



ANIVERSARIO

# Revista Venezolana de Gerencia

Revista Venezolana de Gerencia





# Factores determinantes del emprendimiento en Chile y Colombia

Soria-Barreto, Karla\*  
Rueda Galvis, Javier F.\*\*  
Ruiz Escorcía, Rafael R.\*\*\*

## Resumen

La actividad emprendedora es un motor para el desarrollo y crecimiento de las economías dado su aporte en la generación de trabajo, innovación, diversificación de actividad productiva y la movilidad social. Es importante identificar los factores que permiten el surgimiento de emprendedores. El objetivo del estudio es comparar la actividad emprendedora en etapa inicial para Chile y Colombia usando datos del Global Entrepreneurship Monitor. Se hizo un análisis estadístico descriptivo y un modelo logístico, mediante los cuales fue posible determinar diferencias y similitudes del perfil emprendedor y las variables que explican la tasa de actividad emprendedora inicial y su efecto predictor. Los resultados muestran que los emprendedores de Chile y Colombia son similares: mayoritariamente hombres que buscan una oportunidad de negocio con edad entre 25 y 44 años, tienen educación superior y tienen ingresos altos. La actividad emprendedora inicial se explica a partir de: miedo al fracaso (efecto negativo), conocer a emprendedores y poseer capacidades. En Chile son bastante estables las probabilidades de incorporarse a la actividad emprendedora inicial y en Colombia las variables conocer emprendedores y tener capacidades han ido perdiendo relevancia como predictoras del emprendimiento.

**Palabras clave:** emprendimiento; global entrepreneurship monitor; tasa de actividad emprendedora.

---

Recibido: 20.04.21

Aceptado: 15.05.21

\* Académico, Escuela de Ciencias Empresariales, Universidad Católica del Norte, Larrondo 1281, Coquimbo, Chile, E-mail: [ksoria@ucn.cl](mailto:ksoria@ucn.cl) ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4094-2636>

\*\* Profesor titular investigador, Ph.D, Facultad de administración de empresas - Universidad de Investigación y Desarrollo UDI, Bucaramanga, Colombia, E-mail: [rueda31@udi.edu.co](mailto:rueda31@udi.edu.co) ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2795-7844>

\*\*\* Profesor titular investigador, Ph.D. (C), Facultad de Ciencias Básicas, Ingenierías y Arquitectura - Corporación Universitaria del Caribe CECAR, Sincelejo, Colombia, E-mail: [rafael.ruize@cecar.edu.co](mailto:rafael.ruize@cecar.edu.co) ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8631-581X> \* Autor a quien se dirige la correspondencia

# Analysis of determining factors of entrepreneurship in Chile and Colombia

## Abstract

Entrepreneurial activity is an engine for the development and growth of economies given its contribution to job creation, innovation, diversification of productive activity and social mobility. It is important to identify the factors that allow the emergence of entrepreneurs. The objective of the study is to compare early-stage entrepreneurial activity for Chile and Colombia using data from the Global Entrepreneurship Monitor. A descriptive statistical analysis and a logistic model were carried out, through which it was possible to determine differences and similarities of the entrepreneurial profile and the variables that explain the initial entrepreneurial activity rate and its predictive effect. The results show that entrepreneurs in Chile and Colombia are similar: mostly men seeking a business opportunity between the ages of 25 and 44, have higher education and have high incomes. The initial entrepreneurial activity is explained from: fear of failure (negative effect), knowing entrepreneurs and possessing skills. In Chile, the probabilities of joining the initial entrepreneurial activity are quite stable and in Colombia the variables of knowing entrepreneurs and having skills have been losing relevance as predictors of entrepreneurship.

**Keywords:** entrepreneurial activity; global entrepreneurship monitor; Entrepreneurial Activity.

## 1. Introducción

La actividad emprendedora es uno de los principales motores del desarrollo y crecimiento sostenido en cualquier economía a nivel mundial (Rusu y Román, 2019). Esto se explica por el gran aporte que realizan las empresas en la creación de nuevos empleos, innovación, diversificación de la actividad productiva, movilidad social y mejoramiento de la calidad de vida (Mancilla, Amorós y Vaillant, 2016).

La situación de crisis que le ha tocado vivir el año 2020 a la economía global, da cuenta que los atributos

individuales son un factor relevante para superar estos contextos. En este sentido, resulta importante analizar los atributos individuales y valoraciones sociales que permiten a las personas desarrollar la creación de nuevas empresas en sus países. En específico, este estudio busca identificar cuáles son los factores más relevantes que impulsan el fenómeno del emprendimiento en Chile y Colombia, a fin de identificar similitudes y diferencias propias de cada entorno. Los resultados del estudio pueden ser de gran interés para la formulación y desarrollo de estrategias que viabilicen el emprendimiento en dos naciones tan

importante en el entorno latinoamericano (Atienza, Lufin y Romani, 2016).

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) se ha convertido en un referente internacional sobre emprendimiento. El GEM define al emprendimiento como cualquier intento de nuevos negocios, una nueva organización empresarial, la expansión de un negocio existente, por un individuo o un equipo (Reynolds et al, 2003). Los datos del GEM son reconocidos internacionalmente como una fuente de información para el emprendimiento y ampliamente utilizada en la literatura. A diferencia de otras bases de datos que se limitan a medir empresas recién registradas, GEM tiene una visión amplia y entrega indicadores sobre la actividad empresarial, atributos, valoraciones y aspiraciones personales sobre el emprendimiento a nivel individual. El modelo GEM, clasifica el emprendimiento en tres fases que son los emprendedores nacientes (etapa de gestación de ideas de negocios), emprendedores en etapa inicial (TEA) es decir, con menos de 42 meses de funcionamiento, y emprendedores establecidos (con más de 42 meses en el mercado).

El presente artículo analiza el perfil emprendedor y las variables que explican la TEA para dos países latinoamericanos con altas tasas de emprendimiento inicial como son Chile y Colombia. De acuerdo con los datos del GEM del año 2019, Chile y Colombia se ubican en primer y sexto lugar a nivel latinoamericano con un valor TEA del 36,7% y 22,3% respectivamente, lo que refleja un creciente ecosistema empresarial reconocido como uno de los más dinámicos en la región latinoamericana. Esto se explica por su significativa creación de nuevos negocios, empleo y bienestar socioeconómico (Xavier et

al, 2013). La argumentación de elegir la TEA para el análisis de resultados se centraliza en que esta es la etapa más compleja y decisiva del emprendimiento para el posicionamiento de un negocio en el mercado.

