

V Reunión Motiva Medellín 2005.

**¿Cuales son las características de los Emprendedores con formación universitaria? ¿Son distintas sus empresas?**

**Caso Caracas.**

**ANA MARIA RUSQUE.**  
**Universidad Central de Venezuela**

**Francisco Rodríguez**  
**Universidad Metropolitana.**

Durante los últimos años, se ha estudiado persistentemente a nivel internacional, la relación entre el nivel educativo de los emprendedores y la gestación y puesta en marcha de sus iniciativas de negocio . Esto porque en la mayor parte de los países existe consenso, de que el conocimiento y la educación, son variables fundamentales para explicar el proceso de surgimiento y de desarrollo de las iniciativas de los nuevos empresarios. Y además porque, comparados con las empresas formadas en décadas anteriores, es posible que estas empresas presenten mayor capacidad de innovación y adaptación a los cambios del contexto.

Por esta y otras razones, las Universidades de América Latina se muestran cada vez mas preocupadas por estimular la capacidad emprendedora, de sus estudiantes promoviendo cursos y talleres orientados a estimar la opción empresarial como alternativa de desarrollo de su carrera, tanto en pre-grado como en post-grado, como también en cursos de extensión. Al mismo tiempo a través de estas actividades se promueve un cambio cultural importante, al establecer la relación entre conocimientos e información, como variables claves que permiten el desarrollo de nuevas empresas más flexibles que las ya existentes.

Sin embargo, son pocos los estudios realizados en Latinoamérica que den cuenta de las características de las empresas y del proceso emprendedor realizados por graduados universitarios, en comparación con las llevadas a cabo por personas que no tienen esta formación.

De los estudios llevados a cabo en la región, cabe destacar una investigación realizado en Argentina,” El surgimiento de Emprendedores de Base Universitaria: ¿En que se diferencian? Evidencias empíricas para el caso de Argentina” realizada por Postigo, Kantis, Federico y Tamboríni donde se muestra que el 50% de las empresas creadas en el continente son iniciadas por graduados universitarios (Kantis y otros, 2002) lo que nos pone en claro la importancia de este tema.

De manera que busquemos contribuir con esta investigación exploratoria a suplir en parte, esta deficiencia en la que primeramente reflexionaremos

acerca de la relación entre educación y creación de nuevas empresas, para continuar analizando a estos emprendedores de base universitaria, y las características diferenciadas de sus empresas como del proceso emprendedor.

Los datos que dan origen a la presentación fueron recogidos a 517 participantes de un Taller de Iniciación Empresarial (de los cuales 293 resultaron ser graduados universitarios es decir 56,67 %) dictado por Infoem (Instituto de Formación Empresarial) dependiente de la Universidad Metropolitana en Caracas, con el apoyo del BBVA (Banco Provincial). A ellos se les dio a llenar un cuestionario Standard, de 32 preguntas cerradas donde se les pidió datos personales, datos de la empresa y motivos de participación en el programa al mismo tiempo que algunos datos financieros. Los 293 que tenían una empresa en marcha y a la vez eran graduados universitarios resultan ser el universo de los datos de esta presentación.

De esta manera en esta ponencia presentamos reflexiones en torno a:

- un perfil del emprendedor con base universitaria.
- algunas de las características de la empresa formada por estos actores.
- los factores de motivación para cursar el Taller de Iniciación Empresarial que ellos manifiestan.

### *Aspectos teóricos de la Relación entre Educación y creación de Empresas.*

El estudio sobre los emprendedores, ha estado tradicionalmente focalizado en las características personales de los mismos y particularmente de los emprendedores en el ámbito de la empresa privada. La razón por la cual se ha enfatizado más hacia lo personal y no hacia la capacidad de emprender, es porque el objetivo consistía en que las empresas ya existentes fueran más eficientes e innovadoras, tal como señala Laura Lamolla ([www.iigob.org/revista/re10](http://www.iigob.org/revista/re10)). Uno de los factores que lo hace posible, entre otros es la preocupación por la formación de recursos humanos más emprendedores y el énfasis sobre las relaciones sociales. Es decir que el énfasis ha estado en los sujetos y de esta manera se ha dado importancia al análisis de los emprendedores ya existentes, para poderles ayudar a mejorar su función.

Sin embargo, habría una segunda vertiente para la autora mencionada que ha sido mucho menos estudiada y que no esta considerada en esta ponencia: esta sería la capacidad de emprender considerada como función social y que se puede adscribir a toda una sociedad. En esta perspectiva se trata de considerar el emprendedurismo como “un factor dinamizante y multiplicador de la

actividad empresarial en todas sus vertientes y que atraviesa todas las clases sociales, teniendo un efecto positivo en la disminución de la pobreza y el acercamiento de la brecha social". (Lamolla, 2002)

Otras investigaciones que hemos encontrado en la búsqueda de la relación entre educación y emprendedurismo en el contexto latinoamericano son: Varela 1991, Rearte y otros 1999, de Souza 2001, Kantis y otros 2000 y 2002, Rearte y Liseras 2001, Torres, Carbonel y otros 2000 y 2001.

La investigación de Kantis (Pestigo, Kantis y otros, 2002) diferencia tres abordajes fundamentales sobre este asunto.

Una primera perspectiva busca establecer una relación positiva entre el nivel educativo de las personas y su tendencia a emprender, en base a una muestra de la población total.

En segundo lugar se pueden ubicar un grupo de investigaciones que estudian distintos tipos de emprendedores, como los abogados al sector tecnología o al sector servicios y la relación que existe con niveles de educación relativamente altos.

En tercer lugar se encuentran una serie de investigaciones orientadas a evaluar el impacto de cursos emprendedores que se dictan en las universidades y las características de las empresas creadas por profesionales.

Tal como adelantamos, en esta ponencia nos dedicaremos fundamentalmente a analizar las características de los emprendedores de base universitaria: es decir que este estudio se mantiene en el nivel de análisis de los rasgos personales de los emprendedores y busca profundizar la relación entre educación y proceso emprendedor.

