

Educación formal más entrenamiento en emprendimiento: ¿Factores que promueven la generación de la actividad emprendedora y aseguran su permanencia en el tiempo?

Formal education plus entrepreneurship training ¿Are they factors that promote the generation of new venture creation and secure its permanence in time?

Guillermo van der Linde¹

Rosa Ruiz²

Stephanie Brito³

Recibido: 20/10/2016 Aprobado: 17/02/2017

Resumen

De acuerdo a la literatura, existe evidencia de que el nivel educativo de los emprendedores constituye un elemento característico del perfil de los mismos, incidiendo de forma positiva en el desarrollo y sostenimiento de la actividad emprendedora en el tiempo. Adicionalmente, se considera que el entrenamiento específico en términos del emprendimiento contribuye a la capacitación efectiva del emprendedor. En tal sentido, el objetivo fundamental de esta investigación consiste determinar la relación existente entre el índice total de la actividad emprendedora y los niveles educativos y entrenamiento recibidos por los emprendedores. Igualmente, se espera determinar la relación existente entre el índice de negocios establecidos y las variables educativas ya mencionadas. Los resultados obtenidos apuntan a que solo existe una relación positiva entre el índice total de la actividad emprendedora y los niveles educativos de los emprendedores. Las demás hipótesis propuestas se descartan. Se plantean algunas alternativas explicativas a los resultados.

Palabras claves:

Emprendimiento, educación y entrenamiento

1 Profesor Asociado del Departamento de Administración de Empresa
Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM)
República Dominicana
guillermovanderlinde@pucmm.edu.do

2 Profesora Instructora del Departamento de Administración de Empresa
Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM)
República Dominicana
rosaruiz@pucmm.edu.do

3 Egresada del Departamento de Administración de Empresa
Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM)
República Dominicana
brissielnie@hotmail.com

Abstract

According to the literature, there is evidence that the educational level of entrepreneurs constitutes a characteristic element of their profile, positively affecting the development and sustainability of entrepreneurial activity over time. In this sense, the main objective of this research is to determine the relationship between the total index of the entrepreneurial activity and the educational and training levels received by the entrepreneurs. Likewise, it is expected to determine the relationship between the index of established businesses and the educational variables already mentioned. The results obtained indicate that there is only a positive relationship between the total index of entrepreneurship and the educational levels of entrepreneurs. For the other hypotheses proposed, are ruled out. Some explanatory alternatives to the results are presented.

Keywords:

Entrepreneurship, education, and training

Introducción

El impacto de la actividad emprendedora en el contexto social, económico y humano a nivel mundial le ha colocado “en el centro de muchos estudios relacionados con la ciencia, la tecnología, la sostenibilidad, el poder, el capital humano, los recursos endógenos, el empleo y con las ventajas comparativas regionales.” (Acs y Klapper, 2008, p. 265). Según Schumpeter (1934), el emprendimiento resulta de una novedosa combinación de los medios de producción, que a su vez redundan en una nueva composición organizacional a la que se denomina empresa. Al individuo que lleva a cabo esta conjugación de recursos se le llama emprendedor (Schumpeter, 1934). En opinión de Drucker (1985), el emprendimiento es más bien una característica de un individuo o institución, un comportamiento más que un rasgo de la personalidad. El auge y la generación de múltiples y novedosos procesos emprendedores a nivel global, así como la necesidad de gestores capaces de administrar sus propias iniciativas, ha provocado una renovación en las ofertas de cursos, programas y alternativas sobre el aprendizaje del emprendimiento, con el objetivo de preparar perso-

nas capaces de responder a los retos que envuelve emprender, entre ellos, la asunción y gestión del riesgo y de la incertidumbre (Bécharde y Gregorie, 2005).

Por otro lado, los procesos educativos formales han sido considerados usualmente como eventual garantía de éxito profesional, empresarial y/o personal, dado que se concibe la educación como una inversión para el futuro (Kangasharju y Pekkala, 2001). Esta asociación entre la educación y el éxito surge por la expectativa de que, producto de la adquisición de conocimientos, competencias y habilidades en el sistema de educación formal, se tendrán mayores posibilidades de acceder a un puesto laboral, o bien mejores oportunidades de inserción en el mercado empresarial, con una idea de negocios sostenible que provea al emprendedor de auto-empleo, por lo menos para sí mismo.

Consecuentemente, se espera que la actividad emprendedora llevada a cabo por personas que hayan recibido algún nivel de formación académica, y que adicionalmente hayan recibido entrenamiento adicional respecto del emprendimiento, sean individuos con una mayor orientación a

emprender y con más capacidad para sostener la iniciativa emprendedora en el tiempo. Pero, ¿ocurre esto efectivamente así en términos reales?, ¿en qué medida emprenden las personas con algún nivel de formación académica y entrenamiento específico en torno al emprendimiento?, ¿son estas iniciativas emprendedoras más sostenibles en el tiempo que las de aquellas personas que no han recibido educación relacionada directamente con el emprendimiento?, o dicho de otra forma: ¿de qué forma se relaciona la educación formal recibida y el entrenamiento específico en términos de emprendimiento con la generación de actividad emprendedora y su permanencia en el tiempo?

Para responder a estas cuestiones, en esta investigación se utiliza la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (versión del año 2008) y la información respectiva a un país latinoamericano. El GEM (por sus siglas en inglés) constituye una de las más prestigiosas iniciativas de cuantificación, análisis y monitoreo de la actividad emprendedora a nivel mundial. En la primera parte del estudio, se desarrolla una revisión bibliográfica de la literatura respectiva a los conceptos de emprendimiento y emprendedor. Posteriormente, se desarrolla la metodología empírica, que consiste en dos ecuaciones de regresión lineal con la inclusión de una variable moderadora. Estas ecuaciones incluyen a su vez las siguientes variables de estudio: el índice total de la actividad emprendedora (TEA, por sus siglas en inglés), el nivel educativo de los emprendedores y el entrenamiento recibido respecto del emprendimiento, además del índice de negocios establecidos (EB, por sus siglas en inglés, iniciativas emprendedoras con más de 42 meses de existencia en el mercado).

En sentido general, la investigación consistirá en determinar la relación existente entre el índice de la actividad emprendedora (TEA), el nivel

educativo y el entrenamiento adicional en temas de emprendimiento de los emprendedores, considerando ésta última como variable moderadora entre las demás analizadas. Igualmente, se estudia la relación existente entre dichas variables educativas en función de la sostenibilidad en el tiempo de la iniciativa emprendedora, cuantificado en el GEM bajo el índice de negocios establecidos (EB).

De esta forma, se pretende conocer si los emprendedores con estas características emprenden más que aquellos que no las poseen, y si sus iniciativas son más duraderas en el tiempo. La presente investigación contribuye al proceso de conocer mejor el emprendimiento en función de los niveles educativos formales recibidos y del entrenamiento específico respecto de la actividad emprendedora. Sin embargo, esta relación no está comprobada empíricamente, por lo menos no en el contexto latinoamericano del país en el que se realiza este estudio. Como elemento novedoso e interesante de la presente investigación, se puede citar el hecho de que la misma constituye un análisis del emprendedor como una persona formada, al que le han sido suministradas las herramientas necesarias para adaptarse y detectar oportunidades en el entorno, a fin de que su desarrollo particular y comunitario, sea, en cierto modo, autónomo; que no dependa única y exclusivamente de otras estructuras. La pertinencia de esta investigación viene dada porque cuestiona y analiza de qué forma la educación formal y el entrenamiento específico en temas relacionados con el emprendimiento inciden en la actividad emprendedora y en su sostenibilidad en el tiempo. Se espera contribuir en la obtención de conocimiento útil y oportuno sobre el nexo existente entre lo que se aprende en la academia, y otras instituciones afines, y la actividad emprendedora; conocimiento que debe revertirse en la mejor comprensión del fenómeno emprendedor, y en consecuencia, en

una mejor aplicación de las políticas y directrices destinadas a su promoción y generación, lo cual debe redundar en el desarrollo de nuestros pueblos.

"Según Kuratko (2005), el emprendimiento trasciende la creación de un negocio, ya que implica la decisión de tomar riesgos, condición que provee al emprendedor de una perspectiva particular, que revoluciona la forma en que las empresas son gestionadas, independientemente del nivel y del país en el que se suscite la actividad emprendedora.."

El emprendimiento y el perfil emprendedor: relación con el nivel educativo y el entrenamiento específico para la actividad emprendedora

La actividad emprendedora ha sido tradicionalmente asociada con la generación de nuevas iniciativas empresariales, y bajo esta acepción ha sido un fenómeno puntero en el movimiento hacia el progreso económico y el bienestar de las economías de libre mercado del mundo occidental, habiéndose convertido en el propulsor fundamental del crecimiento del empleo en los países en vías de desarrollo (Mulherm, 1995). No obstante, según Kuratko (2005), el emprendimiento trasciende la creación de un negocio, ya que implica la decisión de tomar riesgos, condición que provee al emprendedor de una perspectiva particular, que revoluciona la forma en que las empresas son gestionadas, independientemente del nivel y del país en el que se suscite la actividad emprendedora. En efecto, Sternberg y Wennekers (2005)

afirman que existen dos vertientes desde las que se puede analizar el fenómeno emprendedor: la conductual y la ocupacional. La vertiente ocupacional de la actividad emprendedora "se refiere a la propiedad y a la administración de un negocio que corre por cuenta propia y del que se asumen todos los riesgos." (Sternberg y Wennekers, 2005, p. 193). En tanto, para Leff (1979) "...el término emprendedor ha sido usado algunas veces como sinónimo de la propiedad de una empresa, o bien como término equivalente para las funciones gerenciales en general." (1979, p. 47).

