



Forum Empresarial

ISSN: 1541-8561

forum.empresarial@upr.edu

Centro de Investigaciones Comerciales e
Iniciativas Académicas
Puerto Rico

Santiago Martínez, Vera J.; Márquez Rodríguez, Patricia; De Oro Lajud, Cristian Orlando;
Ardila García, Ronald Andrés

Perfil de los empresarios colombianos a partir de los datos del Global Entrepreneurship
Monitor

Forum Empresarial, vol. 22, núm. 1, 2017, pp. 1-21

Centro de Investigaciones Comerciales e Iniciativas Académicas
San Juan, Puerto Rico

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=63153388001>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Perfil de los empresarios colombianos a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor

Vera J. Santiago Martínez | vera.santiago@uac.edu.co
Universidad Autónoma del Caribe, Colombia

Patricia Márquez Rodríguez | patriciarodriguez@uninorte.edu.co
Universidad del Norte, Colombia

Cristian Orlando De Oro Lajud | cristian.deoro@uautonoma.edu.co
Universidad Autónoma del Caribe, Colombia

Ronald Andrés Ardila García | ronald.ardila@uautonoma.edu.co
Universidad Autónoma del Caribe, Colombia

Recibido: 27 de julio de 2016; 2a versión: 17 de febrero de 2017
Aceptado: 28 de febrero de 2017

■ RESUMEN

A partir de los datos obtenidos del estudio Global Entrepreneurship Monitor durante ocho ciclos de medición, este trabajo construye un perfil de los empresarios colombianos considerando la perspectiva de la tubería empresarial desarrollada por Varela y Soler (2012), de 2006 a 2011. Esta investigación determina el perfil de los empresarios en cuatro puntos de la tubería empresarial: (1) empresarios con intención, (2) empresarios nacientes, (3) empresarios nuevos y (4) empresarios establecidos. El género, la edad, el nivel de ingresos y el nivel de estudio permitieron una comparación longitudinal para identificar rasgos pre-valetientes. Se examinó la relación entre estas cuatro variables y los cuatro tipos de empresarios de la tubería, a fin de evaluar a qué nivel un elemento explica al otro.

Palabras clave: emprendimiento, Global Entrepreneurship Monitor, tubería empresarial, perfil del emprendedor

Profile of Colombian entrepreneurs based on the data from the Global Entrepreneurship Monitor

■ ABSTRACT

Using the data obtained from the Global Entrepreneurship Monitor study through eight cycles of measurement, this work builds a profile of Colombian entrepreneurs considering the perspective of the entrepreneurial pipeline developed by Varela and Soler (2012), from 2006 to 2011. This research determines the profile of entrepreneurs in four points of the entrepreneurial pipeline: (1) intentional entrepreneurs, (2) nascent entrepreneurs, (3) new entrepreneurs and (4) established entrepreneurs. Gender, age, income level, and education level allowed longitudinal comparisons to identify prevailing characteristics. The relationship between these four variables and the four types of entrepreneurs in the pipeline was examined, in order to evaluate at what level one element explains the other.

Keywords: entrepreneurship, Global Entrepreneurship Monitor, entrepreneurial pipeline, entrepreneur profile

© 2017 *Fórum Empresarial*. Este es un artículo de acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0).

Richard Cantillon (1755/2015) utilizó por primera vez el término *entrepreneur* haciendo referencia, básicamente, al empresario, como aquel que tiene entre sus funciones la de crear y poner en marcha la actividad empresarial. Desde Cantillon hasta la fecha, los empresarios han sido motivo de estudio y aprendizaje en la literatura.

El progresivo interés en esta temática está relacionado con el reconocimiento de la iniciativa emprendedora, como uno de los factores que influye positivamente en la innovación, el crecimiento del empleo, la productividad y el desarrollo económico (Alemany, Álvarez, Planellas, & Urbano, 2011); esto es debido a que se reconoce la capacidad emprendedora como núcleo de la ventaja competitiva del territorio (Porter, 1990).

Esto ha dado lugar a que los gobiernos traten la iniciativa emprendedora como una prioridad de primer nivel, buscando la construcción de políticas basadas en la promoción del trabajo independiente y la generación de nuevas empresas (Vos Saz, 2013); y es, en este sentido, que la figura del emprendedor constituye la unidad de análisis determinante para el tránsito exitoso durante todo el proceso de creación empresarial.

