



Cuadernos Latinoamericanos de Administración
ISSN: 1900-5016
ISSN: 2248-6011
cuaderlam@unbosque.edu.co
Universidad El Bosque
Colombia

Cultura y emprendimiento en Colombia: un estudio correlacional para el 2017

Díaz-Díaz, Norberto; Fajardo, Eddy; Romero, Héctor

Cultura y emprendimiento en Colombia: un estudio correlacional para el 2017

Cuadernos Latinoamericanos de Administración, vol. 17, no. 33, 2021

Universidad El Bosque, Colombia

Available in: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=409672512008>

DOI: <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v17i33.3688>



This work is licensed under Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International.

Cultura y emprendimiento en Colombia: un estudio correlacional para el 2017

Culture and Entrepreneurship in Colombia: A Correlational Study for 2017

Norberto Díaz-Díaz
Universidad de Investigación y Desarrollo, Colombia
ndiaz13@udi.edu.co

DOI: <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v17i33.3688>
Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=409672512008>

Eddy Fajardo
Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB),
Without country
efajardo@unab.edu.co

Héctor Romero
Universidad Industrial de Santander, Colombia
hvalbuen@uis.edu.co.

Received: 27 August 2021
Accepted: 27 October 2021

RESUMEN:

En la presente investigación de tipo correlacional, se estudia el efecto de la cultura sobre la posibilidad de convertirse en un emprendedor establecido en Colombia para una muestra de 2098 emprendedores. Se emplea la base de datos del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) del 2017 publicada 2021 y se aplica un modelo Probit de estimación. Se encontró que la posición del emprendedor en la sociedad tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo para incentivar el desarrollo de emprendimientos establecidos en el país. Estos hallazgos se mantienen controlando por el nivel de formación académica, el miedo al fracaso y las habilidades percibidas por los emprendedores. Se concluye que un emprendedor con mayor formación académica tiene menos probabilidades de tener un emprendimiento establecido. Por su parte, el miedo al fracaso disminuye la probabilidad de fortalecer su emprendimiento, mientras que las habilidades percibidas y la posición del emprendimiento en la sociedad aumentan la probabilidad de contar con un emprendimiento establecido.

PALABRAS CLAVE: emprendimiento, cultura, Colombia, GEM, correlacional.

ABSTRACT:

This correlational research studies the effect of culture on the possibility of becoming an established entrepreneur in Colombia for a sample of 2098 entrepreneurs. The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) database of 2017 published in 2021 is used and a Probit model of estimation is applied. It was found that the entrepreneur's position in society has a positive and statistically significant effect on incentivizing the development of established ventures in the country. These findings are controlled by the level of education, fear of failure and the skills perceived by the entrepreneurs. It can be concluded that an entrepreneur with some higher education is less likely to have an established venture. Fear of failure decreases the probability of becoming an established entrepreneur, while perceived skills and the position of the venture in society increase the probability of having an established venture.

KEYWORDS: Entrepreneurship, Culture, Colombia, GEM, Correlational.

INTRODUCCIÓN

El fenómeno del emprendimiento tiene varias aristas y formas de entenderse. En la actualidad, la mayoría de esas discusiones se han centrado en la manera en que las actitudes de los emprendedores, su género y formación académica inciden en la posibilidad de convertirse en empresarios establecidos y sustentables en el tiempo. Un elemento, relativamente nuevo tiene que ver con la forma en que la cultura, en su acepción de costumbres y comportamiento social, puede afectar el desarrollo de nuevos negocios.

En este sentido, Audretsch, Dohse y Niebuhr (2010) exponen los determinantes de la actividad empresarial para unas regiones de Alemania entre 1998-2005. Parten del supuesto de que el conocimiento y la diversidad tienen una relación positiva con la creación de empresas. Como consecuencia de esto se muestra que las regiones con alto nivel de conocimiento tienen mayor oportunidad en la creación de empresas. Además, la diversidad cultural tiene un impacto positivo en las nuevas empresas orientadas al sector de la tecnología. Por su parte, Autio, Pathak y Wennberg (2013) analizan los efectos de las prácticas culturales nacionales en los comportamientos empresariales de los individuos, utilizando diseños de investigación multinivel. Los datos para este trabajo fueron tomados del GEM y el *Global Leadership and Organizational Behaviour Effectiveness* (GLOBE) para 42 países entre 2005 y 2008. Los resultados muestran que las prácticas de colectivismo social se asocian negativamente con la entrada en el mundo empresarial, pero positivamente con las aspiraciones de crecimiento empresarial. Además, la incertidumbre se asocia negativamente con la entrada en el mercado, pero no con las aspiraciones de crecimiento. Este análisis muestra los efectos diferenciales de las prácticas culturales sobre la entrada al mundo empresarial y las aspiraciones de crecimiento.

Otras investigaciones, como la de Szerb, Komlósi y Páger (2017), destacan que las naciones que se incorporaron posteriormente a la Unión Europea y que formaban parte del antiguo bloque soviético no ofrecían un apoyo, desde el punto de vista cultural, a los emprendimientos. Por su parte, Álvarez y Urbano (2013) profundizan en la relación entre diversidad cultural (entendida como la convivencia de diferentes culturas en un entorno geográfico definido) y nuevos emprendimientos, y encontraron que, a mayor diversidad cultural, se genera un elemento dinamizador en el intercambio económico, lo que crea un mayor espacio para la concreción de nuevos emprendimientos. En este sentido, la cultura parece ser un elemento relevante dentro del ecosistema emprendedor en los países.