Así, la perspectiva ocupacional ha traído consigo una identificación de carácter indistinto entre los términos, actividad emprendedora, propietarios de pequeñas empresas y "auto-empleo". Por otro lado, al referirse a la acepción conductual de la actividad emprendedora, Wennekers y Thurik (1999) afirman que,

la actividad emprendedora es una característica conductual de los individuos. Este comportamiento posee unos insumos y unos resultados: por un lado, el comportamiento emprendedor requiere de habilidades emprendedoras y de ciertas cualidades. Por otro lado, implica la participación en el proceso de la competencia que se da en el mercado (Wennekers y Thurik, 1999, p. 47).

Para Sternberg y Wennekers (2005) la dimensión conductual de la actividad emprendedora implica "la actitud de detección de oportunidades económicas. En este sentido, innovador o pionero pueden ser considerados como sinónimos de emprendedor." (2005, p. 193). En tal sentido, Wennekers y Thurik (1999) indican que:

la actividad emprendedora es la habilidad y voluntad manifiesta de los individuos, en sí mismos, en equipos, o bien en organizaciones ya existentes,

para percibir y crear nuevas oportunidades económicas, así como para introducir novedosas ideas en el mercado, enfrentando la incertidumbre y otros obstáculos, mediante la toma de decisiones en cuanto a la localización, forma y uso de los recursos e instituciones (1999, p. 45-46).

Schumpeter (1934) señala las características propias del proceso innovador, más allá de las mejoras tecnológicas, y que deben caracterizar a la actividad emprendedora. Dichas formas de innovación señaladas por Schumpeter (1934), se expresan fundamentalmente de la siguiente forma: (1) la introducción de un nuevo bien (o uno con características novedosas) en el mercado, con el que posiblemente los consumidores no están habituados, (2) la introducción de un nuevo método de producción que no haya sido aún probado o usado, (3) la apertura de un nuevo mercado (4) la obtención de una nueva forma de abastecimiento de materias primas y (5) el desarrollo de nuevas formas de organizaciones en algunas industrias. Así, las condiciones de imperfección de los mercados, la innovación y la novedosa combinación de los medios de producción resultan en el surgimiento del emprendimiento y en el nacimiento de la figura del emprendedor. De hecho, de acuerdo con Leibenstein (1968), un emprendedor es

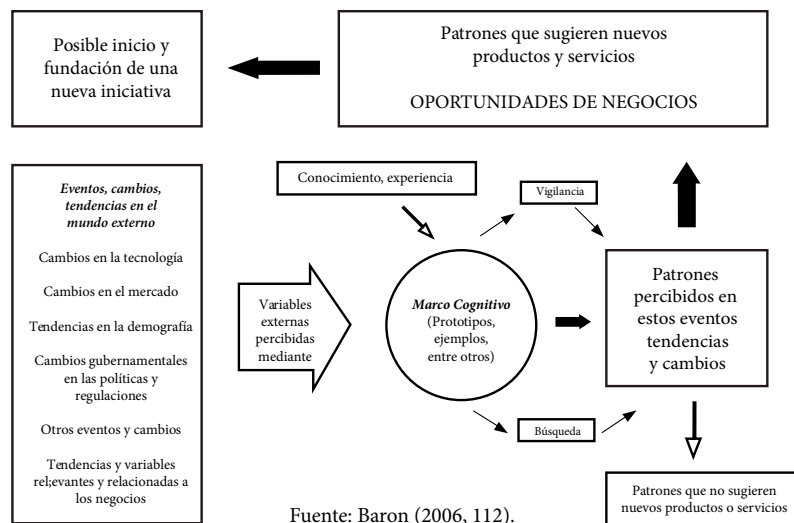
un individuo o grupo de individuos con cuatro

grandes características: conecta diferentes mercados, tiene capacidad para compensar las deficiencias del mercado, es un agente que completa las brechas y ausencias de insumos del mercado, además de crear o prolongar acuerdos oportunos, transformando las entidades (1968, p. 75).

Bygrave y Minniti (2000) concuerdan al afirmar que

el emprendedor es alguien que posee la habilidad de percibir y explotar una oportunidad de beneficio no reconocida previamente. Su comportamiento produce condiciones para que se generen nuevos mercados y que los mismos se desarrollen, y en consecuencia, son creadas nuevas oportunidades empresariales (2000, p. 25).

No obstante, según Koellinger, 2008 resulta oportuno cuestionar las razones por las que la capacidad de innovar difiere entre los emprendedores. Para Baron (2006), diversos elementos inciden en la identificación de oportunidades por parte de los emprendedores. Algunos de esos factores son el entorno y sus condiciones, el marco cognitivo de cada persona, sus conocimientos previos y experiencias, así como el nivel educativo y las redes sociales de las que forme parte el emprendedor. Dicho patrón de reconocimiento de oportunidades por parte de los emprendedores propuesto por Baron (2006) se muestra en la figura no. 1, a continuación:



Fuente: Baron (2006, 112).

Con la intención de entender el fenómeno y el perfil del emprendedor, uno de los enfoques desarrollados ha sido el psicológico, aludiendo a las características individuales del emprendedor. Otro enfoque ha sido el sociológico, mediante el que se intenta abordar a los emprendedores en función del entorno que les rodea y sus propias características. (García-Cabrera y García Soto, 2008). Para Reynolds (1991), intentar definir un perfil del emprendedor resulta una tarea complicada, pues el individuo decide emprender o no de forma puntual ante las oportunidades cuando estas se presentan. En tanto, Koellinger (2008) afirma que factores tales como la educación, el estatus laboral y la auto-confianza influyen significativamente en el desempeño, en la innovación y en la creación de una iniciativa emprendedora, lo que implica, que aún existiendo las oportunidades, no siempre se puedan aprovechar, pues dependerá de la existencia o no de los factores señalados. A tal efecto, Koellinger (2008) resalta que “las diferencias en la distribución de los factores individuales y específicos a través de las sociedades, tales como la educación, la auto-confianza y la aversión al riesgo, influirán en la prevalencia de actividades emprendedoras de carácter innovador” (2008, p. 35).

Según Leff (1979), citando a Kilby (1983, p. 107), otros factores considerados para comprender el fenómeno emprendedor han sido el “desempeño¹ relacionado a su vez con la educación, los antecedentes ocupacionales, el estatus social, la influencia política, la afiliación religiosa, el origen étnico, así como diversas variables económicas.” Retomando la dimensión psicológica de los emprendedores, García-Cabrera y García Soto (2008) indican que:

¹ Estas incluyen el tamaño de los activos, las ventas, la cantidad de empleados con los que cuenta la empresa, y los ingresos. (Kilby, 107, 1983).

los principales atributos discutidos bajo este enfoque, además de las características demográficas de los individuos, tales como el género, la edad, la nacionalidad, el nivel educativo y la experiencia en términos emprendedores, son la creatividad, la inclinación para asumir riesgos, la necesidad de logro, y el locus de control interno², que no es más que la convicción personal de que los eventos que ocurren en la vida diaria son el resultado de la eficacia producto del comportamiento individual, de las habilidades de cada uno y de sus propios esfuerzos. En

Según Leff (1979), citando a Kilby (1983, p. 107), otros factores considerados para comprender el fenómeno emprendedor han sido el “desempeño relacionado a su vez con la educación, los antecedentes ocupacionales, el estatus social, la influencia política, la afiliación religiosa, el origen étnico, así como diversas variables económicas.”

tanto, el locus de control externo se refiere al convencimiento de que los resultados obtenidos en la vida no dependen de los individuos en sí mismos, si no de la suerte, de las oportunidades, del destino y del poder de otros (2008, p. 454).

Lee y Tsang (2001) realizaron un estudio en torno a aspectos de la personalidad del emprendedor, tales como la necesidad de logro, el locus de control interno, la auto-confianza y la extroversión, así como el nivel educativo y la acumulación de experiencias, además de la pertenencia a redes sociales de diversas índoles. En la referida investigación, Lee y Tsang (2001), obtuvieron resultados indicativos de que,

² Términos acuñados por Julian Rotter en psicología social.

la necesidad de logro es el aspecto de la personalidad que ejerce mayor influencia en el desempeño de la iniciativa emprendedora...mientras que, de forma contraria a lo que se esperaba, la educación presenta un efecto negativo (aunque mínimo) en la puesta en marcha y desempeño de la iniciativa (2001, p. 596).