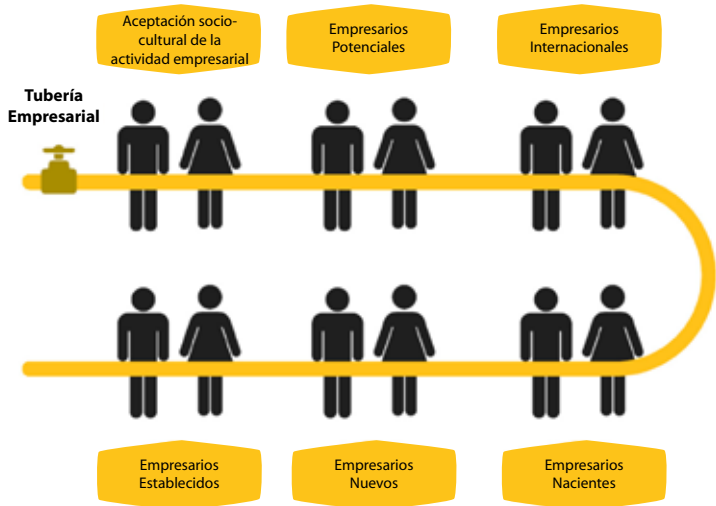


Figura 1. Tubería empresarial colombiana. Fuente: Varela y Moreno (2015).

En línea con la importancia de este factor, Varela y Soler (2015) publicaron un documento construido a partir de los datos de los años 2011 y 2012 del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Caribe que abarca los países de Barbados, Colombia, Jamaica y Trinidad Tobago. En esta publicación, los autores describen una metodología que llamaron la *Tubería Empresarial*. Los autores utilizan los datos de la encuesta APS, que es la herramienta de recolección de datos del GEM; específicamente, seis mediciones con la que construyen la tubería empresarial: (1) Aceptación sociocultural de la actividad empresarial, (2) Empresarios potenciales, (3) Empresarios intencionales, (4) Empresarios nacientes, (5) Empresarios nuevos y (6) Empresarios establecidos. Varela y Soler interpretan la proporción de emprendedores y empresarios, como el *caudal* de un fluido que corre a lo largo de una *tubería* que simula el proceso empresarial.

El uso de la tubería empresarial fue acogido por el equipo de GEM Colombia y extendido al informe nacional que dicho equipo publicó y que lleva por nombre *Dinámica empresarial colombiana 2013*, como una novedosa forma de analizar y presentar los hallazgos del GEM en Colombia. De igual manera, se incorpora el concepto de la tubería empresarial en el libro *GEM Colombia 2006-2013* (Varela, Moreno, & Bedoya, 2015a), en el cual se hace un recuento de los hallazgos en cuestión de la actividad emprendedora colombiana, en los ocho años consecutivos que lleva participando este país en el estudio GEM.

El análisis de las variables asociadas al concepto de tubería empresarial que desarrollan los autores se complementa en una publicación posterior (Varela, Moreno, & Bedoya, 2015b). A partir de estos estudios, se integran todas las variables del estudio GEM y definen el perfil del empresario colombiano, a partir de una caracterización demográfica con los datos GEM (Varela, Moreno, & Bedoya, 2015a). Las variables a partir de las cuales se describe tal perfil son género, edad, educación y motivación; y las características relevantes al emprendedor colombiano según los autores son las siguientes.

- El género masculino domina la proporción de empresarios establecidos, así como es el componente dominante en la

Tasa de Actividad Emprendedora (TEA, por *Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*), en comparación con el femenino.

- Los grupos etarios de 25 a 45 años dominan la creación y manejo de empresas nacientes y nuevas (que mide la TEA). Los grupos etarios mayores de 45 se encuentran asociados a la propiedad de empresas ya establecidas.
- El hallazgo en materia de educación se resume en que a mayor nivel educativo mayor es la propensión empresarial.
- La proporción de colombianos que están creando empresas motivados por la necesidad viene en un proceso fuerte de reducción. Lo contrario sucede con la proporción de colombianos motivados por la oportunidad.

En general, Varela y Stevenson (2015) plantean otras conclusiones importantes relacionadas al proceso empresarial y al emprendedor colombiano:

- Los colombianos mantienen percepciones y actitudes muy positivas hacia las actividades empresariales.
- Las tasas de actividad empresarial en Colombia son altas, pero varían año a año.
- Las empresas colombianas nuevas y nacientes superan en el indicador Innovación al promedio de empresas en América Latina y el Caribe, pero son débiles en el uso de las nuevas tecnologías.

