

La orientación al mercado y la financiación en etapas tempranas como factores ausentes en la empresarialidad por necesidad*.

Francisco Javier Matiz Bulla**

León Darío Parra Bernal***

—Introducción. —I. Marco teórico. —II. Hipótesis del estudio. —III. Metodología y datos.
—IV. Análisis y resultados. —V. Discusión. —Referencias bibliográficas. —Apéndice estadístico.

Primera versión recibida: Agosto 20 de 2012; versión final aceptada: Octubre 21 de 2012

Resumen: La orientación al mercado y el contar con capital semilla al momento de crear una nueva empresa son dos factores de éxito empresarial a los cuales se les ha brindado principal interés. No obstante, el impacto que estos generan en los diferentes tipos de nuevos emprendimientos puede

variar significativamente si se trata de empresas creadas por necesidad de aquellas creadas por oportunidad. De acuerdo con ello, en el presente artículo se analiza la relación entre la TEA por necesidad con algunas variables que identifican si existió o no orientación hacia el mercado, así como

* El presente artículo forma parte del proyecto de Investigación GEM regional en el cual participan los dos autores en el capítulo de GEM Bucaramanga. Igualmente se enlaza al proyecto de investigación: “Un análisis de la relación entre la empresarialidad informal y la diversificación productiva: América Latina en la última década” inscrito en la vicerrectoría de investigaciones de la Universidad EAN.

** Profesional en Comercio Internacional (UJTL), Especialista en Psicología del Consumidor (FUKL), Magister en Gestión de Organizaciones (UQUAC), Diploma de Estudios Avanzados y Candidato a Doctor en Gestión en la Nueva Economía (ULPGC); Actualmente se desempeña como Director del Programa Emprendedor en el Instituto de Emprendimiento, Liderazgo e Innovación -IDELI- de la Universidad EAN. Sus líneas de investigación son: Venture Capital y Financiación de Nuevas Empresas, Ecosistemas Emprendedores e Inubcación de Empresas. (fjmatiz@ean.edu.co)

*** Economista, Maestro en Población y desarrollo por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Sede México y estudios de doctorado en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Actualmente, se desempeña como profesor asociado del Instituto de Emprendimiento, Liderazgo e Innovación -IDELI- en la Universidad EAN en Bogotá Colombia. Sus líneas de investigación son: Empresarialidad Informal, Economía laboral, sector informal, análisis y evaluación de política pública y demografía. (leondarioparra@yahoo.com.mx).

la inversión requerida para la creación de nuevas empresas en una muestra de 37 países utilizando la información de los metadatos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en 2010. Entre los principales hallazgos se encontró que una de las variables que manifestó un grado de asociación significativo con la TEA por necesidad fue la tasa de nuevos emprendimientos que no tuvo expansión de su mercado en el último año, con lo cual se corroboró la incidencia de no tener una clara orientación al mercado sobre la propensión a establecer negocios orientados a la subsistencia para la muestra de países analizada.

Palabras clave: TEA, Emprendimiento por necesidad, GEM, Mercado, Financiación Empresarial.

Abstract. The market orientation and seed funding have been two topics of primary focus in entrepreneurship studies. However, their association with different types of new enterprises could be change significantly between entrepreneurial activity by necessity and entrepreneurial activity by opportunity. According with this, this paper analyze the relationship between the TEA by necessity and some variables related with market orientation and seed funding in a sample of 37 countries using the dataset of Global Entrepreneurship Monitor (GEM) in 2010. One of the most important outcomes was the significant association between the TEA by necessity and the rate of new ventures that don't have any expansion of market in the last year.

Key Words: TEA, Entrepreneurship by Necessity, GEM, Market, Venture Capital.

Résumé: L'orientation vers le marché et la disposition d'un capital d'amorçage lors de la création d'une nouvelle société sont deux facteurs de réussite pour une entreprise, facteurs pour lesquels un intérêt majeur est porté. Cependant, l'impact que ceux-ci produisent pour différents types de nouvelles entreprises peut varier considérablement s'il s'agit d'entreprises créées par nécessité ou bien par opportunité. Cet article analyse la relation entre la TEA par besoin et des variables qui identifient si il y avait ou non orientation vers le marché, tels que l'investissement nécessaire à la création de nouvelles entreprises dans un échantillon de 37 pays, en utilisant les informations de métadonnées dans le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en 2010. Les principales conclusions révèlent que l'une des variables qui montre un degré significatif d'association avec la TEA par besoin est le taux de nouvelles entreprises qui n'eurent pas d'expansion de leur marché l'année passée, avec lequel se corrobore la répercussion de ne pas avoir une orientation claire vers le marché sur la propension à établir des entreprises orientées vers le maintien pour l'ensemble des pays analysés.

Mots-clés: TEA, entrepreneuriat par besoin, GEM, marché, financement des entreprises

Clasificación JEL: H00, H7, R5, J4

Introducción

Entre los factores que regularmente se toman en cuenta para establecer el éxito y la permanencia de las empresas en la economía se encuentra la orientación al

mercado y el acceso a fuentes de financiación como elementos dinamizadores de la estructura empresarial (Kantis, Ishida y Komori, 2002, Athuane-Gima, 1995). En este sentido, los estudios indican que aquellas empresas que tienen un mayor dinamismo en la expansión de su mercado y la innovación en las estrategias de servicio al cliente tienden a adaptarse más fácilmente a los cambios de la economía, y por ende, su probabilidad de permanencia o supervivencia es mayor frente a aquellas que tienen poco crecimiento en la generación de nuevos clientes o búsqueda de nuevos nichos (Scarone, 2005)

De otro lado algunos estudios han encontrado que el tipo de financiamiento en etapas tempranas del proceso de creación de empresas puede llegar a condicionar la estabilidad y permanencia de estas en el mercado en el mediano plazo, existiendo un cierto nivel de asociación entre las empresas que reciben capital de riesgo por parte de inversionistas particulares con su ritmo de crecimiento y consolidación en el mercado a largo plazo (Fracica, 2009 y Fracica, et.al, 2011, Echeopar. Et.al, 2006). Ello indica que las empresas que cuentan

con los recursos suficientes para financiar su fase inicial de arranque podrían tener mayor probabilidad de sobrevivir al “valle de la muerte” frente a aquellas que carecen de un financiamiento para apalancar su primera etapa de vida.

