el mercado. El 64.8% de los empresarios activos que decidieron emprender por oportunidad, identificaron una oportunidad diferente de negocio, mientras que el 15.2% innovó algún producto o servicio. Por el lado de los empresarios con empresas canceladas, el 30.4% decidió emprender porque identificaron una oportunidad diferente de negocio, y el 34.7% innovó algún producto o servicio.

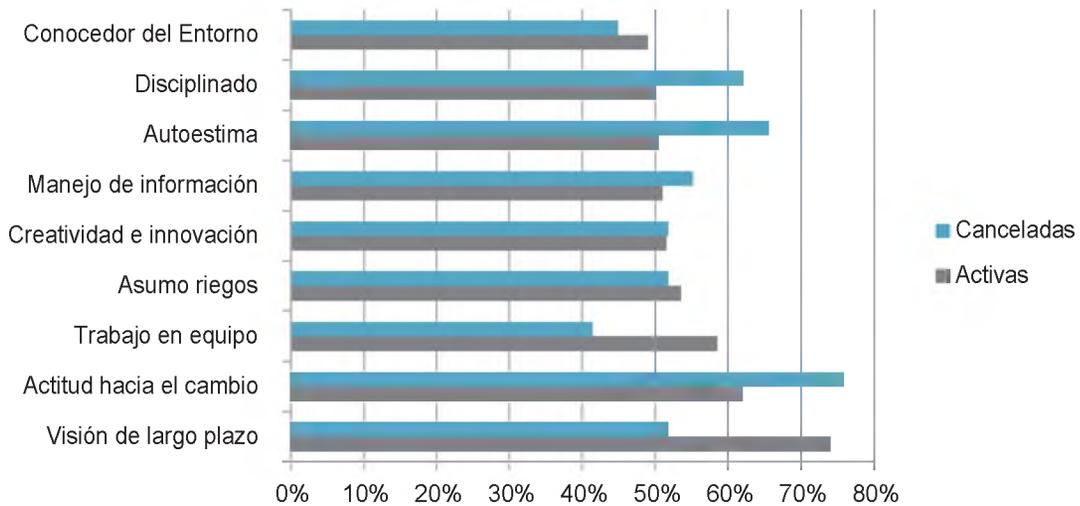
Estos resultados parecen ser un poco contradictorios dada la composición del tejido empresarial de la Ciudad, donde predominan negocios pequeños, con poca innovación, bajo nivel tecnológico y poca originalidad.

Los empresarios consolidados, consideran que los principales aspectos que los caracterizan como empresarios son la visión de largo plazo (74%),

actitud hacia el cambio (62%), trabajo en equipo (58.3%) y asumir riesgo (53.5%).

Los empresarios no consolidados, afirman que las principales características como empresarios en su orden son: actitud hacia el cambio (75.8%), autoestima (65.5%), disciplina (62%) y manejo de información (55%).

**Gráfico No 1:** Características como Empresario según Estado de la Empresa



Fuente: Elaboración propia trabajo de campo.

Cabe resaltar las diferentes apreciaciones en las características empresariales por parte de ambos tipo de empresarios. Se debe anotar también, que ésta auto caracterización contrasta con el tamaño de las empresas y las coberturas de clientes locales que predominan en las mismas.

El 68% de los empresarios consolidados considera que el principal obstáculo que se presen-

ta cuando se intenta emprender son los recursos económicos necesarios para financiar la empresa, seguidos del limitado apoyo externo (11.5%) y la generación de la idea de negocio (10%) también es un obstáculo al momento de emprender. Los trámites de legalización de la empresa no son un limitante para crear empresa, esto es importante porque permite concluir que la administración local ha facilitado el ejercicio de estos trámites.

**Cuadro No 3:** Experiencia Laboral del Emprender según Estado de la Empresa

	¿La empresa esta activa o cancelada?		Total
	Cancelada	Activa	
No tiene experiencia	65.5%	24.5%	29.7%
Entre 1 y 5 años	27.6%	46%	43.7%
Mayor a 5 años	6.9%	29.5%	26.6%
Total	100%	100%	100%

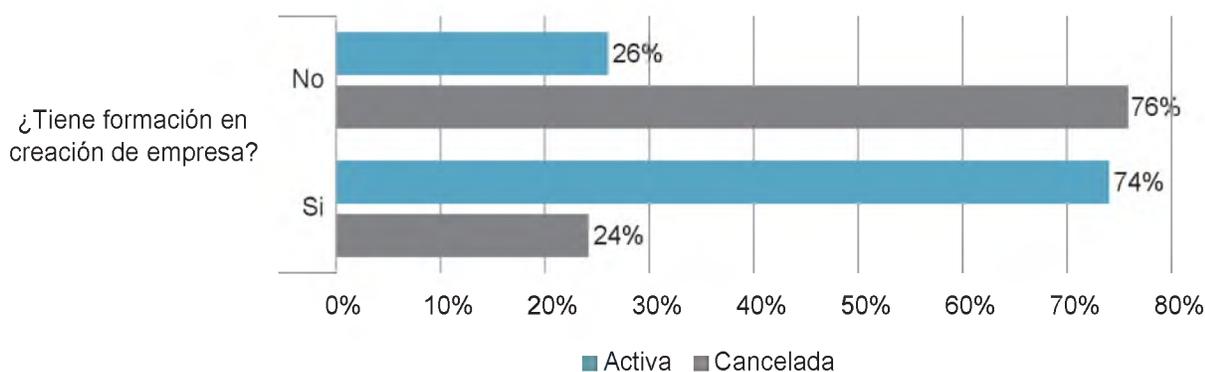
Fuente: Elaboración propia trabajo de campo.

Un aspecto importante, es que el 75.5% de los empresarios consolidados manifiestan tener experiencia laboral en el sector empresarial antes de iniciar su empresa, lo que permite de una u otra forma, conocer en cierta medida el sector empresarial. Caso contrario ocurre con los empresarios no consolidados donde sólo el 34.5% de los empresarios manifestó tener experiencia laboral en el sector empresarial antes de iniciar su empresa; el 46% de los empresarios consolidados, tenía entre 1 y 5 años de experiencia laboral en el sector empresarial, antes de iniciar su empresa,

en el 29.5% de los casos la experiencia superaba los 5 años. Sólo el 6.9% de los empresarios no consolidados reportó tener una experiencia mayor a 5 años.

El 35.5% de los empresarios consolidados y el 20.7% de los no consolidados manifestaron haber fracasado al menos una vez intentando crear empresa; cerca del 80% de los empresarios con empresas canceladas manifestaron nunca tener experiencia anterior en creación de empresa, 64.5% de los empresarios consolidados afirmaron lo mismo.

