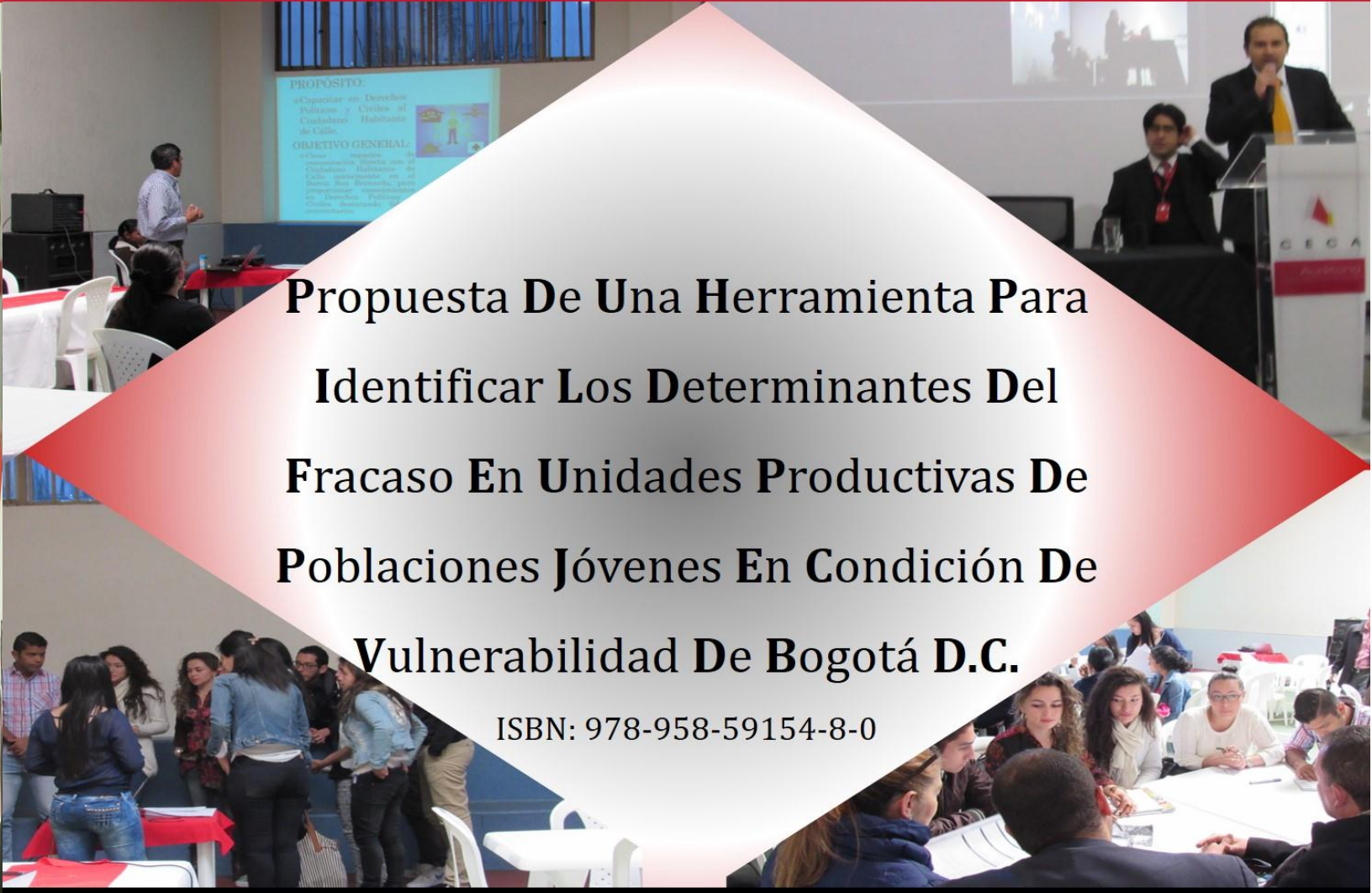




Colombo Germana
Institución de Educación Superior



**Propuesta De Una Herramienta Para
Identificar Los Determinantes Del
Fracaso En Unidades Productivas De
Poblaciones Jóvenes En Condición De
Vulnerabilidad De Bogotá D.C.**

ISBN: 978-958-59154-8-0

www.colombogermana.edu.co

PBX: 5 875166 /61

Ediciones Colombo Germana

**PROPUESTA DE UNA HERRAMIENTA PARA IDENTIFICAR
LOS DETERMINANTES DEL FRACASO EN UNIDADES
PRODUCTIVAS DE POBLACIONES JÓVENES EN
CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD DE BOGOTÁ D.C.**

PROPUESTA DE UNA HERRAMIENTA PARA IDENTIFICAR LOS DETERMINANTES DEL FRACASO EN UNIDADES PRODUCTIVAS DE POBLACIONES JÓVENES EN CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD DE BOGOTÁ D.C.

Investigador Principal
Dr(c). Fabián Santofimio Vargas

Co-investigadores

Dr (c). Manuel Alejandro Torres Ortíz (FUNCIEDES)
Mg. Ricardo Mejía Arango (Independiente)
Esp. Jenny Paola Cruz Tejada (FUNCIEDES)
Lic. Alejandro Jacob Navarro Caro (Instituto Tecnológico superior de Tequila)
Lic. Erika Villaizón Castro (Fundación Colombo Germana)

Asistentes De Investigación

Claudia Milena Núñez Pedraza
Kevin Giovanni Guerrero G.
Jhon Tachack Zubieta
Rosario Parra
Katherine Aguirre Garzón
Jairo Alfonso Soto M.
Jonathan Davis Ospina
Alex Homer Bejarano Novoa

Lina Paola Mantilla Muñoz
Jennifer Paola Leguizamón C.
Juliana Rojas Serna
Sebastián Cogario Ramos
Felipe Rodríguez Jiménez
Daniel Federico Serrano Díaz
Luis Leonardo Melo Rojas

Revisión Técnica

Dr. Humberto de Luna Salguero (Universidad Autónoma Zacatecas, México)
Dr. Gabriel Pérez Corona (Universidad Autónoma de León, Guanajuato, México)



Datos de Catalogación bibliográfica

Propuesta de una herramienta para identificar los determinantes del fracaso en unidades productivas de poblaciones jóvenes en condición de vulnerabilidad de Bogotá D.C.