El Gobierno de Chile ha venido desarrollando en los últimos años una serie de políticas económicas con el fin de incentivar la creación de nuevas empresas con perfil innovador, haciendo esfuerzos significativos para aumentar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas a través de diferentes agencias y el apoyo fundamental de la Corporación de Fomento Productivo CORFO (2019). La creación de múltiples programas para potencializar y fortalecer los nuevos negocios y el fomento gubernamental al emprendimiento e innovación, hicieron que durante el 2014 y 2018 el gasto público en Chile aumentara de 25 a 44 millones de dólares anuales, lo que hace que el país se convierta en los más dinámicos de la región en el tema de nuevos negocios (Mancilla et al, 2016).

Guerrero y Serey (2019) indican de acuerdo con los datos del GEM que Chile es una de las economías del mundo donde más ha crecido la actividad emprendedora en etapa inicial. Ha pasado de un índice de 13% en 2008 hasta el 37% para el año 2019, lo que quiere decir que esta tasa casi se ha triplicado en una década. Igualmente, se señala que uno de los grandes desafíos para este proceso en Chile es la consolidación de los nuevos negocios a través del tiempo y el mejoramiento del nivel de competitividad de los ya establecidos, para lograr en conjunto condición económicas favorable para el país especialmente en momentos de cambio y transición son las condiciones sociopolíticas.

Las difíciles condiciones económicas y sociales de Colombia durante las últimas décadas como consecuencia del conflicto armado, corrupción, desempleo e inmigración venezolana entre otras (Duque-Gómez, 2017), hacen que la idea de crear empresa sea una alternativa de vida para gran parte de la población.

Colombia se ubica en el lugar 34 dentro 189 naciones que promueven el emprendimiento con una intencionalidad cercana al 55%, de los cuales el 10% logran serlo con periodos de incubación promedio de 19 meses, aunque mayormente en micro y pequeñas empresas (GEM, 2016 citado por Vera, et al, 2017). De acuerdo con Guarnizo, et al, (2019), para 2018 en Colombia el número de personas emprendedoras que afirman contar con niveles de educación superior es del 52%, situación que permite creer que tendrán mayores probabilidades de éxito y sostenibilidad dadas sus capacidades y conocimientos en referencia al mercado, proyectos y manejo de tecnologías, entre otros aspectos.

Esto significa que el país posee un alto potencial para el desarrollo emprendedor frente a otros países de la región, pero se hace necesario definir políticas acordes a los factores potenciadores de actividad emprendedora innovadora en el país. Por ejemplo, impulsar programas que contribuyan a fortalecer dichos perfiles especialmente en la población juvenil entre los 18 a 28 años (Zawislak, et al, 2017; Rueda y Portilla, 2020).

Lamentablemente, la dinámica emprendedora en Colombia no ha resultado ser la más adecuada dado que el 95% de los nuevos negocios son del tipo Mipymes (Micro, pequeñas y medianas empresas), de los cuales

8 de cada 10 no logran sobrevivir después de 7 años de funcionamiento por problemas de competitividad, fragilidad empresarial y escaso apoyo financiero Estatal (OCDE, 2016; Reyes, 2019). En consecuencia, la evidencia empírica sobre los determinantes del emprendimiento cobra relevancia para la elaboración de políticas públicas acordes a las realidades de los países.

El estudio a lo menos hace dos contribuciones relacionadas a la literatura sobre el emprendimiento en países latinoamericanos, emergentes y con altas tasas de emprendimiento en etapa inicial. En primer lugar, se entrega evidencia empírica comparativa sobre los factores que explican el comportamiento emprendedor de las personas en Chile y Colombia. En segundo lugar, mostramos cómo han evolucionado a lo largo de un periodo de 5 años (2013-2017) las principales determinantes del comportamiento emprendedor de dichos países. Incluso se entrega evidencia empírica que sobre la probabilidad que una persona se involucre en actividad emprendedora inicial diferenciando por su percepción de poseer ciertos atributos (miedo al fracaso, conocimiento de emprendedores y tener redes de contacto y tener las capacidades para emprender).

Para realizar el estudio se utilizan los datos del Global Entrepreneurship Monitor de los años 2013-2017 de Chile y Colombia. La metodología incluye un análisis estadístico descriptivo y un modelo logístico-probabilístico. La caracterización del perfil del emprendedor se hizo a través de un análisis con estadísticas descriptivos de las variables que describen el perfil emprendedor. El modelo logístico fue utilizado para determinar las variables que afectan la actividad emprendedora en etapa inicial.

Con él se pudo establecer la probabilidad de que los individuos objeto de estudio se involucren en actividad empresarial en etapa temprana TEA.

## 2. El Emprendimiento y sus variables explicativas

De acuerdo con Cuervo (2005), el fenómeno del emprendimiento puede ser analizado desde diferentes puntos de vista como son el económico, psicológico, sociológico, antropológico y organizacional. Dado lo holístico del fenómeno, es importante incorporar diferentes variables para su explicación. Asimismo, los estudios comparativos entre países también son un aporte para identificar las variables que afectan el emprendimiento. Las variables se pueden agrupar como: i) socio demográficas o características del perfil emprendedor, (género, edad, educación, ingreso), ii) atributos individuales y iii) valoración social (Mancilla y Amorós, 2015). Los atributos individuales y valoración social se obtienen a partir de las percepciones de las personas encuestas. En este estudio se definen como variables de percepción de los emprendedores.