**Gráfico No 2:** Formación Académica en Creación de Empresa según Estado de la Empresa



Fuente: Elaboración propia trabajo de campo.

El 74% de los empresarios consolidados de Neiva, tiene algún tipo de formación en creación de empresa, mientras que sólo el 26% de los empresarios no consolidados manifiestan lo mismo. Este aspecto es importante porque representa una clara diferencia entre ambos estados de empresas, fomentando una relación positiva entre la formación en creación de empresa y la probabilidad de crear una empresa consolidada.

Respecto al tipo de formación en creación de empresa, cerca del 27% de los empresarios consolidados recibió cursos ofrecidos por el SENA; 22% recibió cursos en la educación superior tales como cursos en los pregrados, especializaciones, seminarios, diplomados; 13.5% estudió creación de empresa en la formación técnica, y un 10% recibió esta formación en la educación media. Se debe resaltar la importante labor que desarrolla el SENA

en la formación de los empresarios de la región.

Otro aspecto importante es la asesoría recibida al momento de crear la empresa, especialmente de tipo jurídico, conocimiento del mercado (competencia, clientes, proveedores, entre otros) y conocimiento de la actividad económica. El 51% de los empresarios consolidados manifestaron haber recibido algún tipo de asesoría al momento de crear su empresa, el porcentaje restante no recibió ningún tipo de asesoría. Por otra parte, un poco menos de 14 de cada 100 empresarios no consolidados afirmaron haber recibido dicha asesoría, aspecto importante al momento de crear la empresa, porque facilita el proceso de consolidación empresarial.

Otra conclusión importante que se deriva del análisis descriptivo es que el 57.2% de los empresarios de Neiva consideran que los trámites

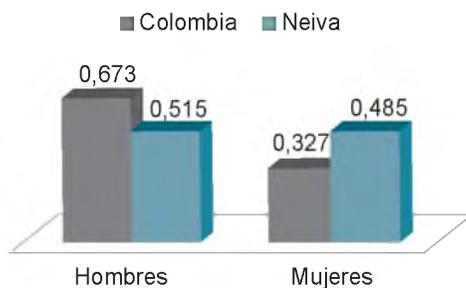
de legalización de empresa son normales, es decir, se puede afirmar que estos trámites no se convierten en un obstáculo al momento de decidir crear una empresa.

El 69% de los empresarios con empresas canceladas y el 56.5% de los empresarios consolidados, manifestaron que financiaron su empresa con recursos propios, lo que evidencia en parte el temor al riesgo (en acceder a créditos monetarios o asociarse con poseedores de capital) y el desconocimiento de las ayudas públicas que existen en la región para el fomento empresarial. El 37.5% de los empresarios consolidados realizó créditos en bancos comerciales o cooperativas, y sólo el 3% accedió a las ayudas públicas y privadas que se ofrecen.

## 5.2. Empresarios de Colombia Vs Empresarios de Neiva.

Las características del empresario representativo a nivel nacional se determinaron con base en el estudio Global Entrepreneurship Monitor -GEM- del año 2010; se comparó el empresario consolidado de Neiva vs el empresario consolidado de Colombia<sup>14</sup>.

**Gráfico No 3:** Empresarios Según Género Colombia vs Neiva.



Fuente: Elaboración propia trabajo de campo.

El gráfico No 3 evidencia la clasificación de los empresarios de Colombia y Neiva según género.

ro. En el nivel nacional la proporción de hombres empresarios es mucho mayor que en Neiva, por lo tanto las mujeres empresarias tienden a hacer mayor a nivel local que a nivel nacional. Según el GEM Colombia, la brecha entre hombres empresarios y mujeres empresarias ha sido la misma a lo largo del tiempo, pero ha ido aumentando de forma constante, a excepción del año 2009 donde se presentó una leve caída en los dos géneros. En el nivel municipal, la proporción de hombres y mujeres empresarios es similar, lo que indica que la cantidad de mujeres empresarias de Neiva es mayor que la media nacional. Por tanto se puede concluir que la relación hombre/mujer empresario es mayor a nivel nacional (2.03) que a nivel local (1.06).

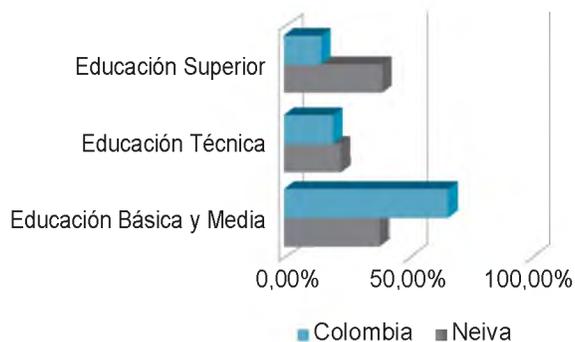
Según el GEM Colombia, la tasa de empresarios clasificados por edad para el periodo 2006-2010, es mayor para los empresarios con edades entre 45 y 54 años, seguido del grupo de empresarios entre 55 y 64 años; esto permite concluir que en el nivel nacional a medida que los individuos adquieren mayor experiencia y nivel educativo tienden a crear empresa consolidada. Esta tendencia se ha mantenido a lo largo del periodo analizado.

Tanto en Colombia como en Neiva, los grupos de empresarios con menor edad presentan la participación más baja. Se cree que esto se debe en parte, a que los individuos con menor edad son menos propensos a crear empresa debido al bajo nivel de escolaridad y años de experiencia laboral alcanzados. Por otra parte, los empresarios consolidados de 45 a 54 años de edad, son quienes más crean empresas consolidada.

El nivel educativo de los empresarios establecidos en Colombia es poco favorable, cerca del 65% de los empresarios sólo alcanzaron el nivel de educación básica y media (No bachilleres 41.54%, bachilleres 24.1%). Los empresarios con nivel técnico representan el 19.5%, mientras que los empresarios con nivel de educación superior participan con el 14.8%, donde sólo el 4.2% tiene estudios de postgrado.

14 El análisis para Colombia se hace de acuerdo a la tasa de empresarios establecidos calculada por el GEM Colombia para el año 2010.

**Gráfico No 4:** Empresarios Establecidos según Nivel Educativo de Colombia y Neiva.



Fuente: Elaboración propia trabajo de campo.

En Neiva, los empresarios consolidados con nivel educación básica y media es de 38.5%; el nivel tecnológico representa cerca del 22%, y el nivel de educación superior participa con el 39.5%, donde los estudios de postgrado representan cerca de 17%. Claramente el nivel de educativo de los empresarios de Neiva es mayor al nivel educativo del empresario característico de Colombia, este menor promedio a nivel nacional puede estar jalonado por regiones relativamente pobres con bajo nivel educativo y bajos niveles de emprendimiento; esto muestra que a nivel nacional pesa más el bajo nivel académico de regiones con menor grado de desarrollo que el de regiones más desarrolladas; este resultado parece algo paradójico dado que a nivel nacional existen muchas ciudades con amplios desarrollos empresariales, pero si la comparación se hiciera con respecto a regiones empresarialmente posicionadas la realidad seria otra. Por lo tanto estas conclusiones pueden ser un poco sesgadas de la realidad.