Por el contrario, para García-Cabrera y García Soto (2008), los individuos que presenten un alto nivel de locus de control interno, tendrán también un nivel educativo elevado, y se inclinarán en mayor medida a iniciar actividades emprendedoras, ya que “el locus de control puede además incidir en la conducta emprendedora mediante su relación con el nivel educativo de las personas, aunque esta relación indirecta no ha sido lo suficientemente explorada” (2008, p. 455). Según las autoras, “esto es porque cuando en una persona predomina el locus de control interno, existe la convicción personal de que los resultados de cualquier acción que realice, dependerán del comportamiento individual, de sus habilidades, y de sus esfuerzos (García-Cabrera y García Soto, 2008, p. 455-456).

Para Reynolds (1991), en relación a la dimensión social de los emprendedores,

existen cuatro características que deben ser revisadas en cuanto a la percepción de oportunidades emprendedoras y a la decisión de aprovecharlas: primero, la etapa de vida en la que se encuentre el potencial emprendedor, el contexto y la pertenencia o no a redes sociales, la identificación étnica, la población organizativa y la etapa de vida en la que se encuentre la industria en la que incursiona el emprendedor (1991, p. 62).

Atendiendo a la dimensión social de los emprendedores, Dakhli y Clercq (2004) plantean

que tanto el capital humano como el social, constituyen “a nivel social, antecedentes de la actividad innovadora” (2004, p. 107), y en tal sentido, dichos autores señalan que “el capital humano puede desarrollarse a través del entrenamiento formal y de la educación encaminada a actualizar y renovar las capacidades de cada uno en orden de desempeñarse bien en la sociedad.” (2004, p. 109). Según estos argumentos, existe un nexo entre la actividad emprendedora y la educación recibida por el emprendedor. De hecho, Reynolds (1991) señala que “la gran mayoría de personas que buscan oportunidades en torno a las actividades emprendedoras son aquellos con educación post-secundaria, con edades correspondientes a la última etapa de los treinta años y con una carrera ya establecida” (1991, p. 63). Así, además de las condiciones psicológicas y sociales ya mencionadas, la educación que posee el emprendedor es un elemento de relevancia en la determinación de su perfil, puesto que, inevitablemente se requerirán una serie de habilidades para lidiar con un entorno incierto y unas funciones administrativas. Así, al referirse al capital humano y a la educación,

el argumento es que aquellos que han sido mejor educados, tienen una experiencia de trabajo más extensa, invierten tiempo, energía y recursos en perfeccionar sus habilidades, y por tanto están en mejor condición de asegurarse superiores resultados para sí mismos, y al mismo tiempo, se encuentran en mejor posición para contribuir al bienestar de la sociedad (Dakhli y Clercq, 2004, p. 111).

De tal forma, al considerar la educación como un factor determinante en el perfil de los emprendedores, Koellinger (2008) obtuvo resultados que apuntan a un emprendedor exitoso asociado con un nivel educativo considerable, y expresa en tal sentido que “la evidencia empírica respalda nuestra hipótesis de que la innovación es más probable

que se de en personas con un nivel educativo elevado. Un alto nivel educativo provee a los individuos de los conocimientos necesarios sobre el actual estado de la ciencia y la tecnología.” (2008, p. 33). Sin embargo, en opinión de Leibenstein (1968),

no todas las características de los emprendedores pueden ser objeto de entrenamiento y capacitación, en vista de que el emprendimiento demanda una serie de capacidades, unas que se pueden enseñar, otras no. Por ejemplo, puede resultar difícil entrenar a las personas para detectar oportunidades económicas, pero sí es posible entrenarles para evaluar dichas oportunidades una vez han sido percibidas (1968, p. 82-83).

Por su parte, García-Cabrera y García Soto (2008) señalan que “emprendedores que han recibido una mejor educación, pueden, algunas veces, desarrollar iniciativas más rentables, no porque sean emprendedores superiores, pero sí porque éstos tienden a provenir de familias en mejores situaciones, con mejores redes sociales y mayor acceso a capital” (2008, p. 457). Como respuesta, Bird (citado en Lans et al., 2008) resalta el hecho de que, por ejemplo, no tiene sentido alguno la creación de un programa educativo basado en un modelo de competencias empresariales, si dichas competencias no pudieran ser aprendidas. “Por consiguiente, la habilidad de pensar diferente, de usar ciertas heurísticas, de aplicar la búsqueda sistemática (estado de alerta empresarial) y de reconocer oportunidades, pueden ser aprendidas,

y por lo tanto pueden ser elementos de la competencia” (Lans et al. 2008, p. 368).

Ante esta situación, Sternberg y Wennekers (2005) afirman que “en cualquier caso, la actividad emprendedora ofrece en sí misma oportunidades de aprendizaje gracias a la gestión y superación de obstáculos, producto del manejo de altos niveles de responsabilidad y autonomía, y mediante el mantenimiento de las relaciones, tanto con clientes, como con socios del negocio y asesores” (2005, p. 194). No obstante, a pesar de considerarse la educación como un elemento esencial asociado a un perfil emprendedor exitoso, Lee y

Tsang (2001) obtuvieron los siguientes resultados en su investigación, enfocada en la educación y el tamaño de las empresas:

De tal forma, al considerar la educación como un factor determinante en el perfil de los emprendedores, Koellinger (2008) obtuvo resultados que apuntan a un emprendedor exitoso asociado con un nivel educativo considerable, y expresa en tal sentido que “la evidencia empírica respalda nuestra hipótesis de que la innovación es más probable que se de en personas con un nivel educativo elevado.

para empresas más grandes la educación tiene, aunque pequeño, un efecto positivo en el crecimiento de la organización. Esto resulta razonable porque las operaciones de las empresas más grandes son

más complicadas y por tanto necesitan de mayores conocimientos, algunos de los cuales pueden ser obtenidos mediante la educación formal...para empresas más pequeñas, el nivel de educación del emprendedor puede tener incluso un efecto negativo en el crecimiento de la iniciativa. La educación juega un papel menos importante en las iniciativas emprendedoras más pequeñas, porque son de hecho mucho más simples en cuanto a su complejidad empresarial (2001, p. 597).

A partir de los autores citados, se puede apreciar cómo la educación en todas sus formas, (tanto la de carácter formal como el entrenamiento en términos del emprendimiento) ha sido una de las dimensiones más ampliamente estudiadas en aras de comprender el fenómeno emprendedor. En efecto, se espera que el entrenamiento y la educación específica en emprendimiento, puedan incrementar el número de emprendedores a través de tres mecanismos distintos: primero, mediante el aprovisionamiento de las habilidades instrumentales requeridas para el inicio y desarrollo de una nueva empresa (Honig, 2004); segundo, a través del mejoramiento de las habilidades cognitivas de los individuos para el manejo de situaciones complejas que envuelven el reconocimiento de una oportunidad y su estudio, así como la creación y crecimiento de una nueva organización (DeTienne y Chandler, 2004); y tercero, la comprensión de los efectos culturales en las actitudes y comportamiento de los estudiantes (Peterman y Kennedy, 2003). En tal sentido, Liebenstein (1968) resalta los aspectos instrumentales de la educación:

“El entrenamiento puede contribuir a incrementar la cantidad de emprendedores, ya que el emprendimiento requiere de una combinación de capacidades, algunas de las cuales son vitales para poder completar los aspectos del rol del emprendedor.” El entrenamiento puede suplir estas capacidades” (p. 82). Y, haciendo referencia a la educación y al entrenamiento específico en términos de la actividad emprendedora, Charney y Libecap (2004, p. 1) señalan que dado el auge que ha cobrado el emprendimiento a nivel global, “proliferan los programas de educación en torno al emprendimiento en las entidades de educación secundaria y universidades”.

En efecto, se aprecia una inclinación por parte de la enseñanza superior hacia generar la inde-

pendencia laboral de los alumnos, orientándoles a la concreción de sus propios proyectos empresariales. Así, en opinión de Kangasharju y Pekkala (2001): “La educación superior debería incrementar el crecimiento de oportunidades en sus firmas, dado que la misma incrementa la habilidad de comprender mejor los prospectos del mercado, resultando en una mejor explotación de la demanda del mercado” (p. 2).

En opinión de Katz (citado en Lans, Hulsink, Baert y Mulder, 2008), las investigaciones que se han realizado demuestran que la educación empresarial es de gran importancia, no solo para la creación de nuevos negocios, sino también para el crecimiento de estos y su supervivencia. De hecho, los objetivos de la educación empresarial no están enfocados únicamente a la estimulación del proceso de generación de nuevos negocios, sino también a la creación de empresarios más competentes.

Y, al mencionar la supervivencia de las iniciativas emprendedoras, es necesario señalar que dicha condición ha sido citada como uno de los indicadores de éxito de las mismas. En consecuencia, el éxito de una actividad emprendedora puede ser calificado como la habilidad de sobrevivir o de permanecer en el negocio (Lussier y Pfeiffer, 2001). Otros investigadores (Chaganti y Chaganti, 1983; Hornaday y Wheatley, 1986; Thorpe, 1989; Kelmar, 1990) han usado criterios basados en análisis financieros, tales como la participación del mercado, el crecimiento de las ventas, la rentabilidad y el flujo de caja, todos encaminados a definir el triunfo de los pequeños negocios. Aunque estos criterios son apropiados para medir el éxito de grandes empresas, pueden no ser de aplicación total a las nuevas actividades emprendedoras, dado su tamaño y complejidad diferente.