Santofimio, V. Fabián; Villaizon, C. Erika; Cruz, T. Paola, Torres, O. Manuel; Mejía, A. Ricardo; Navarro, C. Alejandro

EDICIONES COLOMBO GERMANA – Colombia, 2016

E - ISBN: 978-958-59154-8-0

ÁREA: Política exterior y temas específicos en las relaciones internacionales

Formato: PDF

Páginas: 84



Todos los derechos reservados para

© Fabián Santofimio Vargas

© Erika Yurany Villaizon Castro

© Jenny Paola Cruz Tejada

© Manuel Alejandro Torres Ortíz

© Alejandro Jacob Navarro Caro

© Ricardo Mejía Arango

© Fundación Colombo Germana

© Fundación FUNCIEDES

© Corporación Universitaria Iberoamericana

© Instituto Tecnológico Superior de Tequila

E-ISBN: 978-958-59154-8-0

Dirección Editorial

Fabián Santofimio Vargas

Director de Investigaciones

Av. Caracas No. 63 - 87.

Teléfono: 5875166

Correo electrónico: investigaciones@colombogermana.edu.co

Departamento de Comunicaciones, Mercadeo y Publicaciones

Fundación Colombo Germana

© Ediciones Colombo Germana

Diseño de portada

© Juan Camilo Ortiz Alfonso

Edición y diagramación

Comunicaciones grupo INCAP

Correo electrónico: comunicaciones@incap.edu.co - Teléfono: 7449602

Made in Colombia - Hecho en Colombia

“Las opiniones plasmadas en esta obra son de responsabilidad exclusiva del autor, y no comprometen a la Fundación Colombo Germana ni determinan su posición o filosofía institucional”.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada o transmitida de manera alguna, ni por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o fotocopia, sin permiso escrito de la Fundación Colombo Germana.

Fundación De Educación Superior Colombo Germana

Jairo Lesmes Salazar	Presidente Asamblea de Fundadores
Juliana Lesmes Quintero	Rectora
Wilber García Hernández	Vicerrector Académico
Andrés Reyes Martínez	Vicerrector Administrativo

Corporación Universitaria Iberoamericana

Javier Barrera Pardo	Rector
Gustavo Velasquez Quintana	Vicerrector Académico
Raul Mauricio Acosta Lema	Vicerrector Administrativo
Fernanda Sarmiento Castillo	Directora de Investigaciones
Alexander Cortes Cortes	Decano Facultad Ciencias Empresariales

Instituto Tecnológico Superior de Tequila

Ernesto Rosales Castañeda	Director
Marco Antonio Rodríguez	Subdirector Académico

Fundación Centro de Investigaciones FUNCIEDES

Manuel Alejandro Torres	Vicepresidente FUNCIEDES
Jenny Paola Cruz Tejada	Miembro Investigador FUNCIEDES

FABIÁN SANTOFIMIO VARGAS

Investigador Principal

Fabián Santofimio Vargas es administrador policial de la Escuela de Cadetes de Policía General Santander, Economista de la Universidad La Gran Colombia, Doctorando en Gerencia Pública y Política Social de la Universidad de Baja California en Tepic, estado de Nayarit – México, y con estudios en investigación y docencia universitaria. Se ha desempeñado como docente en Universidades como La Gran Colombia, Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales – UDCA, Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, y en la actualidad es docente investigador de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Corporación Universitaria Iberoamericana, Director de Investigaciones de la Fundación Colombo Germana y Director Editorial de la Revista de Divulgación Científica y Académica “La Cúpula” de la misma institución.

El profesor Santofimio ha participado en importantes proyectos de investigación a nivel nacional e internacional, enfocados principalmente en asuntos como la superación de la pobreza y el mejoramiento de la calidad de vida de las poblaciones vulnerables, haciendo recorrido por veinte localidades de la ciudad de Bogotá D.C., Municipios del Departamento de Nariño como Tumaco, Salahonda, entre otros, y ciudades de México como Guadalajara, Zacatecas, Ahualulco de Mercado y Tequila y en las favelas de Rio de Janeiro en Brasil. En el Distrito Capital de Colombia, ha formulado y desarrollado proyectos de inclusión y participación social, así como de emprendimiento para poblaciones vulnerables, específicamente en las localidades de Puente Aranda, Mártires, Santa Fe, Antonio Nariño y Barrios Unidos.

PRÓLOGO

En temas de investigación no todo está dicho, ni todo está hecho, el documento que se presenta a continuación es el producto de un proceso de indagación y búsqueda que tardó aproximadamente un año, el cual inició en cabeza del investigador principal, y al cual se fue adheriendo un grupo de instituciones como el Instituto Tecnológico de Tequila en México, la Universidad La Gran Colombia y la Fundación Colombo Germana de Bogotá. Esto implicó diferentes momentos en el desarrollo del proyecto y desde luego resultados con mayor celeridad dado el apoyo de estudiantes y docentes del equipo, sin los cuales no habría sido posible obtener datos y resultados con tal efectividad.

El documento muestra como un tema tan estudiado e investigado en todos los rincones del mundo, al parecer, se olvidó que las unidades de negocio tienen un antes desde la idea de las personas, y que desde allí donde se deben prevenir los fracasos que a la larga no son de una persona o grupo de personas, sino de toda una sociedad.

En este sentido, el documento centra los resultados en entregar a académicos y emprendedores, una herramienta que les permita de acuerdo a su nivel socioeconómico y condiciones proyectadas de capital de trabajo de la empresa, lograr obtener un indicador de probabilidad de fracaso, y con ello medir el mejor momento para invertir o lanzarse al mundo del emprendimiento.