### 2.1 Variables Sociodemográficas

Existe abundante literatura sobre el género como variable determinante del comportamiento emprendedor. Autores como Haus, et al, (2013), señalan que a nivel mundial que las intenciones emprendedoras de las mujeres son menores en comparación a la de los hombres. Asimismo, Verheul, et al, (2012), concluyen que el efecto del género y el menor perfil emprendedor por parte de las mujeres podría ser una evidencia de los grandes

obstáculos (discriminación, temas culturales y sociales) para que ellas puedan iniciar este proceso. Trabajos como los de Bednarzik (2000) hallaron que el estereotipo del emprendedor no se asocia de manera exclusiva al género masculino, sino que actualmente tanto hombres como mujeres presentan índices similares en cuanto a su iniciativa empresarial. Con lo cual, la variable género muestra distintas miradas de acuerdo con el entorno social sobre el cual se desarrolla el emprendimiento. Los resultados que se tienen son disímiles, por lo tanto, este estudio aportará para ver si el género resulta ser un factor determinante de la actividad emprendedora en Chile y/o Colombia.

En cuanto a la variable edad, esta se reconoce como otra condición importante para la caracterización del proceso emprendedor. Parker (2011) identifica que los individuos jóvenes son menos adversos al riesgo que las personas adultas, a pesar de que estas últimas tienen mayor conocimiento y experiencia requerida para desarrollar un proceso emprendedor. La decisión de llegar a desarrollar una actividad emprendedora está vinculada al ciclo de vida de las personas (Singh y Verma, 2001). Mientras los jóvenes tienen un mayor interés por emprender por su deseo de logro, los individuos mayores poseen una mayor acumulación de conocimientos y recursos que contribuye para convertirse en emprendedores más exitosos.

La educación, niveles de ingreso y estrato social son variables asociadas directamente con el perfil del emprendedor. Se ha comprobado que los individuos con menor formación e ingresos tienen mayor propensión a emprender por necesidad a causa de las escasas oportunidades que existen

en el mercado laboral tradicional (Aboal y Veneri, 2014). Este hecho puede explicar la razón por la cual en los países desarrollados los índices TEA son más bajos que en las naciones en vía de desarrollo (Donkels, 1991). Asimismo, los individuos con mayores niveles de educación tienden a tener una mayor percepción de oportunidades para emprender (Van Praag, et al, 2013). Poschke (2013) concluye que existe la relación entre nivel de educación y emprendimiento no es lineal. Coduras, Velilla and Ortega (2018) utilizaron datos GEM de 2014 clasificaron a los países en tres grupos: no desarrollados, en desarrollo y desarrollados. Descubrieron que, en los países no desarrollados, las personas que solo alcanzaron la educación secundaria tienen más probabilidades de ser empresarios, mientras que, en los países en desarrollo, esto sucede con las personas que alcanzaron la educación superior. Por el contrario, en las economías desarrolladas, la educación parece no afectar el espíritu empresarial.

## **2.2 Atributos individuales y valoración social del emprendimiento**

Dentro de las variables que el GEM utiliza como atributos individuales están: i) miedo al fracaso, ii) conocer a otros emprendedores, iii) poseer capacidades para emprender, entre otras. Mientras que dentro de las variables consideradas como la valoración que hace la comunidad del emprendimiento están: i) emprendimiento como opción de carrera, ii) estatus social que da el ser emprendedor y iii) la presencia en los medios de comunicación de casos de emprendimiento. Para este estudio

analizaremos la percepción de la población adulta para las tres variables denominadas de atributos individuales y el emprendimiento como opción de carrera.

Los resultados de la Unión Europea obtenidos por Vodã, et al, (2020) mostró que el miedo al fracaso contribuye a la disminución de la probabilidad de participación en TEA. Coduras et al, (2018) también encontraron que el miedo al fracaso se relaciona negativamente con el emprendimiento. Mancilla y Amorós (2015) encontraron que el miedo al fracaso reduce la probabilidad individual de emprender un emprendimiento empresarial en un 1,29% entre los emprendedores chilenos. Adicionalmente, Verheul, et al, (2012); Aboal y Veneri (2014), afirman que las personas poseen una aversión natural a lo desconocido o condiciones de inseguridad. Debido a esto, el emprendimiento despierta un menor interés por el factor de riesgo que implica este proceso. Vaillant y Lafuente (2007) reconocen que existe una relación inversa entre el miedo al fracaso y la creación de empresa, especialmente en las sociedades donde existe un alto nivel de estigma a correr riesgos, como son los países latinoamericanos.

Variaciones como conocer a otros emprendedores y redes de apoyo favorece significativamente la condición de crear empresa, dado que se incrementa el factor de motivación y disminuye la percepción de riesgo, tal y como lo explican Mancilla, et al, (2016). Ellos afirman que el contacto con empresarios resulta relevante para explicar los avances entre la etapa de emprendedores naciente a emprendedores en etapa inicial TEA, por lo que la probabilidad de que un individuo emprenda sin una red de apoyo es del

4,45%, mientras que con este mismo recurso aumentará a un 8,59%.

Estudios efectuados por Minitti et al, (2005) destaca la autoconfianza en las habilidades empresariales como un factor explicativo para aumentar la probabilidad de iniciar un negocio. Aboal y Veneri (2014), Valencia-Arias y Marulanda-Valencia (2019), corroboran que los emprendedores con mayores niveles de confianza en sus habilidades para gestionar un negocio perciben una menor condición de riesgo ante la incertidumbre que implica la creación de una empresa a la vez que consideran que es una condición fundamental para que sus emprendimientos sean exitosos.

Vodã et al, (2020), basado en la encuesta de población adulta a partir de datos de GEM, encontró que la capacidad para identificar una oportunidad, tener las habilidades y la experiencia para convertirse en emprendedor y conocer a otros emprendedores son factores que explican las actividades emprendedoras en diferentes países europeos. La actividad emprendedora otorga a los individuos la oportunidad de gestionar su propio empleo con autonomía e independencia económica

por lo que la variable opción de carrera toma mayor relevancia para el análisis de intencionalidad al momento de crear empresas.

Tras comprender las variables que definen el enfoque de este estudio y teniendo en cuenta que el objetivo planteado se centraliza en analizar los factores demográficos, sociales, culturales y/o de percepción que motivan el emprendimiento en los países de Chile y Colombia dada su importancia en el contexto regional.

### 3. Aproximaciones metodológicas del estudio

Los datos utilizados para el estudio son de la población adulta entre los 18 y 64 años recogidos mediante la Encuesta de Población Adulta (APS) que pertenece al Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para los años 2013 a 2017. Cabe mencionar que el estudio del GEM se realiza anualmente desde el año 1999 e incluye más de 60 países anualmente. Para este estudio, Chile tiene un total de 37,546 observaciones y Colombia tiene 14,944 observaciones, el detalle por año se observa en la tabla 1.