Es posible que haciendo hincapié en un tipo especial de emprendedores, los graduados universitarios y explorando las diferencias que se observan en el proceso de surgimiento y desarrollo de sus empresas, sea posible obtener algunos datos sobre las debilidades y fortalezas de su formación y extrapolarlas inclusive a la propia educación universitaria.

De esta manera pensamos que con los resultados de esta investigación, contribuyamos de igual manera a mejorar estrategias de acción de las universidades, en la formación del espíritu emprendedor y la creación de nuevas empresas entre sus estudiantes.

### **Objetivos del estudio.**

El objetivo general de este estudio exploratorio es analizar las diferencias que existen en el proceso emprendedor de egresados universitarios. Del mismo modo queremos identificar el perfil de los emprendedores con base universitaria y algunas características de los emprendimientos llevados a cabo

por estos actores. Nos interesa también analizar las motivaciones que los cursantes al Taller han tenido para inscribirse en el mismo.

**Para lograr los objetivos planteados nos planteamos las siguientes preguntas:**

- ¿Cuáles son las características personales de los emprendedores en cuanto a: edad, sexo, nivel académico, carrera cursada y lugar de residencia?
- ¿Cuales son las características de la empresa: Rif, Nit, tiempo de funcionamiento, número de empleados y cifra de ventas?
- ¿Cuáles son las motivaciones que tiene el cursante para participar en el programa de iniciación empresarial?

Los datos obtenidos recogieron durante el periodo que va desde noviembre del 2004 a abril 2005 y tal como adelantamos se trata de un cuestionario Standard de 32 preguntas cerradas. Las preguntas cerradas se refieren a las tres áreas temáticas ya mencionadas: en primer lugar tenemos preguntas de identificación personal. La segunda parte se refiere a datos de la empresa y la tercera a datos financieros.

La única pregunta abierta indaga sobre el motivo que tiene el candidato para asistir al curso. Se trata en principio, de diferenciar si el cursante busca información, formación, asesoría o si manifiesta otro tipo de motivación y dado que parte de la respuesta es abierta, resulta de particular importancia para el análisis.

El diseño de la investigación se realizó tal como se menciono, como parte de un convenio entre la Universidad Metropolitana y el BBVA e incluyo un grupo objetivo compuesto por emprendedores con título universitario y un grupo de control compuesto por emprendedores que no cursaron en la universidad. Del mismo modo en el universo había un grupo importante que aun no tenía su empresa funcionando y que estaba en búsqueda de ideas para su iniciativa empresarial. Este grupo no fue considerado en la muestra.

A los datos obtenidos se les hizo un análisis descriptivo y al mismo tiempo, un análisis correlacional entre algunas de las variables claves, como por ejemplo entre el número de empleados, tipo de firma, para conocer la complejidad de la empresa. Para ello usamos el paquete S.P.S.S

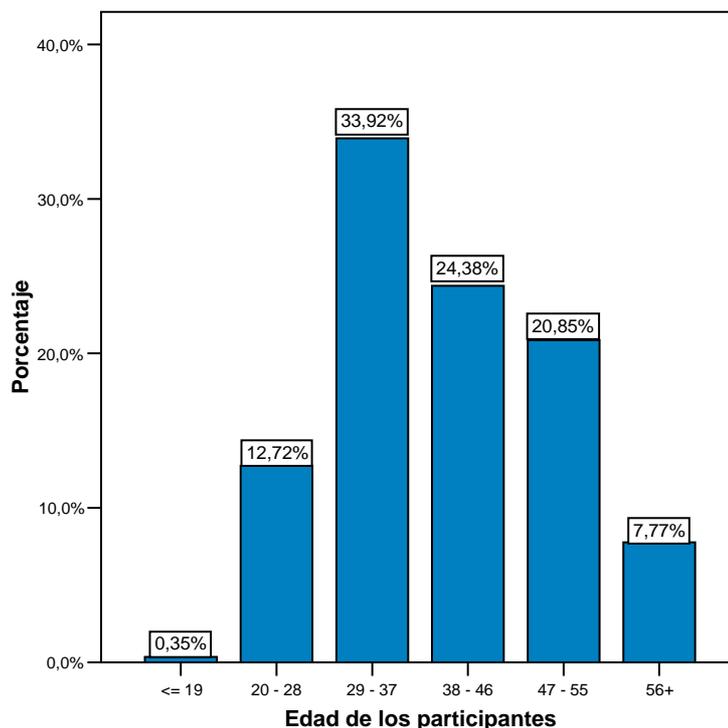
**Análisis de los Datos:**

**Perfil del Emprendedor de base universitaria:**

El empresario de base universitaria es predominantemente hombre (64,16%) y mujeres en un (35,84%) y tiene en promedio una edad de 39.9 años. Proviene de sectores medio-alto con ingresos promedio de 4.000.000

de bolívares mes y vive fundamentalmente en la ciudad capital, donde se realizó el estudio. Por lo general comienza su empresa mas de una década después de haberse graduado porque ha trabajado como empleado antes de iniciar su empresa en organizaciones donde obtuvo experticia: se dio cuenta de las posibilidades que tenía de iniciar una empresa en el mismo sector u en otro diferente a la organización donde trabajo anteriormente. Por otra parte obtuvo conocimiento de la cartera de clientes, de los proveedores, competidores y en general del proceso de gestión de una empresa, por lo que sintió mas seguro para iniciar su propia empresa.

**Grafico 1: Organización por edades de la muestra.**



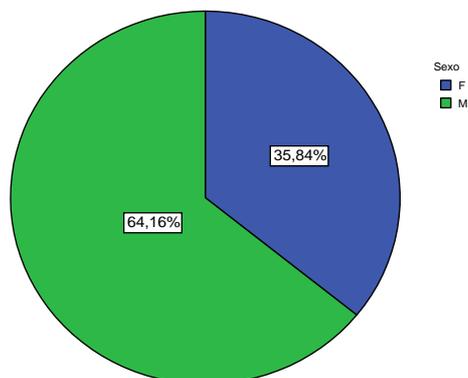
La distribución de los grupos de edad, pone de manifiesto que se trata de personas de mediana edad, ubicándose el porcentaje más importante entre los 29 y 37 años: a continuación viene el grupo comprendido entre 38y 46 años. Juntos ambos grupos representan un 59,21 lo que constituye el sector más importante que integra esta muestra siendo la media del empresario 39,9 años. Ver anexo.