En Colombia el porcentaje de individuos entre 18 y 64 años de edad que conocen a alguien que haya creado una empresa es igual a 58%; en Neiva, El 61% de los encuestados manifiesta conocer algún empresario allegado, sean familiares o amigos cercanos, comportamiento muy similar al presentado a nivel Nacional.

En cuanto al sector económico de las empresas, el GEM agrupa a las empresas en cuatro sectores productivos de acuerdo con la clasificación de la CIIU<sup>15</sup>. El sector con la participación más alta es el de comercio y servicio tanto para Colombia (48%) como para Neiva (64.5%), siendo mayor en el último; el sector industrial presenta una baja participación tanto en Colombia (12%) como en Neiva (7.5%), pero es más desfavorable para Neiva; adicionalmente se puede afirmar que el sector de la construcción y el transporte (20%) es menos representativo en Neiva, lo que evidencia el rezago industrial de la ciudad frente al resto del país, donde el promedio es jalonado especialmente por ciudades grandes como Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

### 5.3. Participación de las Pymes en las Convocatorias.

En Colombia existen entidades encargadas de brindar apoyo financiero y no financiero para la creación y consolidación de las Mipymes; esto se logra a través de las diferentes convocatorias y/o líneas de créditos que ofrece el sector público y privado. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, tiene programas como FOMIPYME, programa de desarrollo de proveedores, entre otros; COLCIENCIAS a través de las convocatorias públicas de apoyo a proyectos de Mipymes; SENA con el Fondo emprender; PROEXPORT con el programa EXPOPYME; CODECYT Huila, ACOPI, BANCOLDEX, FINDETER, FINAGRO, entre otros, son instituciones y programas donde la población emprendedora puede acudir con ideas innovadoras de negocios para recibir apoyo económico, de conocimiento y demás, que favorezca el desarrollo de dicha idea.

Según los datos recolectados, los empresarios consolidados de Neiva, presentan un bajo nivel de postulación a las distintas convocatorias públicas y privadas que se ofrecen para el fomento del emprendimiento. Los empresarios no consolidados no se presentan nunca a dichas convocatorias.

15 International Standard of Industrial Classification of all economic activities (Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIIU- de todas las actividades económicas).

Sólo el 14% de los empresarios de Neiva se han postulado a las convocatorias de apoyo y fomento del emprendimiento. Del total de hombres empresarios, sólo el 15.5% se ha presentado a dichas convocatorias, y del total de mujeres empresarias sólo lo ha hecho el 12.4%. Estas cifras muestran una baja y preocupante participación de los empresarios en las distintas convocatorias que se ofrecen en el país.

Las razones por las cuales los empresarios registran una baja participación en las distintas convocatorias se muestran en el cuadro N. 4.

**Cuadro No 4:** Razones de la NO Presentación a las Convocatorias

Razones	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No le interesa	33.7	33.7
No conoce de dichas convocatorias	39.5	73.3
El tiempo de la convocatoria es muy corto	4.1	77.3
No se ofrecen muchas convocatorias	13.4	90.7
Son muy complejas	4.7	95.3
Otro	4.7	100
Total	100	

Fuente: Elaboración propia trabajo de campo.

El 39.5% de los empresarios manifiesta no conocer de dichas convocatorias, aspecto preocupante porque esto refleja que los empresarios no tiene información sobre estas convocatorias, por tal motivo es que su participación es tan baja; además, esto evidencia un problema en la divulgación de dichas convocatorias, dado que esta información no les llega de forma oportuna a los realmente interesados; por lo que se puede concluir que existe un grave problema de divulgación por parte de las entidades que ofrecen estas convocatorias.

El 33.7% de los empresarios neivanos no les interesa postularse a ningún tipo de convoca-

rias, esto se debe en parte, a que el proceso para postularse es muy complejo, o porque los sectores favorecidos no coinciden con las actividades que desarrolla la empresa. Finalmente, el 13.3% considera que las convocatorias son esporádicas o insuficientes dadas las necesidades de la región.

Por otra parte, de los empresarios que si se postularon a dichas convocatorias (14%), el 64.3% obtuvo resultados satisfactorios.

El 56% de los ganadores en dichas convocatorias han sido hombres empresarios, así se muestran menos interesados en estas convocatorias que los empresarios de sexo femenino, tienden a tener mejores resultados, aunque la diferencia es muy pequeña; esto puede deberse a que el hombre empresario presenta mayor nivel académico en educación superior (pregrado en adelante) que la mujer, partiendo del supuesto de que la educación superior ofrece las herramientas suficientes para desarrollar habilidades de lectura y escritura lo que facilitarían la elaboración de los proyectos requeridos para postularse a dichas convocatorias.

Los empresarios consolidados de la ciudad de Neiva que se presentaron pero no ganaron en las convocatorias (35.7%), aseguran que no tuvieron éxito porque el proceso de postulación es muy complejo (40%); además consideran que la forma de selección de los proyectos ganadores no es la adecuada (20%). Esto se debe posiblemente, a que el proceso de postulación a las convocatorias tiende a mostrarse algo tedioso por parte de las entidades promotoras; se debe enfatizar en que estos procesos deben mostrarse de una forma amable para que los empresarios con menor nivel de capacitación puedan entenderlos y decidan postularse.

Otro de los problemas que se evidencia, es que las asesorías son insuficientes, esto produce que los postulantes presenten documentación incompleta y no entiendan correctamente el desarrollo de la convocatoria.

#### 5.4. Contrastación de Hipótesis

Teniendo el 100% de la muestra recolectada, se realizarán ecuaciones de regresión logística, siguiendo criterios técnicos basados en las hipóte-

sis planteadas y los resultados de investigaciones sobre el mismo tema. Con esto se pretende darle lógica al agrupamiento de variables realizado.

Se agrupó un conjunto de variables denominados socio-culturales (¿Tiene familiares empresario?, ¿Sus logros empresariales los atribuye a?, ¿Tenía socios cuando emprendió, algún parentesco?, ¿Recibió apoyo moral?, ¿Recibió asesoría al crear su empresa?, ¿Los trámites para legalizar la empresa son?) y se estima la primera ecuación de regresión logística.