En el caso particular de América Latina, Fernández-Serrano y Liñán (2014) exploran la relación entre cultura y emprendimiento para una selección de ocho países de la región y encuentran que en la medida en que más se aprecie la igualdad al interior de estas economías, mayores niveles de actividad emprendedora existirán. Concretamente, para la economía de Colombia, Durán-Peralta (2019) encuentra que algunos rasgos culturales asociados a la población migrante tienen efectos positivos sobre el emprendimiento regional. Estos elementos característicos están relacionados con la intuición y experiencias previas.

En este sentido, es necesario identificar el efecto de la cultura sobre la probabilidad de convertirse en un emprendedor establecido en Colombia, empleando los datos del *Global Entrepreneurship Monitor* (2021) en 2017. Para alcanzar este propósito, esta investigación se subdivide de la siguiente forma. En introducción, se contextualiza y justifica la temática de investigación. En la segunda sección, se presenta una síntesis de la evidencia empírica reciente en cuanto a la relación entre la cultura y emprendimiento. En la tercera, se describe detalladamente el tipo y alcance de la investigación, así como la técnica estadística empleada para el análisis y la fuente de información. En los resultados se discuten los principales hallazgos, además de realizar un contraste con la evidencia empírica previa. Por último, se ofrecen unos comentarios finales.

NEXO ENTRE CULTURA Y EMPRENDIMIENTO: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA

En una mirada global, Álvarez y Urbano (2012) examinan la relación entre la independencia, la asunción de riesgos, la creatividad y la actividad empresarial haciendo uso de la dimensión cultural-cognitiva. El modelo de regresión muestra que la tolerancia al riesgo y la creatividad tienen una influencia positiva y significativa en el espíritu empresarial para una selección de 42 países (cerca de la mitad eran países en desarrollo) para el periodo 2005-2008. Por su parte, Hopp y Stephan (2012) discuten la importancia de las instituciones informales y el papel de la cultura en el establecimiento de emprendedores nacientes en una economía industrializada como la de Estados Unidos. Parten de la idea de que las normas culturales ocasionan efectos indirectos en el surgimiento y fortalecimiento de los emprendedores (desde su concepción, hasta la consolidación del

mismo, cuando logran obtener flujos de caja positivos). Encuentran que el éxito de los emprendedores está fuertemente influenciado, en su etapa inicial, por el apoyo que reciben en el contexto local y comunitario. Este apoyo va más allá de las autoridades gubernamentales y está asociado también con inversionistas ángeles y grupos locales.

Por su parte, Pinillos y Reyes (2011) examinan cómo la dimensión de la cultura de un país está relacionada con la actividad empresarial y el desarrollo económico. Esta investigación analizó 52 países utilizando datos del GEM. El análisis muestra que existe una correlación entre la cultura de un país y el espíritu empresarial, pero no se puede aseverar que el espíritu empresarial y el nivel de individualismo aumente el emprendimiento. Zhao, Li y Rauch (2012) aseveran que la cultura nacional es relevante para interpretar la diferencia de las actividades empresariales entre países, además, la riqueza nacional desempeña un papel moderador entre la cultura nacional y las actividades empresariales. Para esta investigación se utilizaron datos del *Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness* (GLOBE) y el GEM, se encontró que existen efectos de interacción entre el Producto Interno Bruto (PIB) y varias dimensiones culturales de la actividad empresarial.

En el estudio de Lakshmi-Damaraju, Barney y Dess (2021) se exploran los efectos diferenciados de políticas de bancarrota estricta sobre el nivel de emprendimiento, según el tipo de cultura: individualista, masculina y distancia de poder. La muestra abarcó un total de 23 países, en su mayoría economías industrializadas. Se encuentra que en las sociedades con cultura individualista, donde existe una baja aversión al riesgo y se premia significativamente el éxito personal, las leyes de bancarrota estrictas representan un costo importante y pueden desalentar nuevos emprendimientos. En cuanto a la cultura masculina y qué tanto toleran los individuos una distribución desigual del poder al interior de la sociedad (distancia de poder), las políticas de bancarrota mitigan, por lo menos en parte, el estigma social del fracaso y están relacionadas positivamente con las tasas de emprendimiento.

En cuanto a las investigaciones enfocadas exclusivamente en economías en desarrollo, Jagannathan et al. (2017) analizan los determinantes individuales, familiares y sociales sobre el interés emprendedor de 185 estudiantes universitarios del estado de Tamil Nadu, en el sur de la India. Entre sus hallazgos destaca que la posición económica de los padres y las características y valores de los estudiantes universitarios juegan un papel relevante en determinar su deseo de emprender. En particular, el capital social que se obtiene a través del relacionamiento y el contacto con otros emprendedores, así como con sus padres, es clave en la intención de emprender.

Por su parte, Nishat y Nadeem (2016) se enfocan en la dinámica de emprendimiento de Pakistán. Se analiza la incidencia de factores culturales como la representación mediática y el estatus social de los emprendedores sobre la percepción del miedo al fracaso de nuevos negocios. Se encuentra que la aprobación social que tenga el emprendimiento incide directamente en las actitudes sobre el riesgo de emprender. Específicamente, obtener reconocimiento público puede atraer a más individuos a emprender al reducir su percepción de riesgo. A la luz de esta evidencia, una política pública importante a este respecto sería adelantar acciones de publicidad sobre casos de éxito de los emprendedores.