Como podemos observar hay una diferencia considerable entre la edad en que los emprendedores se gradúan y el momento en que deciden iniciar su empresa. Tal como señalamos anteriormente la mayoría de ellos, han pasado un tiempo trabajando en organizaciones, lo que les permite obtener experticia suficiente para iniciar su propia iniciativa de negocio.

Por otra parte, nos resulta interesante reflexionar, sobre el grupo etario que va sobre 47 años y mas, (27.80%) que a mi modo de ver representa un conjunto de personas que esta buscando una segunda oportunidad y que refleja lo que esta sucediendo en el país. Algunos de ellos son jubilados, muchos de ellos en forma prematura y por tanto algunos cuentan con ingresos debido a sus prestaciones sociales o porque han sido despedidos por razones políticas, del sector publico o de grandes empresas, como es el caso de PDVSA que despidió 20.000 empleados en los últimos dos años. O son simplemente personas que una vez que han terminado de criar sus hijos, quieren dedicarse a una actividad que habían querido hacer, pero que no habían logrado, ya sea porque no podían desplazarse geográficamente o porque no tenían seguridad sobre los ingresos que podían obtener. Es el caso bien frecuente de aquellos que montan posadas turísticas o pequeños restaurantes en el interior del país, que además reciben subsidios estatales.

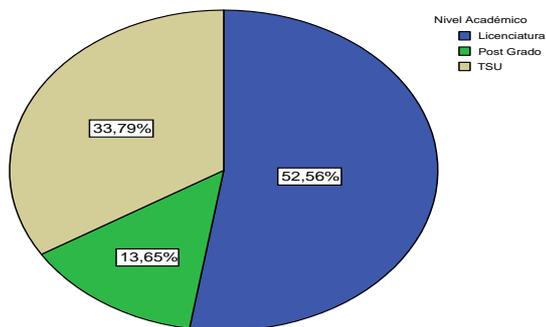
Respecto al sexo, encontramos que un 64,16% son hombres mientras un 35,84 % son mujeres, lo que confirman otras investigaciones en el área donde las empresarias, son un porcentaje menor que los hombres. Algunos autores explican este suceso, en base a una mayor búsqueda de seguridad de las ultimas (Fillion, 2002). A pesar de ello, el porcentaje resulta superior a muchos otros países de la región, como por ejemplo el caso de Argentina que alcanza solo un 12%.

**Grafico 2. Porcentaje de participación de acuerdo al sexo de la muestra.**



Respecto del nivel académico de los participantes, encontramos que entre los emprendedores con base universitaria están presentes en total un 72,3% lo que confirma lo señalado por otros autores en el sentido que la gran mayoría de las nuevas empresas son iniciadas por emprendedores de base universitaria.

**Grafico 3: Porcentaje de los niveles educativos representados en la muestra.**

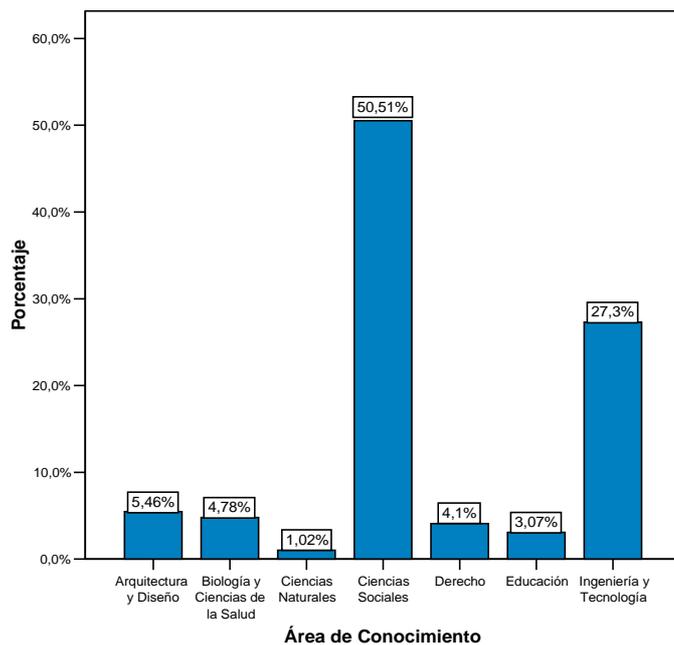


De acuerdo a los datos expuestos, si consideramos solo los egresados universitarios y los cursantes con post-grado, es decir segundo y tercer nivel nos encontramos con un 51,5 % de los cursantes lo que contrasta con un 23,8 % de cursantes en el extremo opuesto, es decir solo con educación básica y bachillerato que sería el nivel menor de educación.

En el tramo medio tenemos los técnicos, que representan un 24,1 % de los entrevistados: sin embargo a nuestro modo de ver, los que necesariamente forman parte del primer segmento son los técnicos superiores universitarios que deben considerarse entre los egresados universitarios y que alcanzan un 20,8%.

Si lo comparamos con los datos referidos por Kantis y otros (2002) en que dan cuenta de “un reciente estudio realizado sobre el proceso de creación y desarrollo de nuevas empresas en algunos países de América Latina, revelo que el 50% de las mas dinámicas son creadas por graduados universitarios y que si se consideran también a aquellos con nivel universitario incompleto, en total suman dos tercios de una muestra de 690 emprendedores”. Podemos concluir que para el caso de Venezuela el potencial de emprendedores de base universitaria es muy alto, ubicándose en un lugar incluso ligeramente superior que el señalado por Kantis para la Argentina y otros países de la región.

