



ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRENDEDOR EN PROCESO DE INCUBACIÓN Y NO INCUBADOS

RESUMEN

Este artículo analiza e identifica a un empresario exitoso a partir de las características del emprendedor que realizó el proceso de incubación en comparación con las características de aquellos que actúan de manera individual. Por otro lado, basándose en información secundaria y en un estudio empírico, este trabajo pretende contrastar, según estudios de diferentes autores, cómo un emprendedor contribuye al desarrollo de las regiones desde el punto de vista de identificación de oportunidad y cuál es el tipo de emprendedor que surge bajo el contexto de incubación frente al que surge por iniciativa propia.

En definitiva, este estudio explora cuál de estos tipos de emprendedores contribuyen de manera más efectiva a los procesos de transformación productiva.

A través de la comparación de estudios realizados en diversos países y el resultado de un estudio sobre competitividad de las PYMES y un estudio de caso en Parquesoft, en Santiago de Cali y el Viejo Caldas, se pretende contribuir al conocimiento del emprendimiento como motor de desarrollo económico y social.



Palabras clave: Emprendedor, Incubadora, Incubar, Oportunidades, Emprendimiento.

Keywords: Entrepreneur, Incubator, Opportunities, Entrepreneurship.

ANALYSIS OF THE CHARACTERISTICS OF AN ENTREPRENEUR IN INCUBATION PROCESS AND NON INCUBATED

ABSTRACT

This article first, analyzes and identifies a successful entrepreneur from the characteristics of the entrepreneur who made the incubation process and those acting individually. On the other hand, secondary data and an empirical study of this paper intends to contrast according to studies by different authors how an entrepreneur contributes to the development of the regions from the point of view of identifying opportunity and what is the type of entrepreneur who arises in the context of incubation and on their own initiative.

In short, this study explores which of these types of entrepreneurs contribute more effectively to the transformation processes in the context.

Through the comparison of studies conducted in various countries and the results of a study on competitiveness of SMEs and a case study in Parquesoft in Santiago de Cali and Old Caldas, is to contribute to the knowledge of entrepreneurship as an engine of economic development and social.

INTRODUCCIÓN

Según GEM (2010), se evidenciaron cambios notables en la composición de la actividad empresarial en Colombia. Se observó una disminución de 1,76% en la *Total Entrepreneurial Activity* (TEA) con respecto a 2009. En cuanto a la composición de la TEA, se presenta una disminución de la tasa de emprendedores nacientes (que pasó de 15% a 8,6%); sin embargo, la tasa de nuevos empresarios muestra un aumento de 4% con respecto a 2009, lo cual implica una mejora en las condiciones para la sostenibilidad de las nuevas empresas en el largo plazo. Con respecto a la motivación para crear empresa, la identificación de una oportunidad de negocio es la principal: 58,8%, seguida de la necesidad de generar ingresos: 39,6%. Tal y como sugiere la evidencia empírica, los emprendimientos motivados por la oportunidad resultan ser sostenibles en el largo plazo; así, una mayor proporción de estos puede estar asociada con el aumento de la tasa de nuevas empresas en el largo plazo. Lo que hace suponer que las políticas de transformación productiva estén generando resultados no muy alentadores de acuerdo con las expectativas del gobierno

* Doctor de la Universidad de Sevilla, Director de la unidad de emprendimiento USC, Miembro Faedpyme coordinador USC, Coordinador investigación Intenalco y profesor investigador de la Universidad Santiago de Cali. Correo-e: sbravo@usc.edu.co.

Recibido: 26 de noviembre de 2012, aceptado: 20 de marzo de 2013.

entendiendo además que el tipo de emprendedor juega un papel importante en el desarrollo empresarial.

Los logros alcanzados por las incubadoras de empresas en Colombia han contribuido al desarrollo social y económico del país (Peña-Vinces *et al.*, 2011), los emprendedores que montan un negocio por necesidad o por una oportunidad identificada también lo hacen.