Un estudio aplicado al caso de América Latina es el de Marroquín y Villatoro (2020). Aquí se discute la relación entre emprendimiento y cultura para Guatemala, una nación con un alto grado de diversidad cultural. Por medio de la técnica estadística de la regresión logística, se encuentra que la variable independiente “etnia” tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre la probabilidad de ser un emprendedor establecido. Entre las razones para justificar este hallazgo se encuentra que los bajos niveles de formación educativa, así como los elevados niveles de pobreza, limitan las opciones de empleo y conducen a los miembros de los pueblos y comunidades indígenas hacia el emprendimiento. También, Sahasranamam et al. (2021) analizan la relevancia de la cultura nacional y su conexión entre capital de conocimiento y el espíritu empresarial. Utilizando información de la GEM, comprobaron que la cultura modera esta relación, así que la cultura de alto individualismo se orienta hacia el emprendimiento comercial en comparación con el emprendimiento social.

TABLA 1
Resumen de la evidencia empírica sobre cultura y emprendimiento

Autores	Variable dependiente	Variables independientes	Técnica estadística	Base de datos
Marroquín y Villatoro (2020)	Emprendedor establecido	Relacionamiento (+) Habilidades percibidas (+) Experiencia (+) Miedo al fracaso (-) Etnia (+)	Regresión logística	GEM
Nishat y Nadeem (2016)	Miedo al fracaso	Relacionamiento (+) Representación mediática (+) Posición del emprendimiento en la sociedad (+)	Modelo Probit	GEM
Álvarez y Urbano (2012)	Emprendedor	Toma de riesgo (+) Menor nivel educativo (+) Producto interno bruto (-)	Mínimo cuadrados ordinarios (MCO)	World Values Survey
Hopp y Stephan (2012)	Emprendimiento con flujo de caja positivo	Cultura (+) Ambiente institucional (+) Experiencia laboral (+) Educación (-) Competencia (-) Edad (-)	Modelo Probit con variables instrumentales	Panel Study of Entrepreneurial Dynamics
Lakshmi-Damaraju, Barney y Dess (2021)	Nivel de actividad emprendedora	Cultura individualista - Tiempo para salir de bancarrota (-) Cultura masculina- Tiempo para salir de bancarrota (+) Distancia de poder- Tiempo para salir de bancarrota (+)	Regresión de Poisson	Banco Mundial Fraser Institute Organización Internacional del Trabajo
Jagannathan <i>et al.</i> (2017)	Interés emprendedor	Contacto paterno (+) Ingreso del hogar (+) Confianza en políticos (-) Confianza en políticos de la India (-) Confianza paterna (+) Confianza en extraños (+) Confianza general (+) Voluntario en arte (+) Voluntario en actividades profesionales (+) Contacto social (+)	Modelo Probit	Cuatro Universidades en el estado de Tamil Nadu, India.
Pinillos y Reyes (2011)	Emprendimiento	Cultura (+) GDP (+) Individualismo (-) cuando el desarrollo es medio y bajo. Individualismo (+) cuando el desarrollo es alto)	Regresión por mínimos cuadrados (MCO)	GEM, GDP
Sahasranamam <i>et al.</i> (2021)	Emprendimiento comercial	Capital del conocimiento Capital social (+) <i>Variables control individuo</i> Género (+) Edad (+) Estatus ocupacional (+) Miedo al fracaso (+) Capital financiero (+) <i>Variables control Países</i> Pib per cápita (+) Crecimiento PIB (+) Desempleo, (+) Gasto público (+) Estado de derecho (+)	Modelo logit multinivel	GEM
Zhao Li y Rauch (2012)	La prevalencia de la actividad empresarial	Colectivismo dentro del grupo - orientación humana (+) Distancia de poder (+) PIB países ingresos bajos y medios (+) PIB países ingresos altos (-) Orientación al rendimiento (+) Orientación al futuro (+) Evitar la incertidumbre (+)	Regresión jerárquica	GLOBE y GEM.

Elaboración propia

solo se consideran las variables que resultaron estadísticamente significativas. Se mencionan las estimaciones agregadas (donde aplique)

A la luz de esta evidencia empírica queda en evidencia que, tanto en economías industrializadas como en desarrollo, la percepción sobre cómo se aprecia al emprendedor y el desarrollo de nuevos negocios incide de forma significativa no solo sobre la creación de nuevos emprendimientos, sino que también está asociado a su éxito (tabla 1). La variable independiente para comprender la relación entre cultura y emprendimiento suele estar asociada a la tasa de emprendimiento o si el emprendedor ha logrado hacer el tránsito de las diferentes etapas hasta finalmente convertirse en un emprendedor establecido. Por su parte, la variable regresora clave, que permite identificar el efecto de la cultura sobre el emprendimiento, está asociada a la posición que se tiene de la actividad emprendedora, así como su representación mediática. Las variables de control usuales son la edad, la formación académica, su relacionamiento y habilidades percibidas. En cuanto a las técnicas estadísticas de análisis, la naturaleza categórica de la variable dependiente conduce a la utilización de modelos de regresión de tipo Probit con la finalidad de establecer el efecto de las diferentes variables independientes sobre la probabilidad de ser un emprendedor establecido.

METODOLOGÍA

La presente investigación tiene un carácter cuantitativo de tipo hipotético-deductivo. Además, tiene un alcance de tipo descriptivo y correlacional. El análisis descriptivo hace referencia a un método aplicado para un grupo de datos como análisis preliminar para luego analizarlos. Su importancia radica en que se utiliza para proporcionar la descripción inicial y general de un conjunto de datos (Jain y Surbhi, 2019). Además, Thomas (2021) complementa al mencionar que si dos variables se encuentran correlacionadas, se puede partir de dicha relación para predecir el valor de una variable sobre la otra, y aclara que los estudios correlacionales pueden utilizarse para predecir resultados, pero no para predecir las causas.