Este estudio pretende identificar el perfil de cada uno de los tipos de empresarios colombianos (empresario intencional, naciente, nuevo y establecido), a partir de las variables prevalecientes a lo largo del estudio GEM, para cada año comprendido en el periodo 2006-2011. Como propósito complementario, este trabajo busca analizar si existe una relación entre las variables utilizadas para perfilar los empresarios y el tipo de empresario, de manera que se pueda demostrar estadísticamente si una variable influye de manera significativa en que un empresario sea naciente, intencional, nuevo o establecido.

Metodología

El GEM es el punto de análisis y de estudio de aquellos individuos que se involucran en las diversas etapas del proceso de creación de empresa, que tiene la mayor cobertura y prestigio a escala mundial; comenzó en 10 países, en 1999, y en 2013 cubrió 70 países. Para el presente estudio, los participantes son los colombianos hombres y mujeres de 18 a 64 años, distribuidos en los diversos niveles socioeconómicos, que diligenciaron el cuestionario realizado por GEM durante el período de estudio resumido en la Tabla 1.

Tabla 1

<i>Muestras estudio GEM 2006-2014</i>						
Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Muestra	2000	2101	2000	2055	10800	10375
Casos válidos	1265	1266	1293	1331	5798	6499
% de respuesta	63%	60%	65%	65%	54%	63%

Fuente: Reportes GEM 2006-2013

La presente investigación utiliza cuatro variables individuales relativas al emprendedor como son: género, edad, nivel de educación e ingreso. De acuerdo con Álvarez, Urbano y Amorós (2013), este estudio se sitúa en la aproximación psicológica al emprendimiento, a partir de los factores individuales que determinan la actividad emprendedora. Las variables relacionadas han sido exploradas previamente por autores como Arenius y Minniti (2005) y presentan consistencia en su medición, a lo largo del período de estudio en Colombia.

Se examinó la relación existente entre las variables edad, género, ingreso y educación y los cuatro últimos tipos de empresarios de la tubería empresarial colombiana. El análisis de dicha relación se ejecutó, a partir de las tablas de contingencia, aplicando una prueba de chi-cuadrado para el análisis de cada variable evaluada

en sus niveles correspondientes versus el tipo de emprendedor. Los datos analizados fueron categorizados de forma nominal; para realizar dicha prueba se busca establecer una comparación entre datos observados y esperados; en este caso se realiza el análisis de datos mediante el programa estadístico informático SPSS.

Resultados

La tubería empresarial colombiana

La Figura 2 ilustra la tubería empresarial de Colombia creada a partir de los datos promediados del GEM, entre 2006 y 2013. En ella se identifican los cuatro grupos de empresarios y la proporción de cada uno. Los empresarios intencionales son el punto de inicio de la tubería y es el porcentaje con mayor valor. A lo largo del periodo de estudio, este tipo de empresario presenta una tendencia decreciente y la proporción oscila entre el 46% y el 66% con una media aritmética de 55%; esta cifra es una de las más altas a escala mundial. El porcentaje de empresarios nacientes colombianos ha fluctuado entre 8% y 15%, con una tendencia creciente que Varela, Moreno y Bedoya (2015a) califican como positiva. El porcentaje de empresarios nuevos ha presentado fluctuaciones muy significativas (del 7% al 16%) y una tendencia decreciente que debe considerarse alarmante para la economía colombiana. En la proporción de empresarios establecidos también se observa una tendencia decreciente, dado que de un máximo de 14% en 2008 inicia un descenso que en los años más recientes llega a 4%.



Figura 2. La tubería empresarial colombiana 2006-2013. Fuente: Elaboración propia.

La tubería muestra además los porcentajes de empresarios de cada tipo que se pierden a lo largo del proceso empresarial. La máxima pérdida se observa en los empresarios intencionales que no logran llegar al próximo estadio empresarial; estos se reducen en 42%. De igual manera, en promedio, la tasa de empresarios nacientes disminuye 2% (del 12% promedio) y la de empresarios nuevos, 1% (del 10% al que asciende en promedio). La Figura 3 permite observar las tendencias a lo largo del periodo de tiempo.