**Tabla 1**  
**Información de los datos por país**

Año	Total		Chile		Colombia	
	Observ.	%	Observ.	%	Observ.	%
2013	10,103	19.2%	6,703	17.9%	3,400	22.8%
2014	9,903	18.9%	6,212	16.5%	3,691	24.7%
2015	9,917	18.9%	6,231	16.6%	3,686	24.7%
2016	11,265	21.5%	9,196	24.5%	2,069	13.8%
2017	11,302	21.5%	9,204	24.5%	2,098	14.0%
<b>Total</b>	<b>52,490</b>	<b>100.0%</b>	<b>37,546</b>	<b>100.0%</b>	<b>14,944</b>	<b>100.0%</b>

**Fuente:** Elaboración propia con base en datos GEM (2018).

En primera instancia se hizo una caracterización del perfil del emprendedor en los países de Chile y Colombia. Para ello se analizaron las variables edad, género, estrato social, nivel de educación, ocupación y razones de emprender, a fin de hallar posibles similitudes en ambos países. Para esta caracterización se utilizó la población adulta que manifestó estar involucrados en alguna actividad emprendedora en

etapa inicial, es decir con menos de 42 meses de operación tanto para Chile como para Colombia (TEA=1). El total de observaciones para definir el perfil emprendedor fue de 8.346 para Chile y de 3.360 para Colombia (Tabla 2). Este análisis fue con estadísticas descriptivos de las variables que se muestran en el cuadro 1 dentro del ítem definido como: Variables de caracterización del perfil emprendedor.

**Tabla 2**  
**Información para el Perfil Emprendedor**

Año	Total		Chile		Colombia	
	Observ.	%	Observ.	%	Observ.	%
2013	2,234	19.1%	1,430	17.1%	804	23.9%
2014	2,186	18.7%	1,430	17.1%	756	22.5%
2015	2,316	19.8%	1,442	17.3%	874	26.0%
2016	2,550	21.8%	2,026	24.3%	524	15.6%
2017	2,420	20.7%	2,018	24.2%	402	12.0%
Total	11,706	100,0%	8,346	100,0%	3,360	100.0%

Fuente: Elaboración propia con base en datos GEM (2018).

A continuación, se presentan los dos grupos de variables utilizadas para el estudio. El primer grupo para definir el perfil emprendedor y el segundo grupo

de variables para realizar en análisis explicativo y efecto predictor de acuerdo con las ecuaciones 1 y 2 que se detallan más adelante.

## Cuadro 1 Variables del estudio

Variable (abreviación GEM)	Definición
<b>Variables de Caracterización del Perfil Emprendedor</b>	
Edad (age7c)	Rango etario
Género (gender)	Género
Estrato social (gemhhinc)	Nivel de ingresos
Nivel de educación (uneduc)	Nivel educacional
Ocupación (occu)	Tipo de ocupación
Razones para Empezar (sureason)	Razón por la cual está involucrado en el emprendimiento (oportunidad de negocio o porque no tiene mejores opciones de trabajo)
<b>Variables de Percepción de los Emprendedores</b>	
Miedo al fracaso (fearfail)	El miedo al fracaso le impediría iniciar un nuevo negocio
Conocer a emprendedores y redes (knowent)	Conoce a alguien que haya iniciado un negocio en los últimos 2 años
Poseer capacidades para desarrollar un nuevo negocio (suskill)	Tiene el conocimiento, la habilidad y la experiencia necesaria para iniciar un nuevo negocio
Empezar como opción de carrera (nbgoodc)	En mi país, la mayoría de la gente considera el emprendimiento una buena opción de carrera.

Fuente: Elaboración propia con base en datos GEM (2018).

Para determinar las variables que afectan la actividad emprendedora en etapa inicial, se estimó un modelo de regresión logística binaria para establecer la probabilidad de que los individuos objeto de estudio se involucren en actividad empresarial en etapa temprana TEA, es decir en empresas funcionando hasta 42 meses. Dentro de las variables consideradas en este estudio están: miedo al fracaso, conocer a emprendedores (tener redes), capacidades para desarrollar un nuevo negocio y opción de carrera. Estas variables se describen en la Tabla 3 bajo el ítem de Variables de percepción de los emprendedores.

La ecuación 1 muestra el modelo que se analizó.

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4$$

ecuación 1

Donde,

Y=Actividad Emprendedora (TEA)

X<sub>1</sub>: Miedo al fracado (fearfail)

X<sub>2</sub>: Conocer a emprendedores y redes (knowent)

X<sub>3</sub>: Poseer capacidades para desarrollar un nuevo negocio (suskill)

X<sub>4</sub>: Empezar como una opción de carrera (nbgoodc)

Finalmente, se calcularon las analizan los efectos predictores de las variables explicativas del modelo anterior sobre la actividad emprendedora en etapa inicial. Este proceso se muestra a través de la expresión formulada en la ecuación 2. Se realizó un análisis

comparativo para los dos países de aquellas variables que salieron significativas en el modelo de regresión indicado en la ecuación 1. Este análisis otorga robustez a los resultados y conclusiones del estudio.

$$P(Y = 1) = \frac{1}{1 + \exp[-(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4)]}$$

ecuación 2

Donde  $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$  son parámetros del modelo logístico y las variables independientes son las mismas detalladas en la ecuación 1.

#### 4. Actividad emprendedora en etapa inicial para Chile y Colombia

De acuerdo con el análisis estadístico descriptivo que se presenta en la Tabla 3, se observa que el perfil emprendedor en etapa inicial TEA resultan ser de gran similitud entre Chile como Colombia. Esto puede explicar la semejanza que existe en términos de condiciones socioculturales y económicas en ambas naciones.