Con base en lo anterior, uno de los posibles interrogantes a resolver es el establecer si tal situación es homogénea para los diferentes tipos de empresas en la economía o si difiere entre países con diferentes niveles de desarrollo. En este sentido, vale la pena preguntarse si la orientación al mercado y el contar con un capital semilla al momento de crear empresa son factores igualmente efectivos en las empresas creadas por necesidad frente a aquellas creadas por oportunidad¹, y si dicha situación es diferente para economías impulsadas por los factores frente a economías impulsadas por la eficiencia²

Atendiendo a lo anterior, la presente investigación se plantea como objetivo: por una parte, analizar el grado de asociación entre los factores de orientación al mercado y acceso a recursos financieros en la fase temprana de creación de empresas,

-
- 1 El Global Entrepreneurship Monitor diferencia entre dos tipos de emprendedores: Aquellos que emprendieron un negocio por que no tuvieron otras opciones laborales durante los últimos 12 meses, a quienes el GEM denomina emprendedores por necesidad, y aquellos que emprendieron motivados por incrementar su ingreso o independizarse, a quienes el GEM denomina emprendedores por oportunidad, (Kelley et.al, 2011. P. 13)
 - 2 De la misma forma el GEM clasifica los países de acuerdo a su nivel de desarrollo productivo en tres categorías: Economías impulsadas por los factores las cuales cuentan con los requerimiento básicos a nivel institucional y de infraestructura para generar nuevos emprendimientos, Economías impulsadas por la eficiencia cuyo nivel de maduración institucional ha permitido el uso eficiente de recursos como el mercado laboral, la educación superior y un mercado financiero sofisticado para generar nuevos emprendimientos, y economías impulsadas por la innovación cuyo nivel de desarrollo económico les ha permitido generar todo un ecosistema institucional y de transferencia del conocimiento propicio para generar nuevos emprendimientos. (Kelley et.al, 2011 p. 4)

con la empresarialidad por necesidad para una muestra de países en el año 2010. De otro lado, observar que diferencias existen en dicha asociación entre las economías impulsadas por los factores frente a las economías impulsadas por la eficiencia. Tal objetivo permitirá responder, en parte, la pregunta acerca de si la orientación al mercado y el contar con un recursos financieros en etapas tempranas del proceso de creación empresarial, son elementos que se encuentran presentes en las empresas creadas por necesidad, y en segundo término conocer, si en las economías impulsadas por la eficiencia dichos factores cobran mayor relevancia en la empresarialidad por necesidad frente a lo que acontece con economías impulsadas por los factores en el año 2010.

I. Marco teórico

Si bien el emprendimiento en lo concerniente al fenómeno asociado a la creación de empresas ha presentado durante las últimas décadas uno de los frentes de mayor desarrollo y crecimiento en lo referente a las temáticas de investigación (Vesper, 1996; Gartner, 2001; Busenitz et al., 2003), una de las áreas de mayor interés a la hora de estudiarlo como fenómeno tanto económico como social ha sido la identificación de los factores que diferencian a las nuevas empresas exitosas (Wortman, 1987; Watson et al., 2003; Van Praag, 2003) encontrando en este objetivo amplias dificultades asociadas entre otros aspectos a su reciente creación ligada en periodos de tiempo de pocos años o en algunos casos escasos meses, lo que implica ausencia de información histórica relevante

y en la mayoría de los casos de resultados financieros positivos (Brush y Vanderwelf, 1992; Chandler y Hanks, 1993; McDougall et al., 1992) información tradicionalmente relevante a la hora de determinar el éxito de una empresa.

Pero entonces que se podría entender como una empresa exitosa?, para Kalleberg y Leicht (1991:138) una nueva organización exitosa es “[...] aquella que mejor se adapta y aprovecha las oportunidades que el entorno le ofrece, y por su parte Santos-Requejo y González-Benito (2000) describen que una empresa será exitosa cuando “[...] ésta sobrepasa un umbral definido como su rentabilidad marginal”. No obstante varios autores asocian el concepto de éxito a una situación de temporalidad mucho más ligada a la supervivencia de las organizaciones (Bosma et al., 2004), orientación muy en la línea de los modelos dinámicos de la organización industrial, donde se establece que las empresas jóvenes al obtener beneficios y utilidades deciden permanecer en el mercado, situación claramente contraria a la de aquellas empresas que al generar pérdidas terminan abandonando su actividad empresarial (Jovanovic, 1982; Harada, 2003).