En tanto, Jennings y Beaver (1997) enfatizan que la atribución del éxito o fracaso de las pequeñas empresas es compleja, dinámica y problemática. Según Kangasharju y Pekkala (2001), la educación de los emprendedores guarda una relación con las probabilidades de salida o entrada a un mercado, dependiendo del ciclo económico en el que se encuentre dicho entorno, y en tal sentido afirman que:

en economías en recesión, la probabilidad de salida del mercado es menor en firmas gestionadas por personas altamente educadas, mientras que es mayor en economías en repunte... adicionalmente, la educación superior de las personas auto-empleadas, debería incrementar las oportunidades de crecimiento de sus firmas, ya que la educación superior aumenta la capacidad de comprender los prospectos del mercado, resultando en una mejor explotación de la demanda del mercado (2001, p. 2)

En tal sentido, una teórica condición que diferenciaría a unos emprendedores de otros constituye el hecho de que aquellos que no han recibido formación académica no poseen herramientas formales de análisis de la realidad, de detección de problemáticas y/o oportunidades, ni cuentan con un sistemático portafolio de instrumentos administrativos provenientes de sus propias áreas específicas del saber, que permitan la conversión, en términos operativos de unidades de negocios, de sus inquietudes emprendedoras en alternativas competitivas.

Por el contrario, se espera que estos elementos se encuentren en los emprendedores que posean algún nivel de formación académica y que adicionalmente hayan recibido entrenamiento en cuanto a la actividad emprendedora. Partiendo de estos supuestos, podríamos formular las siguientes hipótesis:

H1: El índice de emprendimiento está positivamente relacionado con el nivel educativo formal que poseen los emprendedores.

H2: El índice de emprendimiento está positivamente relacionado con el entrenamiento específico en emprendimiento,

independientemente del nivel educativo del emprendedor.

H3: El entrenamiento específico en emprendimiento modera de forma positiva la relación entre el índice de emprendimiento y el nivel educativo de los emprendedores.

H4: El índice de negocios establecidos está positivamente relacionado con el nivel educativo formal que poseen los emprendedores.

H5: El índice de negocios establecidos está positivamente relacionado con el entrenamiento específico en emprendimiento, independientemente del nivel educativo del emprendedor.

H6: El entrenamiento específico en emprendimiento modera de forma positiva la relación entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los emprendedores.

“El entrenamiento puede contribuir a incrementar la cantidad de emprendedores, ya que el emprendimiento requiere de una combinación de capacidades, algunas de las cuales son vitales para poder completar los aspectos del rol del emprendedor.”

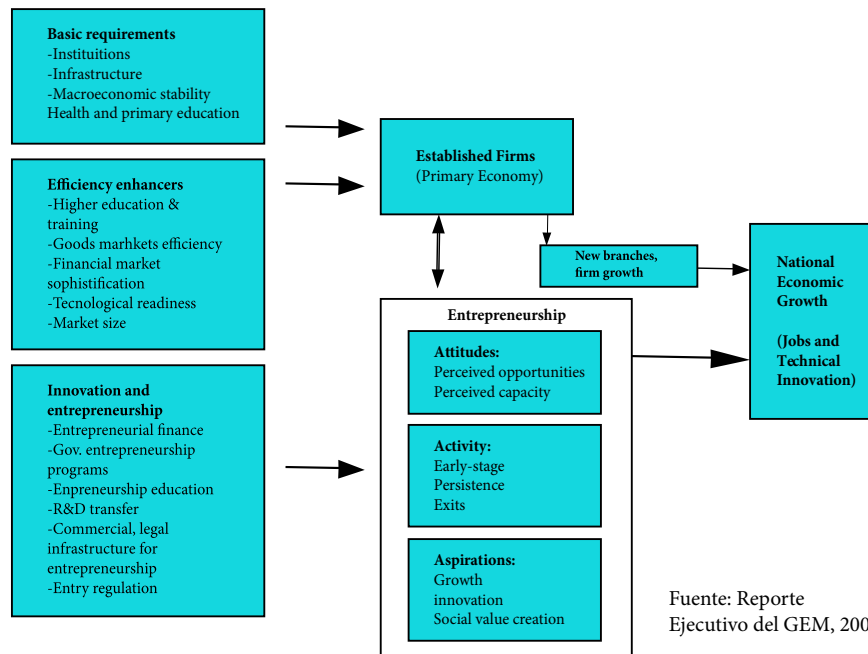
Metodología empírica

El modelo gem

El Global Entrepreneurship Monitor, medidor internacional de la actividad emprendedora y sus

características, propone un interesante modelo que reconoce la importancia de las grandes empresas. En función de esto, procura demostrar que dicho crecimiento económico es el resultado de la interacción de un conjunto de indicadores agrupados en dos escenarios diferentes: uno, asociado a las empresas grandes y establecidas, y el otro, relacionado con el contexto que alberga el proceso emprendedor, tal como se puede apreciar en la figura no. 2, a continuación:

Figura No. 2 El Modelo GEM



El GEM parte del reconocimiento de un contexto social, cultural y político que rodea toda la actividad empresarial. Las iniciativas emprendedoras se generan, de acuerdo al GEM, atendiendo a dos tipos de actitudes: la percepción de oportunidades y de capacidad. Según el nivel de actividad, las firmas con características emprendedoras se pueden encontrar en una etapa temprana, de persistencia, o de salida. Mientras, según sus aspiraciones, pueden ubicarse en la fase de crecimiento, de innovación, o bien hallarse en la etapa de creación de valor social. Para el GEM, al igual que las firmas establecidas, las de carácter emprendedor inciden en el crecimiento de las economías nacionales, al producir empleos directos e indirectos e innovar técnicamente.

Como se muestra en la figura precedente, al actuar en forma simultánea y complementaria,

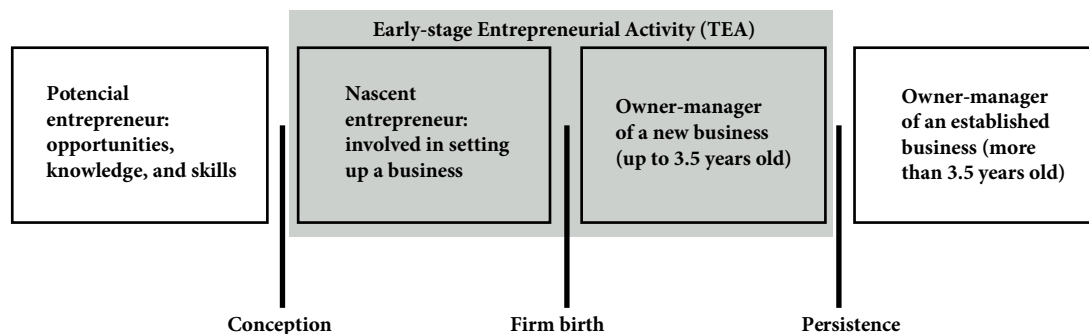
estos dos grupos de actividades, tanto la concerniente a la economía primaria, como la respectiva a la actividad emprendedora, logran un efecto sistémico en el crecimiento económico. Por un lado, las grandes corporaciones que crean nuevas sucursales y generan mayor demanda de bienes y servicios, proporcionan oportunidades para la creación de nuevos negocios; por otro, las pequeñas empresas que aprovechan estas oportunidades, bajo un contexto creativo e innovador, pueden trasladar su eficiencia y competitividad a las grandes empresas que compiten globalmente. La finalidad básica del GEM es originar datos nacionales e internacionales que den como resultado estudiar detalladamente la mitad inferior del modelo conceptual presentado en la figura no. 2, que muestra el modelo. Estas mediciones buscan, fundamentalmente, el seguimiento de la actividad emprendedora por naciones, su monitoreo y vigi-

lancia, así como la generación de análisis comparativos con otros estamentos nacionales e internacionales. Desde la óptica del GEM, emprendimiento es cualquier intento de nuevos negocios o creación de novedosas empresas que tenga como resultado el autoempleo, la reorganización de un negocio, o la expansión de uno existente, ya sea por un individuo, grupo de individuos o firmas ya establecidas. El GEM estudia el comportamiento de los individuos respecto al inicio y manejo de un negocio, analiza el empresariado en sus diferentes etapas: la concepción del negocio, el nacimiento de la empresa hasta la persistencia del emprendedor por mantenerse en el mercado hasta convertirse en un negocio establecido, traspasando la frontera de los cuarenta y dos (42) meses de existencia.

El GEM propone una secuencia que describe el proceso de establecimiento de una organización emprendedora. El nacimiento de la firma y su establecimiento, comprenden la etapa de temprana edad de la actividad emprendedora. Si la iniciativa perdura y persiste en su existencia en el mercado, hablamos de un negocio establecido, es decir, que ha traspasado la frontera de los 3.5 años de existencia. Para mejor apreciación, a continuación, la figura número 3:

Figura no. 3

Etapas del proceso emprendedor, según el Modelo GEM



Fuente: Reporte Ejecutivo del GEM, 2008

Aspectos metodológicos de tipo estadístico
Variables y Medidas

Esta investigación se trata de un estudio no experimental, de corte cuantitativo, consistente en la aplicación de regresiones lineales a las variables de estudio (índice de la actividad emprendedora, índice de negocios establecidos y nivel educativo de los emprendedores), incluyendo una variable de carácter moderador (entrenamiento específico en términos de emprendimiento). Así, en este estudio se analiza la relación existente entre el nivel educativo de los emprendedores y el índice de emprendimiento y

el de negocios establecidos, así como la incidencia del entrenamiento adicional, en términos de emprendimiento, en ambos índices. Para tales fines, se utiliza la base datos del GEM 2008 para un país latinoamericano miembro del Global Entrepreneurship Research Association (GERA).