Este artículo se encuentra organizado en cinco secciones: en la primera se realiza una breve revisión de la literatura sobre fundamentos teóricos de emprendimiento; en la segunda parte a la metodología; en la tercera se realiza un análisis empírico; en la cuarta, se obtienen las conclusiones e implicaciones en la actividad empresarial, y, finalmente, se presentan las limitaciones y las futuras líneas de investigación.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS

El término emprendimiento está relacionado con la palabra emprendedor, definida como aquella persona que asume riesgos y afronta situaciones de incertidumbre a fin de conseguir sus metas. Se denomina así a quien identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerlos en marcha. Los economistas describen al emprendedor como persona que eligió el autoempleo como una alternativa al desempleo (Casson, 2009). Mientras que Chen *et al.* (1998) muestran a los emprendedores como los fundadores que gestionan un nuevo proyecto empresarial para cumplir una serie de demandas relacionadas con sus roles de innovador, gerente ejecutivo, asumidor de riesgos y constructor de relaciones. Por otro lado, Barringer (2005) identificó que las características del emprendedor afectan a las políticas comerciales, a los atributos de la empresa y a las buenas prácticas en recursos humanos, lo que afecta el rendimiento de la empresa. En

esta dirección, el emprendedor debe destacar por la confianza en sí mismo, de tal manera que pueda actuar según sus opiniones y desafiar la incertidumbre de su entorno. Davidsson (1991) considera que el éxito del emprendedor depende de la oportunidad, la necesidad y la capacidad, así como de su voluntad de ser empresario. Existen emprendedores con muy diversas características: unos académicamente competentes, otros sin estudios universitarios pero con experiencia en ciertas actividades adquiridas en trabajos anteriores, y otros que han quedado sin empleo, e impulsados por su necesidad de salir de esa situación, desarrollan iniciativas de negocios y pueden llegar a tener éxito como empresarios (Smith, 1967). Los emprendedores se convierten en actores claves del desarrollo económico. Por esta razón, los gobernantes buscan estrategias que faciliten y favorezcan las iniciativas empresariales. Y las incubadoras de empresas han venido desempeñando un rol importante como instrumento catalizador del espíritu empresarial, por ser cuna de emprendedores dotados de cualidades de liderazgo, capaces de poner en marcha proyectos de gran impacto económico y social (Aerts *et al.*, 2007).

Las incubadoras de empresas tienen el objetivo de animar a las iniciativas empresariales y de apoyar a las empresas nuevas en el desarrollo de productos innovadores (Aernoudt, 2004). Los emprendedores que crean empresas tendrán debilidades, pero también fortalezas, y es ahí, en potenciar esas fortalezas y corregir las debilidades, donde se deberán enfocar los objetivos de las incubadoras (Robbins y Decenzo, 1996).

Para entender mejor el concepto de emprendimiento, es definido como el desarrollo de proyectos que persiguen fines económicos, políticos o sociales y, en este sentido, se deberán destacar características a individuos con capacidades emprendedoras. Las incubadoras de empresas se entienden como entidades im-

pulsoras del emprendimiento, que han de tener en cuenta las características de los distintos tipos de emprendedores.

METODOLOGÍA

Para este análisis se ha utilizado el estudio secundario como tipo de investigación (Yin, 1994). Esta metodología es imprescindible en las primeras etapas de la comprensión de un fenómeno (Cepeda, 2003). Los estudios basados en casos son habituales en investigaciones exploratorias, sobre todo, en entornos y organizaciones complejas y, generalmente, son empleados por investigadores de Administración de Empresas (ídem). El análisis exploratorio se centró en literatura de la tipología dada por investigadores a partir de resultados obtenidos de sus investigaciones y en el análisis empírico resultado de un estudio de caso, sobre emprendedores amparados en unas incubadoras de empresas y una muestra de emprendedores no cobijados bajo modelos de incubación.