Claramente los anteriores planteamientos frente a la determinación del éxito como parte del proceso de desarrollo empresarial, son plenamente asociables a la clasificación del Global Entrepreneurship Monitor a la hora de clasificar a los emprendimientos en función de las motivaciones empresariales en los denominados emprendimiento de oportunidad y de necesidad. En este sentido la capacidad de enfrentar y superar los principales problemas durante la

etapa de start-up o puesta en marcha se podría considerar como la relación de la organización con aquellos factores claves para asegurar la supervivencia empresarial y por esta misma vía su éxito, es por ello que a partir de los resultados obtenidos por Postigo (2002) a la hora de analizar los principales problemas a los que se enfrentan los emprendedores argentinos (tanto de

base universitaria como no universitarios), es evidente tal y como se puede observar en la Tabla N° 1, es en la posibilidad de tener acceso efectivo a los mercados, y en la correcta financiación de su gestión donde se concentran los principales retos para los emprendedores, retos que pueden entonces ser determinados como factores claves o críticos de éxito.

Tabla 1
Factores clave asociados al éxito empresarial

Principal Problema	EBU	ENU
Obtener Información del Mercado	31%	26%
Obtener Clientes	72%	61,5%
Conseguir Proveedores Adecuados	44%	51%
Contratar Gerentes	16%	13%
Contratar Trabajadores Calificados	52%	49%
Tener un Equipamiento Adecuado	41%	61,5%
Gerenciar la Empresa	44%	28%
Financiar y Manejar el Flujo de Caja	68%	67%
Manejar las Operaciones de la Empresa	32%	41%
Certificar Estándares de Calidad	30%	23%
Adaptar el Producto/Servicio a las Necesidades del mercado	42%	44%
Manejar las Relaciones con Grandes Clientes	37%	36%

Fuente: Postigo 2002

La orientación al mercado como aquella posibilidad de consolidar una propuesta de producto o servicio está directamente relacionada con el planteamiento de que crear una imagen propia y a conseguir parte del mercado en que desea competir son variables que valoran positivamente el desempeño de las organizaciones en su proceso de desarrollo empresarial (Shane y Cable, 2002); de la misma forma una adecuada estrategia de financiación que prevea recursos suficientes tanto para las inversiones necesarias como para el capital

de trabajo requerido hasta lograr el punto de equilibrio, son situaciones claramente mucho más relacionada con aquellas iniciativas empresariales generadas a partir de la identificación de oportunidades en el mercado.

II. Hipótesis del estudio

De acuerdo con el marco teórico descrito anteriormente, en el presente artículo se espera encontrar: Por una parte, una asociación significativa entre la baja tasa

de nuevas empresas que se orientan al mercado como estrategia de su desarrollo empresarial, y la tasa de nuevas empresas creadas por necesidad en la muestra de países analizada para el año 2010. Ello implicaría que en los países que manifiestan una TEA por necesidad más alta, la ampliación de los nichos de mercado de las nuevas empresas y su orientación hacia el mercado exterior es menor que en los países cuya TEA por necesidad es mas baja. No obstante, dicha situación variaría entre los países impulsados por los factores y los países impulsados por la eficiencia, dado que en los primeros la relación entre empresarialidad por necesidad y escasa orientación al mercado se acentúa en función de su dinámica productiva atada a una estructura económica de base estrecha (Lipton y Sachs, 1990), mientras que aquellas naciones impulsadas por la eficiencia, al tener más diversificada su estructura productiva, la relación empresarialidad por necesidad vs baja orientación al mercado decrece significativamente.

De otro lado se espera encontrar una asociación significativa entre la TEA por necesidad y la escasez de recursos de capital semilla al momento de crear una empresa. En este sentido, se espera que dicha situación varíe entre países impulsados por los factores, en los cuales los recursos económicos de los que disponen los nuevos empresarios, tanto propios como de terceros, para la fase de arranque empresarial podrían ser menores frente a los

mismos recursos en los países impulsados por la eficiencia, en los cuales se supone un mayor grado de avance y modernización de su sistema financiero.

III. Metodología y datos

En la presente investigación se empleo una metodología cuantitativa para encontrar la relación entre la TEA por necesidad tanto en los países impulsados por los factores como en aquellos impulsados por la eficiencia, y la baja tasa de nuevas empresas que manifiestan una clara orientación al mercado, así como su acceso a recursos financieros en etapas tempranas. Para ello se combino el uso de estadística descriptiva para evaluar el nivel de correlación directa entre la TEA por necesidad y las variables de control seleccionadas para la muestra de países estudiados utilizando análisis de dispersión, con un modelo de regresión lineal de efectos fijos⁶ el cual nos mide el impacto de cada una de las variables seleccionadas para identificar el grado de orientación al mercado en las nuevas empresas y su acceso a recursos de financiamiento en etapas tempranas, sobre la tasa de actividad emprendedora (TEA) por necesidad tanto para países impulsados por los factores como en aquellos impulsado por la eficiencia. Para el estudio se utilizó la información del GEM 2010, analizando los metadatos disponibles para una muestra de 37 países (13 impulsados por los factores y 24 impulsados por la eficiencia).

3 Tanto la especificación del modelo econométrico utilizado como las respectivas pruebas de consistencia efectuadas pueden leerse en el anexo estadístico.

IV. Análisis de resultados

Una vez analizados los datos tanto de TEA por necesidad como de las demás variables en el modelo propuesto se pudieron encontrar los siguientes resultados en lo referente a la correlación de las variables control frente a la TEA tanto en los casos de países con economías impulsadas por los factores como, como en aquellos impulsados por la eficiencia.

El Gráfico 1 presenta inicialmente la relación de la TEA por Necesidad frente al

porcentaje de empresas que no tuvieron expansión de su mercado, para los casos de países con economías impulsadas por los factores, encontrándose una clara tendencia hacia la existencia de una correlación entre la no existencia de este tipo de expansión comercial, frente a las altas tasas de emprendimiento por necesidad, son de destacar en este sentido casos como los de Vanuatu y Uganda entre otros donde las altas tasas de emprendimiento por necesidad, superiores al 15%, son explicadas en gran medida por la baja tasa de crecimiento comercial de estas nuevas empresas.