RESUMEN

La pobreza y la desigualdad son fenómenos que a diarios padecen millones de colombianos según los últimos datos del gobierno nacional, donde cerca del 50% de la población vive en condiciones de pobreza tomando como referencia la línea de pobreza de US\$4 diarios, establecida por el banco mundial.

En este sentido, la población joven se ve altamente afectada para su desarrollo personal y profesional, pues aunque algunos desean seguir formándose como profesionales o en programas postgraduales, no lo logran por el deber de apoyar a la economía de sus hogares, por lo que un crédito tampoco aparece como solución a la hora de mejorar sus posibilidades de competir en un mercado laboral cada vez más inconsecuente con las realidades de país.

Al ser limitadas sus posibilidades de acceder a empleos bien remunerados, aparece como opción el dar inicio a sus propias ideas de negocio. No obstante, actualmente en Colombia, la grande y mediana empresa tienden a la extinción, teniendo en cuenta que son más aquellas que se liquidan, en relación a las que se registran en cámara y comercio, según lo menciona dicha entidad; entre tanto, las pequeñas y micro empresas, se expanden en forma de establecimientos de barrio con poca generación de valor agregado, o venta de commodities. Esta situación no es ajena a la capital de la república, donde cada día el Distrito y el Estado incorporan recursos importantes para generar estrategias que buscan la superación de la pobreza y la vulnerabilidad, pero donde dichos dineros públicos poco o nada se ven reflejados en los niveles de empleo y calidad de vida de la ciudad.

En este libro producto de investigación, el lector podrá tener un tratamiento del fracaso empresarial, que incorpora aquellas variables sociales, económicas y demográficas, que deben tenerse en cuenta en la etapa preliminar a la puesta en marcha y que pocos o ningún estudio han contemplado como parte de un indicador de probabilidad de fracaso como el que aquí se plantea.

El fracaso empresarial a la fecha se ha limitado a la revisión de variables contables que se reconocen pasado cierto tiempo después de la puesta en marcha de las unidades de negocio, cuando el inversionista ya ha tomado créditos y responsabilidades con proveedores, que en el evento del fracaso, terminan por alejarlo aún más de aquella línea de pobreza si se ubica por debajo de ella, o de acercarlo si se encuentra encima de dicha línea. Esta situación desde luego golpea los hogares de los emprendedores, quienes en ocasiones ven afectada su educación, recreación, vestuario, alimentación y demás variables que hoy se constituyen en derechos fundamentales, y que bajo la mirada del nobel de economía Amartya Sen, no es más que las capacidades del ser humano para formarse libre ante la sociedad y autónomo de su propio bienestar.

Es así como en parte, la desigualdad se hace paso en las sociedades, deteriorando el tejido social y brindando bajos niveles de calidad de vida entre quienes la padecen.

Para minimizar el fenómeno enunciado, el estudio se concentró en población de la ciudad de Bogotá D.C., que ha intentado en algún momento de su vida poner en marcha unidades de negocio, y que producto de ello han fracasado o en caso contrario han tenido éxito. De ellos, personas entre los 20 y 45 años de edad, se obtuvo información económica, social y demográfica, para dos momentos, antes y después del resultado de su iniciativa, la cual fue tratada de manera cualitativa – descriptiva, y de manera cuantitativa bajo la obtención de indicadores y un modelo econométrico de tipo Montecarlo, con el cual se desarrolló el indicador de probabilidad que se entrega en este documento.

La perspectiva de esta investigación es seguir creciendo en términos de capturar la mayor información posible para limitar las externalidades, y con ello poder acercarse cada vez más a una realidad bastante dinámica. Adicional a esto, se da un tratamiento innovador en materia de fracaso empresarial, y se constituye una herramienta que puede constituirse en pieza fundamental para la toma de decisiones individuales o colectivas, bien sea en lo privado o en lo público.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	12
2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS	23
2.2. Teorías Del Emprendimiento	24
2.3. Emprendedor	27
2.4. Modelos econométricos con variables cualitativas	27
2.4.1. Efectos Marginales	31
2.4.2. Metodología De Monte Carlo	32
3. ANTECEDENTES	34
4. METODOLOGÍA	39
5. Descripción de la situación actual de unidades productivas en poblaciones jóvenes bajo condición de vulnerabilidad en el distrito capital de Colombia	44
6. Análisis de la interacción entre sub-variables y variables determinantes del fracaso en unidades productivas de poblaciones jóvenes en condición de vulnerabilidad de Bogotá D.C.	55
6.1.1. Variables relacionadas con el emprendedor de manera directa	55
6.1.2. Variables relacionadas con la unidad empresarial	57
7. Diseminación de resultados obtenidos en ámbitos académicos nacionales e internacionales... 61	
7.1.1. Primer seminario y conversatorio internacional en "emprendimiento responsable para el desarrollo sostenible y el mejoramiento de la calidad de vida"	61
7.1.2. Segundo seminario Internacional en Administración de Empresas – Universidad La Gran Colombia y Universidad Autónoma de Colombia.	62
7.1.3. Conversatorio “Colombia – Venezuela: Juegos de guerra - ¿Ficción o realidad?” .. 63	
7.1.4. Seminario internacional “estado, academia y sociedad, un compromiso para el emprendimiento sostenible” – en el marco del coloquio “los problemas estructurales en la perspectiva de las políticas públicas”	64
7.1.5. Visita Internacional Para Fortalecer La Investigación	65
7.1.6. Diplomatura Internacional En Políticas Públicas Con Corte Económico Y Social .. 65	
HERRAMIENTA PARA IDENTIFICAR LOS DETERMINANTES DEL FRACASO EN UNIDADES PRODUCTIVAS DE POBLACIONES JÓVENES EN CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD DE BOGOTÁ D.C.	68
CONCLUSIONES	73
RECOMENDACIONES	76
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	81