Muestras y fuente de la data

Los datos que serán analizados proceden del Proyecto GEM 2008. El GEM genera información desde la encuesta aplicada a la población adulta (APS, por sus siglas en inglés).

Encuesta a la Población Adulta: APS

La encuesta APS consiste en un cuestionario estandarizado aplicado “cara a cara” a una muestra representativa de la población adulta (comprendida entre los 18 a los 64 años de edad). La extensión de la encuesta varía en función de las respuestas dadas a determinadas preguntas. Mediante esta encuesta se valoran aspectos tales como el perfil socio-económico de los emprendedores (ponderando criterios de edad, género, educación, nivel de renta, situación laboral), el nivel de actividad emprendedora en el país y la dinámica empresarial del país. Este entorno nacional abarca a su vez factores tales como el sector general en que operan las iniciativas emprendedoras, la dimensión de las iniciativas emprendedoras según el número de empleados, el potencial de crecimiento, la actividad emprendedora de las empresas nuevas y consolidadas, la innovación en las iniciativas incipientes y consolidadas, el nivel de competencia que enfrentan las iniciativas incipientes y las consolidadas, así como el uso de nuevas tecnologías en las iniciativas incipientes y consolidadas.

Igualmente, se consideran elementos tales como la internacionalización y la expansión de las iniciativas incipientes y consolidadas, la motivación de las iniciativas emprendedoras, ya sea por oportunidad, por necesidad, o bien por motivos complementarios. Por otro lado, es considerado también en el estudio GEM el proceso emprendedor de la mujer y su perfil sociodemográfico, el tipo de firmas creadas y su motivación. La encuesta APS es administrada por una firma subcontratada para estos fines, bajo la aprobación de la coordinación global del proyecto. Algunos de los aspectos considerados en la propuesta metodológica de la firma subcontratada son los siguientes: la encuesta tiene un rango de cobertura nacional, con representación de las 10 regiones y

32 provincias en las cuales las Oficinas Nacionales de Estadística y las Oficinas Nacionales de Planificación han dividido los territorios de los diferentes países, según diversos propósitos oficiales y administrativos. Como una variable clasificatoria de los territorios nacionales, las muestras también discriminan entre zonas urbanas y rurales. Una tercera estratificación implica la consideración de tres principales unidades de cartografía: áreas, polígonos y segmentos.

El marco muestral se sostiene en segmentos como unidades estadísticas primarias (PSU). Cada PSU urbano abarca un promedio de 25 a 35 viviendas, y cada PSU rural abarca unas 15 a 25; un conjunto de 10 viviendas se seleccionan aleatoriamente de cada PSU. Tanto las PSU como las viviendas a considerar se distribuyen proporcionalmente entre las regiones y sus respectivas áreas urbanas y rurales. Serán considerados como parte de la población todos los individuos con edades comprendidas entre los 18 y los 64 años de edad, residentes permanentes, estén dentro o fuera de la fuerza laboral, con exclusión de los turistas, militares e individuos reclusos en instituciones carcelarias o de atención mental.

La coordinación global del GEM ha establecido la intervención de unas 2,000 viviendas-individuos para conformar el marco muestral, a ser distribuidas proporcionalmente entre las regiones del territorio nacional, de acuerdo con el diseño cartográfico. No obstante, a fin de garantizar la eficiencia, suficiencia y precisión de la muestra, es decir, obtener 2,000 encuestas efectivas, se ha asumido un ajuste del muestreo que permite el alcance del tamaño de muestra mínimo, reduce el margen de error posible y eleva el nivel de confianza. Este ajuste consiste en la aplicación de un factor de no cobertura (t) al tamaño de la muestra estimado para cada estrato, dominio o PSU, el

cual eleva la muestra operativa final (n^*) a:
 $N^* = n / (1 - t) = 2000 / (1 - 0.1) = 2000 / 0.9 = 2,220$,
 donde t = radio de no cobertura.

Para el propósito del presente estudio, fue estimado un radio de cobertura efectivo de 90%, lo cual eleva la muestra operativa final a 2,220 encuestas a nivel nacional, que por su distribución equilibrada han de representar todas las demarcaciones regionales. Una vez recolectados, los datos de APS son tabulados mediante el software Statistical Packet for Social Sciences (SPSS, por sus siglas en inglés) y para su armonización son remitidos a la London Business School, en Londres. Tras ser revisadas y armonizadas con la data global, estas bases de datos regresan al Equipo Nacional, para servir como insumo a la elaboración del Reporte Ejecutivo pertinente.

Medidas

El análisis de regresión moderada es el procedimiento apropiado cuando la teoría postula diferencias en la forma en la que se generan las relaciones entre dos variables, cuando dicha relación se presenta como una función de una variable moderadora (Saunders, 1956; Zedeck, 1971; Arnold, 1982). La variable moderadora puede ser continua o discreta (Cohen & Cohen, 1975; Peters & Champoux, 1979; Champoux y Peters, 1980). La flexibilidad de esta forma de análisis permite examinar virtualmente cualquier tipo de efecto moderador. Aunque en la mayoría de los casos, el efecto de las variables moderadoras se hace mediante el uso de regresiones lineales, el procedimiento también permite el análisis de interacciones no lineales (Cohen y Cohen, 1975; Peters & Champoux, 1979; Champoux, 1980; Champoux y Peters, 1980; Champoux, 1981). Los resultados del análisis permiten al investigador examinar

dos aspectos del problema de investigación: las diferencias en los niveles de respuesta, así como también la tasa de cambios de respuestas situados a diferentes niveles de la variable moderadora.

Resultados

Para la comprobación de las tres primeras hipótesis de esta investigación, que envuelven (1) el índice total de emprendimiento y su relación con el nivel educativo de los emprendedores, (2) el índice de emprendimiento y su relación con el entrenamiento específico en emprendimiento y (3) la capacidad moderadora del entrenamiento en emprendimiento en la relación que se genera entre el índice total de emprendimiento y el nivel educativo de los emprendedores, se procedió a aplicar una regresión lineal, incluyendo las siguientes variables, tanto dependiente, independientes y la denominada moderadora, a considerar:

Variable dependiente:

Y (Tea08), Índice total de emprendimiento del año 2008

Variables independientes:

X1: Nivel de educación de los emprendedores
 X2: Entrenamiento adicional (en términos de emprendimiento) recibido por los emprendedores.

Variable moderadora:

X3: Nivel educativo de los emprendedores multiplicado por el entrenamiento adicional recibido por los emprendedores.

La formulación y planteamiento de la referida ecuación son los siguientes:

$Y(\text{tea}08) = .231 + .042 X1 (\text{nivel de educ.}) + .098 X2 (\text{entrenamiento}) + 0.27 X3 (\text{nivel educativo})$

*entrenamiento)

Según la formulación de esta ecuación, se predice el índice total de emprendimiento en función de las variables independientes, que son: el nivel educativo logrado, el entrenamiento específico en emprendimiento, y la variable moderadora, que se obtiene mediante la multiplicación de las dos anteriores. Así, los resultados obtenidos de la referida ecuación se muestran en la tabla no. 1, presentada a continuación:

Tal como se puede observar en la tabla anterior, para la hipótesis (1), se obtiene un Sig. de 0,001, lo Tal como se puede observar en la tabla anterior, para la hipótesis (1), se obtiene un Sig. de 0,001, lo cual implica que se acepta la hipótesis de que el índice total de emprendimiento está positivamente relacionado con el nivel educativo de los emprendedores, dado que el coeficiente obtenido es significativo. Por el contrario, para la hipótesis (2), que propone que el índice de emprendimiento está positivamente relacionado con el entrenamiento específico en emprendimiento, indistintamente del nivel educativo del emprendedor, se obtiene un Sig. de 0,388, lo que implica rechazar dicha hipótesis. En cuanto a la hipótesis (3), que involucra la variable moderadora denominada “entrenamiento específico en emprendimiento”, y que se esperaba incidiera positivamente en la relación entre el índice total de emprendimiento y el nivel educativo de los emprendedores, se obtiene un Sig. 0,588, lo que implica descartar esta hipótesis, tal como ocurriera con la proposición número (2).

En relación con las hipótesis restantes, referidas, (4) a la relación positiva entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los

emprendedores, (5) a la relación positiva entre el índice de negocios establecidos y el entrenamiento específico recibido en términos de emprendimiento, sin importar el nivel educativo del emprendedor, y finalmente, (6) a que el entrenamiento constituye un elemento moderador entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los emprendedores, se definieron las siguientes variables:

Variable dependiente:

Y(estbbuso), Índice total de negocios establecidos, 2008

Variables independientes:

X1: Nivel de educación de los emprendedores.

X2: Entrenamiento adicional (en términos de emprendimiento) recibido por los emprendedores.