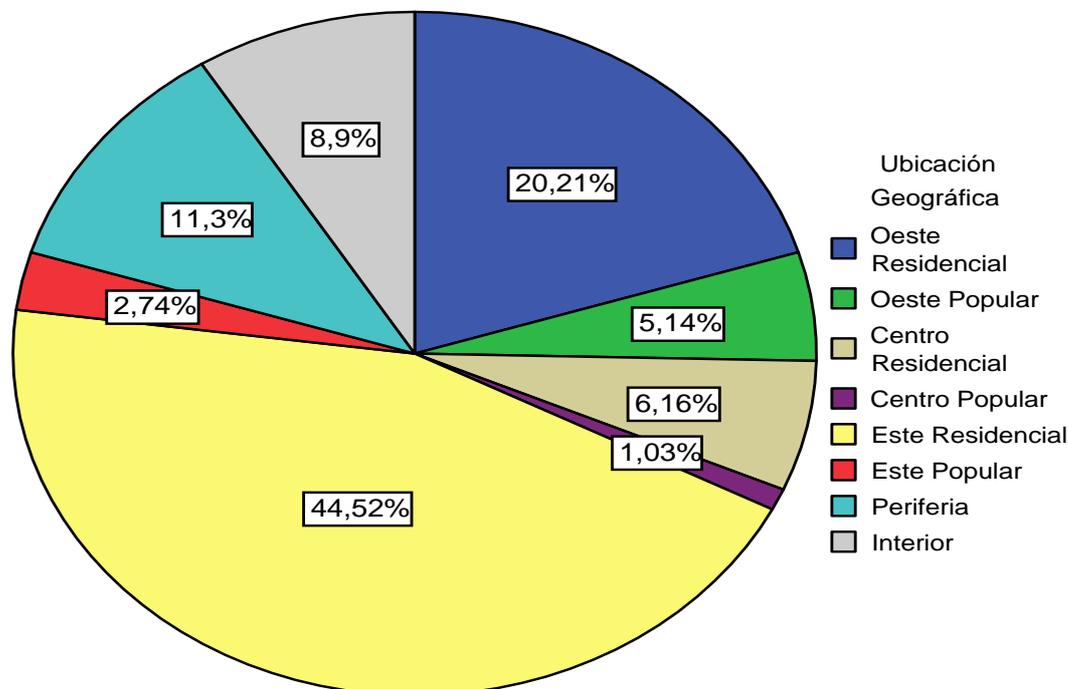
**Grafico 4: Porcentaje de áreas de conocimiento representado en la muestra.**



Respecto de las profesiones de nuestros entrevistados, la gran mayoría provienen de las Ciencias Sociales (50,51%) y son: Economistas, Administradores de Empresa y Contadores, siendo los Ingenieros (27,3 %) seguido de otros profesionales diversos tales como: Arquitectos (5,46), Biología y Ciencias (4,78) Derecho (4,1%) y otros en una representación bastante menor a las mencionadas. Este dato contrasta con los encontrados por Angelelli y Gatto en el caso argentino donde los ingenieros resultan ser la profesión más recurrente en el caso de los emprendedores con base universitaria. (Angelelli y Gatto, Estudio Comparativo sobre Entrepreneurship: América Latina y Asia). Ver grafico numero 4.

Es por esto, que las empresas universitarias iniciadas por egresados, son especialmente importante en los países de la región, ya que la base industrial de nuestros países esta formada por empresas de tipo tradicional, con profesionales también tradicionales y por tanto las empresas formadas por emprendedores de base universitaria hoy pudieran considerarse como mas modernas, mas innovadoras y mas adaptables a los cambios del entorno, dado que la formación de los iniciadores es mas amplia y diversa

**Grafico 6: Ubicación geográfica del área de la residencia.**



2.-Para efectos del gráfico 6 se entiende por periferia a las poblaciones y ciudades pertenecientes a estados vecinos al Distrito Capital que por su cercanía forman parte de su radio directo de influencia, en cambio, se entiende por interior a las poblaciones y ciudades que se ubican en estados más alejados del Distrito Capital. efectos del gráfico 6 se entiende por periferia a las poblaciones y ciudades pertenecientes a estados vecinos al Distrito Capital que por su cercanía forman parte de su radio directo de influencia, en cambio, se entiende por interior a las poblaciones y ciudades que se ubican en estados más alejados del Distrito Capital.

Cuando se hace referencia a sectores residenciales se señala a aquellos lugares de la ciudad que tradicionalmente han sido habitados por los estratos ABC o que al menos se encuentran debidamente urbanizados, los sectores populares son aquellos que tradicionalmente han sido habitados por los estratos DE.

En relación a los datos presentados, que nos permiten conocer la inserción socio-económica, que aparece como resultado de la correlación de las variables lugar de residencia, y los ingresos obtenidos a partir de la empresa, hemos encontrado que aproximadamente un 44,52% proviene del este residencial y recibe unos ingresos de 4.000.000 millones de bolívares mes (-de 2000 US) lo que puede considerarse como clase media profesional. Se puede afirmar así, que aproximadamente el 50% de los cursantes proviene del estrato socio-económico medio y medio-alto y están buscando establecer su iniciativa de negocio desde esta inserción social.

Acerca de los otros estratos conseguimos un 19,2% que proviene de sectores residenciales más populares, como lo son el oeste popular, el oeste residencial

y centro popular así como centro residencial. Ellos tienen un ingreso aproximado de - de 2.000.0000 de bolívares Mes (-de 1000 de US).

Estos datos nos confirman que la extracción social de los emprendedores de base universitaria tiende a ser de un estrato socio-económico más elevado que aquellos que no tienen formación universitaria, pero en todo caso pensamos que es similar a la generación anterior de empresarios con más años en sus empresas. También podemos inferir, como es lógico que así como la participación de los emprendedores sin grado universitario es menor, esto refleja también que hay una participación menor de los grupos de menores ingresos en los sectores universitarios.