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Recorrido metodológico de la investigación	40
Tabla 2. Distribución de encuestas por localidad según la aplicación	46
Tabla 3. Integrantes por hogar y personas cabeza de hogar según localidades de Bogotá D.C.....	47
Tabla 4. Estratificación por localidad de los encuestados	48
Tabla 5. Distribución de los integrantes del hogar de los encuestados por localidad y parentesco	49
Tabla 6. Cantidad de integrantes del hogar que aportaban recursos al sostenimiento del hogar	49
Tabla 7. Distribución del gasto por ítem mensual, diario y percapita	51
Tabla 8. Variables iniciales del modelo.....	68
Tabla 9. Hipótesis de relación a partir de los resultados esperados	69
Tabla 10. Modelaciones más acertadas del fenómeno	70
Tabla 11. Modelo ajustado a la hipótesis 1 y sus relaciones esperadas.....	71
Tabla 12. Efectos marginales del modelo.....	72

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Comparativo empresas constituidas vs empresas liquidadas 2003 - 2010	16
Gráfica 2. Pirámides poblacionales Bogotá 2010 – 2020 proyectada	18
Gráfica 3. Tasa global de participación y tasas de ocupación, desempleo y subempleo para Bogotá D.C. 2001 – 2010	19
Gráfica 4. Bogotá D.C., Distribución y de ocupados según actividad - 2010.....	20
Gráfica 5. Distribución del gasto diario de los hogares encuestados por rubro (pesos colombianos)	50
Gráfica 6. Ingreso individual en contraste con líneas de pobreza y pobreza extrema del Banco Mundial	52
Gráfica 7. Curva de Lorenz para los emprendedores encuestados	53

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Factores complementarios de inicio de unidad de negocio	24
Ilustración 2. Modelo de análisis cuantitativo y definición de variables.....	28
Ilustración 2. Holotipos de investigación holística.....	39

1. INTRODUCCIÓN

Bogotá D.C. es el principal centro empresarial del país desde aquellas épocas en que se estableció el virreinato, así lo mencionan diversas fuentes oficiales, entre las que se expresa: “Bogotá, como capital de Colombia, es la ciudad en la que se concentra la mayor y más variada oferta de educación superior. Los más importantes centros de pensamiento y las oficinas de consultoría más reconocidas están ubicados en este centro urbano” (Parra, 2012). Así mismo, dentro del informe de Confecámaras, 2012 “...se resaltó que regiones como Bogotá, Antioquia, Valle del Cauca, Santander, Atlántico y Cundinamarca siguen marcando el paso en la creación de empresas en el ámbito nacional. Solo entre estas regiones, se encuentra más del 50% de todo el territorio (Molina, 2012)”.

Por su parte, el diario el tiempo publicó que: “...en Bogotá está el 27 por ciento del total de las empresas de Colombia y de cada 100 registradas, 87 son micro, 12 son pymes y una es grande. En la ciudad el principal motivo que tienen las personas para crear empresa es "independizarse". También pesan el conocimiento del negocio y las ganas de construir una fuente de ingresos. Además se destaca que, desde el 2003, se redujo el número de trámites para crear empresas (de 17 a 2)” (El Tiempo, 2009)

Sin embargo, a pesar del buen empuje que tienen la creación de empresa en la capital colombiana, uno de los principales temas que permitirán delimitar el problema, es la falta de investigación, innovación y desarrollo en las empresas registradas, pues la mayoría de ellas se dedica a la intermediación de bienes finales nacionales o importados, y otras a la comercialización de materias primas con poco valor agregado en la cadena productiva de cada sector. En entrevista por parte del periodista Javier Molina Castillo al Presidente ejecutivo de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, Juan Camilo Beltrán (2012), se manifestó: “Según los datos de la organización, el sector de comercio al por mayor y por menor es el que representa la mayor participación en la creación de empresas al cierre de septiembre, con el 47%. Le siguen hoteles y restaurantes, y las actividades inmobiliarias y de alquiler (Molina, 2012)”.

De igual manera, aparecen en escena las S.A.S. – “Sociedad por acción simplificada”, las cuales han tenido gran acogida en la población de personas naturales, dadas sus ventajas en relación al mercado competitivo. En la misma entrevista citada en el párrafo anterior, dirigida por el periodista Molina (2012), Julián Domínguez, presidente de Confecámaras expresó: “Entre las 49.502 empresas que se crearon mediante sociedades, las S.A.S. (Sociedad por Acción Simplificada) siguen marcando el mayor porcentaje. Según el presidente de Confecámaras, estas 'representan cerca del 93% de las sociedades que se han creado en lo que va corrido del año'. Sin embargo, las personas naturales representan mayor cantidad” (Molina, 2012).

Lo expuesto anteriormente, unido a la ampliación de las fronteras y relaciones comerciales del país, con otros lugares del mundo, hace que la competencia para quienes desean ser empresarios sea cada vez más compleja en términos de sostenibilidad económica; pues el valor agregado, que poco hace presencia en sectores como el comercio al por menor, hoteles y restaurantes, relega al empresarismo bogotano, y lo pone en alta condición de vulnerabilidad frente a productos y servicios de economías internacionales que viven a merced de hacer cada vez más productivos sus factores, incorporándose en el angosto terreno de las economías a escala y grandes superficies.

Este hecho se ve reflejado en los altos índices de fracaso empresarial en la ciudad, pues por lo menos, en términos de grandes y medianas empresas, son cada vez más las fracasan que las que se formalizan ante las cámaras de comercio, poniendo a esta clasificación en lo que podría considerarse como “Vía de extinción”. Con esto, los focos de desarrollo y crecimiento económico, y los índices de competitividad y productividad, guardan cada vez más una correlación inversa mayor con el empleo de calidad y la calidad de vida de los trabajadores, quienes en últimas ven frustradas sus metas de crecimiento profesional y personal, lanzándose en algunos casos a la informalidad.

El fracaso empresarial en la capital colombiana, es una realidad latente, y sus causas han sido motivo de diversos estudios e investigaciones, sin hasta la fecha poder encontrar realmente en donde se encuentra el cuestionamiento lógico que permita dar solución tacita

al fenómeno.