**Tabla 3**  
**Estadísticas descriptivas emprendimiento Chile – Colombia**

Genero	Chile	Colombia
Hombre	56.1%	57,4%
Mujer	43.9%	42,6%
Edad (años)	Chile	Colombia
18-24	11.4%	17.2%
25-34	29.5%	28.7%
35-44	25.1%	25.2%
45-54	21.8%	19.5%
55-64	12.2%	9.4%
Razón de emprender	Chile	Colombia
Oportunidad	62.5%	53.7%
Sin opción de trabajo	23.2%	22.8%
Combinación de ambos	8.0%	6.7%
Busca mejor oportunidad	1.8%	13.9%
Otras	4.5%	2.9%
Ocupación	Chile	Colombia
Tiempo completo	23.4%	19.2%
Tiempo Parcial	9.7%	10.6%
Autoempleado	42.4%	46.6%
Labores hogar	9.2%	12.4%
Estudiante	15.3%	11.2%

**Cont... Tabla 3**

<b>Educación</b>	<b>Chile</b>	<b>Colombia</b>
Primaria incompleta	2.8%	1.8%
Primario	4.6%	8.6%
Secundaria incompleta	7.2%	7.8%
Secundaria	34.7%	29.1%
Técnica	18.3%	24.3%
Universitaria	32.4%	28.4%
<b>Estrato social</b>	<b>Chile</b>	<b>Colombia</b>
Bajo	26.9%	33.1%
Medio	28.1%	28.0%
Alto	45.0%	38.9%

Fuente: Elaboración propia con base en datos GEM (2018).

En aspectos puntuales, se observa que la proporción de emprendedores hombres resulta ser casi igual en Chile y Colombia con un 56% y 57% respectivamente. Existe una preponderancia del género masculino: un 44% son mujeres en Chile y un 43% lo son en Colombia. En ambos casos, no se aprecia una diferencia tan grande entre ambos géneros. Una razón podría estar vinculada a la necesidad que tienen las mujeres por generar dinero y complementar los ingresos familiares. Los estudios a nivel internacional explican la menor participación de mujeres debido a las evidentes dificultades que poseen ellas en el ámbito social, cultural y económico dada la discriminación de género que limita notoriamente el acceso a educación y formación técnica-profesional que promueva su perfil emprendedor.

Esta proporción de hombres vinculados al emprendimiento coinciden con los estudios de Minitti, et al, (2005);

Haus, et al, (2013); Aboal y Veneri (2014); Rueda y Ruiz (2019). En dichos estudios se resaltan la problemática y escaso apoyo a las mujeres de Latinoamérica para la creación de empresas. En relación con la edad, los emprendedores resultan ser más jóvenes en Colombia con un promedio de 37 años frente a los 39 años en Chile. En ambos casos, más del 50% se encuentran en el rango de 25 a 44 con 54,6% para Chile y 53,9% para Colombia.

Se identificó que la mayoría de los individuos señalan como su principal motivación para emprender es el aprovechar una oportunidad en el mercado, razón que resulta ser más acentuada en Chile con 62,5% que en Colombia con 53,7%. Se destaca que más del 40% de los encuestados en ambos países se definen como autoempleados. Esto mostraría que una parte importante de los emprendedores en etapa inicial de ambos países genera sus ingresos a partir de su

emprendimiento. Un porcentaje cercano al 20% además de su emprendimiento tiene otra ocupación a tiempo completo (23,4% en Chile y 19,2% en Colombia).

En cuanto a la variable educación, los emprendedores en ambas naciones poseen mayoritariamente educación secundaria completa y educación universitaria con niveles cercanos al 30% del total de emprendedores. Es importante notar que poco más del 50% de los emprendedores en etapa inicial de ambos países posee estudios superiores (50.7% para Chile y 52,7% para Colombia). En cuanto a la condición socioeconómica, en Chile la mayor proporción se ubica en el estrato alto con un 45% frente a un 39% en Colombia, seguida por el estrato medio en Chile, y el estrato bajo en el caso de Colombia. Este último, fuertemente motivado por la necesidad de obtener ingresos para el

sustento familiar (GEDI, 2018).

Los resultados del modelo logístico se presentan en la Tabla 4. Se puede apreciar que la actividad emprendedora en etapa inicial, tanto en Chile como en Colombia, posee las mismas variables que contribuyen al emprendimiento de manera importante y significativas. En este caso, el miedo al fracaso (fearfail), conocer a emprendedores y tener redes (knowent) y poseer capacidades para desarrollar un nuevo negocio (suskill) son las más relevantes para ambos países. De acuerdo con los resultados, se aprecia, que, tanto en Chile como en Colombia, las variables que explican el emprendimiento son los mismos para esta fase del proceso emprendedor, por lo que se comprueba la marcada similitud del perfil emprendedor entre ambos países.

**Tabla 4**  
**Modelo logístico actividad emprendedora etapa inicial TEA: Chile y Colombia**

Variable dependiente: actividad empresarial en etapa temprana (TEAYY)	Total	Chile	Colombia
Nbgoodc	-0.00319	-0.03682	0.07456
Fearfail	-0.39515***	-0.44661***	-0.29003***
Knowent	1.00534***	1.02618***	0.99528***
Suskill	1.43931***	1.45709***	1.38173***
Intercept	-2.61624***	-2.63915***	-2.56705***

\*\*\* p<0.01; \*\* p<0.05; \* p<0.1

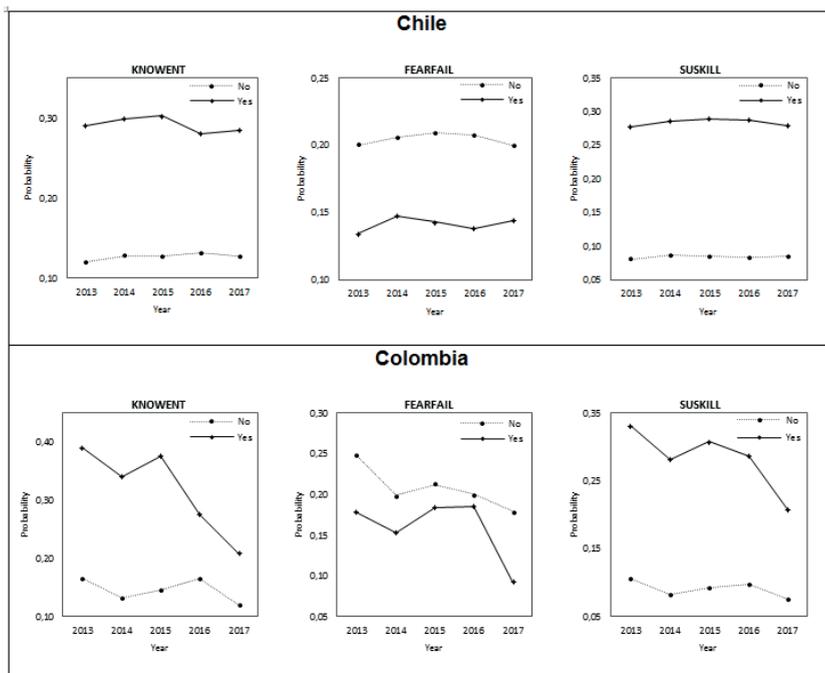
Fuente: Elaboración propia con base en datos GEM (2018).