Del modelo estimado se puede concluir que para el empresario de Neiva es muy importante la descendencia familiar empresarial, ya que la variable parentescoFliaEmpresario resultó ser significativa; el tener familiares empresarios aumenta la probabilidad de crear una empresa consolidada, en parte porque facilita un mayor conocimiento del entorno y el apoyo y asesoría de parte de la familia para superar posibles problemas es importante e incentiva a crear empresas consolidadas. Con esto se confirma la hipótesis de que “La descendencia empresarial de los empresarios se relaciona con la probabilidad de crear una empresa consolidada”.

**Cuadro No 5:** Ecuación Variables Socio-Culturales

Variable	Sig.	Exp(B)
Parentesco Flia Empresarios	0.004	3.516
Logros Empresariales	0.675	1.260
Parentesco Socios	0.163	1.665
Apoyomoral	0.122	1.660
Asesoría crear empresa	0.003	0.174
Tramites legalizacion	0.213	1.573
Finaciación	0.185	1.709
Constante	0.784	0.627

Fuente: Resultados modelo regresión logística, SPSS15.

La ecuación estimada también permite concluir que la variable asesoría al crear la empresa es significativa, por lo tanto ésta aumenta la probabilidad de crear una empresa consolidada por parte de los empresarios de la ciudad de Neiva<sup>16</sup>.

Por otra parte, para los empresarios de Neiva, no es importante tener socios ni que haya algún grado de parentesco entre ellos, esto permite deducir que los empresarios de esta región se caracterizan por emprender de forma individual más que asociarse; esto puede deberse al hecho de que el neivano se caracteriza por ser adverso al riesgo e individualista, prefiriendo emprender proyectos solos, dependiendo poco de las demás personas.

La variable logros empresariales tampoco resultó ser significativa, al empresario de Neiva no le afecta o influye trabajar de forma individual o en equipo; esta conclusión complementa un poco la anterior, dado que prioriza en el aspecto de indiferencia por parte del empresario entre trabajar solos o en equipo. El apoyo moral tampoco es una variable significativa, lo que quiere decir que el apoyo que le brinda a la hora de emprender familiares y/o amigos, no es determinante al momento de crear una empresa, el empresario podría o no crear una empresa consolidada sin el apoyo moral de las personas que lo rodea, a menos que éstas fueran también empresarias (volviendo a la primera conclusión), por lo tanto se concluye que más que apoyo moral, el empresario requiere de personas que le brinden apoyo técnicos, de conocimiento y experiencia, que sean útiles para la consolidación de sus empresas.

La complejidad o no de los trámites de legalización de la empresa no influyen en la decisión de crear una empresa consolidada, los empresarios de Neiva deciden emprender así los trámites de legalización de la empresa sean complejos o no; esto puede deberse en parte a que esta labor la realizan terceros expertos en el tema, o en la mayoría de los casos la Cámara de Comercio de Neiva juega un papel importante en este proceso, brindando apoyo pedagógico.

16 Esta hipótesis se confirma en el siguiente apartado.

La variable financiación, permitió validar negativamente otra de las hipótesis planteadas “El acceso a recursos externos de financiación de los empresarios se relaciona con la probabilidad de crear una empresa consolidada”, mediante el modelo planteado se concluye que el acceso a recursos de financiación externos como créditos en bancos y cooperativas, ayudas públicas y demás, no afectan la creación de empresa consolidada en Neiva, es decir, este tipo de financiación no influye en la probabilidad de crear una empresa consolidada, el empresario tiene otras fuentes de financiación como recursos propios que no le permiten depender de recursos externos.

Shapero (1982) llegó a conclusiones similares, afirmando que el entorno social y cultural inciden en la conducta empresarial. El entorno social entendido como las relaciones sociales, entidades y demás agentes facilitadores de procesos, que contribuyan a proveer un mejor entorno empresarial; y el entorno cultural entendido como las costumbres, tradiciones y acciones de la sociedad actual y pasada.

**Cuadro No 6:** Ecuación Variables Socio-Demográficas

Variable	Sig.	Exp(B)
Edad	0.040	0.955
Genero	0.220	0.499
Nivel Educativo	0.000	0.175
Experiencia Emprendio	0.000	3.744
Tipo formacion	0.000	3.030
Constante	0.027	26.995

Fuente: Resultados modelo regresión logística, SPSS15.

El cuadro número 6 muestra el siguiente grupo de variables denominado Socio-demográficas; el resultado de la regresión logística permite concluir que el Nivel Educativo de los empresarios aumenta

la probabilidad de crear una empresa consolidada<sup>17</sup>, lo cual permite afirmar que se requieren ciertos conocimientos básicos para crear una empresa consolidada. Esto nos permite validar la siguiente hipótesis planteada “El nivel educativo de los empresarios se relaciona con la probabilidad de crear una empresa consolidada”.

Otro aspecto importante que se comprueba es que el género no es significativo al momento de crear una empresa consolidada en Neiva, no importa si es hombre o mujer, ambos tiene las mismas probabilidades para crear o no una empresa consolidada.

La edad, se convierte en un factor importante al momento de crear una empresa consolidada, un nivel educativo adecuado y una experiencia laboral pertinente, permiten que el empresario tenga una mayor probabilidad de crear una empresa consolidada. Algo similar ocurre con la experiencia laboral cuando emprendió, lo cual aumenta la probabilidad de crear una empresa consolidada en Neiva, dado que el empresario tiene mayores herramientas y conocimientos comunes para afrontar la mayoría de los inconvenientes que puede ocasionar el crear una empresa. Por lo tanto llegar a determinada edad y experiencia laboral aumenta la probabilidad de crear una empresa consolidada en Neiva.

Los resultados también permiten validar otra de las hipótesis planteadas, “La formación en emprendimiento de los empresarios se relaciona con la probabilidad de crear una empresa consolidada”; el tipo de formación en creación de empresa resultó ser significativo, como ya se mostró en los resultados de las estadísticas descriptivas, los cursos del SENA, la formación técnica y tecnológica y la formación superior se ha convertido en una importante herramienta para conocer los principales fundamentos empresariales, útil para enfrentar los retos de crear empresas consolidadas.

Es de recordar que Álvarez y Valencia (2008), analizaron los factores socio-demográficos del em-

17 Pero hasta cierto nivel educativo, porque tener mas años de escolaridad reduce la creación de empresa consolidada, esta conclusión se amplía en el siguiente apartado.

presario en la puesta en marcha de la empresa, utilizaron una muestra de 156.575 empresarios nacientes, correspondiente a 42 países. Los resultados muestran que la edad, educación y experiencia influyen en la puesta en marcha de la empresa, resultados similares a los encontrados en esta investigación.

Finalmente, se creó un tercer grupo de variables denominado motivacionales, hacen parte las variables ¿por qué dio el salto empresarial? y ¿Fracasó intentando crear una empresa?; el resultado de la regresión es el siguiente.