Específicamente para esta investigación se hará uso de modelos Probit. Estos son modelos econométricos no lineales que se utilizan cuando la variable dependiente es categórica, es decir, que solo puede tomar dos valores. A continuación, se presenta la especificación de este tipo de modelos de acuerdo con Quintana y Mendoza (2016) y Wooldridge (2018), a través de la siguiente función de distribución acumulada normal en las ecuaciones (1) y (2):

$$F(z) = \psi(z) = \int_{-\infty}^z \psi(v) dv \quad (1)$$

En donde

$$\psi(z)$$

es la distribución normal estándar:

$$\phi(v) = (2\pi)^{-1/2} \exp\left(-\frac{v^2}{2}\right)$$

Por lo cual el modelo de regresión Probit quedaría especificado de la siguiente manera:

$$Y_i = \psi(z) + \varepsilon_i = \int_{-\infty}^z \psi(v) dv + \varepsilon_i = \int_{-\infty}^z (2\pi)^{-1/2} \exp\left(-\frac{v^2}{2}\right) dv + \varepsilon_i \quad (2)$$

El modelo utilizado es una técnica no lineal, que permite explicar una variable binaria en términos de otras variables cualitativas y cuantitativas. Este está conformado por la variable dependiente, en este caso, los emprendedores establecidos, que son aquellos individuos que han logrado consolidar su empresa por más de 42 meses (3,5 años) de antigüedad.

Por su parte, las variables explicativas serán las siguientes: el relacionamiento con otros emprendedores, el cual se refiere a la red social con las personas de que recibió una inversión personal más reciente. La habilidad percibida, que consiste en los conocimientos, la capacidad y la experiencia necesaria para poner en marcha un nuevo negocio. De igual forma, se incorpora el miedo al fracaso, que no es más que la existencia de limitantes que le impediría iniciar un negocio. Por su parte, la representación mediática se refiere a si en Colombia, a menudo, se ven historias en los medios de comunicación públicos o en Internet sobre nuevas empresas de éxito. La posición del emprendimiento en la sociedad se refiere a si el individuo está iniciando un nuevo negocio y este tiene un alto nivel de estatus y respeto. La edad hace referencia a los años cumplidos del individuo encuestado, mientras que la educación está asociada a la formación académica armonizada de la Organización de Naciones Unidas (ONU). La información detallada se presenta en la tabla 2, que describe cada variable de acuerdo con las opciones de respuesta.

TABLA 2
Descripción de las variables empleadas en el estudio

Variables	Descripción
<i>Dependiente</i>	
Emprendimiento establecido	Gestiona y posee un negocio con más de 42 meses de antigüedad. Toma el valor de: No (0) Sí (1).
<i>Explicativas</i>	
Relacionamiento	¿Cuál era su relación con la persona que recibió su inversión personal más reciente? Toma el valor de: Rechazado (-2), No sabe (-1), Familiar cercano (1), Algún otro familiar (2), Un compañero de trabajo (3), Un amigo o vecino (4), Un desconocido con una buena idea de negocio (5), Otro (6)
Habilidades percibidas	¿Tiene los conocimientos, la capacidad y la experiencia necesarios para poner en marcha un nuevo negocio? Toma el valor de (0) No y (1) Sí.
Miedo al fracaso	El miedo al fracaso le impediría iniciar un negocio. Toma el valor de (0) No y (1) Sí.
Representación mediática	En mi país, a menudo se ven historias en los medios de comunicación públicos y/o en Internet sobre nuevas empresas de éxito. Toma el valor de (0) No y (1) Sí.
Posición del emprendimiento en la sociedad	En Colombia, aquellos que son exitosos al iniciar un nuevo negocio cuentan con estatus social y respeto" Toma el valor de (0) No y (1) Sí.
Edad	Responde con su verdadera edad.
Educación	Educación preescolar (0), Educación primaria o primera etapa de la educación básica (1), Educación secundaria inferior o segunda etapa de la educación básica (2), Educación secundaria (superior) (3), Educación postsecundaria no terciaria (4), Primer ciclo de educación terciaria (5), Segunda etapa de educación, terciaria (6)

elaboración propia a partir de la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (2021) para 2017.

En resumen, se desea comprender los efectos que estos determinantes tienen sobre la probabilidad de convertirse en un emprendedor establecido. Las variables de control están relacionadas con la edad del emprendedor, así como su formación académica. La fuente de los datos fue obtenida a través de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de la encuesta de comportamiento y actitudes empresariales para el 2017 en Colombia (por individuos) publicada en su última versión en el 2021 con una muestra de 2098 emprendedores. El modelamiento del Probit se realizó a través del software estadístico R.

RESULTADOS

En la figura 1 se observa que el 90 % de emprendedores no gestionan un negocio con más de 42 meses de antigüedad, mientras que el 10 % sí gestiona y posee un negocio con más 42 meses de antigüedad.

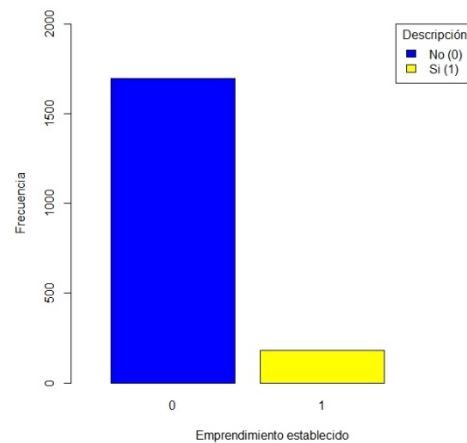


FIGURA 1
Cantidad de emprendedores establecidos para Colombia
elaboración propia a partir de la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (2021) para 2017

La figura 2 muestra que el 58 % de emprendedores no desarrollan relacionamiento con otros emprendedores, mientras que el 42 % sí lo hace. Ahora, un 30 % de emprendedores no desarrollan habilidades percibidas, mientras que el restante 70 % sí las desarrolla (figura 3). Este porcentaje muestra que los emprendedores no tienen, mayoritariamente, procesos de relacionamiento entre ellos, pero sí presentan habilidades percibidas.