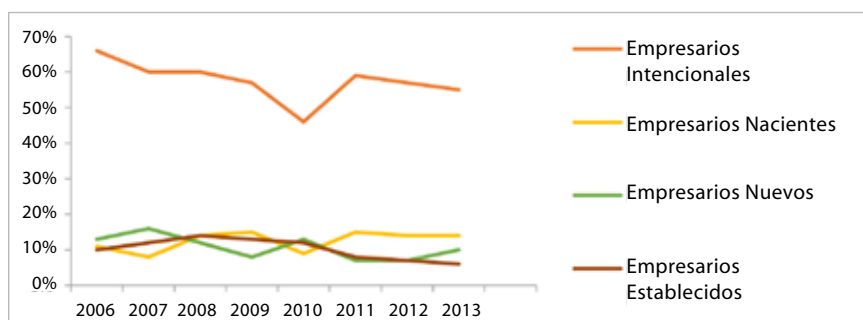


Figura 3. Evolución de los porcentajes de empresarios intencionales, nacientes, nuevos y establecidos entre 2006 y 2013. Fuente: Elaboración propia.

Variables asociadas a la caracterización de los empresarios colombianos en la tubería empresarial

A lo largo del periodo de estudio, GEM ha medido diferentes variables relacionadas al empresario. En la Tabla 1 se identifican dichas variables y su consistencia a lo largo del tiempo de análisis. Como puede observarse en la tabla, de las ocho variables asociadas al individuo solo las cinco primeras son continuamente estudiadas en los seis años. Se seleccionaron cuatro de estas cinco variables asociadas al empresario, para el análisis y la construcción del perfil de los empresarios intencionales, nacientes, nuevos y establecidos en Colombia.

Tabla 2

Variables estudiadas en el GEM de 2006-2011

Variable	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Género	x	x	x	x	x	x
Edad	x	x	x	x	x	x
Nivel de educación	x	x	x	x	x	x
Nivel de ingresos	x	x	x	x	x	x
Motivación	x	x	x	x	x	x
Antecedentes empresariales		x	x		x	
Nivel de competencias	x					
Situación laboral previa		x				

Fuente: Elaboración propia.

A continuación se presentan y describen brevemente las variables seleccionadas:

1. Género. Mediante la variable género se busca analizar cómo en cada tipo de empresario se comporta (prevalece o amina) la proporción de participación, en un determinado estadio del proceso empresarial a lo largo del tiempo.
2. Edad. La edad como elemento del análisis es de suma importancia, ya que permite observar el comportamiento de los empresarios colombianos, en razón del grupo etario. El GEM clasifica a los encuestados en cinco grupos: (1) 18-24, (2) 25-34, (3) 35-44, (4) 45-54 y (5) 55-64.
3. Nivel de educación. En general, el GEM evalúa el nivel de estudios de los empresarios por categorías que van desde sin educación hasta postgrado, basado casi siempre en el nivel más alto de educación que ha completado el individuo; sin embargo, las categorías asociadas a esta variable difieren entre los años, incluyéndose muchas veces categorías intermedias, para identificar niveles educativos incompletos. Para fines de la investigación, se agruparon los datos en

cinco categorías: (1) sin primaria, (2) primaria, (3) secundaria, (4) técnica, (5) universitaria y (6) postgrado.

4. Nivel de ingresos. En el estudio GEM se identifica el nivel de ingresos mensuales y se presenta un rango expresado en salarios mínimos legales vigentes (SMMLV). La escala inicia con menos de dos SMMLV como ingreso, seguidos por rangos de dos a tres SMMLV, tres a cuatro SMMLV y más de cuatro SMMLV. En la presente investigación se trabajó con tres niveles: (1) ingreso bajo (menos de dos SMMLV), (2) ingreso medio (de dos a cuatro SMMLV) y (3) ingreso alto (más de cuatro SMMLV).

Perfil del empresario colombiano

Los rasgos prevalecientes para perfilar a los empresarios colombianos de los años 2006 a 2011 que se discuten a continuación se identificaron, a partir del análisis de los datos individuales provenientes de las bases de datos públicas de GEM. Se analiza año a año, a fin de observar el comportamiento de los cuatro tipos de empresarios, para finalizar con el perfil consolidado del empresario intencional, naciente, nuevo y establecido teniendo en cuenta las variables consistentes en el tiempo. Los rasgos prevalecientes se establecen solamente con base en las cuatro variables descritas en el apartado anterior: género, edad, ingresos y educación.