Variable moderadora:

X3: Nivel educativo de los emprendedores multiplicado por el entrenamiento adicional recibido por los emprendedores.

La formulación y planteamiento de la referida ecuación son los siguientes:

$$Y(\text{tea08}) = .231 + .042 X1 (\text{nivel de educ.}) + .098 X2 (\text{entrenamiento}) + 0.27 X3 (\text{nivel educativo} * \text{entrenamiento})$$

Según la formulación de esta ecuación, se predice el índice total de emprendimiento en función de las variables independientes, que son: el nivel educativo logrado, el entrenamiento específico en emprendimiento, y la variable moderadora, que se obtiene mediante la multiplicación de las dos anteriores. Así, los resultados obtenidos de la referida ecuación se muestran en la tabla no. 1, presentada a continuación:

Tabla no. 1

Resultados obtenidos en la regresión lineal con variable moderadora, comprobación de hipótesis (1), (2) y (3).

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations		
	B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part
Model								
(Constant)	,231	,035		6,605	,000			
DO R: EDUCATIONAL ATTAINMENT IN THREE CATEGORIES:HIGH, INTERMEDIATE OR LOW	,042	,012	,080	3,412	,001	,091	,076	,075
Any training in starting a business	,098	,114	,062	,864	,388	,113	,019	,019
eduXentre	,027	,051	,039	,540	,589	,117	,012	,012
GENDER								
DO R: REGION	,000	,017	-.009	-4,487	,000	-.093	-.100	-.099
		,000	-.007	-,310	,757	-.029	-.007	-.007

a. Dependent Variable: Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity

Fuente: Elaboración propia, a partir de la base de datos del GEM, 2008

Tal como se puede observar en la tabla anterior, para la hipótesis (1), se obtiene un Sig. de 0,001, lo cual implica que se acepta la hipótesis de que el índice total de emprendimiento está positivamente relacionado con el nivel educativo de los emprendedores, dado que el coeficiente obtenido es significativo. Por el contrario, para la hipótesis (2), que propone que el índice de emprendimiento está positivamente relacionado con el entrenamiento específico en emprendimiento, indistintamente del nivel educativo del emprendedor, se obtiene un Sig. de 0,388, lo que implica rechazar dicha hipótesis. En cuanto a la hipótesis (3), que involucra la variable moderadora denominada “entrenamiento específico en emprendimiento”, y que se esperaba incidiera positivamente en la relación entre el índice total de emprendimiento y el nivel educativo de los emprendedores, se obtiene un Sig. 0,588, lo que implica descartar esta hipótesis, tal como ocurriera con la proposición número (2).

En relación con las hipótesis restantes, refe-

ridas, (4) a la relación positiva entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los emprendedores, (5) a la relación positiva entre el índice de negocios establecidos y el entrenamiento específico recibido en términos de emprendimiento, sin importar el nivel educativo del emprendedor, y finalmente, (6) a que el entrenamiento constituye un elemento moderador entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los emprendedores, se definieron las siguientes variables:

Variable dependiente:

Y(estbbuso), Índice total de negocios establecidos, 2008

Variables independientes:

X1: Nivel de educación de los emprendedores.

X2: Entrenamiento adicional (en términos de emprendimiento) recibido por los emprendedores.

Variable moderadora:

X3: Nivel educativo de los emprendedores multiplicado por el entrenamiento adicional recibido

por los emprendedores.

Según nuestro planteamiento, el índice de negocios establecidos depende del nivel educativo de los emprendedores y del entrenamiento específico recibido por los mismos, en términos de la actividad emprendedora. Adicionalmente, se espera que la variable moderadora, en este caso obtenida por el producto entre la educación de los emprendedores y su entrenamiento, incida positivamente en la relación de ambas variables. La formulación y planteamiento de la ecuación para estas hipótesis, (4), (5) y (6) son los siguientes:

$$Y(\text{estbbuso}) = .158 - .011 X1 (\text{nivel de educación}) - .024 X2 (\text{entrenamiento}) + 0.005X3 (\text{nivel educativo} * \text{entrenamiento})$$

mismos, en términos de la actividad emprendedora. Adicionalmente, se espera que la variable moderadora, en este caso obtenida por el producto entre la educación de los emprendedores y su entrenamiento, incida positivamente en la relación de ambas variables. La formulación y planteamiento de la ecuación para estas hipótesis, (4), (5) y (6) son los siguientes:

$$Y(\text{estbbuso}) = .158 - .011 X1 (\text{nivel de educación}) - .024 X2 (\text{entrenamiento}) + 0.005X3 (\text{nivel educativo} * \text{entrenamiento})$$

De la ecuación anterior, se obtienen los resultados contenidos en la tabla número 2, mostrada a continuación:

Tabla no. 2
Resultados obtenidos en la regresión lineal con variable moderadora, comprobación de las hipótesis (4), (5) y (6).

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.159	.025		6.371	.000					
	Any bringing in starting a business	-.024	.081	-.021	-.291	.771	-.002	-.006	-.006	.093	10.723
	DO R: EDUCATIONAL ATTAINMENT IN THREE CATEGORIES: HIGH, INTERMEDIATE OR LOW	-.011	.009	-0.30	-1.289	-.198	-.051	-.029	-.029	-.029	1.127
	eduXentre	.005	.036	.010	.137	-.691	-.002	.003	.003	.003	10.989
	DO R: REGION	.001	.000	.080	3.553	.000	.086	.079	.078	.078	1.036
	GENDER	-.041	-.012	-.072	-3.250	.001	-.075	-.072	-.072	-.072	1.008

a. Dependent Variable: value ESTBBUSO before reclassification

Fuente: Elaboración propia, a partir de la base de datos del GEM, 2008

Discusión

La evidencia empírica analizada en la presente investigación apoya la hipótesis de que el índice total de emprendimiento está positivamente relacionado con el nivel educativo de los emprendedores. Por el contrario, los resultados no apoyan la hipótesis de que exista una relación positiva entre dicho índice y algún entrenamiento específico

en términos de emprendimiento recibido por los emprendedores, independientemente de su nivel educativo. Igualmente, al considerar la variable del entrenamiento adicional de los emprendedores como de tipo moderadora, y en cuanto a la relación entre el índice de emprendimiento y el nivel educativo de los emprendedores, los resultados muestran que dicha relación no se produce.

En cuanto al índice de los negocios establecidos, es decir, aquellos que sobrepasan la frontera de los tres años y medio de existencia, y su hipotética relación positiva con el nivel educativo de los emprendedores, dicha relación no se confirma en el presente estudio. Así mismo, se rechaza la hipótesis que plantea en esta investigación, la existencia de una relación positiva entre el índice de negocios establecidos y el entrenamiento en términos específicos del emprendimiento, indistintamente del nivel educativo de los emprendedores.

Finalmente, los resultados obtenidos mediante la aplicación de la metodología estadística ya descrita, demuestran que el entrenamiento, considerado como una variable moderadora, no incide de forma positiva en la relación existente entre el índice de negocios establecidos y el nivel educativo de los emprendedores. Algunas posibles explicaciones y alternativas a estos resultados obtenidos se comentan a continuación.

“La evidencia empírica analizada en la presente investigación apoya la hipótesis de que el índice total de emprendimiento está positivamente relacionado con el nivel educativo de los emprendedores.”

Implicaciones y conclusiones

Según los datos del GEM (2008), analizados en el presente estudio, mediante la formulación de dos ecuaciones lineales, que incluyen el entrenamiento en términos emprendedores como una variable moderadora, existe una relación positiva entre la educación y el índice total de la actividad

emprendedora, no ocurriendo así con las demás hipótesis de la investigación, las cuales, tal como ya se ha indicado en los resultados, no se verifican a partir en la muestra analizada en este estudio. Estos hallazgos pudieran encontrar explicación en los siguientes factores:

- Gestionar una iniciativa emprendedora implica una serie de competencias, habilidades y destrezas otorgadas parcialmente por los sistemas de educación formal

Desarrollar una idea de negocios implica la combinación de una serie de nuevos elementos (Schumpeter, 1912). Este reordenamiento de recursos, puede originarse en dos dimensiones del emprendedor, la ocupacional y la conductual (Sternberg y Wennekers, 2005). En la primera, se espera que se generen empleos mediante la detección de oportunidades de negocios en el mercado, mientras que, en la acepción conductual del fenómeno, el individuo emprendedor muestra actitudes innovadoras independientemente de la conformación o no de una iniciativa en términos empresariales. En ambos casos, el emprendedor debe gestionar, administrar y distribuir recursos de forma eficiente.

Esta administración eficiente dependerá de elementos externos e internos al emprendedor, unos contenidos en su contexto, -tales como el capital y las redes sociales, de las que dispone el emprendedor-, otros son características propias y personales, como por ejemplo el nivel educativo del emprendedor y su capacidad de detección de oportunidades en el mercado. No cabe duda de que, si se dispone de las herramientas fundamentales para realizar una mejor labor emprendedora, tanto de cara al entorno como al propio emprendedor, dichas funciones gerenciales, administrativas y emprendedoras serán mucho mejor desa-

rolladas. Sin embargo, no todas las herramientas que se requieren para emprender pueden ser proporcionadas por los sistemas formales de educación, otras sí. Así, según los resultados obtenidos en este estudio, la actividad emprendedora se relaciona de forma positiva con el nivel educativo de los emprendedores, pero no con el entrenamiento adicional, tanto para la conformación de la iniciativa, como para el sostenimiento de la misma en el tiempo.