Gráfico 1
Relación de la TEA por necesidad Vs Empresas que no tuvieron expansión de su mercado



Fuente: Elaboración Propia a partir del GEM 2010

Esta tendencia se mantiene en la mayoría de los casos analizados del conjunto de países cuyas economías se consideran son impulsadas por la eficiencia, donde casos como los de Colombia, Perú y Ecuador, presentan igualmente una relación de co-

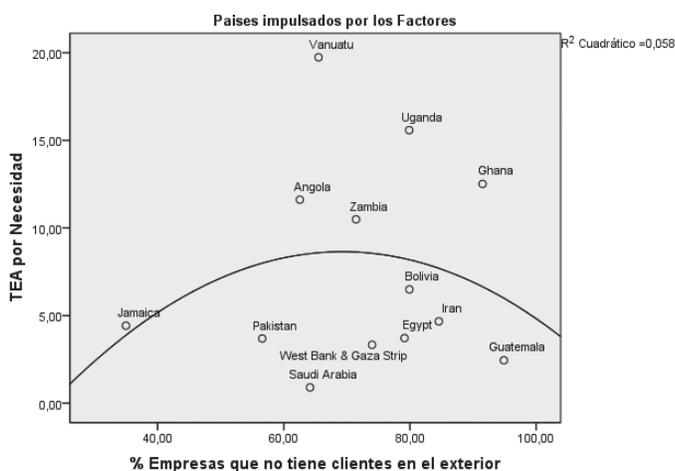
relación existentes entre los porcentajes de TEA por necesidad frente a la tímida penetración y desarrollo comercial de los mercados, tal y como se observa en el Gráfico 2

Gráfico 2
Relación TEA Por necesidad Vs Empresas que no tuvieron expansión de su mercado



Fuente: Elaboración Propia a partir del GEM 2010

Gráfico 3
Relación de la TEA por necesidad Vs Empresas que no tienen clientes en el exterior



Fuente: Elaboración Propia a partir del GEM 2010

La correlación de la TEA por necesidad frente a los factores del mercado no se hace igualmente evidente a la hora de analizar la

internacionalización de los emprendimientos, ya que tal y como se observa en los Gráficos 3 y 4 tanto en los países de eco-

nomías impulsadas por los factores y por la eficiencia; los casos a resaltar para cada uno de los grupos de países son Vanuatu en el caso de las economías impulsadas por los factores donde una alta tasa de actividad emprendedora determinada por la necesidad, presenta igualmente un porcentaje medio – bajo de orientación a los mercados internacionales, reflejado en una participación superior al 30% de empresas con clientes en el exterior; si-

tuación similar a la del caso de Colombia que siendo el país del grupo de economías impulsadas por la eficiencia con mayor participación de la TEA por necesidad a su vez presenta un número de empresas con clientes en el exterior superior a los de países como Rusia, Brasil y Argentina donde si bien la TEA por necesidad es mucho más baja, la vocación exportadora de sus empresas es mucho menos a las colombianas.

Gráfico 4
Relación TEA por necesidad Vs Empresas que no tienen clientes en el exterior



Fuente: Elaboración Propia a partir del GEM 2010

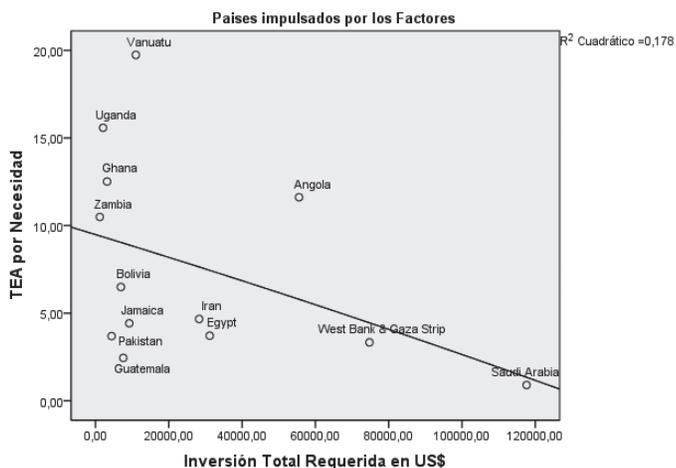
Por otra parte y teniendo en cuenta que la financiación de las nuevas empresas tal y como ya se ha mencionado es un factor determinante en la viabilidad y por ende el éxito de las empresas, se plantearon como variables de control frente a este tópico la inversión total requerida, y el financiamiento tanto con recursos propios como con recursos informales, de esta manera el modelo arrojó frente la inversión requerida tal y como se puede observar en los Gráfi-

cos 5 y 6 una clara tendencia tanto en los países de economías impulsadas tanto por los recursos como por la eficiencia, a que las altas tasas de actividad emprendedora por necesidad, en su gran mayoría están asociados a bajos niveles de inversión total requerida, situación claramente reflejada en ejemplos tales como Vanuatu, Uganda y Ghana en el grupo de países impulsados por los Factores, y Colombia, Ecuador, Perú y China en aquellos impulsados por

la eficiencia; es evidente entonces que aquellos modelos de negocio asociados a emprendimiento de necesidad y ligados a la subsistencia de sus gestores están con-

dicionados y en gran medida soportados desde su generación en bajos niveles de inversión.