Empresario intencional. Los empresarios con intención tienen la mayor cuota de participación, en comparación con los otros tres tipos de empresarios de la tubería empresarial seleccionados. Los principales hallazgos por año se presentan a continuación.

Rasgos prevalecientes en 2006

- La mayor parte son hombres, con una variación de 15,6%, con respecto a las mujeres.
- La mayor parte se encuentra en el rango de edad de 25 a 34 años.
- Predominan los ingresos bajos y un nivel de estudio de postgrado.

Rasgos prevalecientes en 2007

- Las mujeres representan la mayor proporción (único año en el que esto sucede).
- El rango de edad es de 35 a 44 años.
- La mayoría tiene ingresos bajos y se encuentra en el nivel de estudio de posgrado.

Rasgos prevalecientes en 2008

- Predomina la participación de los hombres.
- Generalmente oscilan entre 25 y 34 años, y devengan bajos ingresos.
- El nivel de educación predominante fue secundaria.

Rasgos prevalecientes en 2009

- En su mayoría son de género masculino.
- Sus edades oscilan entre 25 y 34 años.
- La mayoría manifiesta tener un ingreso medio y el nivel de educación del 72% es posgrado.

Rasgos prevalecientes en 2010

- La mayor parte son hombres.
- Se caracteriza por tener entre 25 y 44 años, con mayor participación entre 25 y 34 años.
- El nivel de ingresos es medio y la mayoría son bachilleres.

Rasgos prevalecientes en 2011

- La proporción de hombres es mayor.
- Tienen edades entre 25 y 34 años, mayormente.
- El nivel de ingresos predominante es medio (55%) y la mayor parte está en el nivel de educación de posgrado.

En resumen, los empresarios intencionales se caracterizan por ser hombres y jóvenes con rangos de edades entre los 25 y 34 años, rasgo que prevalece a lo largo de los seis periodos de estudio. Con

relación a los ingresos, se observa que tiene ingresos de nivel medio o nivel alto y posee un nivel de educación en el que prevalece el posgrado.

Empresario naciente. El empresario colombiano de este tipo tiene una actividad empresarial reciente en operación, con menos de tres meses. Los principales hallazgos por año sobre estos empresarios se muestran a continuación.

Rasgos prevalecientes en 2006

- Existe una mayor participación de los hombres en la creación reciente de empresas con respecto a las mujeres.
- Se caracteriza por estar entre los 35 y 44 años de edad.
- Posee ingresos bajos y el nivel de estudio predominante es el de bachiller.

Rasgos prevalecientes en 2007

- Se presenta una paridad entre hombres y mujeres.
- Tienen edades entre 35 y 44 años.
- Generalmente poseen ingresos bajos y presentan un grado de educación secundaria.

Rasgos prevalecientes en 2008

- Existe una mayor proporción de hombres.
- El 88% tienen edades entre 35 y 44 años.
- Las proporciones con bajos y altos ingresos son iguales y la mayoría es bachiller.

Rasgos prevalecientes en 2009

- La mayoría es de género masculino.
- Las edades están en el rango de 25 a 44 años.
- Poseen ingresos medios y altos (esto últimos en mayor proporción); y cuentan con un nivel de educación de posgrado como rasgo predominante, con 67% de participación.

Rasgos prevalecientes en 2010

- Particularmente en este año predominó el género femenino.
- Presentaron las edades comprendidas entre 25 y 34 años.

- Más del 60% devenga ingresos altos y el 80% posee educación secundaria y universitaria.

Rasgos prevalecientes en 2011

- Generalmente son hombres, con un 25% más de participación frente a las mujeres.
- Poseen entre 25 y 34 años, lo que representa una tendencia consistente a lo largo de la mayor parte de los años de estudio.
- El 62% tenía ingresos altos y el 85% ha realizado posgrado.

La mayoría se encuentra entre los 35 y 44 años, aunque se muestra una tendencia en los últimos años de empresarios nacientes menores de 35 años. Se puede decir que aunque la tendencia hasta el año 2008 era de individuos con ingresos bajos, el empresario naciente contemporáneo obtiene ingresos altos. De forma similar, el nivel de educación secundaria predominó desde 2006 hasta 2008, pero a partir de ese año los nuevos empresarios comenzaron a cambiar a un perfil con educación universitaria y nivel de posgrado.