**Cuadro No 7:** Ecuación Variables Motivacionales.

	Sig.	Exp(B)
Salto Empresarial	0.113	0.463
Fracasoempresarial	0.095	0.445
Constante	0	105.123

Fuente: Resultados modelo regresión logística, SPSS15.

De los resultados se puede concluir que las variables motivacionales no determinan la creación de empresa consolidada en Neiva; emprender por necesidad u oportunidad no afecta la creación de una empresa, lo importante es emprender mas no por los motivos que lo llevaron a hacerlo a diferencia de otras regiones, en Neiva esto no juega un papel importante.

De la misma manera, fracasar intentando crear empresa no es importante en la creación de empresa consolidada, el hecho de haber fracasado o no en experiencias anteriores no influye en crear una empresa consolidada.

Contrarios a resultados encontrados por autores como Álvarez, Galindo y Valencia de la Universidad de Castilla-La Mancha quienes concluyeron que las empresas consolidadas en España han sido fundadas por hombres y mujeres motivados por la necesidad de cambiar su statu quo, por empresarios que tienen una alta percepción de riesgo y que consideran la creación de empresa como una buena opción de desempeño profesional.

En resumen, se concluye de esta validación de hipótesis el cumplimiento de los siguientes planteamientos:

- El nivel educativo de los empresarios se relaciona con la probabilidad de crear una empresa consolidada.
- La formación en emprendimiento de los empresarios se relaciona con la probabilidad de crear una empresa consolidada.
- La descendencia empresarial de los empresarios se relaciona con la probabilidad de crear una empresa consolidada.

### 5.5. Resultados del Modelo Econométrico

Para el logro de los resultados de esta investigación se propone la aplicación de un modelo de Regresión Probabilística o regresión logística, que indica la probabilidad de crear una empresa de acuerdo con las características de los sujetos estudiados.

Los modelos de regresión logística se consideran una clase especial de modelos de respuesta binaria de la forma:

$$P(Y=1 | x) = F(\beta'_0 + \beta'_1 x_1 + \beta'_2 x_2 + \dots + \beta'_n x_n) = F(\beta'x) \quad (1)$$

Donde  $F$  es una función que asume valores que se hallan estrictamente entre cero y uno,  $0 < F(\beta'x) < 1$ , para todos los números reales. Esto asegura que todas las probabilidades de respuestas estimadas se hallen estrictamente entre cero y uno;  $x_1, x_2, \dots, x_n$ , representa las variables independientes, y  $\beta'_1, \beta'_2, \dots, \beta'_n$ , son los parámetros estimados de la regresión logística. La variable  $Y$  representa el estado de la empresa (probabilidad de crear una empresa activa o cancelada), tiene la siguiente codificación: (1) si la empresa está activa, y (0) si la empresa está cancelada.

Los modelos de regresión logística se estiman por el método de *máxima verosimilitud*, los cuales requieren conocer la distribución de los errores. Para el modelo de regresión logística asumimos que el error sigue una distribución normal con media 0 y varianza 1.

Cada observación se considera como realización individual de una variable aleatoria con distribución Bernoulli (es decir binomial con n=1).

El modelo econométrico general planteado corresponde a la siguiente formulación:

$$P(ESTADO EMPRESA) = F(\beta'_0 + \beta'_1 * Aporte Socio + \beta'_2 * Apoyo moral + \beta'_3 * Asesoría crearemepresa + \beta'_4 * Edad + \beta'_5 * ExperienciaEmprendio + \beta'_6 * Financiación + \beta'_7 * Tipoformación + \beta'_8 * Fracaso empresarial + \beta'_9 * Genero + \beta'_{10} * Logros Empresariales + \beta'_{11} * Nivel Educativo + \beta'_{12} * Obstaculo emprender + \beta'_{13} * Parentesco Flia Empresarios + \beta'_{14} * Parentesco Socios + \beta'_{15} * Salto empresarial + \beta'_{16} * Tramit eslegalizacion) \quad (2)$$

Donde, *ESTADO EMPRESA* representa la variable dependiente del modelo de regresión logística que toma valores cero y uno; *F* es la función que asume valores que se hallan estrictamente entre cero y uno,  $0 < F(\beta'x) < 1$ , para todos los números reales, lo que garantiza que todas las probabilidades de respuestas estimadas por el modelo se hallan estrictamente entre cero y uno;  $[\beta'(1), \beta'(2), \dots, \beta'(16)]$  representan los coeficientes estimados de las variables independientes.  $\beta'_0$  Representa la constante del modelo.

riable dependiente con cada una de las variables independientes, se concluyo que la siguientes variables resultaron tener mayor significancia que las demás.

**Modelo 1:**

$$P(ESTADOEMPRESA) = F(\beta'_7(Tipoformación) + \beta'_{11}(Niveleducativo) + \beta'_5(Experienciaemprendio)) \quad (3)$$

**Modelo 2:**

$$P(ESTADOEMPRESA) = F(\beta'_0 + \beta'_3(Asesoríaempresa) + \beta'_4(Edad) + \beta'_{13}(Parentescofliaempresario)) \quad (4)$$

Intentar construir un modelo con muchas variables puede ser un problema cuando hay pocas observaciones, ocasionando estimaciones inestables y poco precisas. Teniendo en cuenta la base datos, se resalta el hecho de haber pocos casos con probabilidad nula de crear una empresa, por tal razón y aceptando estos planteamientos teóricos y con el objeto de elegir modelos parsimoniosos se plantearon dos tipos de modelos que cumplen con estas características.

El modelo 1 expresa la probabilidad de crear una empresa consolidada en función del tipo de formación en creación de empresa que recibe el empresario, el nivel educativo alcanzado y la experiencia laboral previa al momento de emprender. En este modelo la constante no resulta ser significativa.

Después de intentar muchas alternativas de asociación entre las variables independientes con las variable dependiente, de realizar un análisis bivariente, esto es, analizar las relaciones de la va-

Por su parte el modelo 2, determina la probabilidad de crear una empresa consolidada frente a la edad del empresario, la descendencia empresarial del mismo y la asesoría recibida en creación de empresa.

**Cuadro No 8.** Correlación de Pearson Modelo 1

	Nivel Educativo	Experiencia laboral	Formación emprendimient
Nivel Educativo	1	-0.064	0.626
Experiencia laboral	-0.064	1	0.024
Formación emprendim.	0.626	0.024	1

Fuente: Resultados modelo regresión logística, SPSS15.

**Cuadro No 9.** Correlación de Pearson Modelo 2

	Edad	Flia. empresarios	Asesoría empresarial
Edad	1	0.0293	0.1162
Flia. empresario	0.0293	1	-0.1352
Asesoría empresarial	0.1162	-0.1352	1

Fuente: Resultados modelo regresión logística, SPSS15.