Es necesario hacer notar que, la gran parte de nuestros entrevistados pasó por las aulas universitarias, mucho antes que los cursos de desarrollo emprendedor comenzaran a darse en las universidades venezolanas, por lo que la mayoría no ha recibido formación emprendedora. Es por ello que queremos destacar la posibilidad que en los emprendedores de base universitaria, al igual que la generación anterior haya influenciado en su vocación mas bien, el encontrar modelos de rol empresarial, ya sea en su entorno familiar, redes de amigos o conocidos así como jefes laborales que les han permitido inclinarse por la carrera emprendedora mas bien que su propia formación universitaria.

Estos datos nos permiten reflexionar sobre un doble aspecto vinculado al tema:

- los modelos de rol del empresario permiten difundir que el rol de estos actores es real y por tanto alcanzable. Es así como cualquier esfuerzo que las universidades hagan con el fin de que los estudiantes conozcan este modelo, a través de mesas redondas, invitaciones a empresarios estrellas o simplemente por la utilización de estudios de casos, tendrá un efecto multiplicador en lo que se refiere a la difusión positiva del rol empresarial.
- Si consideramos que los sectores de menores ingresos, tienen menor participación en la iniciación de nuevas empresas y que del mismo modo tienen una participación menor en las aulas universitarias, es necesario que las universidades se abran a cursos de extensión, orientados específicamente a los sectores de menor participación.

### **Datos de la Empresa.**

Se trata de una serie de datos que nos hablan sobre los niveles de formalidad y lo que hemos dado en considerar la complejidad de la empresa a través de variables que a nuestro modo de ver la representan.

**En primer lugar presentamos los datos en su análisis descriptivo:**

El primero de los datos se refiere al RIF o *registro de información fiscal*, que nos garantiza que la empresa está inscrita en el sistema fiscal, y el NIT que significa que la empresa es identificable con un *numero de información tributaria*. Ambos elementos nos confirman que la empresa está representada ante la administración tributaria y podemos considerarlo como un elemento que le da a la misma un carácter formal: es así como encontramos que hay entre los emprendedores un 57,68 % de empresas inscritas en el RIF, es decir están formalmente inscritas y registradas.

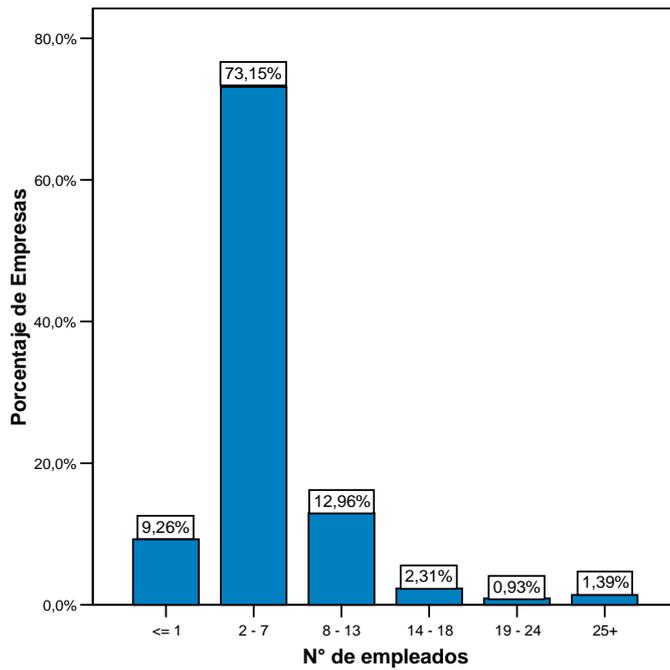
Otro dato del que disponemos se refiere a las actividades económicas a las que se dedican estos empresarios: encontramos que son muy pocos los que se dedican a la manufactura (20,14%) mientras hay un sector bastante amplio que se dedica al sector servicios (78,16%). Nos llama la atención la inexistencia de empresas dedicadas a la exportación, lo que pone de manifiesto la poca tradición que tiene este rubro en el país debido a que hay un monopolio de empresas que se dedican a esta actividad, y lo engorroso de los trámites.

Se puede pensar que la mayor proporción de empresas de servicio, de los empresarios de base universitaria en Caracas, se refiere a que al igual que sus pares europeos, estos emprendedores buscan formar empresas más complejas, en el sentido que utilizan tecnologías, sean más innovadoras es decir que se adaptan a las demandas del contexto, crean empleos más especializados y tienen un mejor desempeño que las empresas que se crean por empresarios sin estudios universitarios (Richter y Schiller, 1994).

Las otras variables que tenemos disponibles son el tiempo de funcionamiento y el número de empleados, que nos dan información sobre la complejidad alcanzada por las iniciativas de negocio que estamos analizando. Estos datos pueden entenderse de la siguiente manera:

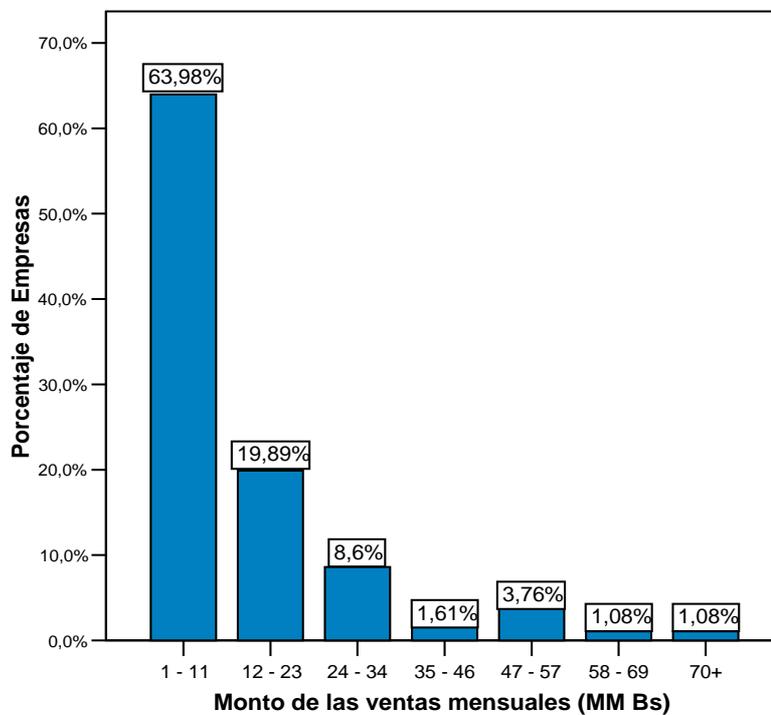
- En primer lugar, se puede pensar que aunque el tramo entre 2-7 empleados es el más alto y representa un 73,15 %, la tendencia es a formar equipos de personas bien preparadas, con roles específicos y muchas veces complementarios.
- Pensamos que las dos condiciones mencionadas, estas empresas son relativamente complejas por el empleo que generan y por la interconexión de los roles.