CARACTERÍSTICAS Y TIPOS DE EMPRENDEDORES Y ALGUNOS RESULTADOS DE ESTUDIOS

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

El emprendimiento juega un papel importante en la iniciativa empresarial, puesto que ésta ha requerido de la actitud emprendedora¹ de los diferentes individuos que participan en ella, quienes poseen rasgos psicológicos y su comportamiento viene condicionado por otros factores de naturaleza externa (Robbins y Decenzo, 1996). En consecuencia, para que las incubadoras de empresas cumplan con eficacia su función es fundamental contar con individuos emprendedores dotados con esas características que definen los buenos emprendedores. Las in-

vestigaciones han proporcionado contribuciones notables en este tema. Así, Davidsson (1991) y Wood *et al.* (1991), en un estudio empírico en el que se entrevistaron a 2.994 personas descubrieron dos tipos de emprendedores: por un lado, un emprendedor oportunista y motivado por el aspecto financiero y crecimiento de la empresa y, por otro lado, un emprendedor artesano que busca independencia y se enfoca a actividades de interés personal. Además, Bull y Willard (1993) concluyen que el emprendedor se caracteriza por ser una persona capaz de realizar tareas combinadas, impulsadas por la motivación y la expectativa de obtener ganancias personales. En Suecia, con una muestra de 540 empresarios, el estudio de Tiessen (1997) muestra que el crecimiento de una empresa depende de la capacidad, la oportunidad, la necesidad, las características individuales y la posibilidad de establecer relaciones sociales. El individualismo y el colectivismo contribuyen al desarrollo económico, como también a la innovación, la flexibilidad y la movilidad de recursos a través de la iniciativa empresarial (Tiessen, 1997).

Otros investigadores (Sagie y Lizur, 1999) demuestran, en Holanda, en un análisis sobre una muestra de 285 estudiantes de la Facultad de Economía y Empresariales, que la orientación emprendedora se asocia con la actitud a solucionar problemas, al desafío de la incertidumbre y a la necesidad de logro. Por su parte, Kjellman y Ehrsten (2005), en un análisis conceptual, consideran que la iniciativa empresarial debe formar parte de los planes de estudio, haciendo énfasis especial en el entrenamiento social e intuitivo. Wiklund *et al.* (2007) descubren que el crecimiento empresarial está relacionado con el individuo, la empresa y el entorno.

Jintong *et al.* (2008), con su estudio sobre una muestra de 1.261 empresarios, concluyen que los estilos de carácter distintivo (estilos atribucionales) (Robbins y Decenzo, 1996) para

asumir retos, desempeñan un papel fundamental en el comportamiento de los empresarios. En Nueva Zelanda, otra investigación con una muestra de 932 empresarios puso de manifiesto un deseo de crecimiento empresarial controlado (Kirkwood, 2009). El empresario es el rostro humano de la economía; en el mercado se establecen relaciones continuas y éstas fomentan la innovación, y esas relaciones se fundamentan en la figura del empresario (Casson, 2009). Sin la actividad del empresario, no se producirán innovaciones en el mercado y si no hay innovación, las ventas se estancarán o reducirán, por lo que las relaciones basadas en el empresario se hacen absolutamente necesarias.

La presencia de empresarios constituye actualmente la base de la economía, por eso el fomento del espíritu empresarial es de vital importancia y la consideración de los rasgos de personalidad de los emprendedores constituye un factor básico en las iniciativas de promoción y desarrollo de ese espíritu (Zhao *et al.*, 2010). El siguiente cuadro muestra la caracterización del tipo de emprendedores encontrados mediante un meta-análisis comparando varios estudios sobre el tipo de emprendedor, características y su relación con las incubadoras de empresas.

TIPO DE EMPRENDEDORES Y SU CARACTERIZACIÓN

Articulando los planteamientos anteriores y un estudio de caso realizado en Colombia en relación con el tipo de emprendedor que puede llegar a una incubadora de empresas es de orientación al conocimiento y la innovación, como lo confirman Sarah y Cooper (2008), quienes afirman que estos permanecen a la vanguardia de las tecnologías según las conclusiones de uno de sus estudios. No obstante, esta reflexión se relaciona con los planteamientos de Aerts *et al.*, (2007), quienes determinan que los emprendedores no deben sentir temor al

pertenecer a las incubadoras puesto que estas son generadoras de valor agregado y coinciden con Sarah y Cooper (*idem*) con respecto a la innovación; en el estudio que se realizó en Parquesoft se constató el deseo de ser innovadores dando respuesta a los mercados, siendo relevante el nivel educativo como se demuestra en el siguiente apartado.