Las cifras de fracaso de las pyme son aterradoras en cualquier país que se analicen. Las estadísticas indican que, en promedio, el 80% de ellas fracasa antes de los cinco años; mientras que el 90% no llega a 10 años. Para sus dueños, las razones del fracaso son necesarias buscarlas fuera de las empresas, pero los analistas se orientan más a identificar las causas en las propias compañías y, en particular, en la capacidad de gestión de sus responsables. En lo corrido del año hasta septiembre, se han cerrado 6.822 sociedades y 56.603 personas naturales. Según la Cámara de Comercio de Bogotá, cerca de 51,6% de los casos de liquidación obligatoria están ligados a los malos manejos administrativos, por lo que deben enfocarse en las buenas prácticas de Gobierno Corporativo.

(Molina, 2012).

Esto se refleja en el hecho, de que aun cuando Bogotá todavía registra los índices más altos en materia de creación de empresas, este se ubique en decrecimiento con respecto a los periodos anteriores. “Aunque Bogotá registró la mayor cantidad de empresas matriculadas con 50.736 unidades, también es la única que representa una caída frente al mismo período del año anterior, a l registrar un retroceso de 4,17%. Vaupés, con el 80%; y Boyacá, con el 42%, representan los crecimientos más representativos de los nueve meses analizados” (Molina, 2012).

Igual de preocupante al fenómeno en tratamiento, es la escases de información actualizada sobre el tema, pues el último informe que presenta la Cámara de Comercio de Bogotá, fue publicado en 2013, con datos de 2012, y no muestra la misma información que el de 2012 con datos de 2011.

Complementando lo dicho anteriormente, el diario el espectador, frente a las causas del fracaso, expresó lo siguiente:

El estudio de la Cámara de Comercio estableció, con base en la encuesta aplicada a los empresarios, cuáles son los motivos para decidir crear una empresa. Aquí están.

Personal. Dejar de ser empleado, tener mejores ingresos, mejorar su calidad de vida, crear una empresa con la familia o realizarse profesionalmente.

Interés económico. Constituir la empresa como la principal fuente de recursos, tener un ingreso adicional, invertir capital o generar empleo.

Oportunidad. Hay motivos suficientes para crear la empresa porque se ha identificado previamente el negocio, se conoce el sector, debido a la experiencia y conocimiento y surge la idea de desarrollar un nuevo producto.

En el caso de las microempresas, los investigadores detectaron que en sus cierres incide ser "el segmento más vulnerable a los cambios del mercado". Pero también, otras razones. "Se identificó que los microempresarios no cuentan con capacitación y conocimiento en los temas administrativos y financieros".

Por su parte, los problemas que derivan en la liquidación de las pymes no están relacionados con la falta de preparación de sus emprendedores, "sino asociados en mayor proporción con la falta de liquidez, problemas con los socios y el saldo en cartera".

En Bogotá, la liquidación de las compañías (que no varía así la economía reporte índices de crecimiento) se concentra en tres sectores: 85 por ciento en servicios; 11 por ciento en industria y 3 por ciento en la construcción.

(EL ESPECTADOR, 2011)

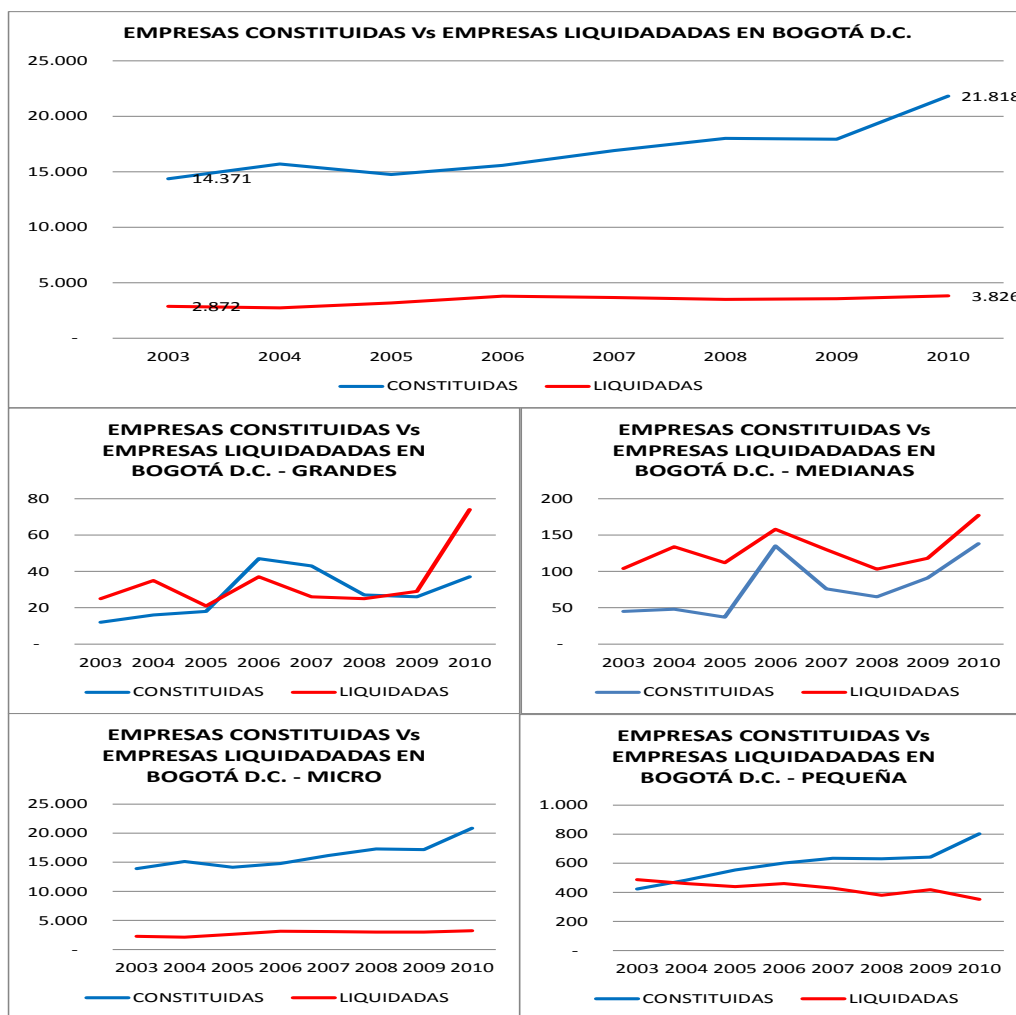
Por esta razón, asumiendo el objeto de estudio, la siguiente ilustración elaborada a partir de la información presentada por el DANE, sobre emprendimiento 2010, permite apreciar:

- En promedio, el 20% de las empresas constituidas por año, se liquidan durante el mismo periodo (No implica esto, que dicho 20% corresponda solo a las creadas en ese mismo periodo, el ejercicio se hace de esta forma, para simplificar el análisis).
- Aunque la mediana empresa, ha venido presentando mejoría en la proporción analizada, aún se liquidaban más empresas medianas por año, que las que se

constituían. De continuar esta tendencia, en un tiempo dado, este tipo de empresa tiende a desaparecer.

- La grande empresa, logró a partir de 2006, poner por encima de las empresas liquidadas, el número de empresas constituidas, sin embargo, a partir de 2008, nuevamente fueron más las empresas grandes liquidadas que las constituidas por año.

Gráfica 1. Comparativo empresas constituidas vs empresas liquidadas 2003 - 2010



Fuente: Elaboración propia con datos de DANE (2011)

De igual manera, la pequeña empresa, muestra que aproximadamente el 50% de estas se liquidan por año; y la microempresa, aquella que ocupa el 96% aproximadamente del total

de empresas constituidas y registradas en cámara y comercio, presentan unas tasas de liquidación en contraste con las constituidas, muy similar al total de la ciudad. Situación que es obvia si se tiene en cuenta la participación mencionada.

Como conclusión preliminar al planteamiento de la problemática, esta situación de fracaso empresarial conlleva a una degradación en los niveles de calidad de vida de todas aquellas personas que deciden emprender una idea y fracasan en el intento, pues en la mayoría de los casos implica un incremento en el nivel de deuda de los hogares, la cual sin respaldo para su pago, implica una reducción en el poder adquisitivo de las familias, o reportes en centrales de riesgo de crédito que ahondan más la crisis de las familias.

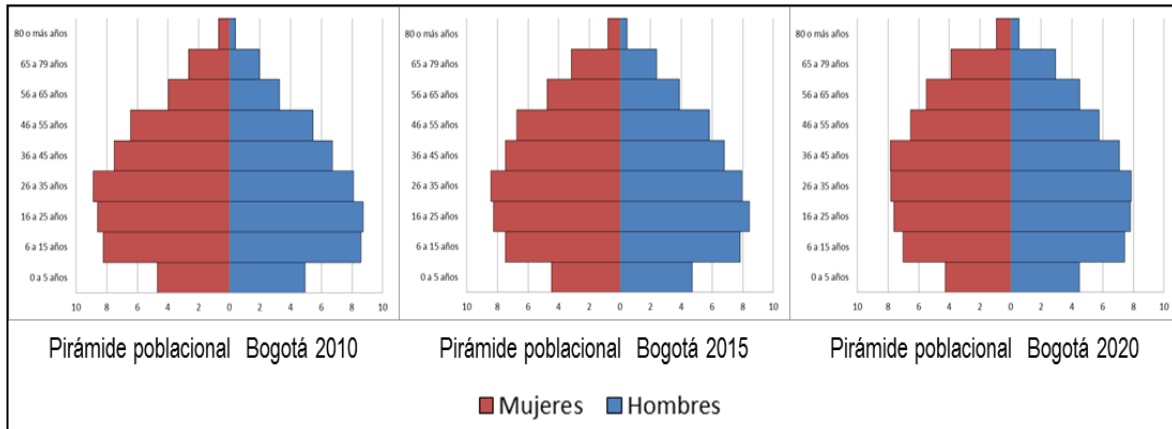
En esta disminución sobre los índices de calidad de vida, se arrastra como un lastre la pobreza de generación tras generación y se amplían las brechas sociales. Actualmente en Bogotá, la mayor parte de la población se concentra entre los 15 y los 35 años de edad, es decir que la capital colombiana cuenta con un capital humano relativamente joven según las pirámides poblacionales, y esto nos pone teóricamente como favorecidos bajo las teorías comparativas y competitivas del comercio entre regiones y el comercio internacional. No obstante, la realidad es otra como también se muestra a posterior en el presente documento, la capital en particular, y en general el país, no está aprovechando esta situación para elevar la competitividad, pues la productividad de los factores, específicamente del factor trabajo, es bastante baja frente a las potencialidades con que cuenta la ciudad y no es coherente con lo que al desarrollo económico se refiere, sino más bien, con el crecimiento que implica ampliación de las brechas sociales y los cortos periodos cíclicos de desempeño de un modelo capitalista mal fundamentado.

De otra parte, al revisar la información poblacional obtenida del DANE, con proyecciones desarrolladas a partir del CENSO 2005, se observa que para el año 2010 la población entre 16 y 35 años de edad, ocupaba el 33.4% del total poblacional en Bogotá, ocupando así la mayor proporción entre cuatro clasificaciones de edad, propuestas para el presente proyecto¹. Para el año 2015, la mayor proporción fue ocupada por la población entre 36 y

¹ Entre 0 y 16 años; entre 16 y 35 años; entre 36 y 65 años; y 65 años en adelante.

65 años de edad con un 35.5%, no muy lejos de aquellos entre 16 y 35 años con el 33.1%; comportamiento que se espera en igual tendencia, para el año 2020.