Gráfico 5
Relación de la TEA por necesidad Vs Inversión total requerida



Fuente: Elaboración Propia a partir del GEM 2010

Gráfico 6
Relación TEA por necesidad Vs Inversión total requerida

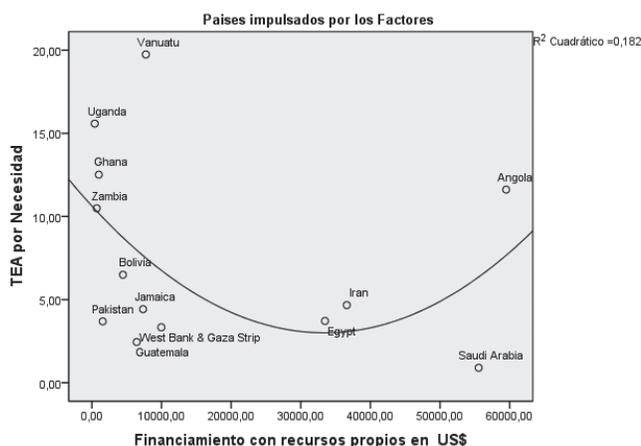


Fuente: Elaboración Propia a partir del GEM 2010

Por otra parte se presenta igualmente una clara tendencia para los dos grupos de países a que en la medida en que se cuenta con mayores recursos tanto propios como informales, la TEA de necesidad es menor, sin embargo para el caso de los países impulsados por los recursos se presenta

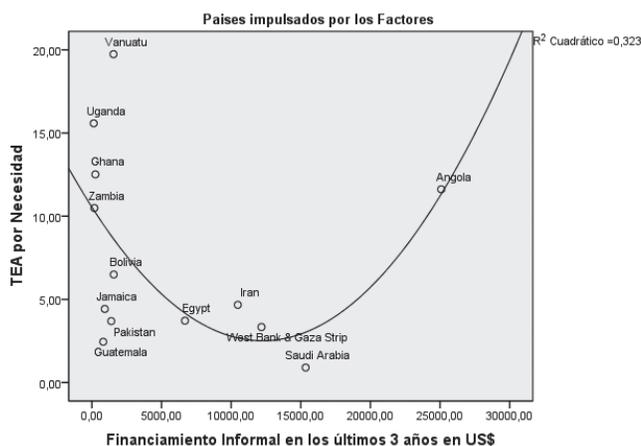
un caso con una tendencia claramente contraria como lo es el de Angola, donde se presenta el mayor nivel de financiamiento a través de recursos de ambos tipos del grupo, pero a su vez refleja una TEA de necesidad muy alta tal y como se observa en los Gráficos 7 y 8.

Gráfico 7
Relación de la TEA por necesidad Vs Financiamiento con recursos propios



Fuente: Elaboración Propia a partir del GEM 2010

Gráfico 8
Relación de la TEA por necesidad Vs Financiamiento con recursos informales



Fuente: Elaboración Propia a partir del GEM 2010

En el análisis de regresión lineal múltiple realizado para la muestra de 37 países (13 impulsados por los factores y 24 impulsados por la eficiencia) se tomo como variable dependiente la TEA por necesidad para el año 2010, mientras que las variables independientes utilizadas fueron: El porcentaje de nuevos emprendimientos que declaro no haber tenido expansión de mercado durante el último año (TEA sin expansión), el porcentaje de nuevos emprendimientos que no tuvo clientes en el exterior en el mismo periodo (TEA sin clientes en el exterior), la inversión total del negocio, y la misma discriminada según la fuente de los recursos, en aquellos que son propios del emprendedor para financiar su empresa y, finalmente, el financiamiento logrado con recursos de inversionistas informales. La introducción de las dos primeras variables buscó aportar en la reflexión acerca de si existe o no una relación significativa entre la TEA por necesidad y la baja orientación hacia el mercado en las nuevas empresas, lo cual indicaría que una de las posibles razones por las cuales los nuevos emprendimientos se orienten hacia actividades mas relacionadas con la subsistencia de los individuos que con la búsqueda de nuevas oportunidades, podría estar relacionado con el hecho de que los nuevos emprendedores no tienen una clara orientación hacia el mercado al momento de estructurar su negocio.

De manera similar las tres variables subsiguientes nos indican si existe una relación significativa entre la TEA por necesidad y la inversión requerida para constituir la empresa, así como la fuente de los recur-

sos de capital semilla utilizados. En este sentido, algunos estudios han indicado que las empresas que han sido creadas por necesidad y obedecen a una lógica de subsistencia, o salida ante la precariedad del mercado laboral formal, regularmente se caracterizan por su bajo nivel de inversión inicial al momento de constituir el negocio, así como la escasa generación de empleo asalariado al interior de la empresa (Maldonado y Hurtado, 1998 y World Bank, 2007). Ello indicaría que el capital semilla al cual pueden acceder los emprendedores en etapas tempranas podría ser determinante en el tipo de emprendimiento que estos realicen, lo cual puede diferir entre los países orientados por los factores de aquellos orientados por la eficiencia.

En la Tabla 2 se muestran los resultados del modelo de regresión efectuado, en el cual se observa que la única variable que resulto significativa fue la tasa de nuevos emprendimientos que no tuvo expansión de su mercado a un nivel de significancia del 0.05. Ello indica que de acuerdo con la evidencia empírica disponible, el porcentaje de nuevos emprendimientos que no tuvo expansión en su mercado manifiesta una relación significativa con la tasa de nuevos emprendimientos por necesidad. Ello en buena medida esta soportado por el hecho de que el acceso a nuevos clientes o nichos de mercado es la principal limitante que afrontan los emprendimientos de subsistencia, gran parte de los cuales se generan en el sector informal de la economía, dado que solo tienen acceso a los clientes cuya proximidad física les permite concretar la realización de una venta, como lo es el caso

de los vendedores ambulantes o semiestacionarios (Pereira et.al, 2009 y Parra 2009).