Empresario nuevo. Los principales hallazgos con respecto al grupo de empresarios que posee una empresa en operación, dentro de un periodo comprendido entre 3 y 42 meses, se discuten a continuación año por año.

Rasgos prevalecientes en 2006

- La mayor parte son hombres.
- Las edades oscilan entre 35 y 44 años; la proporción es equilibrada con relación a edad.
- Poseen ingresos bajos y el 46% tiene educación de posgrado.

Rasgos prevalecientes en 2007

- Se observa que las mujeres tienen mayor proporción.
- Se mantiene la tendencia de edades entre 35 y 44 años.
- Devengan ingresos bajos y predomina el nivel de educación universitario.

Rasgos prevalecientes en 2008

- La proporción de hombres es mayor.

- El 86% está entre las edades de 35 a 44 años.
- El nivel de ingresos es bajo y el nivel de educación de la mayoría es de bachiller seguido de universidad.

Rasgos prevalecientes en 2009

- La mayor proporción es masculina.
- El 86% está entre las edades de 35 a 44 años como en el año anterior.
- La mayor parte tiene ingresos altos y el nivel de educación de posgrado es dominante.

Rasgos prevalecientes en 2010

- La proporción de mujeres es mayor.
- Poseen entre 25 y 34 años.
- Tienen ingresos altos y el 80% son bachilleres y universitarios; pero, el primero es el nivel de educación con mayor proporción.

Rasgos prevalecientes en 2011

- Los hombres presentan un 30% más de participación que la mujeres que se encuentran en esta misma etapa.
- La edad está en el rango de 35 a 44.
- La mayor parte posee ingresos altos y nivel de educación de posgrado.

Los empresarios nuevos se caracterizan por ser hombres con edades que oscilan entre 25 y 44 años de edad. El empresario nuevo tiene ingresos altos y un nivel de educación bastante variable, donde prevalece el posgrado; pero, también se encuentran empresarios nuevos con bachillerato o universidad como último grado de educación completado.

Empresario establecido. Este grupo de empresarios ha pagado salarios o cualquier tipo de remuneración a empleados o propietarios por más de 42 meses de operación. Los principales hallazgos respecto a ellos se desglosan a continuación año por año.

Rasgos prevalecientes en 2006

- Se caracteriza por ser de género masculino y presenta una brecha bastante grande con relación a las mujeres.
- La mayoría tiene entre 35 y 54 años.
- Devengan ingresos bajos y su nivel educativo mayor es secundaria.

Rasgos prevalecientes en 2007

- La mayoría son mujeres.
- Presentan edades entre 45 y 54 años.
- Devengan ingresos bajos, con nivel de educación de secundaria.

Rasgos prevalecientes en 2008

- Se caracteriza por ser de género masculino.
- Las edades comprenden desde 45 hasta 54 años, acaparando este rango de edad el 82%.
- Tienen ingresos bajos y la mayoría cuenta con nivel de estudio de bachiller; solo el 30% cuenta con nivel universitario.

Rasgos prevalecientes en 2009

- Se caracteriza por ser de género masculino, mostrando una amplia diferencia con relación a las mujeres.
- Las edades están entre 35 y 44 años, representando el 94% de la proporción total,
- La mayoría cuenta con ingresos medios y altos; pero, el ingreso medio es el predominante. El 56% cuenta con posgrado y el 44%, con estudios universitarios, secundarios o de primaria o menos.

Rasgos prevalecientes en 2010

- Los hombres son 31% más que las mujeres.
- El 86% tienen entre 45 y 54 años de edad.
- Aproximadamente el 60% devenga ingresos de nivel alto y el 50% son bachilleres.

Rasgos prevalecientes en 2011

- Se caracterizan por ser hombres, con un 37% más de participación que las mujeres.
- Tienen edades que van desde 45 hasta 54 años.
- Devengan salarios de nivel alto y el 76% tiene un grado de educación de posgrado.

La mayor parte de los empresarios establecidos son hombres entre los 45 y 54 años; este rango puede ampliarse hasta los 64 años. Se identifica una tendencia de ingresos bajos hasta 2008; posteriormente la tendencia cambia y prevalece el ingreso alto. Por último, con relación a la educación, en 2006, 2007, 2008 y 2010 prevalecen los empresarios con nivel de educación de bachiller, mientras que en 2009 y 2011 prevalece el posgrado.