Gráfica 2. Pirámides poblacionales Bogotá 2010 – 2020 proyectada



Fuente: Elaboración propia con datos del DANE (2015)

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE

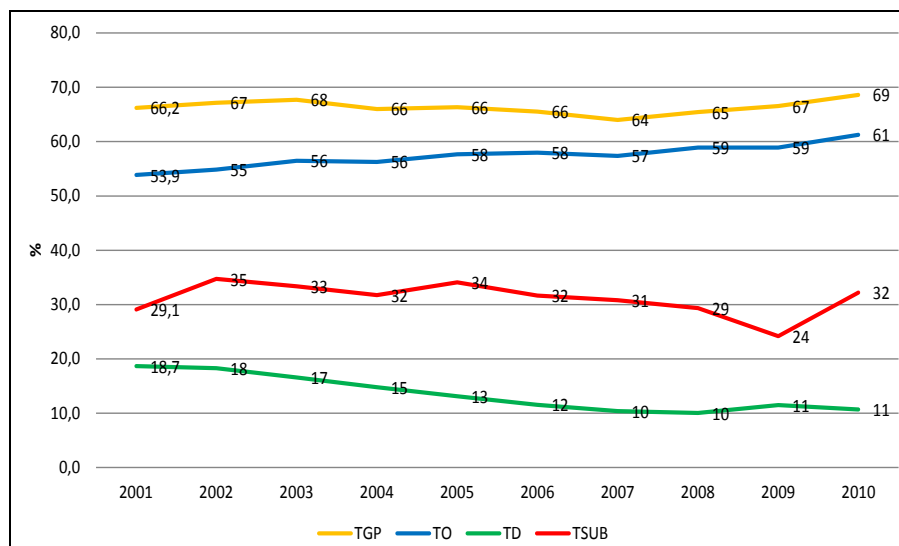
Las pirámides también permiten observar, que en el mediano y largo plazo, la ciudad tendrá un incremento en el porcentaje de adultos mayores (65 años o más), así como una reducción en niños y adolescentes entre 0 y 15 años, situación que implica una mayor dificultad para soportar la deuda pensional, haciendo inminentes reformas que sin duda alejaran al trabajador de lo contemplado en términos de calidad de vida.

Con las proporciones poblacionales presentadas anteriormente, y la responsabilidad que sobre ellos (los jóvenes) recae para sostener la política pensional del país, que por cierto ya se encuentra en déficit y al borde del colapso (González, 2011), así como a los niños y niñas que si bien prosiguen en la base de la pirámide con el ideal de un mundo mejor, pero continúan arrastrando el lastre de sus antecesores, no se encuentran luces para lograr una verdadera generación de valor agregado y la optimización de los factores de producción. De esta forma, se aprecia que los jóvenes de la capital se están formando para la informalidad, o en el mejor de los casos para emplearse y muy poco para la generación de empleo.

La última aseveración planteada, entrando ya en el mercado laboral como fuente de desarrollo personal y profesional de las personas, puede observarse de manera clara en las siguientes ilustraciones, dónde se presenta un breve análisis del mercado laboral en relación a las formas y los tipos de empleo, revisados consecuentemente con el periodo 2010 – 2011, para el cual se disponía de la información empresarial expuesta párrafos anteriores.

Es así, como se aprecia en el gráfico siguiente que los efectos de la baja productividad se reflejaron claramente para el periodo 2009 – 2010, donde la tasa global de participación se incrementó 2 puntos al igual que la tasa de ocupación, sin embargo, la tasa de subempleo se incrementó en 8 puntos y el desempleo se sostuvo. Esto podría conducir, a que la base adolescente de la piramide, que ingresa al mercado laboral, encuentra pocas oportunidades de desempeño laboral y además un requerimiento latente de formación que lo obliga a subemplearse en cualquier tipo de actividad económica en busca de su supervivencia.

Gráfica 3. Tasa global de participación y tasas de ocupación, desempleo y subempleo para Bogotá D.C. 2001 – 2010

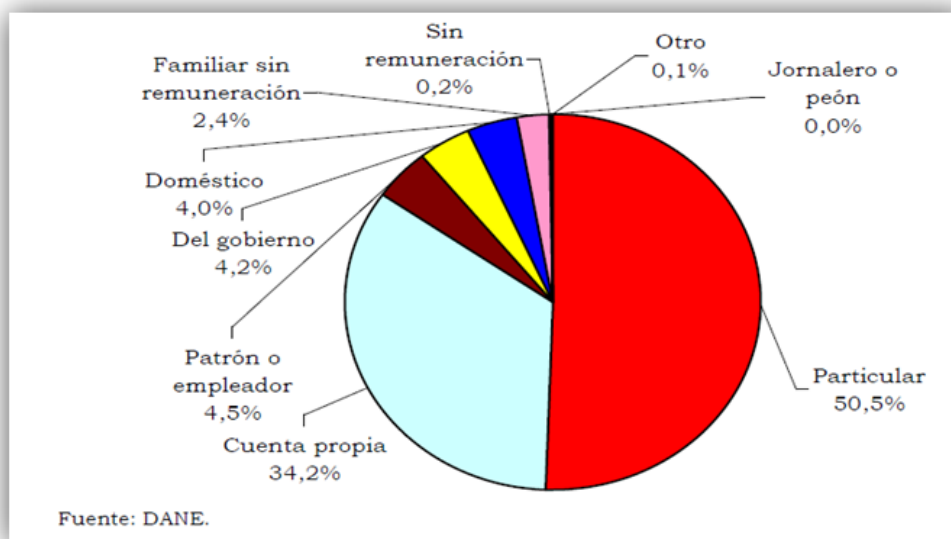


Fuente: Elaboración propia con datos del DANE.

Pero la situación para los considerados ocupados, no es tan alentadora, observese en la gráfica siguiente que el 50% de los ocupados aproximadamente, ejerció como

particular², el 34,2% laboró por cuenta propia³, y sin remuneración se encontraba empleado el 2,6% de la población ocupada, es decir, que cerca del 37% de dicha población, no tuvo conocimiento a ciencia cierta de su nivel de ingresos, ni una estabilidad laboral.