En contraste las variables: tasa de nuevos emprendimientos que no tienen clientes en el exterior, así como las variables asociadas

con la inversión inicial requerida para el negocio y las fuentes de financiamiento no manifestaron una relación significativa con la tasa de nuevos emprendimientos (TEA) por necesidad.

Tabla 2
Modelo de regresión Múltiple para los países de la muestra

Modelo de Regresión Múltiple de Efectos Fijos							
Variable dependiente: TEA por Necesidad	Coefficientes Estandarizados	t	Sig.	Intervalo de Confianza al 95%		Test de Colinealidad	
	Beta			Limite Inferior	Limite Superior	Tolerancia	VIF
Constante		1.07	0.29	-1.67	5.35		
TEA sin expansión de Mercado	0.88	7.79	0.00	0.38	0.64	0.72	1.39
TEA sin clientes en el exterior	-0.12	-1.08	0.29	-0.07	0.02	0.75	1.18
Total de inversión requerida en el Negocio	-0.11	-0.59	0.56	0.00	0.00	0.26	1.32
Total de Inversión con Recursos Propios	0.03	0.18	0.86	0.00	0.00	0.42	1.14
Recursos captados de Inversionistas Informales	0.10	0.75	0.46	0.00	0.00	0.49	1.16

Fuente: Base de Metadatos GEM 2010

Tamaño de la muestra: 37 países (13 impulsados por los factores y 24 por la eficiencia)

Fuente: Base de metadatos GEM 2010

Lo anterior promueve a la reflexión en varios aspectos: En primer lugar al no resultar significativa la relación entre la TEA por necesidad y la orientación hacia el mercado externo de los nuevos emprendimientos, la situación indica que en la fase temprana de creación de empresas el no contar con clientes en el exterior no tiene un mayor impacto sobre el tipo de nuevo emprendimiento que se desarrolle, lo cual si bien podría estar relacionado con el hecho de que la gran mayoría de los nuevos emprendimientos no comienzan con vocación exportadora, sino que esta se va perfilando a medida que crece el negocio, también puede estar relacionado con el hecho de que la TEA por necesidad puede estar asociada a variables mas de tipo sociodemográfico que podrían definir el tipo de emprendimiento en el cual se insertan los individuos, tales

como el nivel de escolaridad, el estrato socioeconómico u origen social y la edad de los individuos (Parra, 2009).

El otro aspecto a resaltar de los resultados del modelo es el hecho de no resultar significativas las variables relacionadas con la inversión requerida para el montaje del negocio así como el origen de los recursos obtenidos. Ello indica, que el monto de capital semilla requerido para un negocio no marcó una relación significativa con el tipo de nuevo emprendimiento que se esta abordando, lo cual puede estar relacionado con el hecho de que los nuevos emprendimientos por necesidad mas que estar asociados con el acceso y disponibilidad de recursos económicos para iniciar sus actividades, se encuentran determinados por su proximidad a un nicho de mercado y la generación de redes sociales que les permitan crecer y legitimarse en el contexto

en el que se crean⁴ (Pereira et.al, 2009 y Parra 2009).

Además de lo anterior, los hallazgos del presente análisis promueven la reflexión acerca de la pertinencia y consistencia de las definiciones manejadas por el GEM al momento de generar comparaciones entre países, y su ajuste al contexto socioeconómico local de cada país. En este sentido, la definición semántica que se asume para los emprendimientos por necesidad u oportunidad podría variar significativamente entre los países con una elevada tasa de empleo informal, como ocurre en la gran mayoría de las economías emergentes, de aquellos en los cuales el empleo informal es poco significativo. De ser así las apreciaciones que se realicen con respecto a la relación entre variables de mercado y financiamiento a nuevos emprendimientos, y su relación con el tipo de emprendimiento podrían resultar condicionadas por el nivel de ajuste que sostiene la definición manejada con el contexto real de la economía. No obstante dicho aspecto podría ser formulado como línea de investigación a posteriori apoyado en estudios empíricos que sirvan para validar o replantear los esquemas actuales bajo los cuales entendemos al emprendimiento.

V. Discusión

En el presente artículo se buscó analizar la relación entre la tasa de nuevos emprendimientos creados por necesidad y la orientación que tienen estos hacia el mercado,

así como la inversión promedio requerida para la creación de dichas empresas y la fuente de los recursos utilizados. En este sentido, se supuso de una parte que una baja predisposición hacia la orientación al mercado podría tener una asociación significativa con la TEA por necesidad, y de otra parte, que bajos niveles de inversión se asociarían positivamente con el nivel de nuevos emprendimientos orientados más hacia la subsistencia que hacia la oportunidad. Finalmente, se supuso que existe una diferencia en dicha relación entre los países impulsados por los factores de aquellos que son impulsados por la eficiencia.

Del análisis efectuado puede extractarse las siguientes reflexiones: En primer lugar en el análisis descriptivo de las variables se pudo observar que las diferencias entre países impulsados por los factores y países impulsados por la eficiencia respecto de la relación entre la TEA por necesidad y las variables de mercado y financiamiento analizadas no resultaron significativas. Ello indica que, de acuerdo con la evidencia empírica disponible, el estado de desarrollo en el cual se encuentran los países no marca un gran diferencial en las variables que pudiesen determinar la TEA por necesidad, respecto de la orientación al mercado y la inversión utilizada en el negocio.