Relaciones entre las variables y el tipo de emprendedor

El análisis de la relación existente entre las variables edad, género, ingreso y educación y cada tipo de emprendedor estudiado se ejecutó a partir de las tablas de contingencia. La hipótesis nula en cada caso era de independencia y se contrastó mediante la significación de chi-cuadrado (p) mayor a 0.05. Las hipótesis fueron contrastadas por cada uno de los años comprendidos entre el 2006 y 2011.

Tabla 3

Relaciones significativas entre las variables y el tipo de empresario						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Genero	No relacionado	Relacionado	Relacionado	Relacionado	Relacionado	Relacionado
Edad	Relacionado	Relacionado	Relacionado	Relacionado	Relacionado	Relacionado
Ingreso	Relacionado	No relacionado	Relacionado	No relacionado	Relacionado	Relacionado
Educación	Relacionado	Relacionado	Relacionado	Relacionado	Relacionado	Relacionado

Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 3 resume el argumento concluyente sobre la relación entre cada variable y el tipo de empresario por año. Si a partir del criterio estadístico se aceptaba la hipótesis nula, se consideraría que las variables no estaban relacionadas con el tipo de empresario (independencia); en el caso contrario, si se rechazaba la hipótesis nula, se considerarían las variables como relacionadas o dependientes.

El análisis estadístico utilizado evalúa la existencia de la relación entre variable y tipo de empresario, pero no la cuantifica; sin embargo, los hallazgos son coincidentes con lo que mostró el perfil descrito en el apartado anterior. Varela, Moreno y Bedoya (2015a) anticipaban la dominancia del género masculino versus el femenino en la TEA y los empresarios establecidos. A esto se suman los empresarios intencionales, según los datos compilados en los informes nacionales de 2006 a 2011. La edad que aparece relacionada en todos los años analizados parece tener una relación positiva con el tipo de emprendedor, a medida que se avanza en el proceso. Los empresarios más jóvenes dominan los puntos iniciales de la tubería y los empresarios más maduros en edad dominan los últimos.

El ingreso aparece relacionado al tipo de empresario en cuatro de los seis años. Esta variable como condición de base muestra un cambio a mitad del periodo de análisis; y el ingreso del empresario (cualquier tipo) evoluciona de ser bajo a estar entre medio y alto. Este cambio se manifiesta a partir de 2009 y se mantiene como característica consistente. Más allá de una relación ingreso-tipo de empresario, la evidencia motiva a indagar razones que expliquen este fenómeno.

La relación demostrada entre la educación y el tipo de empresario en todos los seis años es acorde con lo que se anticipaba en estudios anteriores: a mayor nivel educativo mayor es la propensión empresarial (Varela, Moreno, & Bedoya, 2015a).

Conclusiones

Con relación a los resultados particulares del proyecto, se puede destacar en primer lugar que la caracterización, en su conjunto, de todos los tipos de empresarios que se incluyen en la tubería empresarial constituye un aporte fundamental de esta investigación. Tradicionalmente, los estudios se enfocan en la TEA que agrupa empresarios de tipo nuevo y naciente, y en los establecidos; por lo tanto, la información generada sobre los empresarios intencionales y los empresarios nuevos y nacientes analizados de forma individual crea un conocimiento novedoso y útil, que aporta al mejor entendimiento del proceso empresarial en Colombia.

Analizando cada uno de los puntos de la tubería de manera particular, se puede concluir que el empresario intencional presenta el mayor porcentaje, lo cual es característico de los países con economías de eficiencia como lo es Colombia; pero este hecho puede resultar ser no tan positivo, cuando se compara dicho valor con el porcentaje de empresarios nacientes, comparación que refleja una disminución notable en la transición de un punto a otro. La proporción de fugas presentadas señala que un alto porcentaje de ideas de negocio no se materializa, para alcanzar la categoría de empresa naciente, ya que la proporción de empresarios de este tipo es significativamente menor.

Por otro lado, entre los resultados se destaca que el grupo etario de 18 a 24 años prevalece solamente en este primer punto de la tubería; es decir, que el porcentaje de los empresarios intencionales ubicados en este rango de edad es el mayor, en comparación con los porcentajes de este mismo grupo etario en los otros tipos de empresarios. Esto hace que resulte de suma importancia en Colombia idear estrategias de acompañamiento, para que los empresarios jóvenes que se encuentran en el nivel de intención logren consolidarse como empresarios nacientes, nuevos y establecidos.