Grafico 6: Porcentaje de la cantidad de empleados presentes las en empresas.



Por ultimo, el monto aproximado de ventas, nos indica que se trata de empresas que tienen una productividad relativa ya que el mayor porcentaje de las empresas (63,98%) obtiene entre 1-11 millones de Bs. Anual.

**Grafico 9: Volumen de negocios manejado por las empresas.**



Aun cuando el resultado de estos datos nos da una clara visión de los niveles de complejidad de las empresas, tal como esperábamos de acuerdo al fundamento teórico, hemos buscado correlacionar algunas de las variables a fin de conseguir resultados más evidentes sobre la complejidad de estas.

Los resultados obtenidos en las correlaciones sugieren dos agrupaciones de hallazgos interesantes. El primer grupo, se refiere a las variables que arrojaron correlaciones positivas y significativas, cuya magnitud es posible considerar: el segundo grupo en cambio indica que muestran correlaciones prácticamente inexistentes o no significativas, los valores de los indicadores de cada caso se pueden apreciar en el cuadro 1.

### **Cuadro 1**

#### **Índices de correlación entre las variables relativas a las empresas**

Nº de empleados * Monto de las ventas	0,258
Tiempo de funcionamiento * Grado de Formalidad	0,231
Nº de empleados * Grado de Formalidad	-0,17
Monto de las ventas * Grado de Formalidad	-0,062
Monto de las ventas * Tiempo de funcionamiento	0,02

Dentro del primer grupo encontramos que el número de empleados y el monto de las ventas correlacionan con un índice igual a 0,258 significativo. En la misma categoría hallamos el tiempo de funcionamiento y el grado de formalidad correlacionados con un índice igual a 0,231 significativo. Ambas medidas de correlación son significativas, es decir, que con un margen de confianza superior al 95% donde es posible afirmar que sus resultados no dependen del azar o de las condiciones de la muestra<sup>1</sup>.

En el segundo grupo en cambio, al analizar los indicadores de correlación encontramos al número de empleados y la formalidad de las empresas con un Índice de correlación igual a -0,17. El monto de las ventas de las empresas y la formalidad de las empresas con un índice igual a -0,062 y por ultimo el tiempo de funcionamiento de las empresas y el monto de las ventas con un índice igual a 0.02.

Los últimos índices de correlación señalados solo sugieren una cosa, ausencia de correlación. Es posible afirmar entonces que para este grupo de empresas el

---

<sup>1</sup> Es interesante ver que ambas correlaciones son positivas y son superiores a 0,2 pero no llegan a 0,3 esto es indicativo de dos cosas, al ser positiva la correlación se espera que cuando una de las variables aumente su magnitud su par correlacionada aumente también y cuando decrezca una la otra le seguirá, en segundo lugar, la magnitud de las medidas de correlación obtenidas señalan que a pesar de existir la correlación esta no es muy robusta, mas bien, son bastante discretas.

número de empleados no se correlaciona con el grado de formalidad y el monto de ventas y además no correlaciona con el grado de formalidad ni con el tiempo de funcionamiento.

Aparte de los dos grupos señalados, hallamos que el tiempo de funcionamiento de las empresas y el número de empleados poseen correlacionan con un índice igual a 0,185 significativo. Consideramos conveniente separar este resultado del resto porque al señalar una correlación significativa y positiva le separa del segundo grupo pero al indicar un valor de correlación tan bajo también le aparta del primer grupo. La lectura de este indicador sugiere que existe correlación entre ambas variables, sin embargo, es muy sutil.

En conclusión, respecto de los datos sobre las características y funcionamiento de las empresas podemos afirmar que entre los aspectos mas descriptivos, hay una relación mas evidente sobre las expectativas que teníamos a nivel teórico, ya que hay un alto nivel de formalidad en las mismas, (57,16%) predomina el sector servicios en un alto porcentaje (78,16%) y tenemos un numero de empleados que se ubica entre 2-7 empleados (73,15%).

En lo que se refiere a la búsqueda de correlación de las variables y tal como se analizo previamente, se encontraron dos tipos de hallazgos: en el primer tipo encontramos correlaciones positivas cuyos valores son significativos y se refieren a las variables número de empleados y el monto de las ventas. En este mismo grupo encontramos la correlación entre tiempo de funcionamiento y el grado de formalidad.

En cambio hay un segundo tipo de hallazgos donde hay una ausencia de correlación entre las variables número de empleados y formalidad de la empresa y por otra parte, no existe tampoco correlación entre tiempo de funcionamiento y monto de las ventas. Hay un tercer tipo de hallazgo, intermedio entre los dos anteriores que, se refiere a una correlación muy baja entre funcionamiento de la empresa y numero de empleados.

Esto nos esta diciendo que, las empresas que inician emprendedores de base universitaria, están en su mayoría inscritas formalmente ante el sistema fiscal, que en su mayoría corresponden al sector servicios y que un porcentaje muy alto esta ubicada entre 2-7 empleados. Por otra parte podemos afirmar que estas empresas presentan una correlación significativa entre el mayor número de empleados y el monto de ventas, lo que por lo demás resulta lógico ya que mientras mas demanda tenga el servicio mas empleados necesitaran. También que mientras mas tiempo de funcionamiento tienen las empresas presentan mayor grado de formalidad.