Nivel educativo del gerente. En este estudio se les indagó por la formación académica del gerente, a lo cual mencionaron que el 10% tienen estudios técnicos, mientras que el 55% cuentan con una formación profesional y un 31% han realizado un postgrado. En conclusión, los gerentes de estas compañías especializadas en tecnología, tienen una mayor formación académica, un 86% con formación profesional y otros gerentes con estudios más avanzados como posgrados, lo que permite interpretar que entre más específico sea el sector mayor deberá ser la formación académica de sus gerentes. Kjellman y Ehrsten (2005) consideran que la iniciativa empresarial debe formar parte de los planes de estudio, haciendo énfasis especial en el entrenamiento social e intuitivo en este caso la orientación del emprendedor tiende a *la investigación y a la innovación tecnológica*. Por otro lado, en un estudio para medir el nivel de competitividad de las PYMES se les preguntó a 85 empresarios que no estaban en un contexto similar y se comparó que tan solo el 12% de los empresarios encuestados tiene un nivel de posgrado. El 35% de ellos es profesional, el 39% es bachiller y/o técnico y el 14% restante es tecnólogo, mostrando una variación entre un contexto y el otro, lo que indica que el tipo de emprendedor incubado puede llegar a tener mejores resultados competitivos que los que no lo están; no obstante, en este estudio se tuvo en cuenta el tipo de empresa que este emprendedor prefiere tener y arrojó los siguientes resultados en relación con las preguntas que permitieron ubicarlos en un tipo de emprendedor: el 36% mantiene una base relativamente estable de

Tabla 1. Meta –análisis emprendimiento e incubadoras de empresas

Autores	Naturaleza de Trabajo	Tipo de emprendedores	Objetivos	Bases Teóricas	Contexto y Muestra de estudio	Metodología	Conclusiones
Kirkwood (2009)	Teórica y empírica	Orientados al control	Percepción del empresario frente al crecimiento de su empresa	Teoría de crecimiento	Nueva Zelanda 932 empresarios	Análisis cualitativo y cuantitativo Cuestionarios	- Deseo de un crecimiento empresarial controlado. - Los empresarios son el rostro humano de la economía de mercado. - La iniciativa del individuo establece relaciones continuas con el mercado - Las relaciones fomentan la Innovación.
Casson (2009)	Teórica	Como fundador gerente propietario	Esbozar Teoría en Iniciativa Empresarial	Teoría de los Negocios y la Historia Económica	Implícita	Análisis Conceptual	- La personalidad, elemento importante en el espíritu empresarial factor positivo en la economía. - Fracaso de un empresario puede afectar la economía. Se debe fomentar el espíritu empresarial.
Zhao et al. (2010)	Teórica	Gerente ejecutivo innovador de relaciones	Evaluar el papel de la personalidad en el proceso empresarial	Teoría de la personalidad	Implícita	Análisis Conceptual Meta análisis	- Los emprendedores no deben sentir temor al pertenecer a las incubadoras puesto que son generadoras de valor agregado. - Una incubadora es un instrumento poderoso y el sector merece una atención considerable para asegurar su solidez y capacidad competitiva.
Aerts et al. (2007)	Evidencia empírica	Orientados a la Innovación	Evaluación del perfil de incubadoras de empresas en Europa	Teoría económica	Europa 654 incubadoras 581 organizaciones	Estadística descriptiva Cuestionarios	- Comunidades innovadoras de alta tecnología no se casan solo para las organizaciones en la vanguardia del desarrollo de la tecnología, sino también los entornos favorables para aprovechar oportunidades emergentes.
Sarah y Cooper (2008)	Evidencia empírica	Orientado al conocimiento e Innovación	Definir cómo el entorno en el que operan las empresas analizadas ha influido en el desarrollo del conocimiento y la experiencia de los individuos.	Teoría económica	Aberdeen, Escocia, y Ottawa, Canadá, en 31 empresas	Método comparativo Cuestionarios Entrevistas semiestructuradas	- Comunidades innovadoras de alta tecnología no se casan solo para las organizaciones en la vanguardia del desarrollo de la tecnología, sino también los entornos favorables para aprovechar oportunidades emergentes.

productos/servicios y mercados, mientras que al mismo tiempo desarrolla y forma selectivamente nuevos productos/servicios y mercados tratando de imitar a las empresas que ya lo desarrollaron y tuvieron éxito. Este resultado es consecuente con el tipo de emprendedor de Casson (2009), quien lo identifica en su estudio como fundador gerente propietario y afirma que los empresarios son el rostro humano de la economía de mercado. Establecen relaciones continuas con el mercado y fomentan la Innovación.