El análisis de correlaciones desarrollado con el objeto de determinar posibles problemas de multicolinealidad entre las variables continuas incluidas e el análisis de regresión logística, indica que no existen niveles elevados del coeficiente de correlación que supere el valor de 0,5, excepto del caso donde se relaciona el nivel educativo y el tipo de formación en creación de empresa (0,62) en el modelo. 1 Esto pone de manifiesto que una parte sustancial de la potencia predictiva de la creación de una empresa puede estar compartida entre el nivel educativo del empresario y el tipo de formación en creación de empresa. De hecho, estas variables están conceptualmente correlacionadas, dado que un cada nivel educativo demanda un tipo específico de formación en creación de empresa.

A continuación se presentan los resultados de las estimaciones econométricas obtenidas para los modelos de regresión logística ya mencionados. Estas estimaciones se realizaron utilizando el estadístico SPSS 15 y Eviews 5.

La prueba ómnibus sobre los coeficientes del modelo<sup>18</sup>, es la prueba general del modelo sin especificar si una u otra variable es significativa, para ambos modelos la significancia de dicha prueba es igual a cero, lo que indica que agregando las nuevas variables independientes al modelo, este ha cambiado significativamente y es diferente al

modelo solamente con la constante, es decir, ha mejorado el ajuste del modelo de forma significativa; además esto prueba que los coeficientes de las variables incluidas son diferentes de cero, y da vía libre para seguir analizando los dos modelos.

La R cuadrado de Nagelkerke es una versión corregida de la R cuadrado de Cox y Snell. La R cuadrado de Cox y Snell tiene un valor máximo inferior a 1, incluso para un modelo "perfecto". La R cuadrado de Nagelkerke corrige la escala del estadístico para cubrir el rango completo de 0 a 1; estos estadísticos son coeficientes de determinación, parecidos al que se obtiene en Regresión Lineal, que expresan la proporción (en tanto por uno) de la variación explicada por el modelo. Para el primer modelo La R cuadrado de Nagelkerke es de 0.804 y para el segundo de 0.319; esto quiere decir que la varianza de la variable dependiente esta explicada por las variables predictoras (independientes) en un 80.4% y 31.9% respectivamente.

Una medida de la bondad del ajuste es el llamado porcentaje de respuestas predichas correctamente, que es el porcentaje de las veces que la predicción de coincide con el valor real de (que vale cero o uno). En la primera estimación el modelo 1 predice un 60,7% de los empresarios no consolidados, y un 94,3% de los empresarios consolidados; en total se puede decir que el 90% de las predicciones del modelo son correctas.

18 Esta prueba estima el modelo en dos etapas, i) solamente con la constante, y ii) incluye las variables independientes; la prueba evalúa si la inclusión de las variables independientes al modelo son en su conjunto significativas (hace el papel de prueba F en el análisis de regresión lineal).

Para la segunda estimación se concluye que el modelo predice un 57,1% de los empresarios no consolidados, y un 88,6% de los empresarios consolidados; en total se puede concluir que el 84,6% de las predicciones del modelo son correctas. Se puede predecir que la especificidad de los dos modelos matemáticos para predecir la probabilidad de crear empresa es buena.

Los resultados de la estimación de los dos modelos de regresión logística se muestran en los siguientes cuadros, donde se destaca que la mayoría de los signos de los parámetros son los esperados y no varían cuando se usa la muestra completa o sub-muestras, mostrando con esto que los resultados son robustos<sup>19</sup>.

**Cuadro No 10.** Parámetros del Modelo 1

Variable	Sig.	Exp(B)	I.C. 95,0% para EXP(B)	
Nivel Educativo	0.003			
Nivel Educativo(1)	0.010	0.158	0.039	0.644
Nivel Educativo(2)	0.001	0.138	0.041	0.463
Experiencia Emprendio	0			
Experiencia Emprendio(1)	0.013	3.699	1.325	10.324
Experiencia Emprendio(2)	0.000	30.882	6.012	158.643
Tipo formacion	0			
Tipo formacion(1)	0.998	649092784.65	0	0
Tipo formacion(2)	0	45.514	7.950	260.575
Tipo formacion(3)	0	17.044	3.786	76.736
Tipo formacion(4)	0.997	4249563972.6	0	0

Fuente: Resultados modelo regresión logística, SPSS15.

Hay una relación positiva entre el nivel educativo y la probabilidad de crear una empresa consolidada, pero a medida que aumenta el nivel de cualificación esta se vuelve negativa; la experiencia laboral previa a la creación de empresa, influye positivamente en la probabilidad de crear una empresa consolidada; y finalmente recibir algún tipo

de formación en creación de empresa sin duda, es importante al momento de emprender.

El análisis marginal del modelo permite concluir que un nivel de educación técnica (NivelEducativo(1)) con respecto a tener un nivel de educación básica y media, tiene un 84.2% de probabilidad de

19 Los dos modelos fueron estimados con el 100% y el 95% de la muestra; los resultados de los signos fueron los mismos por lo que se concluye que los modelos estimados son robustos.

crear una empresa no consolidada; por otra parte, un nivel de educación superior (NivelEducativo(3)) con respecto a tener un nivel de educación básica y media tiene un 86.2% probabilidad de crear una empresa no consolidada; de todo lo anterior se concluye que a mayor nivel académico la creación de empresa consolidada se hace menos eficiente; estos resultados se complementan con lo observado en la estadística descriptiva, donde la gran mayoría de los empresarios de Neiva tiene como máximo nivel de educación el básico y medio; además es el reflejo de las características económicas de las actividades de las empresas, donde priman empresas con bajo desarrollo tecnológico, escasa innovación y poca originalidad<sup>20</sup>.

La experiencia laboral previa al momento de crear la empresa resulto ser una variable altamente significativa; los empresarios consolidados que tiene entre 1 y 5 años de experiencia, con respecto a los que no tienen experiencia, tienen 3.69 veces más probabilidad de crear una empresa consolida-

da y en aquellos empresarios con 5 o mas años de experiencia la probabilidad de crear una empresa consolidada aumenta en 30.88 veces; Esto muestra que a mayor experiencia laboral, mayor probabilidad de crear empresa consolidada.

Como se demostró en los resultados de las estadísticas descriptivas, los cursos en creación de empresa ofrecidos por el SENA, son una importante herramienta para fomentar la creación de empresa consolidada; los empresarios con este tipo de formación tienen 45.5 veces más probabilidad de crear una empresa consolidada frente a quienes no tienen ningún tipo de formación. La formación técnica y tecnológica, también juega un papel importante en la creación de empresa consolidada. Los empresario con este tipo de formación tienen 17 veces más probabilidad de crear una empresa consolidada con respecto a quienes no tienen ningún tipo de formación en creación de empresa.