Sin embargo no hay una correlación tan evidente entre tiempo de funcionamiento y numero de empleados: y lo es todavía menor entre

formalidad y número de empleados y monto de ventas y formalidad. Estos últimos datos nos muestran que hay una gran diversidad de empresas formadas por emprendedores de base universitaria y uno de los factores en que más varía, sería el número de empleados y el monto de ventas. Con esto queremos decir que no encontramos un tipo único de empresa formado por estos emprendedores, sino que mas bien estas suelen ser diversas en relación a la formalidad, numero de empleados y monto de ventas, lo que no nos permite afirmar con los datos que tenemos que se trate de empresas complejas, aunque no sabemos si se tratan iniciativas de base tecnológica.

En cambio podemos afirmar que resulta imprescindible profundizar estos aspectos en una nueva investigación.

### **Factores de Motivación para asistir al Taller de Iniciación Empresarial.**

Esta es la única pregunta abierta que tiene el cuestionario, por lo que hemos examinado la amplia gama de las respuestas buscando información, que nos permita conocer que causa llevo al empresario a asistir al taller.

En la hoja de respuestas al principio se le dan al entrevistado tres alternativas en relación a su interés por participar en el taller: información, formación y asesoría.

Encontramos que los emprendedores encuentran como factor menos interesante la información, mientras que la formación resulta ser el aspecto más importante. Sin embargo, la necesidad de asesorías resulta ser un factor de motivación interesante.

En relación a las respuestas, hemos tomado las que abarcan una amplia gama de respuestas y van de lo más general a lo más específico:

Entre las más generales tenemos:

“Formarme como Empresario” Carvel 43 años

“Asesoría para el crecimiento y fortalecimiento de la empresa y para crear una cadena de tiendas” Yazaida 50 años.

“Asesoría para poder ampliarnos y lograr la completa satisfacción de nuestros clientes ofreciendo un servicio completo e integral en la venta de competidores”Karel 40 años.

“Interés para conseguir las herramientas de crecimiento de las empresas para montar una tienda y ganar mas mercado”.Irving 28 años

“En búsqueda de orientación para focalizar el desempeño, entender el manejo de un negocio y organizarme en la actividad de servicios profesionales”. Armando 45 años.

Podemos decir que además de las asesorías por crecimiento y fortalecimiento de la empresa, los otros temas de interés en cuanto a formación se refieren al posicionamiento competitivo del entorno, lectura del mercado, entorno legal,

fiscal, jurídico y por ultimo otra asesoria importante se refiere a información de créditos.

También respecto de la formación, hay una serie de aspectos vinculados específicamente con el acceso a los conocimientos que se refieren a planificación de actividades de la empresa, gestión y coordinación de las actividades, control de costos, contabilidad y aspectos financieros en general.

Hay como una segunda serie de demandas que tienen que ver mas con habilidades y destrezas como lo son: comunicación con los clientes, negociación, detección de fallas o debilidades de la empresa y superar dificultades con clientes no satisfechos.

En ambos niveles los empresarios quieren aprender en base a experiencias reales, lo que pone de manifiesto el carácter práctico de estas personas, que ven la posibilidad de aprender siempre vinculado a temas concretos y específicos.

### **Conclusiones:**

Como resultado del análisis se puede afirmar que:

- El emprendedor de base universitaria tiene un perfil definido, y las empresas que inician, aun cuando son diversas se caracterizan por una serie de elementos como el sector servicios a las que predominantemente se adscriben, y su reducido numero de empleados, que las hace distintivas con respecto a las que inician otros emprendedores.
- Los emprendedores a los que entrevistamos no recibieron formación emprendedora en las universidades |en que estudiaron. Por esta y otras razones están muy interesados en recibir formación práctica para mantener y hacer crecer su empresa.
- Nuestros emprendedores reconocen una serie de necesidades de formación: por una parte les hacen falta conocimientos específicos tanto en el área de finanzas como de mercadeo. Por otra parte buscan desarrollar competencias como gestión, negociación y comunicación para mejorar como empresarios.

**En general resulta evidente que estos empresarios no recibieron la formación que necesitaban como estímulo a su elección de ser empresario. Este aspecto debe ser considerado por el sistema educativo a fin de adaptar la formación de este perfil de egresados que cada vez mas encontraran en la creación de sus empresas el campo de aplicación de los conocimientos adquiridos en la universidad.**

## BIBLIOGRAFIA:

Fillion, Louis Jacques: "Realiser son projet d'entreprise" Fondation de la entrepreneurship. Montreal 1998.

Flores, F y Gray, J: "El trabajo en el ocaso de las carreras"  
<http://www.nexos.com.mx/internos7agosto007wired3a.asp>

Colombo, M y Delmastro, M (2001); "Technology-Based Entrepreneurs: ¿does internet makes difference? Small Business, Vol16, N3, 177-190.

Kantis, H Ishida, M y Komori, M (2002)"Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el este de Asia". BID. Departamento de Desarrollo sostenible. División de micros, pequeñas y medianas empresas.

Kantis, H Angelelli, P y Gatto, F (y supervivencia? Trabajo presentado en la V Reunión Pyme, MERCOSUR.

Kirzner, I La función del empresario y el desarrollo económico.  
<http://www.cees.org.gt/html7topicos/textos/Tepic-298.htm>

Postigo S, Kantis, H Federico, Juan Tamboríni, Fernanda: "El surgimiento de emprendedores de base universitaria: ¿Evidencias Empíricas para el caso Argentino?".

Lamolla, Laura (2002) La capacidad de emprender y el rol de los emprendedores en el desarrollo. A propósito de la lectura de "Disclosing New Worlds"  
<http://www.iigov.org/revista/re10>.

Rearte, A y Liseras, N (2001) Evolución del proceso de gestación empresarial". Trabajo presentado en la VI Reunión PyMes MERCOSUR, Rafaela.