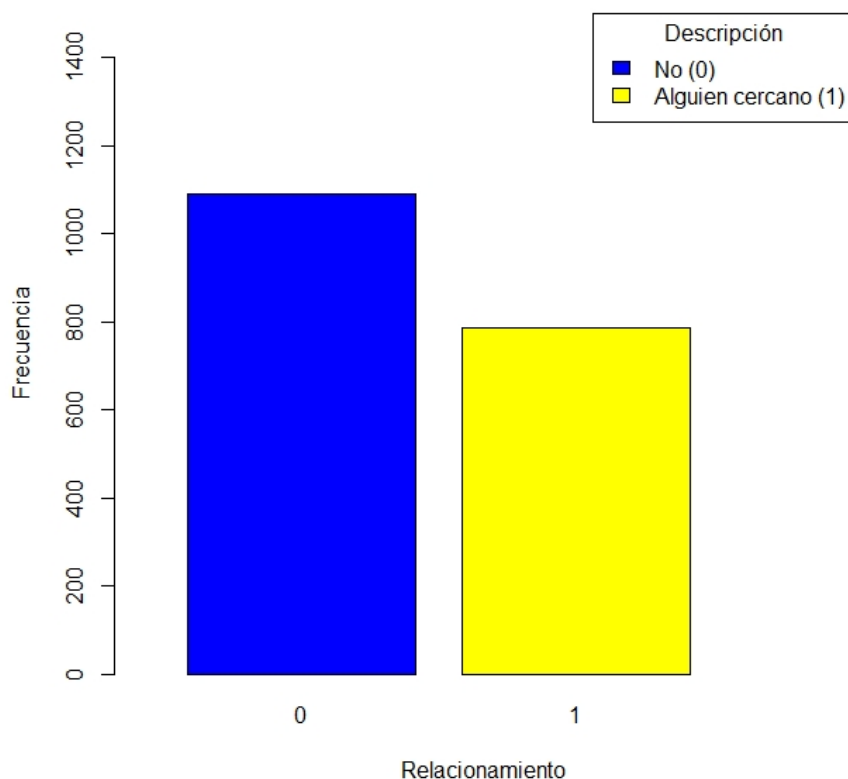


FIGURA 2
Relacionamiento de los emprendedores
elaboración propia

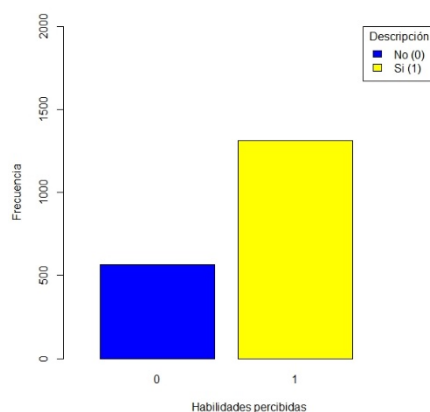


FIGURA 3
Habilidad percibida de los emprendedores
elaboración propia a partir de la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (2021) para 2017

El 71 % de emprendedores no tiene miedo al fracaso, mientras que el 29 % sí presenta lo tiene (figura 4). También se encontró que el 46 % de emprendedores no tiene representación mediática, mientras que el 54 % sí (figura 5). Este porcentaje muestra que los emprendedores colombianos asumen riesgos para el desarrollo de sus emprendimientos.

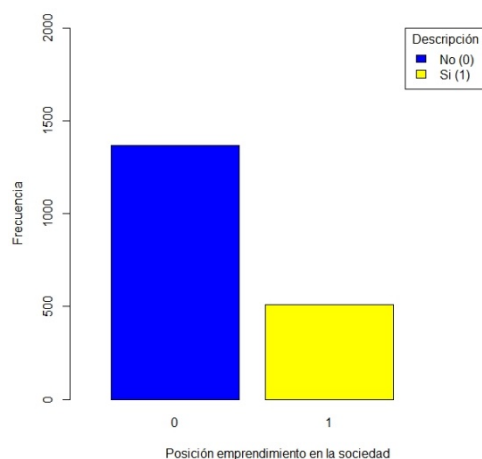


FIGURA 4
Miedo al fracaso de los emprendedores
elaboración propia

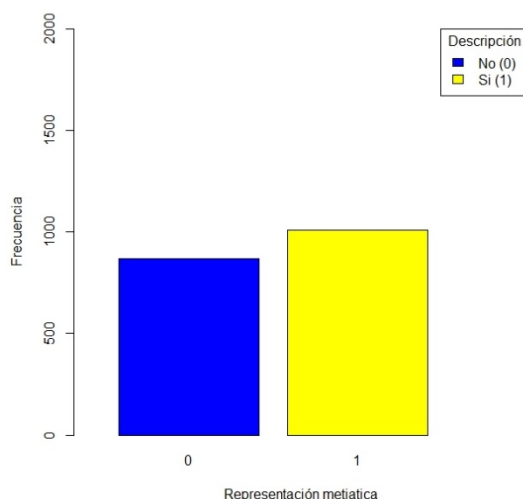


FIGURA 5
Representación mediática de los emprendedores
elaboración propia a partir de la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (2021) para 2017

La figura 6 presenta la posición del emprendimiento en la sociedad para emprendedores establecidos para Colombia en el 2017. Se observa que el 73 % de emprendedores no presenta una posición del emprendimiento en la sociedad, mientras que el 27 % sí presenta una posición del emprendimiento. Este porcentaje muestra que los emprendedores colombianos no tienen una buena posición de sus emprendimientos en la sociedad.