“Sin embargo, los resultados obtenidos en este estudio, no muestran asociación entre el índice total de emprendimiento y de negocios establecidos, la educación y el entrenamiento recibido por los emprendedores, incluso considerando a ésta última como variable moderadora. Una posible explicación a este fenómeno es que existen aspectos del emprendimiento que no se enseñan, por lo menos no de la manera tradicional considerada en los sistemas formales educativos. ”

- Esto implica que existen aspectos del emprendimiento que no se enseñan, por lo menos no a través de los sistemas formales de educación.

La decisión de emprender, según Baron (2006), viene asociada a diversos aspectos de la vida del emprendedor: su entorno y una serie de condiciones internas que le caracterizan. Por otro

lado, García-Cabrera y García Soto (2008) aluden a la dimensión psicológica y social como aspectos fundamentales que describen el perfil emprendedor. Así, emprender dependerá de factores tales como la pertenencia o no a redes sociales, la necesidad de logro del individuo, su aversión o no al riesgo. O sea, la decisión de emprender dependerá de la conformación de un capital social y humano por parte de los emprendedores. Dakhli y Clercq (2004) señalan que la educación y el entrenamiento recibido por los emprendedores constituyen elementos que conforman el capital humano y social del emprendedor.

Sin embargo, los resultados obtenidos en este estudio, no muestran asociación entre el índice total de emprendimiento y de negocios establecidos, la educación y el entrenamiento recibido por los emprendedores, incluso considerando a ésta última como variable moderadora. Una posible explicación a este fenómeno es que existen aspectos del emprendimiento que no se enseñan, por lo menos no de la manera tradicional considerada en los sistemas formales educativos. En efecto, según Leibenstein (1968), no todos los aspectos de la actividad emprendedora pueden ser objeto del proceso de enseñanza y aprendizaje, debido a que existen unas condiciones tan inherentes al individuo, que resulta muy difícil su sistematización en códigos formales de transmisión de conocimientos. Esta condición bien puede explicar los resultados que evidencian la falta de relación entre las variables mencionadas.

- Los contenidos y competencias enseñadas en los sistemas formales de educación, sumados al entrenamiento adicional recibido, pueden estar no exactamente sincronizados con las competencias reales requeridas para emprender y sostener la iniciativa en el tiempo

Como corolario de lo anterior, se puede espe-

rar que los programas y cursos en torno al emprendimiento, de los que se dispone en la actualidad en las escuelas de negocios, universidades y centros de enseñanza de todo el mundo, posiblemente no se encuentran del todo sincronizados con la demanda real de lo que se necesita para ser emprendedor. O bien, los contenidos y programas de sus asignaturas en referencia al emprendimiento enseñan solo lo que es “transmisible”, prescindiendo de forma involuntaria de lo que “no se enseña”, y que sea posiblemente mucho más rico que lo anterior.

- En consecuencia, el emprendimiento en sí mismo es un entrenamiento que suplende estas posibles deficiencias entre lo aprendido y lo requerido en la realidad.

Ahora bien, hemos dicho que, en efecto, existe asociación entre los niveles educativos de los emprendedores y el índice total de emprendimiento, lo que implica que, ciertamente, para emprender se requieren una serie de habilidades y conocimientos que proveerán al emprendedor de las herramientas básicas de gestión. Sin embargo, en la presente investigación se obtienen resultados que apuntan a que no existe relación entre dichos niveles educativos, el entrenamiento y la tasa total de emprendimiento, además de haberse comprobado que estas variables de corte educativo tampoco guardan relación con el índice total de negocios establecidos, o lo que es lo mismo, para lograr que una iniciativa emprendedora sea sostenible en el tiempo, resulta indistinto poseer educación formal y entrenamiento adicional.

Tenemos entonces la siguiente situación: por un lado, se requiere de conocimientos y habilidades para emprender, y por otro, los resultados apuntan a que no existe relación entre las variables (nivel educativo y entrenamiento y las de tipo

emprendedor). Resulta oportuno considerar la postura de Sternberg y Wennekers (2005), quienes afirman que la actividad emprendedora en sí misma constituye una coyuntura de aprendizaje, puesto que enfrenta al emprendedor con una serie de obstáculos y circunstancias que ponen a prueba sus conocimientos y habilidades, su capital social. Pero, este aprendizaje no responde al sistematizado y ordenado en los sistemas formales de educación, que abarcan los programas de entrenamiento inclusive. Así, una posible explicación a los resultados obtenidos en este estudio es que el emprendimiento constituye en sí mismo una coyuntura de aprendizaje que entrena y capacita al emprendedor, por lo menos en términos específicos de la actividad emprendedora.

“Así, una posible explicación a los resultados obtenidos en este estudio es que el emprendimiento constituye en sí mismo una coyuntura de aprendizaje que entrena y capacita al emprendedor, por lo menos en términos específicos de la actividad emprendedora. ”

- En el contexto estudiado, y dadas las características de poca complejidad de las iniciativas emprendedoras analizadas, los emprendedores requieren de herramientas más simples, y por tanto, son capaces de gestionar con niveles educativos inferiores, en comparación con los requeridos para lidiar con iniciativas de mayor complejidad.

El país objeto de estudio de esta investigación responde a las características propias de un espacio latinoamericano, en vías de desarrollo,

con un marco legal, educativo, jurídico, comercial e institucional más bien débil y en proceso de fortalecimiento. Altas tasas de desempleo, bajos niveles educativos y poca mano de obra especializada ponen estas afirmaciones de manifiesto. En este contexto, cabe esperar que las iniciativas emprendedoras que surjan respondan a características de menor complejidad empresarial, en relación con las surgidas en otros contextos con condiciones más estables en cuanto a sus niveles de desarrollo. En función de esto, si las iniciativas emprendedoras analizadas y consideradas en el presente estudio no responden a condiciones de alta complejidad, no se requerirán conocimientos especializados para gestionarlas, y de ahí la posible falta de asociación detectada en los resultados obtenidos en este estudio. No se requieren de niveles educativos ni de entrenamiento para que surja una iniciativa, tampoco para que se mantenga en el tiempo, debido a que la complejidad de las mismas no implica poseer conocimientos altamente especializados; por tanto, la educación y el entrenamiento no influyen de forma positiva. En este sentido, resultados similares obtuvieron Lee y Tsang (2001), al comprobar que la educación tiene un efecto positivo en el crecimiento de la organización, pero “juega un papel menos importante en las iniciativas emprendedoras más pequeñas, porque son de hecho mucho más simples en cuanto a su complejidad empresarial” (2001, p. 597).

- Una necesidad impostergable: Sistemas educativos de más calidad y pertinencia a la realidad

Todo lo anterior nos conduce a la convicción de que se requieren sistemas educativos, tanto formales como en términos del entrenamiento adicional recibido, y en este caso orientados a la actividad emprendedora, que realmente aporten los conocimientos necesarios para emprender y

enfrentar efectivamente los elementos del entorno, gracias a la disposición de una serie de competencias que efectivamente respondan a la realidad. Educación que capacite de forma sistémica y holística, no solo en contenidos, si no en cuanto a las habilidades y competencias realmente demandadas.

- Enseñando a emprender y a sostener la iniciativa: ¿Se precisa de un re-enfoque?

Ya hemos discutido sobre los aspectos y elementos del fenómeno emprendedor que “no se enseñan”, o por lo menos no sistematizados en los códigos formales de enseñanza que conocemos tradicionalmente. Este estudio induce a pensar que la forma de enseñar a emprender requiere de un re-enfoque. Si el emprendimiento en sí mismo es un entrenamiento, y lo que enseñamos actualmente no guarda relación con la actividad emprendedora desarrollada ni con su sostenibilidad, resulta oportuno considerar si el proceso no debe dar al revés: desde la realidad al aula, no del aula a la realidad. En tal sentido, se trata de incorporar el conocimiento generado por la experiencia de los propios emprendedores a los sistemas educativos formales, en vez de primero darles herramientas académicas para que posteriormente emprendan. Proponemos un nuevo enfoque que integre el conocimiento generado desde la misma actividad emprendedora con lo discutido en el aula, pero priorizando la parte práctica en vez de la teórica.

- Una discusión abierta y futuras líneas de investigación

Como mecanismo de validación y enriquecimiento de lo aquí investigado, proponemos realizar esta misma investigación, aplicando la metodología descrita, a otros países de Latinoamérica participantes en el GEM 2008, y en cuyos espacios

se formularon preguntas relacionadas con el entrenamiento en emprendimiento, con la finalidad de verificar si se obtienen resultados coincidentes con la presente, y en consecuencia, buscar de forma conjunta posibles respuestas a las situaciones aquí planteadas.