El 31% de estas empresas manifiestan que ofrecen un conjunto relativamente estable de productos/servicios para un mercado relativamente estable y no están interesadas en las modificaciones, sino que se concentran en la mejora continua del trabajo dentro de su campo de actuación. Este es un tipo de emprendedor orientado al control consecuente con Kirkwood (2009), quien concluye que este tipo de emprendedor desea un crecimiento empresarial controlado. El 21% en cierta forma suele realizar cambios y mejoras en los productos/servicios y mercados con relativa frecuencia tratando de ser la primera en desarrollar nuevos productos/servicios, aun con el riesgo de que estas innovaciones no tengan éxito. Se asemeja al emprendedor de Zhao *et al.* (2010): como Gerente ejecutivo innovador de relaciones, su personalidad es un elemento importante en el espíritu empresarial y el empresario es un factor positivo en la economía pero el fracaso puede afectar la economía. El 12% restante actualmente no cuenta con un área de producto-mercado duradera y estable, actúa forzada por las presiones del entorno y de la competencia, factor muy poco alentador a nivel de las organizaciones; este emprendedor se identifica con las afirmaciones que hacen La fuente y Salas (1989) del emprendedor de tipo artesanal motivado por la naturaleza del trabajo, que busca independencia y desafíos aunque posee poca educación y experiencia.

CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

Como lo indica la literatura, el emprendedor juega un papel importante en el desarrollo empresarial al crear empresas y contribuir con la configuración socioeconómica de las regiones, dotado de características, aspiraciones e ideales que lo impulsan a identificar opciones, sueños y la necesidad de ser independiente en función de generar proyectos por un bienestar familiar o individual convirtiéndose en actor principal en la economía y desarrollo productivo.

Las incubadoras de empresas son instituciones que albergan emprendedores, juegan un papel importante en la competitividad empresarial; en ellas se encuentra apoyo en procesos de sostenibilidad. El emprendedor, dependiendo del contexto en que se encuentre, puede desarrollar habilidades determinando su tipo.

La variedad que se da en el tipo de emprendedor puede influir en el desarrollo y crecimiento de emprendimientos.

No cabe duda de que los emprendedores son el rostro de la economía de un país.

Por otro lado, los emprendedores se enfrentan a situaciones complejas, como la falta de inversión en programas de capacitación para el empleo, la falta de iniciativa para llevar a cabo sus ideas de negocio y la poca información ofrecida por parte de las entidades encargadas de asesorar y prestar los recursos financieros.

Sin embargo, las incubadoras de empresas con sus servicios han logrado reducir estas situaciones con las siguientes ventajas:

- Convierten ideas de negocio en negocios reales.
- Mejoran los niveles de competitividad de las empresas.
- Crean empresas innovadoras como resultado de actividades de promoción empresarial en las universidades.
- Logran la participación del Estado (gobierno), universidades y empresas con

mejoras en los procesos de investigación y desarrollo que proporcionan mayores niveles de competitividad de las empresas, para la generación de nuevos productos.

- Los índices de fracaso de empresas establecidas en incubadoras de empresas se reducen cuando se pertenece a una de ellas.
- Promocionan estrategias de cooperación con la finalidad de desarrollar la iniciativa empresarial.
- Consiguen un espacio flexible a costes subsidiados, así como la posibilidad real de obtener servicios para su gestión administrativa.
- Consiguen múltiples recursos, tanto a nivel económico como de capacitación, otorgados por el gobierno y algunas entidades particulares creadas con el fin de apoyar a las nuevas empresas.
- Promueven el crecimiento económico brindando mayores oportunidades de acceso a recursos a los más pobres para que constituyan sus propias empresas.