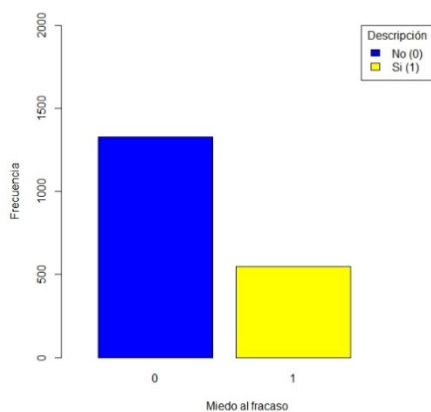


FIGURA 6

La posición del emprendimiento en la sociedad

Elaboración propia a partir de la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (2021) para el año 2017

La figura 7 presenta la edad para emprendedores establecidos para Colombia en el año 2017. Los individuos encuestados se encuentran en un rango de edad entre 18 y 64 años y tienen una media de 37 años.

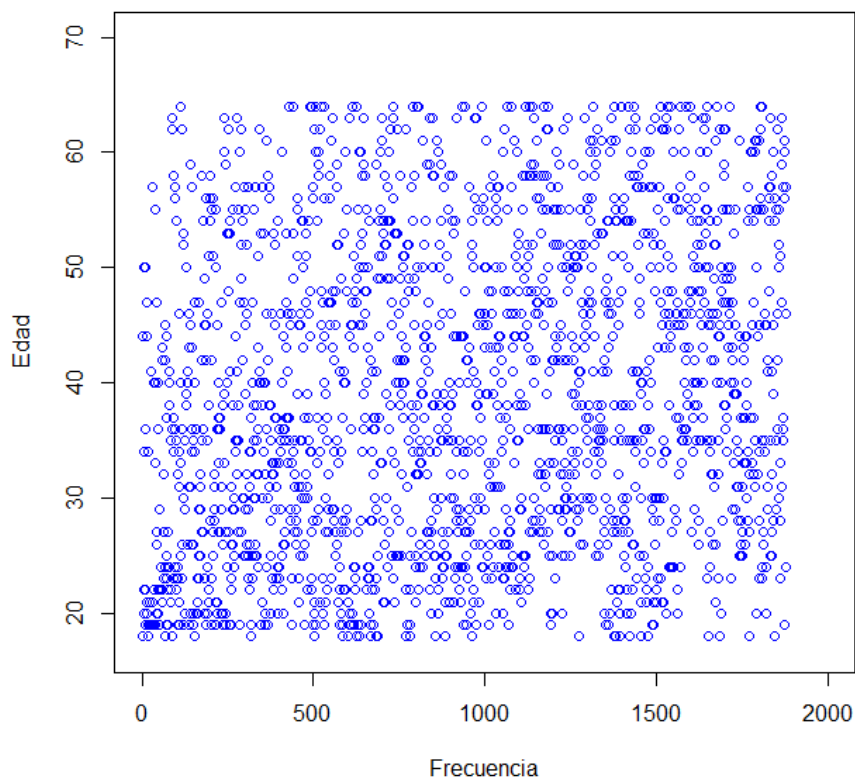


FIGURA 7

Edad para emprendedores establecidos para Colombia

elaboración propia a partir de la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (2021) para el 2017

La figura 8 presenta el nivel educativo de los emprendedores establecidos para Colombia en el 2017, que observa que un 9 % se encuentra en educación básica, un 39 % en la segunda etapa de la educación básica, un 22 % en educación secundaria-superior, un 14 % en educación pos-secundaria no terciaria, un 13 % en segunda etapa de educación terciaria y, finalmente, un 3 % en segunda etapa de educación-terciaria.

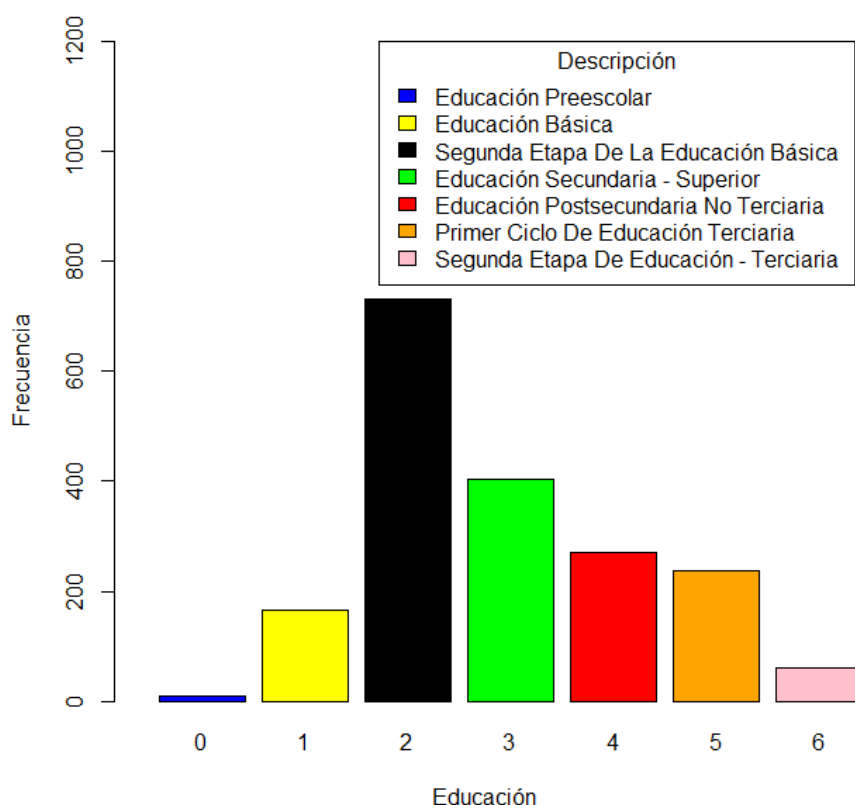


FIGURA 8
Nivel educativo de los emprendedores para Colombia
elaboración propia a partir de la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (2021) para 2017