Richter, J y Schiller, R (1994)"Hochschulabsolventen als Existenzgründer". Citado por Luthje, C y Franke, N (2000)"Fostering entrepreneurship Through university education and training". Lessons from MIT. Trabajo presentado en la segunda conferencia anual de la European Academy of Management. Suecia.

Santos, M. (1997) Los economistas y la Empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico. Madrid, Alianza Economía, 1997, 339.

Varela, R (1991); Innovación Empresarial: Un nuevo enfoque de desarrollo. Cali. Colombia. ICESI.

## **CARACTERIZACIÓN DE LA MUESTRA OBTENIDA DE LA POBLACIÓN ATENDIDA EN EL PROGRAMA DE INICIACIÓN EMPRESARIAL DEL BBVA BANCO PROVINCIAL**

La población inicial consta de 517 participantes que poseen empresa. De estos se extrajo solo a aquellos que tuviesen estudios universitarios completados. Esto arrojó un número de personas igual a 293 personas, es decir, 56,67% de la población inicial.

Dicha muestra presenta las siguientes características:

### **Gráfico 1: Organización por edades de la muestra**

Para caracterizar mejor la edad de los participantes del estudio se procedió a calcular los descriptivos de la muestra con los 283 que respondieron el campo correspondiente a la edad. Los resultados son visibles en el cuadro 1

#### **Cuadro 1**

**Estadísticos descriptivos de la edad de los participantes**

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.	Varianza
Edad	283	19	64	39,90	10,113	102,274
N válido (según lista)	283					

### **Gráfico 5: Distribución de las ideas de negocio de acuerdo al sector económico**

Gráfico 6 Ubicación geográfica de la residencia de los emprendedores.

.Cuadro 2

Correlación entre el número de empleados y el monto de las ventas de las empresas

**Correlaciones**

		N° de empleados	Monto de las ventas mensual (MM Bs.)
N° de empleados	Correlación de Pearson	1	,258**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	216	176
Monto de las ventas mensual (MM Bs.)	Correlación de Pearson	,258**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	176	197

\*\* - La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

El cuadro 2 muestra como el número de empleados está débilmente correlacionado con el monto de las ventas mensuales de las empresas. La correlación es positiva con un índice igual a 0,258 significativo al 0,01.

**Cuadro 3**

Correlación entre el número de empleados y la formalidad de las empresas

**Correlaciones**

			Posee RIF	N° de empleados
Rho de Spearman	Posee RIF	Coefficiente de correlación	1,000	-,017
		Sig. (bilateral)	.	,801
		N	293	216
	N° de empleados	Coefficiente de correlación	-,017	1,000
		Sig. (bilateral)	,801	.
		N	216	216

El cuadro 3 muestra como el número de empleados carece de correlación con la formalidad de las empresas. El índice es igual a -0,017 y además no es significativo.

**Cuadro 4**

Correlación entre el monto de las ventas de las empresas y la formalidad de las mismas

**Correlaciones**

			Monto de las ventas mensual (MM Bs.)	Posee RIF
Tau_b de Kendall	Monto de las ventas mensual (MM Bs.)	Coefficiente de correlación	1,000	-,062
		Sig. (bilateral)	.	,301
		N	197	197
	Posee RIF	Coefficiente de correlación	-,062	1,000
		Sig. (bilateral)	,301	.
		N	197	293
Rho de Spearman	Monto de las ventas mensual (MM Bs.)	Coefficiente de correlación	1,000	-,074
		Sig. (bilateral)	.	,302
		N	197	197
	Posee RIF	Coefficiente de correlación	-,074	1,000
		Sig. (bilateral)	,302	.
		N	197	293

El cuadro 4 muestra cómo el monto de las ventas de las empresas no se correlaciona con el grado de formalidad de las mismas.

El índice Tau\_b es igual a -0,062 y el índice Rho es igual a -0,074, ambos señalan la ausencia de correlación entre ambas variables.

**Cuadro 5**

Correlación entre el tiempo de funcionamiento y la formalidad de las empresas

**Correlaciones**

			Tiempo de funcionamiento (AÑOS)	Posee RIF
Rho de Spearman	Tiempo de funcionamiento (AÑOS)	Coefficiente de correlación	1,000	,231**
		Sig. (bilateral)	.	,006
		N	138	138
	Posee RIF	Coefficiente de correlación	,231**	1,000
		Sig. (bilateral)	,006	.
		N	138	293

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

El cuadro 5 muestra cómo entre el tiempo de funcionamiento y la formalidad de las empresas mantienen una débil correlación positiva igual a 0,231 significativo al 0,01.

**Cuadro 6**

Correlación entre el tiempo de funcionamiento de las empresas y el número de empleados que poseen

**Correlaciones**

		Tiempo de funcionamiento (AÑOS)	N° de empleados
Tiempo de funcionamiento (AÑOS)	Correlación de Pearson	1	,185*
	Sig. (bilateral)		,045
	N	138	119
N° de empleados	Correlación de Pearson	,185*	1
	Sig. (bilateral)	,045	
	N	119	216

\*. La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

El cuadro 6 muestra como existe una débil correlación positiva entre el tiempo de funcionamiento de las empresas y el número de empleados que poseen. la correlación es igual a 0,185 significativa a un 0,05.

**Cuadro 7**

Correlación entre el tiempo de funcionamiento de las empresas y el monto de las ventas.

**Correlaciones**

		Tiempo de funcionamiento (AÑOS)	Monto de las ventas mensual (MM Bs.)
Tiempo de funcionamiento (AÑOS)	Correlación de Pearson	1	,020
	Sig. (bilateral)		,834
	N	138	111
Monto de las ventas mensual (MM Bs.)	Correlación de Pearson	,020	1
	Sig. (bilateral)	,834	
	N	111	197

El cuadro 7 muestra la ausencia de correlación entre el tiempo de funcionamiento y el monto de las ventas mensuales de las empresas de la muestra. el índice Rho es igual a un exiguo 0,020 no significativo.