**Cuadro No 11.** Parámetros del Modelo 2

Variables	Sig.	Exp (B)	I.C. 95,0% para EXP(B)	
Asesoría crearempresa(1)	0.004	5.636	1.758	18.066
Edad	0.012	0.950	0.913	0.989
Parentesco Flia Empresarios	0.008			
Parentesco Flia Empresarios(1)	0.003	7.745	2.046	29.325
Parentesco Flia Empresarios(2)	0.047	8.589	1.026	71.882
Parentesco Flia Empresarios(3)	0.998	5315903567	0	0
Constante	0.002	17.458		

Fuente: Resultados modelo regresión logística, SPSS15.

20 Resulta paradójico concluir que un mayor nivel de educación aumenta la probabilidad de crear una empresa consolidada, pero esto se debe especialmente a la conformación del tejido empresarial (actividades económicas de las empresas) de la ciudad, el cual se basa en actividades primarias. La composición de la muestra recolectada también juega un papel importante en este problema, ya que al estratificar la muestra por tipo de sociedad jurídica y actividad económica, entran en ella empresas pequeñas que demandan poca mano de obra calificada.

Los resultados de la estimación del modelo dos, se muestran en el cuadro N. 11. Algunos de los resultados son los esperados, por ejemplo, recibir asesoría empresarial al momento de crear la empresa tiene una relación positiva con respecto a la probabilidad de crear una empresa consolidada; por otra parte, a mayor edad menor es la probabilidad de crear una empresa consolidada, y finalmente, la descendencia familiar tienen una relación positiva con la probabilidad de crear una empresa consolidada.

Recibir asesoría empresarial al momento de crear la empresa con respecto a no recibir tiene 5.6 veces más de probabilidad de crear una empresa consolidada; la descendencia empresarial especialmente de Abuelos, Tíos y Primos tiene 8.5 veces más probabilidad de crear una empresa consolidada frente a no tener descendencia empresarial. Finalmente, la descendencia empresarial de parte de padres y hermanos tiene 7.7 veces más probabilidad de crear una empresa consolidada frente a no tener descendencia. Como se muestra, estos resultados validan las hipótesis ya contrastadas y las estadísticas descriptivas estimadas.

Con respecto a la variable edad, un año más de edad tiene 5% menos de probabilidad de crear una empresa consolidada de parte de los empresarios de la ciudad de Neiva; esto afecta especialmente a los empresarios menores de 35 y mayores a 60 años de edad.

## 7. Conclusiones

La revisión de la literatura sobre creación de empresa que se enfatiza en los factores económicos, sociales y culturales, ha permitido concluir que existen variables importantes y comunes que determinan la creación de empresa; comunes en el sentido de que hay variables que son significativas en la gran mayoría de los estudios realizados.

La importancia de estas variables radica, en que potenciando los factores socio-culturales que favorecen la creación de empresa, optando por políticas y acciones que disminuyan el efecto negativo que ejercen algunos de estos factores sobre la emergencia empresarial, puede lograrse el mejo-

ramiento de la actitud emprendedora de una sociedad (Genescá y Veciana, 1984; Rubio, Cordón y Agote, 1999; Aponte, 2002).

Por otro lado, del análisis estadístico realizado se destaca que la descendencia empresarial, la formación en creación de empresa, la experiencia laboral y la asesoría en creación de empresa se relacionan positivamente con la creación de ésta. Y que el nivel educativo (hasta nivel superior) y la edad presentan una relación negativa con la probabilidad de crear una empresa consolidada.

Se puede afirmar que el empresario representativo de Neiva, no presenta grandes diferencias respecto al empresario representativo a nivel nacional, además las ayudas públicas y privadas (convocatorias en emprendimiento) orientadas a la creación de empresas no tienen mayor incidencia en la creación de empresa consolidada en Neiva; esto se debe especialmente al desconocimiento de dichas convocatorias por parte de la comunidad.

Se concluye además que existe una débil articulación de la empresa y el estado con la investigación, el emprendimiento y la innovación, razón por la cual la integración entre Universidad-Empresa-Estado se muestra tan débil en esta región.

La limitada orientación en los procesos de formación en la educación superior en creación de empresa, son un factor preponderante en la generación de empresas consolidadas, como ya se mostro en los resultados.

Además, la revisión de la literatura y los resultados obtenidos en este estudio nos lleva a plantear que en investigaciones futuras se debe profundizar el análisis en temas de financiación, políticas públicas y el entorno socio-económico como determinantes de la creación de empresa.

Se pretenden que esta investigación sobre creación de empresa, sea de gran utilidad para gobernantes y políticos. A través de este estudio se identificaron y analizaron algunos factores y variables que favorecen la creación de empresas consolidadas. Por tal razón, se considera que la contribución de este estudio es importante para la correcta y

positiva asignación de políticas económicas de desarrollo regional propendiendo por el fomento y la consolidación empresarial de la región. Finalmente se resalta el papel socio-económico que juega el nacimiento de (principalmente las micro) las micro, pequeñas y medianas empresas en el crecimiento y desarrollo económicos, especialmente en la generación de empleo.

## Referencias Bibliográficas

Alonso, M. y Galve, N. (2008). "El Emprendedor y la Empresa: Una Revisión Teórica de los Determinantes a su Constitución." *Departamento de Economía y Dirección de Empresas*, Universidad de Zaragoza.

Aguilar Londoño, C. "El Impacto de Eventos Exógenos y Sectoriales sobre el Desempeño de las Empresas: Un Análisis para Colombia, 1995-2001." *Documento CEDE 2003-31*, Universidad de los Andes (2003). Disponible en [http://economia.uniandes.edu.co/investigaciones\\_y\\_publicaciones/CEDE/Publicaciones/documentos\\_cede/2003/el\\_impacto\\_de\\_eventos\\_exogenos\\_y\\_sectoriales\\_sobre\\_el\\_desempeno\\_de\\_las\\_empresas\\_un\\_analisis\\_para\\_colombia\\_1995\\_2001](http://economia.uniandes.edu.co/investigaciones_y_publicaciones/CEDE/Publicaciones/documentos_cede/2003/el_impacto_de_eventos_exogenos_y_sectoriales_sobre_el_desempeno_de_las_empresas_un_analisis_para_colombia_1995_2001)

Álvares, A. Y Valencia, P. "Un análisis de los factores Socio-demográficos determinantes en la creación de empresas en el marco de la interculturalidad." *Revista de Economía Mundial*, no. 18 (2008): Disponible en [http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/866/Resumenes/86601827\\_Resumen\\_1.pdf](http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/866/Resumenes/86601827_Resumen_1.pdf)

Álvares, A., Valencia, M., Barraza, S. y Legato, A., "Factors Determining the Entrepreneurial Consolidation in Latin America." *African Journal of Business Management* 4, no.9 (2010): 1717-1722.