La variable emprender como una opción de carrera (nbgoodc), no terminó siendo un aspecto relevante para explicar la actividad emprendedora en etapa inicial para ninguno de los dos países. Este hecho se podría explicar por el poco apoyo y escasa formación que existe aún para potenciar el desarrollo del espíritu emprendedor en la población. La percepción de la población de tomar el emprendimiento como opción de carrera no es un determinante de la actividad emprendedora. Esta motivación resulta ser escasa en casi todos los países de Latinoamérica (Ingram y Hechavarria,

2016; Lederman et al, 2016; Vera et al, 2017).

Para finalizar con el análisis comparativo de los resultados entre la población adulta emprendedora de Chile y de Colombia, se analizan los efectos predictores de las tres variables explicativas de la actividad emprendedora inicial de acuerdo a la Tabla 4 (miedo al fracaso, conocimiento de otros emprendedores y capacidades). El contraste de estas variables de percepción del emprendimiento se muestra en el Gráfico 1.

**Gráfico 1**  
**Comparativo de las probabilidades para las variables de percepción de los emprendedores**



Fuente: Elaboración propia con base en datos GEM (2018).

Se puede apreciar que toda la población encuestada se dividió en dos grupos para cada una de las tres variables estudiadas. Por un lado, están aquellas personas que manifiestan tener la percepción positiva sobre la variable en análisis (SI) y aquellos que indican una respuesta negativa sobre el factor analizado (NO). Así cada una de las tres variables se divide en dos grupos, los de la línea punteada refleja a los emprendedores que señalaron NO poseer esa característica (no conocer a emprendedores o tener redes, no tener miedo al fracaso o no tener capacidades para emprender). Cabe destacar que, para el caso del miedo al fracaso, la respuesta no es aquella que favorece la actividad emprendedora, a diferencia de las otras, cuya respuesta negativa, inhibe el emprendimiento temprano.

De acuerdo con los resultados, se puede visualizar para ambos países, que las probabilidades de convertirse en emprendedor para aquellas personas que declaran no conocer emprendedores/no tener redes (knowent), no poseer las capacidades (suskill) y tener riesgo de fracasar (fearfail) son bastantes más bajas que sus recíprocas. El poseer esta competencia hace aumentar la probabilidad de involucrarse en actividad emprendedora inicial. Las probabilidades se aprecian bastante más estables para Chile que para Colombia. Hecho que se pudiera explicar posiblemente por las condiciones de estabilidad social y económica de Chile para aquellos años de estudio. Si el análisis se hiciera para los años 2020 y 2021, probablemente estos indicadores cambiarían mucho producto del estallido social en el caso de Chile (fines 2020) y actual pandemia, para el caso de ambos países.

Pasamos a comentar los resultados para el caso de las personas que señalan

si conocer emprendedores/ tener redes de contacto, si poseen habilidades para emprender y no tener miedo al fracaso para iniciar un nuevo negocio. Para los años en estudios, se puede apreciar que en Colombia la probabilidad de que un individuo se involucre en actividad de emprendimiento en etapa temprana (TEA) cuando conoce a emprendedores y posee redes (knowent), tiene una tendencia descendente a través de la línea temporal del estudio; pasa de 0.38 el año 2013 a 0.208 para el año 2017. El gráfico muestra que el conocer otros emprendedores está perdiendo relevancia como factor determinante de la probabilidad de TEA (lo mismo ocurre con las otras variables en Colombia), en cambio en Chile la evolución en el tiempo se ha mantenido pareja. Esto puede explicarse por los difíciles momentos que vivió la economía colombiana por su baja capacidad de consumo interno y la migración de cerca de dos millones de venezolanos, hechos que certifica los estudios de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2017). Para el caso Chile, esta misma probabilidad se mantiene relativamente estable con valores cercanos a 0.30.

En cuanto al análisis de la variable miedo al fracaso (fearfail), en Colombia, durante los años de análisis, la probabilidad muestra una tendencia a la baja, pasa de 0.25 a 0.18. Es decir, el temor al fracaso ha disminuido la probabilidad de iniciar un negocio, posiblemente debido a las dificultades socioeconómicas que atravesó el país durante su conflicto armado. Chile en este mismo factor (miedo al fracaso), presenta una probabilidad estable que se acerca a 0.20. Esto significa un mantenimiento similar en la percepción de riesgo al momento de querer emprender y sobrevivir a la

etapa temprana de posicionamiento del negocio en sus primeros 42 meses.

En cuanto a la variable poseer capacidades para desarrollar un nuevo negocio (suskil), el fenómeno en Colombia presenta una probabilidad con tendencia negativa de 0.35 a 0.20, resultado que indica una percepción menor de la confianza que tienen los individuos al momento de desarrollar emprendimientos con base en sus capacidades de gestión según su perfil profesional o habilidades innovadoras y comerciales. Resultados que van de acuerdo con lo encontrado por Aboal y Veneri (2014), Valencia-Arias y Marulanda-Valencia (2019). Para Chile, esta variable resulta ser más estable sin grandes variaciones en un rango cercano a 0.28, lo que supone mejores percepciones en cuanto a las condiciones de mercado y la valoración de sus destrezas como emprendedores, dado que el país cuenta con mayores niveles formación y un entorno más competitivo e innovador.