De manera análoga en el análisis descriptivo se pudo contrastar que la única variable que registró un grado de correlación significativo con la TEA por necesidad fue la de la tasa

4 Dicha situación podría cambiar de alguna forma para los nuevos emprendimientos por oportunidad, los cuales por la estructura propia de los negocios generados, los requerimientos técnicos y de capital humano necesarios para su arranque, así como la lógica de su proceso de acumulación podrían requerir de un capital semilla significativo para poder progresar.

de nuevos emprendimientos que no tuvo ninguna expansión de mercado, mientras que el no contar con clientes en el exterior, así como los montos de inversión utilizados en el arranque del negocio y la fuente de los recursos no manifestaron un grado de correlación muy alto (en algunos casos fue por debajo del 0,10). Dicha situación se corroboró en el análisis multivariado en el cual la única variable que resultó significativa en el modelo de regresión fue la tasa de nuevos emprendimientos que no tuvo expansión de mercado.

Lo anterior indica que en una primera aproximación de las variables que pueden estar asociadas al emprendimiento por necesidad, el no contar con clientes en el exterior, así como el monto y fuente de los recursos de inversión no guarda mayor relación con la predisposición de los países a manifestar una mayor concentración en emprendimientos por necesidad. Ello en parte podría ser explicado por el hecho de que los emprendimientos por necesidad al estar atados a una lógica de subsistencia más que a la generación de nuevas oportunidades de negocio, dependen en buena

medida de la expansión de su nicho de mercado natural, al cual tienen un alto nivel de proximidad física o geográfica (valga el ejemplo, las ventas ambulantes), aunado a otras variables de tipo sociodemográfico e institucional, como lo son: el nivel de escolaridad, el acceso a redes comerciales y los apoyos que puedan recibir de un ecosistema de emprendimiento articulado, las cuales pueden fortalecer las competencias con las cuales cuentan los emprendedores, y en este caso los países, para reducir su tasa de nuevos emprendimientos por necesidad y aumentar la de nuevos emprendimientos por oportunidad.

Finalmente, el artículo deja para reflexión la necesidad de profundizar en posteriores estudios el ajuste de las definiciones manejadas por el GEM con los contextos particulares de cada país y su posibilidad de combinarlos con otras fuentes de información. Ello con el fin de establecer si lo que entendemos por emprendimiento por necesidad es aplicable a la realidad de países que cuentan con elevados niveles de informalidad económica frente a aquellos cuyo nivel de informalidad es bajo.

Referencias Bibliográficas

- ATHUANE-GIMA, K. 1995. Market Orientation and Innovation. *Journal of Business Research*, 35:93-103
- BOSMA, N.; VAN PRAAG, M; THURIK, R. Y DEWIT, G. 2004. "The value of human and social capital investments for the business performance of start-ups". *Small Business Economics*, 23: 227-236.
- BRUSH, C.G. Y VANDERWERF, P.A. 1992. "A comparison of methods and sources for obtaining estimates of new venture performance". *Journal of Business Venturing*, 7(2): 157-170.
- BUSENITZ, L.W.; WEST III, G.P.; SHEPHERD, D.; NELSON, T.; CHANDLER, G.N. Y ZACHARAKIS, A. 2003. "Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions". *Journal of Management*, 29(3): 285-308.

- CHANDLER, G.N. Y HANKS, S.H. 1993. "Measuring the performance of emerging business: A validation study". *Journal of Business Venturing*, 8: 391-408.
- ECHECOPAR, GERMAN, ANGELELLI, PABLO. GALLEGUILLOS GASTÓN Y SHORR MARINA. 2006. *Capital semilla para el financiamiento de nuevas empresas*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington, USA.
- FRACICA NARANJO, GERMAN. 2009. La financiación empresarial y la industria de capital de riesgo. *Revista EAN*, N. 66, Mayo- Agosto 2009. P. 31 – 66, Ed. Universidad EAN, Bogotá – Colombia.
- FRACICA, GERMAN, MATIZ, FRANCISCO, HERNÁNDEZ GIOVANNI Y MOGOLLÓN YIDA. 2011. Capital semilla para la financiación de Start Ups con alto potencial de crecimiento en Colombia. *Revista EAN*, N. 71, Julio- Diciembre 2011. P. 31 – 66, Ed. Universidad EAN, Bogotá – Colombia.
- GARTNER, W.B. 2001. "Is there an elephant in entrepreneurship? Blind assumptions in theory development". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(4): 21-39.
- HARADA, N. 2003. "Who succeeds as an entrepreneur? An analysis of the post-entry performance of new firms in Japan". *Japan and the World Economy*, 15: 211-222.
- JOVANOVIC, B. 1982. "Selection and the evolution of industry". *Econometrica* 50: 649-670.
- KALLEBERG, A. Y LEICHT, K. 1991. "Gender and organizational performance. Determinants of small business survival and success". *Academy of Management Journal*, 34: 136-161.
- KANTIS, HUGO, ISHIDA, MASAHIKO Y KOMORI, MASAHIKO. 2002. *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas en América*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington, USA.
- KELLY DONNA, SINGER SLAVICA Y HERRINGTON, MICHAEL. 2011. *Global Entrepreneurship Monitor Report (GEM) 2011*. Ed. Babson College, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul Razak y London Business School.
- LIPTON, DAVID, AND JEFFREY SACHS. 1990. Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland. *Brookings Papers on Economic Activity* 1 (1990): p. 75-133
- MCDUGALL, P.P.; ROBINSON, R.B. Y DENISI, A.S. 1992. "Modeling new venture performance: An analysis of new venture strategy, industry structure, and venture origin". *Journal of Business Venturing*, 7(4): 267-289.
- MALDONADO CARLOS Y HURTADO MONTSERRAT. 1998. *El sector informal en Bogotá, una perspectiva interdisciplinaria*. OIT, DANE y Ministerio de Trabajo, Bogotá 1998.
- PARRA, LEÓN DARÍO. 2009. Empresarialidad Informal y contexto regional: Bolivia en los años 2000 y 2005. *The Latinamericanist review*, Issue March 2009, Ed. Blackwell Publishing - SECOLAS Annals, Pittsburg University Press.
- PEREIRA, RENÉ, BRIDIKHINA, EVGENIA, GARCIA JAIME Y TORRES RAMIRO. 2009. *Para escuchar las voces de la calle: El comercio en vía pública en La Paz*. Programa PIEB, gobierno Municipal de La Paz, 2009.