En la tabla 3 se observan los resultados para la estimación del modelo Probit (1) para el 2017, donde se puede identificar que las variables educación, habilidades percibidas, miedo al fracaso y posición del emprendimiento la sociedad, son significativas a un 5 %. Representación mediática y relacionamiento no parecen contribuir en la probabilidad de tener éxito en el emprendimiento establecido para Colombia.

A continuación, se presenta el modelo Probit (2) usando únicamente las variables que fueron significativas en el primer modelo. Se puede observar que entre el emprendedor establecido existe una relación positiva con las habilidades percibidas y la posición del emprendimiento en la sociedad. Con educación y miedo al fracaso la relación es negativa. Es decir, si tengo una mayor formación académica, mi costo de oportunidad aumenta y prefiero ser empleado y obtener una elevada remuneración sin mayores riesgos; de esta forma, la estimación del modelo en gran parte concuerda con estudios empíricos presentados en la revisión de la literatura, la relación negativa y significativa de la educación (Hopp y Stephan, 2012).

TABLA 3
Estimación modelo Probit 1 2017

Variable	Estimador	Error estándar	z value	Pr(> z)
Intercepto	-0.78006	0.44797	-1.741	0.08163
Educación	Primaria	-0.66712	-1.474	0.14058
	Secundaria	-0.93999	-2.138	0.03251 *
	Secundaria (superior)	-0.89889	-2.026	0.04273 *
	Postsecundaria no terciaria	-116.800	-2.581	0.00986 **
	Primer ciclo de educación terciaria	-0.83660	-1.863	0.06251 .
	Segunda etapa de educación T terciaria	-0.78651	-1.626	0.10386
Relacionamiento	0.01107	0.08635	0.128	0.89803
Habilidades percibidas	0.51563	0.11186	4.610	4.03e-06 ***
Miedo al fracaso	-0.24938	0.10174	-2.451	0.01424 *
Representación mediática	-0.07264	0.08320	-0.873	0.38266
Posición del emprendimiento en la sociedad	0.25187	0.08823	2.855	0.00431 **

elaboración propia
codificación de la medición estadística (valor p): *** a 0.001, ** a 0.01, * a 0.05, . a 0.1

Con respecto al miedo al fracaso, se concluye que existe relación negativa entre el miedo al fracaso y los emprendedores establecidos, siendo significativa al 5 %. En este sentido, los emprendedores muestran aversión al riesgo tienen menor posibilidad de convertirse en emprendedores establecidos. Por lo tanto, ser tolerante y flexible ante la incertidumbre parece ser un elemento clave para avanzar en el desarrollo y consolidación de nuevos negocios.

Por otro lado, se encontró que existe una relación positiva y significativa con las habilidades percibidas y la posición del emprendimiento en la sociedad con la probabilidad de convertirse en un emprendedor establecido (Marroquín y Villatoro, 2020). De esta forma, se destacan dos elementos relevantes para el caso de Colombia: (i) en la medida que los emprendedores se sienten capacitados para adelantar un nuevo negocio pueden avanzar en el desarrollo de sus emprendimientos, y (ii) la percepción del emprendedor en la sociedad parece servir de estímulo para consolidar su emprendimiento.

TABLA 4
Estimación modelo Probit 2 2017

Variable	Estimador	Error estándar	z value	Pr(> z)
Intercepto	-0.83747	0.44379	-1.887	0.05915
Educación	Primaria	-0.64883	-1.432	0.15212
	Secundaria	-0.91643	-2.084	0.03716 *
	Secundaria (superior)	-0.87358	-1.970	0.04881 *
	Postsecundaria no terciaria	-113.689	-2.516	0.01186 *
	Primer ciclo de educación terciaria	-0.80344	-1.792	0.07309
	Segunda etapa de educación T terciaria	-0.74918	-1.555	0.11990
Habilidades percibidas	0.51448	0.11100	4.635	3.57e-06 ***
Miedo al fracaso	-0.25068	0.10150	-2.470	0.01352 *
Posición del emprendimiento en la sociedad	0.24929	0.08762	2.845	0.00444 **

elaboración propia.

codificación de la medición estadística (valor p): *** a 0.001, ** a 0.01, * a 0.05, . a 0.1.

Ahora bien, con el propósito de tener una mejor comprensión acerca de la magnitud de los coeficientes es necesario analizar los efectos marginales para precisar su interpretación. Estos resultados se pueden observar en la tabla 5, e interpretados de manera intuitiva arrojan relaciones claras de causalidad.

Tabla 5. Coeficientes variables significativas por efectos marginales - modelo Probit (2), 2017

TABLA 5
Coeficientes variables significativas por efectos marginales modelo Probit 2 2017

Intercepto	-0,13654	
Educación	Primaria	-0,10578
	Secundaria	-0.14941
	Secundaria (superior)	-0.14242
	Postsecundaria no terciaria	-0.18535
	Primer ciclo de educación terciaria	-0.13099
	Segunda etapa de educación T terciaria	-0.12214
Habilidades percibidas	0.08388	
Miedo al fracaso	-0.04087	
Posición del emprendimiento en la sociedad	0.04064	

elaboración propia

Se puede concluir que una persona con algún nivel de educación tiene menos probabilidades de tener un emprendimiento establecido de aquellas personas sin formación. Por su parte, el miedo al fracaso disminuye la probabilidad de un emprendedor establecido, mientras que las habilidades percibidas y la posición del emprendimiento en la sociedad aumentan la probabilidad de contar con un emprendimiento establecido.