Con relación a los empresarios nuevos, se puede decir que se observa la misma tendencia en cuanto a la participación mínima de los jóvenes entre 18 y 24 años. La generación de nuevos programas que promuevan el espíritu empresarial en los jóvenes y les

eduquen o apoyen en el proceso de establecer sus negocios se hace prioritaria. En el caso de los empresarios establecidos cabe decir que, a pesar de ser el tipo de empresario con menor proporción en la tubería, se caracterizan por lograr un nivel de ingresos alto, que se puede relacionar con los beneficios económicos derivados de sus actividades empresariales. De este grupo también se puede afirmar que su nivel educativo predominante de posgrado puede ser un factor positivamente relacionado con la sostenibilidad en el tiempo de sus empresas.

Los hallazgos particulares luego de analizar los seis años de estudio evidencian una brecha considerable entre hombres y mujeres, debido a una limitada participación del género femenino en actividades de tipo empresarial; en consecuencia, se puede afirmar la importancia de generar política pública que impulse el emprendimiento en las mujeres colombianas y que fomente, a su vez, la equidad de género.

Para terminar, dentro de los aportes de la presente investigación se destaca que las variables analizadas muestran características distintivas o diferenciadas, que permiten perfilar a los empresarios colombianos. Las variables estudiadas son consistentes en el tiempo y presentan relación con el tipo de empresario, como se evidencia a partir de los resultados obtenidos mediante la prueba de chi-cuadrado; no obstante, la relación no es concluyente al punto de poder determinar el tipo de empresario, ya que se infiere que existen otros elementos de análisis que deben ser abordados, y que podrían relacionarse de igual o mejor manera que las variables analizadas en este estudio. Este último punto da lugar a la elaboración de investigaciones posteriores en las que se incluyan variables diferentes a las propuestas en el presente trabajo, para identificar otros elementos que complementen la caracterización del empresario colombiano.

Referencias

- Alemany, L., Planellas, M., Álvarez, C., & Urbano, D. (2011). White paper on entrepreneurship in Spain. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=1966097>.
- Álvarez, C., Urbano, D., & Amorós, J. E. (2013). GEM research: Achievements and challenges. *Small Business Economics*, 42(3), 445-465.
- Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.
- Cantillon, R. (2015). Essai sur la nature du commerce en général. In A. E. Murphy (Trans. & Ed.), *Essay on the nature of trade in general*. Indiana: Liberty Fund. (Trabajo original publicado en 1755).
- Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. New York, NY: Free Press.
- Varela, R., & Moreno, J. A. (marzo, 2015). Dinámica empresarial colombiana 2006-2013 usando el concepto de tubería empresarial. Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial, Universidad Icesi, Cali, Colombia.
- Varela, R., Moreno, J. A.; & Bedoya, M. (2015a). *GEM Colombia 2006-2013*. Cali, Colombia: Universidad Icesi.
- Varela, R., Moreno, J. A., & Bedoya, M. (marzo, 2015b). La tubería empresarial colombiana 2006-2013. Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial, Universidad Icesi, Cali, Colombia.
- Varela, R., & Stevenson L. (2015). Reto para la política empresarial colombiana: mejorar la permanencia de los empresarios en la tubería empresarial. Policy Brief. GEM Caribbean.
- Varela, R., & Soler J. D. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor Caribbean. 2011 Caribbean Regional Report*. Cali, Colombia: Universidad Icesi.
- Varela, R., & Soler, J. D. (2015). La tubería empresarial aplicada a algunos países del Caribe. En M. Lozano (Ed.), *Desarrollo*,

Innovación y Cultura Empresarial, 4, (pp. 174-200). Recuperado de www.icesi.edu.co/cdee/images/docs/libro-formacion-innovacion-y-exito-empresarial.pdf

Vos Saz, A. (2013). *Creación, crecimiento y expansión internacional de las nuevas empresas: influencia del emprendedor y del equipo de emprendedores* (Tesis doctoral). Universidad Carlos III de Madrid. Recuperado de <http://e-archivo.uc3m.es/handle/10016/18130>.

Cómo citar este artículo:

Santiago Martínez, V. J., Márquez Rodríguez, P., De Oro Lajud, C. O., & Ardila García, R. A. (2017). Perfil de los empresarios colombianos a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor. *Fórum Empresarial*, 22(1), 1-21.