- SANTOS REQUEJO, L. Y GONZÁLEZ BENITO, O. 2000. "Economic success factors in Spanish small retail businesses. An analysis based on sector-relative definitions". *Small Business Economics*, 15: 209-222.
- SCARONE, CARLOS. 2005. *La innovación en la empresa: la orientación al mercado como factor de éxito en el proceso de innovación en producto*. Internet Interdisciplinary Institute (IN3). España: Universitat Oberta de Catalunya.
- SHANE, S. Y CABLE, D. 2002. "Network ties, reputation, and the financing of new ventures". *Management Science*, 48(3): 364-381.
- VAN PRAAG, C.M. 2003. "Business survival and success of young small business owners". *Small Business Economics*, 21: 1-17.
- VESPER, K.H. 1996. *New Venture Experience*. Seattle, WA: Vector Books.
- WATSON, W; STEWART, W.H. Y BARNIR, A. 2003. "The effects of human capital, organizational demography and interpersonal processes on venture partner perceptions of firm profit and growth". *Journal of business venturing*, 18(2): 145-164.
- WORLD BANK. 2007. *Informality in LAC – A Barrier to Growth and Social Welfare*, World Bank Publications, Washington 2007.
- WORTMAN, M.S. 1987. "Entrepreneurship: An integrating typology and evaluation of the empirical research in the field". *Journal of Management*, 13(2): 259-279.

Apéndice Estadístico.

¿Cual es la lógica de operación de un modelo de regresión múltiple de efectos fijos?

El modelo de regresión lineal múltiple con efectos fijos, permite medir el efecto que tiene un conjunto de variables independientes seleccionadas sobre una variable dependiente determinada, a partir de la interrelación con operaciones matriciales (Lohr, 1999). En este sentido el modelo de efectos fijos supone que la muestra proviene de una población N cuyo comportamiento puede asemejarse a una distribución normal, y en cuyo caso las diferencias solo pueden ser atribuidas al valor medio, dejando las variaciones no observadas al error experimental. En este sentido, el modelo asume la forma:

$$Y_i = \beta_0 + \sum \beta_i X_{ip} + \varepsilon_i$$

En e cual se supone que tanto los Y_i como los ε_i son independientes y normales.

La hipótesis a contrastar en un modelo de regresión lineal de efectos fijos es

$$H1 = \beta_1 = 0; H2 = b_1 = 0 \text{ y } H3 = B_1 = 0$$

Frente a:

$$H1 \neq \beta_1 = 0; H2 \neq b_1 \neq 0 \text{ y } H3 \neq B_1 \neq 0$$

En la que H1 mide el efecto fijo de las variables X en TEA por necesidad para cada uno de los países de la muestra seleccionada.

Por otra parte, al trabajar con variables de razón, se hace necesario efectuar una serie de pruebas que indiquen si existe algún tipo de sesgo en los resultados obtenidos. Para dar respuesta a este aspecto se hizo necesario efectuar pruebas de colinealidad entre las variables incluidas, a partir de sus coeficientes de correlación (R_j) y sus factores de varianzas de inflación en función de cada variable regresora (VIFj) obteniendo los siguientes resultados:

	TEA por Necesidad	TEA sin expansión de Mercado	TEA sin clientes en el exterior	Total de inversión requerida en el Negocio	Total de Inversión con Recursos Propios	Recursos captados de Inversionistas Informales	VIF
Pearson Correlation							
TEA por Necesidad	1.00	0.84	0.22	-0.40	-0.26	-0.25	
TEA sin expansión de Mercado	0.84	1.00	0.38	-0.50	-0.35	-0.37	1.39
TEA sin clientes en el exterior	0.22	0.38	1.00	-0.44	-0.41	-0.32	1.18
Total de inversión requerida en el Negocio	-0.40	-0.50	-0.44	1.00	0.75	0.71	1.32
Total de Inversión con Recursos Propios	-0.26	-0.35	-0.41	0.75	1.00	0.51	1.14
Recursos captados de Inversionistas Informales	-0.25	-0.38	-0.33	0.72	0.51	1.00	1.16

El factor VIF mide el impacto de la colinealidad existente entre dos variables regresoras sobre la presión de la estimación o el error estándar (Fox, 1991). Si el valor del VIF es cercano a 1 el impacto de la colinealidad es casi nulo, y por lo tanto no

esta sesgando las respectivas estimaciones, como es el caso de nuestro modelo. Por el contrario si se aleja de dicho valor hay que revisar las variables que presentan colinealidad para descartar una de ellas o corregir el problema.