## 5. Conclusiones

En términos generales, el presente estudio logró establecer que no existen fuertes diferencias entre el perfil emprendedor de los habitantes de Chile y Colombia. Las leves diferencias en los factores sociodemográficos se aprecian en la pertenencia a estrato social, ocupación y educación. El perfil identificado muestra que crear una empresa estaría asociado mayoritariamente a hombres que buscan una oportunidad de negocio con edad entre 25 y 44 años, educación superior y pertenecen a estratos de ingresos altos. personas con acceso a una educación técnica y/o profesional y aprovechar oportunidades de mercado, mientras

que los estratos bajos sin formación usualmente emprenden por necesidad de ingresos en micronegocios o desde la informalidad.

La actividad emprendedora en etapa inicial tanto en Chile como en Colombia se explica a partir de las mismas tres variables que son: i) miedo al fracaso (con valor negativo), ii) conocer a emprendedores/ tener redes y iii) poseer capacidades para desarrollar un nuevo negocio. La variable referida a las capacidades y competencias para desarrollar una empresa es la que tiene un mayor efecto de acuerdo con el coeficiente encontrado. Por lo tanto, para impulsar un emprendimiento progresivo a través de los años, los países deben generar programas de formación empresarial prácticos en todos los niveles de educación y estratos sociales para potenciar el surgimiento de nuevos emprendedores. Unido a ello se debe de potenciar que las empresas que surjan lo hagan por oportunidad, con innovación y sostenibilidad. De esta forma se puede generar empleo, movilidad social y cuidado al medio ambiente.

El estudio también muestra la pérdida de relevancia que están teniendo, en Colombia, las variables como conocer emprendedores/tener redes y la percepción de tener las capacidades para emprender. A diferencia de la realidad en Chile, en donde se apreció un nivel constante de efecto predictor de dichas variables sobre la incorporación en la actividad emprendedora inicial. Por lo tanto, convendrá profundizar estos cambios de percepción en Colombia a fin de detectar las causas de la pérdida de importancia a lo largo de los años.

De otra parte, en base en la evidencia empírica de este estudio, se concluye que es necesario la implementación de programas que

promuevan el emprendimiento en los jóvenes en edades de 18 a 28 años. Para potenciar el emprendimiento femenino, los programas deben considerar de manera especial la formación y capacitación en las mujeres con actividades que permitan conocer emprendedoras y poder construir sus redes de contacto. Esta variable mostró ser la segunda en importancias para explicar la actividad emprendedora en edad temprana. Más aun tomando que en cuenta que en los países latinoamericanos las mujeres son un grupo poblacional actualmente afectado por las escasas oportunidades de acceso al mercado laboral y los complejos escenarios de inestabilidad política, social y económica de cada país. La baja participación de las mujeres en los procesos de emprendimiento debe ser tema único de análisis, a fin de poder crear estrategias, políticas y espacios específicos que faciliten la promoción de sus capacidades e ideas para crear empresa, especialmente con las mujeres que viven en el ámbito rural donde su perfil emprendedor resulta ser casi nulo.

En definitiva, el fenómeno del emprendimiento tanto en Chile como Colombia debe generar mayores espacios de reflexión y aprovechar acuerdos comerciales y de colaboración académica para el surgimiento, crecimiento y desarrollo de empresas dinámicas con perfil innovador y exportador. El acuerdo de Asia Pacífico puede permitir potenciar este ámbito.

Como futuras líneas de investigación, se propone el desarrollo de estudios que profundicen en el perfil emprendedor en los países latinoamericanos, abarcando con mayor profundidad aspectos tales como el género, análisis espacial (ciudad periferia/ruralidad) y emprendimientos

dinámicos con triple impacto. Por ejemplo, en el caso de Chile, la acentuada concentración de la población en las ciudades capitales de cada región, especialmente en la capital Santiago en donde se ubica el 50% de la población refleja las mejores tasas de emprendimiento al ser el mercado más atractivo para los negocios en todo el país. Por lo tanto, se requieren estudios que describan y analicen las características propias del proceso emprendedor a nivel espacial. Es relevante hacer estudios empíricos de esta índole para entregar evidencia a los creadores de políticas públicas. De que de esta forma se elaboren programas y políticas en base a las particularidades de cada territorio y no sean políticas nacionales.

A través de este tipo de estudios empíricos será posible identificar en mejor medida las variables que promueven o limitan el perfil emprendedor en cada nación y formular estrategias públicas como privadas que mejoren el ecosistema de negocios para las futuras generaciones de empresarios. Las variables individuales son relevantes de potenciar, pero deben ir de la mano con el desarrollo de un ecosistema que favorezca el emprendimiento. Es momento de potenciar las habilidades individuales, dado el contexto sanitario y económico vigente. El escenario actual debiera de permitir fortalecer las competencias y habilidades emprendedoras, generar emprendedores resilientes con herramientas tecnológicas para competir en el nuevo escenario post pandemia.

## Referencias bibliográficas

Aboal, D. y Veneri, F. (2014).