En cuanto a las implicaciones de gestión, se puede concluir que los empresarios han contribuido con la competitividad empresarial, generando de esta manera nuevos empleos, lo que ha dado como resultado una mejora en el sistema de desarrollo socioeconómico regional.

Los estudios son las principales evidencias de la manera como estos tipos de emprendedores son un impacto en el crecimiento empresarial.

En relación con las futuras líneas de investigación, se propone la evaluación de las características emprendedoras con escala de Likert para identificar factores más específicos en función de la actividad emprendedora en el tiempo, para ver si en el futuro mantienen su protagonismo en las regiones como los actores generadores de desarrollo regional.

REFERENCIAS

Aernoudt, R. (2004). "Incubators: Tool for Entrepreneurship", en *Small Business Economics*, 23, 127–135.

Aerts, K.; P. Matthyssens y K. Vandenbempt (2007). "Critical role and screening practices of European business incubators", en *Technovation* 27, 254–267.

Bull, I. y G.E. Willard (1993). "Towards a theory of entrepreneurship", en *Journal of Business Venturing*, 8, 183-195.

Barringer, B.R.; F.F. Jones y D.O. Neubaum (2005). "A quantitative content analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders", en *Journal of Business Venturing*, 20(5), 663–687.

Casson, M. (2009). *Entrepreneurship: theory, institutions and history*.

Cepeda, G.A. (2003). *Gestión del conocimiento, capacidades diferenciales y ventaja competitiva: análisis de sus relaciones*. Tesis doctoral publicada en la Universidad de Sevilla. *Studies* 24(4): 535–556.

Chen, Grene y Crick (1998). "Does Entrepreneurial self – efficacy distinguish entrepreneurs from managers", en *Journal of Business Venturing*, 13, 295–316.

Cooper, S. y J. Park (2008). "The Impact of 'Incubator' Organizations on Opportunity Recognition and Technology Innovation in New, Entrepreneurial High-technology Ventures", en *International Small Business Journal*, 26, 27.

Davidsson, P. (1991). "Continued entrepreneurship: ability, need and opportunity as determinants of small firm growth", en *Journal of Business Venturing*, 6, 405-429.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2010). *GEM Global Reports*. Bogotá: Legis S.A.

Kirkwood, J. (2009). *Growing small Service firms Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16 (3), 485-503.

Kjellman, A. y M. Ehrsten (2005). "A theory of homo entrepreneurus, the emergence of entre-

preneurial Economics Research on Technological Innovation", en *Management and Policy*, 9, 211–232.

Peña-Vinces, J.; S. Bravo; F.A. Álvarez y D.A. Pineda (2011). "Análisis de las características de las incubadoras de empresas en Colombia: un estudio de casos", en *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 16(30), 1-17.

Robbins, S. y D. De Cenzo (1996). *Fundamentos de Administración: Conceptos y Aplicaciones*. México: Prentice hall Hispanoamericana.

Sagie, A. y E. Dov (1999). "Achievement motive and entrepreneurial orientation: a structural analysis", en *Journal of Organizational Behavior* J, 20, 375-387.

Tang, J.; Z. Tang y F. Lohrke (2008). "Developing an entrepreneurial typology: the roles of entrepreneurial alertness and attributional style", en *International Entrepreneurship Management*, 4, 273–294.

Tiessen, J. (1997). "Collectivism and entrepreneurship: a framework for international comparative research", en *Journal of Business Venturing*, 12, 367-3840.

Yin, R.K. (1994). *Case study research: Design and methods* (2nd Ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.

Woo, C.; A. Cooper y W. Dunkelberg (1991). "The development and interpretation of entrepreneurial Typologird", en *Journal of Business Venturing*, 6, 93-1.140.

Wiklund, J.; H. Patzelt y D. Shepherd (2009). "Building an integrative model of small business growth", en *Small Business Economics*, 32, 351–374.

Zhao, Seibert y Lumpkin, Zhao (2010). "The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance: A Meta-Analytic", en *Review Journal of Management*, 36, 381-404.