Finalmente entendemos que esta investigación, lejos de cerrar una discusión, abre múltiples posibilidades de aprehensión de la realidad emprendedora latinoamericana. Este estudio toca tópicos de gran interés y controversia actual: educación y emprendimiento, y nos coloca en la necesidad de reflexionar sobre la importancia de los contextos que envuelven la actividad emprendedora, entre otros elementos. Mediante la continuación y sucesión de líneas de investigación relacionadas, derivadas y contrapuestas a la presente, se aportarían datos, literatura y conclusiones adicionales útiles para el mejor entendimiento de nuestros emprendedores y así, consecuentemente, lograr políticas y programas de apoyo más focalizadas en su desarrollo.

Referencias:

- Acs, Zoltan J. (1992) "Small Business Economics: A Global Perspective". *Challenge*, 35(6) , 38-44.
- Acs, Z., Desai, S. and Klapper, L. (2008). "What does "entrepreneurship" data really shows?" *Small Business Economics*, 31(3) 255 - 281.
- Acs, Z., Amorós, J. (2008) "Entrepreneurship and Competitiveness dynamics in Latin America." *Small Business Economics*, 31(3). 305-322.
- Almeida, Maritza. (2008) Innovation and entrepreneurship in Brazilian Universities. *International Journal of Technology Management and Sustainable Development*. Vol. 7 (1). 39-58
- Álvarez, Sharon A., Busenitz, Lowell W. (2001) "The Entrepreneurship of Resource-Based Theory". *Journal of Management*, Vol. 27. 755-775.
- Arnold, H. J. (1982) "Moderator variables: A clarification of conceptual, analytical, and psychometric issues". *Organizational Behavior and Human Performance*, Vol. 29. 143- 174.
- Baron, R. (2006). "Opportunity Recognition as Pattern Recognition: How Entrepreneurs «Connect the Dots» to Identify New Business Opportunities". *Academy of Management Perspectives*. 20(1), 104-119.
- Béchar, Jean-Pierre, Gregorie, Denis. (2005) "Entrepreneurship Education Research Revisited : The case of Higher Education". *Academy Management Learning and Education*, Vol. 4 (1). 22-43
- Bygrave, W., Minniti, M. (2000). "The Social Dynamics of Entrepreneurship." *Entrepreneurship Theory and Practice*. 24(3), 25-36.
- Carree, M.A., Thurik, A.R. (2002) "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. Centre for Advanced Small Business Economic (CASBEC) at Erasmus University Rotterdam". EIM Business and Policy Research, Zoetermeer. Faculty of Economics and Business Administration, University of Maastricht. Chapter prepared for the International Handbook of Entrepreneurship Research, edited by Zoltan Acs and David Audretsch.
- Chaganti, R and R Chaganti. (1983). "A Profile of Profitable and not so Profitable Small Businesses. *Journal of Small Business Management*. Vol. 21(3). 47-61.
- Champoux, J. E. (1980). "A three sample test of some extensions to the job characteristics model of work motivation". *Academy of Management Journal*, Vol. 23. 466- 478.
- Champoux,, J. E. (1981). "The moderating effect of work context satisfactions on (he curvilinear relationship between job scope and affective response". *Human Relations*, Vol. 34. 503-515
- Champoux,, J. E. & Peters, W. S. (1980). "Applications of moderated regression in job design research". *Personnel Psychology*. Vol. 33, 759-783
- Charney, Alberta. Libecap, Gary D. (2000). "Impact of Entrepreneurship Education. *Academy of Management*". an evaluation of the Berger Entrepreneurship Program at the University of Arizona, 1985-1999
- Cohen. J. & Cohen, P. (1975). *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. Hillsdale, NJ: Erlbaum
- Dakhli, M., De Clercq, D. (2004) "Human Capital, social capital, and innovation: a multi-country study" *Entrepreneurship & Regional Development*. 16(2), 107-128.
- Dean, Harvey R. (2000). "Educational Entrepreneurism". *Academy of Entrepreneurship Journal* Vol. 6 (1).

1. Delors, J., Amagi, I., Carneiro, R., Chung, F., Gerekme, B., Gorham, W., ... & Stavenhagen, R. (1997). *La educación encierra un tesoro: informe para la UNESCO de la Comisión Internacional sobre la Educación para el Siglo Veintiuno*.
- Demaris, A. (1995). "A Tutorial in Logistic Regression". *Journal of Marriage and Family*. Vol. 57 (4). 956-968.
- DeTienne, D. & Chandler, G. (2004). "Opportunity Identification and Its Role in the Entrepreneurial Classroom: A Pedagogical Approach and Empirical Test". *Academy of Management Learning and Education*, Vol. 3 (3). 242-257
- Drucker, Peter (1985). "Innovation and Entrepreneurship". *Practice and Principles*. Heinemann: London. 22-23, 137-139.
- Estrada Cingualbres, Reynaldo. Reyes Rondón, Idalberto. Pantoja Millán, Félix. (2002). "Tendencias en la Educación Superior". Universidad de Granma. *Revista de Pedagogía Universitaria*. Vol. 7 (3). 47-58
- Fayolle, A. & Lyon, E.M. (2000). "Exploratory study to assess the effects of entrepreneurship programs on French student entrepreneurial behaviors". *Journal of Enterprising culture*, Vol. 8 (2): 169-184.
- Global Entrepreneurship Monitor. *Reporte Global 2008*.
- García-Cabrera, A., García-Soto, M. (2008). "Cultural differences and entrepreneurial behaviour: an intra-country cross-cultural analysis in Cape Verde." *Entrepreneurship & Regional Development*. 20(5), 451-483.
- Honig, B. (2004). *Entrepreneurship education: Toward a Model of Contingency-Based Business Planning*. *Academy of Management Learning and Education*. Vol.3 (3). 258-273
- Hornaday, R. and W. Wheatley. (1986). *Managerial Characteristics and the Financial Performance of Small Business Firms*. *Journal of Small Business Management*, Vol. 24(2). 53-67.
- Jennings, P. and G. Beaver. (1997). *The Performance and Competitive Advantage of Small Firms: A management perspective*. *International Small Business Journal*, Vol. 15(2): 63-76.
- Kangasharju, Aki, Pekkala, Sari. (2001). *The Role of Education in Self-Employment Success*. Government Institute for Economic Research, Helsinki, Finland and University of Kent at Canterbury, UK. School of Business and Economic, University Jyväskylä, Finland and University of Kent at Canterbury, UK
- Kelmar, J. (1990). "Measurement of Success and Failure in Small Business — a Dichotomous Anachronism". Paper presented at the 13th. UKEMRA National Small Firms Policy Research Conference, Nov. 1990.
- Kilby, P. (1983). "The Role of Alien Entrepreneurs in Economic Development. An Entrepreneurial Problem." *American Economic Review*. 73(2), 107-111.
- Koellinger, P. (2008). "Why are some entrepreneurs more innovative than others?" *Small Business Economics*. 31(1), 21-37.
- Kuratko, Donald. (2005). *The Emerge of Entrepreneurship Education: Development, Trends and Challenges*. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 29(5), 577-598
- Lans, T., Hulsink, W., Baert, H. & Mulder, M. (2008). "Entrepreneurship education and training in a small business context: insights from the competence-based approach". *Journal of Enterprising Culture*. Vol. 16 (4): 363-383.
- Leff, N. (1979) "Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited." *Journal of Economic*

Literature. 17(1), 46-64.

Leibenstein, H. (1968). "Entrepreneurship and Development". *The American Economic Review*. Vol. 58(2). 72-83

Lee, D., Tsang, E. (2001). "The Effects of Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities on Venture Growth." *Journal of Management Studies*, 38(4), 583-602.

Lussier, R., Pfeifer, S. (2001). "A Cross-National Prediction Model for Business Success". *Journal of Small Business Management*. Vol. 39(3). 228-237.

Mulhern, A. (1995). "The SME Sector in Europe: A Broad Perspective". *Journal of Small Business Management* Vol. 33(3). 83-87.

Peters, W, S, & Champoux, J. E. (1979). The role and analysis of moderator variables in organizational research. In R. T. Mowday & R. M. Steers (eds). *Research in Organizations: Issues und Controversies*. Santa Monica. CA: Goodyear

Peterman, N. & Kennedy, J. (2003). "Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory & Practice*, Vol. 28. 129-144

Reynolds, Paul. (1991). "Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions". *Entrepreneurship Theory and Practice*. 16(2), 47-70.

Salndlrs, D. R. (1956). "Moderator variables in prediction". *Education and Psychological Management*. Vol. 16. 209-222.

Schumpeter, Joseph. (1934). *The Theory of Economic Development. An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. 71-76

Sternberg, R., Wennekers, S. (2005). "Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data". *Small Business Economics*. 24(3), 193-203.

Thorpe, R. (1989). "The Performance of Small Firms: Predicting Success and Failure". Paper presented at the 10th. UKEMRA National Small Firms Policy Research Conference.

Van der linde, G., Ruiz, R., Justo, M. (2008). "New Ventures and Establish Business: Does College Education Make a Difference?" Documento de trabajo Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, República Dominicana.

Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., Reynolds, P. (2005). "Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development". *Small Business Economics*. 24(3), 293-309.

Wennekers, S., Thurik, R., (1999). "Linking Entrepreneurship and Economic Growth". *Small Business Economics*. Vol. 27-55.

Zedeck, K.S. (1971). "Problems with the use of "moderator" variables". *Psychological Bulletin*, Vol 76(4). 295-310.