Audretsch, D. *Innovation and Industry Evolution*. United States of América: MIT, 1995.

Audretsch, D. y Mahmood, T. "New Firm Survival: New Results using a Hazard Function." *Review of Economics and Statistics* 77 (1 de February de 1995): 97-103.

Banco Interamericano de Desarrollo, Reporte. *The Business of Growth. Economic and Social Progress in Latin America*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2001.

Benavente, Jose; Külzer, Cintia. "Creación y Destrucción de Empresas en Chile. Universidad de Chile." *Estudios de Economía* 35, no. 2 (2008): 215-239.

Blázquez S. Félix; Dorta V. José; Verona M. María. "Factores del Crecimiento Empresarial. Especial Referencia a las Pequeñas y Medianas Empresas. Universidad Nacional de Colombia." *INNOVAR Revista de Ciencias Administrativas y Sociales* 16, n. 028 (2006):43-56.

Burnett, D. "The Supply of Entrepreneurship and Economic Development." (September 2000). Disponible en <http://technopreneurial.com/articles/supply.asp>

CEDEFOP. *Creación de Empresas: Políticas de Apoyo y Papel de la Formación. Informes Nacionales de Francia, Italia, España y Gran Bretaña. Informe de Síntesis*. Berlín: CEDEFOP, 1991.

Correa Rodríguez, A. "Factores Determinantes del Crecimiento Empresarial." España: Universidad de Laguna, 1999. (Tesis Doctoral)

Cortín, I, Lazarra, M. y Mas, I., "Características Distintivas de los Emprendedores y los Empresarios Establecidos: Evidencia a partir de los Datos REM de Navarra." *Revista de empresa: La fuente de ideas del ejecutivo*, no. 20 (2007). 10-19

Davidsson, P. y Henrekson, M., "Determinants of the Prevalence of Start-ups and High Growth Firms." *Small Business Economics* 19, no. 2 (2002): 81-104.

Doing Business en Colombia. *Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo / Banco Mundial*. (2010). Disponible en <http://espanol.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB10-Sub-Colombia-Spanish.pdf>

Evans, D. "Test of Alternative Theories of Firm Growth." *Journal of Political Economy* 95 (1987): 657-674.

Gómez N., Liyis et. Al. *Global Entrepreneurship Monitor Colombia. Universidad del Norte, Pontificia Universidad Javeriana Cali, Universidad de los Andes, Universidad Icesi*. Colombia: Editorial Universidad del Norte, 2010.

González, L. *Emprendedores Para la Sociedad del Conocimiento*. (2005 [recuperado el 11 de octubre de 2007]): Disponible en [http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Comunidadesvirtuales/Semilleros\\_Emprendimiento/Documents/Cartillas/cartilla%20No%201%20Emprendedores.pdf](http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Comunidadesvirtuales/Semilleros_Emprendimiento/Documents/Cartillas/cartilla%20No%201%20Emprendedores.pdf)

González M, María. "Actitudes y Motivaciones hacia el Trabajo y la Creación de Empresas según Género." *Boletín Económico de ICE N° 2709* de la Universidad de La Laguna (2001). Disponible en [http://www.ucol.mx/egeneros/admin/archivos/actitudes\\_y\\_motivaciones.pdf](http://www.ucol.mx/egeneros/admin/archivos/actitudes_y_motivaciones.pdf)

Kantis, H.; Ishida, M. y Kori, M. *Empresarialidad en Economías Emergentes: Creación y Desarrollo De Nuevas Empresas en América Latina y el Este de Asia*. Banco Interamericano de Desarrollo. 2002.

Lora, Eduardo, Cortés, Patricia y Herrera, Ana María. *Los Obstáculos al Desarrollo Empresarial y el Tamaño de las Firmas en América Latina*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo, 2001.

Méndez Iozano, Rafael. *Emprendimiento: Una Estrategia de Desarrollo Institucional*. Colombia: Universidad Surcolombiana, 2007.

Moriano, J., Trejo, E. y Palací, F.J., "El Perfil Psicológico Del Emprendedor: Un Estudio Desde la Perspectiva de los Valores." *Revista De Psicología Social* 16, no. 2 (2001): 229-242.

Moyano, P.B., Fariña G. B., Aleixandre, M. G. y O Gando, C. O. "La Creación de Empresas a Escala Local: Factores Determinantes en el Caso de los Municipios de Castilla y León." *Departamento de Economía Aplicada. Universidad de*

*Valladolid* (2005). Disponible en <http://webs.uvigo.es/vijipe/pdf/MOYANO-FARINA-ALEIXANDRE-OGANDO.pdf>

OCDE. *Entrepreneurship and Local Economic Development. Programme and Policy Recommendations*. Paris: OCDE, 2003.

Porter, Michael. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press. 1998.

Ramírez, J.; Osorio, H. y Parra, R. "Escalafón de la Competitividad de los Departamentos de Colombia" Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2007.

Rubio Lopez, E.A., Cordon Pozo, E. y Agotemartin, A.L., "Actitudes hacia la Creación de Empresas: Un Modelo Explicativo." *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa* 8, no. 3 (1999):37-51.

Shapero, Albert. "Developing a Hight -Tech Complex Through Small Company Formations." *Survey of Business* 18, no. 1 (1982) University of Tennessee.

Shumpeter. J.A., *Teoría Del Desarrollo Económico*. Una investigación sobre ganancia, capital, crédito, interés y ciclo económico. México Fondo de Cultura Económica, 1963.

Schwartz, S.H., "Individualism-collectivism: Critique and Proposed Refinements." *Journal of Cross-Cultural Psychology* 21, no. 2 (1990): 139-157.

Stel, A., Storey, D. y Thurik, A., "The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship." *Small Business Economics* 28 (2007):171-186.

Summers, L.H. "La Autoridad de las Ideas." *Harvard Deusto Business Review*, no. 121 (2004): 4.

Thornton, M. (1998). *El Origen De La Teoría Económica: Un Relato De Richard Cantillón*.

Valencia, M.; García, P. y Jiménez, J.. *Factores Determinantes En La Creación De Una Empresa: Valores Culturales, Redes Sociales Y Ayudas Pú-*

blicas. (2007). Disponible en <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2233359>

Van de ven, A.H; Hudson, R. y Schroeder, D.M., "Designing New Business Startups: Entrepreneurial, Organizational, and Ecological Considerations." *Journal of Management* 10, no. 1, (1984): 87-107.

Wooldridge, Jeffrey. *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge: MIT, 2002.