COMENTARIOS FINALES

En el contexto de Colombia, se encontró que conocer a otros empresarios, percibirse a sí mismo como poseedor de habilidades y la posición del emprendimiento tienen una relación positiva con la probabilidad de consolidar los emprendimientos. Por otro lado, la formación académica y el miedo al fracaso tienen una correlación negativa. Ante esta realidad, es importante adelantar acciones que permitan incrementar el relacionamiento de los emprendedores y, con ello, la posibilidad de que estos puedan mejorar sus prácticas empresariales y el posicionamiento de los nuevos negocios.

En cuanto a las habilidades percibidas, es necesario desarrollar actividades de formación que estén encaminadas a mejorar la autopercepción del emprendedor en cuanto a su capacidad de adelantar un emprendimiento exitoso. Además, se deben desarrollar actividades que promuevan la posición de emprendimiento y las habilidades percibidas desde una articulación interinstitucional empresario-Estado que permita a este último, desde su papel como regulador de la economía, dinamizar el funcionamiento de las instituciones encargadas del emprendimiento desde sus diversas etapas de creación, desarrollo y sostenibilidad. Como recomendación, es importante contar con un periodo de tiempo más amplio y, a su vez, desarrollar un análisis que incorpore un mayor número de países de la región. De igual forma, es necesario considerar las posibles diferencias existentes entre países en desarrollo e industrializados.

REFERENCIAS

- Álvarez, C. y Urbano, D. (2012). Cultural-Cognitive Dimension and Entrepreneurial Activity: A Cross-Country Study. *Revista de Estudios Sociales*, (44), 146-157.
- Álvarez, C. y Urbano, D. (2013). Diversidad cultural y emprendimiento. *Revista de Ciencias Sociales*, 19(1), 154-169.
- Audretsch, D., Dohse, D. y Niebuhr, A. (2010). Cultural Diversity and Entrepreneurship: A Regional Analysis for Germany. *The Annals of Regional Science*, 45(1), 55-85.
- Autio, E., Pathak, S. y Wennberg, K. (2013). Consequences of Cultural Practices for Entrepreneurial Behaviors. *Journal of International Business Studies*, 44(4), 334-362.
- Durán-Peralta, J. (2019). Desarrollo regional y emprendimiento: evidencia para Colombia. *El Trimestre Económico*, 86(342), 467-490.
- Fernández-Serrano, J. y Liñán, F. (2014). Culture and Entrepreneurship: The Case of Latin America. *Innovar*, 24, 169-180.
- Global Entrepreneurship Monitor (2021). *Base de datos*. <https://bit.ly/3xjQb5p>
- Hopp, C. y Stephan, U. (2012). The Influence of Socio-Cultural Environments on the Performance of Nascent Entrepreneurs: Community Culture, Motivation, Self-Efficacy and Start-Up Success. *Entrepreneurship y Regional Development*, 24(9-10), 917-945.
- Jagannathan, R., Camasso, M., Das, B., Tosun, J. y Iyengar, S. (2017). Family, Society, and the Individual: Determinants of Entrepreneurial Attitudes among Youth in Chennai, South India. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 7(14), 1-22.
- Jain, R. y Surbhi, M. (2019). *Research methodology in Arts, Science and Humanities*. Society Publishing.

- Lakshmi-Damaraju, N., Barney, J. y Dess, G. (2021). Do Stringent Bankruptcy Laws Always Deter Entrepreneurial Activities? A Study of Cultural Influences. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(2), 418-439.
- Marroquín, A. y Villatoro, M. (2020). Culture and Entrepreneurship: The Case of Guatemala. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 41(4), 503-523.
- Nishat, M. y Nadeem, T. (2016). Factors Explaining the Risk Attitude towards Entrepreneurship in Pakistan: An Exploratory Analysis. *The Pakistan Development Review*, 55(4), 715-723.
- Pinillos, M. J., y Reyes, L. (2011). Relationship between Individualist–Collectivist Culture and Entrepreneurial Activity: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data. *Small Business Economics*, 37(1), 23-37.
- Quintana, L. y Mendoza, M. A. (2016). *Econometría aplicada utilizando R*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sahasranamam, S., Nandakumar, M. K., Pereira, V. y Temouri, Y. (2021). Knowledge Capital in Social and Commercial Entrepreneurship: Investigating the Role of Informal Institutions. *Journal of International Management*, 27(1).
- Szerb, L. Komlósi, E. y Páger, B. (2017). A Multidimensional, Comparative Analysis of the regional entrepreneurship performance in the Central and Eastern European EU Member Countries. En A. Sauka y A. Chepurensko (Eds.), *Entrepreneurship in Transition Economies: diversity, trends, and perspectives* (pp. 35-56). Springer.
- Thomas, C. G. (2021). *Research Methodology and Scientific Writing*. Springer Nature.
- Wooldridge, J. M. (2018). *Introductory Econometrics. A Modern Approach*. Cengage Learning.
- Zhao, X., Li, H. y Rauch, A. (2012). Cross-Country Differences in Entrepreneurial Activity: The Role of Cultural Practice and National Wealth. *Frontiers of Business Research in China*, 6(4), 447-474.