- Entrepreneurs in Latin America*. Technical Note 727. Washington, USA; Interamerican Development Bank.
- Atienza, M., Lufin, M., y Romaní, G. (2016). Un análisis espacial del emprendimiento en Chile más no siempre es mejor. *Revista latinoamericana de estudios regionales EURE*, 42(127), 111-135. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612016000300005>
- Bednarzik, R. W. (2000). The role of entrepreneurship in US and European job growth. *Monthly Labor Review*, 123(7), 3-16. <https://stats.bls.gov/opub/mlr/2000/07/art1full.pdf>
- Coduras, A., Velilla, J. and Ortega, R. 2018. Age of the entrepreneurial decision: Differences among developed, developing, and non-developed countries. *Economics and Business Letters*, 7(1), 36-46. <https://doi.org/10.17811/eb1.7.1.2018.36-46>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe- CEPAL (2017). *Panorama Social de América Latina 2017*. Santiago, Chile: Cepal. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/42716>
- Corporación de Fomento de la Producción - CORFO. (2019). Memoria Gerencia de Emprendimiento 2014 - 2018. Santiago, Chile: Gobierno de Chile. <https://www.elviajedelemprendedor.cl/docs/MemoriaGEM.pdf>
- Cuervo, A. (2005). Individual and environmental determinants of entrepreneurship. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3), 293-311. <https://doi.org/10.1007/s11365-005-2591-7>
- Donkels, R. (1991). Education and entrepreneurship experiences from secondary and university education in Belgium. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 9, 7-21. <https://doi.org/10.1080/08276331.1991.10600389>
- Duque-Gómez, L. F. (2017). Conflicto social colombiano: representación en textos escolares de ciencias sociales. *Revista Internacional de Investigación en Educación*, 9(19), 49-68. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.m9-19.cscr>
- GEDI (2018). The Global Entrepreneurship and Development Institute. D.C. The Global Entrepreneurship Index 2018. <https://bit.ly/3aekdub>
- GEM Colombia (2018). *Informe Actividad Empresarial Colombiana reporte Global Entrepreneurship Monitor 2016/17*. Bogotá, Colombia: EAN. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileid=50430>
- Guarnizo, C., Velásquez, J., Jiménez, C., y Álzate, B. (2019). Educación para el emprendimiento: análisis y aportes a la política pública de educación en Colombia desde la sistematización de experiencias en instituciones de educación básica media. *Revista Complutense de Educación*, 30(1), 225-243. <https://doi.org/10.5209/RCED.57165>
- Guerrero, M., y Serey, T. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2018*. Universidad del Desarrollo.
- Haus I., Steinmetz H., Isidor R., y Kabst R. (2013). Gender effects on entrepreneurial intention: A meta-analytical structural equation model. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 5(2), 130-156. <https://doi.org/10.1108/17566261311328828>
- Ingram, A., y Hechavarria, D (2016). Entrepreneurial Ecosystem Conditions and Gendered National

- Level Entrepreneurial Activity: Ten-Year Panel Study of Gem. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 36(7), 45-61.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., y Rigolini, J. (2016). El Emprendimiento en América Latina. Muchas empresas, poca innovación. Estudios del Banco Mundial para América latina y el caribe. Banco Mundial.
- Mancilla, C., Amorós, E. y Vaillant, Y. (2016). Análisis de las primeras etapas del proceso emprendedor. *Revista Chilena de Economía y Sociedad*, 25(1), 12-22. <https://rches.utem.cl/articulos/analisis-de-las-primeras-etapas-del-proceso-emprendedor/>
- Mancilla, C., y Amorós, J. E. (2015). Entrepreneurship in regions: differentiated impacts of the socio cultural and gender types. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 28(1), 45-76. <https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/2674250>
- Minitti, M., Arenius, P., y Langowitz, N. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Report on women and entrepreneurship*. Center for Women's Leadership at Babson. College-Babson.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico-OCDE (2016). Startup América Latina 2016: Construyendo un futuro innovador. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264265141-es>
- Parker, S. (2011). ¿Intrapreneurship or entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 26, 19-34. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.07.003>
- Poschke, M. (2013). ¿Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(3), 693 - 710. <https://www.iza.org/publications/dp/3816/who-becomes-an-entrepreneur-labor-market-prospects-and-occupational-choice>
- Reyes, G. (2019). *Emprendimiento y vulnerabilidad empresarial en la economía colombiana*. Revista Digital Portafolio. <https://bit.ly/3jdJ6wC>
- Reynolds, P., Bygrave, W.D., Autio, E., Cox, L.W., y Hay, M., (2003). *Global Entrepreneurship Monitor 2002 Exclusive Report*. Babson College, Wellesley, MA.
- Rueda, J., y Ruiz, R. (2019). Analysis of Female Entrepreneurship in Latin America. *LACCEI International Multi-Conference Engineering, Education and Technology*, 71(1), 1-11. <https://bit.ly/3fnJ14>
- Rueda, J. F. y Portilla, A. S. (2020). Formación en competencias laborales generales, desafío para la educación superior. *I+D Revista de Investigación*, 15(1), 37-44. <https://doi.org/10.33304/revinv.v15n1-2020004>
- Rusu, V., y Román, A. (2019) Drivers of Entrepreneurial Motivations. *The Role of Institutional Quality Ekonomický časopis*, 67(9), 973 - 994.
- Singh, G. y Verma, A. (2001). ¿Is there life after career employment? *Labour market experience of early retirees*, 15(1), 288-302. <https://doi.org/10.3138/9781442679290-019>
- Vaillant, Y., y Lafuente, E. (2007). ¿Do different institutional frameworks condition the influence of local fear and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? *Entrepreneurship and Regional Development*,

- 19(4), 313-337. <https://doi.org/10.1080/08985620701440007>
- Valencia-Arias, J.A. y Marulanda-Valencia, F.A. (2019). Evolución y tendencias investigativas en autoeficacia emprendedora: un análisis bibliométrico. *Estudios Gerenciales*, 35(151), 219-232. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.151.3277>
- Van Praag, M., A. van Witteloostuijn, y J. van der Sluis. (2013). The higher returns to formal education for entrepreneurs versus employees. *Small Business Economics*, 40(2), 375–96. <https://doi.org/10.1007/s11187-012-9443-y>
- Vera, J., Márquez, R., De-Oro, C. y Ardila. M. (2017). Perfil de los empresarios colombianos a partir de los datos Global Entrepreneurship Monitor GEM. *Revista Fórum Empresarial*, 22(1), 01-21. <https://doi.org/10.33801/fe.v22i1.11930>
- Verheul, I., Thurik, I. Grilo, y van der Zwan, P. (2012). Explaining preferences and actual involvement in self-employment: gender and the entrepreneurial personality. *Journal of Economic Psychology*, 33(2), 325–41. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.02.009>
- Vodá, A., Butnaru, G. and Butnaru, R. 2020. Enablers of Entrepreneurial Activity across the European Union—An Analysis Using GEM Individual Data. *Sustainability*, 12(3), p.1022. <https://doi.org/10.3390/su12031022>
- Xavier, R., Kelley, D., Kwe, J., Herrington, M., y Vorderwülbecke, A. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor, 2012 global report*. Babson College.
- Zawislak, P., Tello-Gamarra, J., Fracasso, E., and Castellanos, O. (2017). Innovation beyond technology: Perspectives from Latin América. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 30(4), 434-443. <https://doi.org/10.1108/ARLA-07-2017-0221>