Gráfica 4. Bogotá D.C., Distribución y de ocupados según actividad - 2010



Fuente: Tomado de (DANE, 2011)

Frente a la problemática planteada, algunas fuentes coinciden en expresar que en parte la situación obedece a la falta de estadísticas serias y oportunas, que permitan establecer y controlar las verdaderas causas del fenómeno.

Existen algunos esfuerzos de la Cámara de Comercio de Bogotá –CCB–, a través del Observatorio de la región Bogotá y Cundinamarca; sin embargo, dichos ejercicios contienen análisis fundamentalmente descriptivos y no profundizan en los

² persona que trabaja para un empleador privado en condición de asalariado. Aquí se incluyen los que trabajan en organizaciones de servicio social, sindical, iglesias y otras organizaciones sin fines de lucro. (DANE, 2013)

³ Personas que explotan su propia empresa económica, o que ejerce por su cuenta una profesión u oficio con ayuda o no de familiares, pero sin utilizar ningún trabajador (empleado u obrero) remunerado. Puede trabajar solo o en asocio de otras personas en igual condición...

factores que determinan la supervivencia o la muerte de una empresa... Una de las principales limitaciones para hacerlo es la información con que se cuenta para realizar este tipo de análisis, pues los únicos datos disponibles para el estudio son aquellos que las empresas reportan voluntariamente a la CCB a través de la renovación anual del registro mercantil

(Parra, 2012).

No obstante, los gobiernos nacional y distrital, invierten grandes cantidades de dinero para fomentar el emprendimiento en el marco de sus planes de desarrollo y en la búsqueda de unos objetivos del milenio que propenden por la reducción de la pobreza y otras formas de deterioro de la calidad de vida en la población en general, pero haciendo énfasis en temas de mujer y género, primera infancia y adolescencia, así como en las juventudes.

En 2012 instituciones como el SENA e Innpulsa, han contado con convocatorias por más de 170 mil millones de pesos en capital semilla, y recursos de fortalecimiento institucional.

El Gobierno ha generado 23.628 oportunidades de negocio para los empresarios. 2.600 empresas exportadoras de 25 departamentos realizaron negocios por US\$3.460 millones de dólares con más de 5.000 compradores de 105 países.

La semana pasada, a través del Plan de Impulso a la Productividad y el Empleo se anunció una nueva inversión de \$40 mil millones de pesos a través de iNNpulsa Colombia, de los cuales \$10 mil millones de pesos serán destinados exclusivamente a pymes para fomentar la innovación y los encadenamientos productivos.

Los restantes \$30 mil millones de pesos irán a capital semilla y a otros mecanismos financieros y no financieros que generen crecimiento en empresas de todos los tamaños y grados de madurez

(Urna de Cristal, 2013).

Con lo expuesto anteriormente, el problema cuestionado en este proyecto de investigación, toma como punto inicial el fracaso empresarial en la capital colombiana, dónde la magnitud del fenómeno se hace mayormente preocupante al observar que en Bogotá D.C. se concentra cerca del 30% de la producción nacional en materia de bienes y servicios. Adicional a esto, en observancia de la estructura de la piramide poblacional de la ciudad, se logra determinar que en su mayoría quienes fracasan en sus intentos emprendedores, son personas entre 16 y 35 años de edad, generando con esto una profundización en los problemas de desigualdad y ampliación de brechas sociales de la capital, y provocando que cada vez existan más empleados y menos empleadores.

Esta situación se transfiere a manera de lastre de generación en generación, y es la base de la piramide poblacional la que debe soportar el impacto de la informalidad y el subempleo de sus anscendentes, con reformas pensionales y tributarias que disminuyen el poder adquisitivo de las poblaciones menos favorecidas en condición de vulnerabilidad, reduciendo así la calidad y capacidad de educarse para la formalización y el emprendimiento.

Para mitigar estos impactos, el gobierno nacional y distrital destinan grandes cantidades de dinero al fomento del emprendimiento, la innovación, la ciencia y la tecnología; sin embargo, no es coherente el monto de las inversiones, con los resultados esperados por la administración pública en término de calidad de vida, y esto se vé reflejado en los altos indices de fracaso empresarial. Así mismo se desarrollan estudios conducentes a la determinación de las causas, con un enfoque principalmente cualitativo-descriptivo como se mostró anteriormente, situación que pone el análisis y tratamiento de determinantes, a merced de la subjetividad de los interpretadores y analíticos de la información compilada.

Por las razones expuestas anteriormente, el presente proyecto se plantea la siguiente pregunta de investigación **¿Cómo generar una herramienta que permita identificar los determinantes del fracaso en unidades productivas de poblaciones jóvenes en condición de vulnerabilidad de Bogotá D.C.?**

2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1. Emprendimiento

Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad (Constituyente, 1991) Constituyente, A. N. (1991). *Constitución Política de Colombia*. Colombia: Asamblea Nacional Constituyente.

Es la búsqueda de oportunidades independientemente de los recursos controlados inicialmente. (Sahlman, Stevenson, Roberts, & Bhide, 1999) Sahlman, W., Stevenson, H., Roberts, M., & Bhide, A. (1999).

Se deriva del verbo emprender, el cual hace referencia a comenzar o iniciar, es una manera de pensar y actuar frente a nuevas oportunidades de realización de riqueza, que no todo individuo posee. El emprendimiento tiene planteada la visión de liderazgo, trabajo en equipo y gestión de riesgo calculado.

Cabe aclarar que el emprendimiento nace de ideas antiguas que son sometidas a reestructuraciones para el desarrollo de las mismas, buscando las ventajas, beneficios y oportunidades en la generación de riqueza. Normalmente este término aparece en las áreas de economía y negocios, por ser una iniciativa de proyectos de unidad de negocio.

2.2. Teorías Del Emprendimiento

Teorías de Alan Gibbs: Propuso un modelo de cuatro factores que se complementan para obtener como resultado el proceso empresarial para la constitución y desarrollo de una nueva empresa. Se produce el conocido Proceso Empresarial que se define para Gibbs como las etapas donde ocurre la interacción de éstas cuatro variables para permitir que el empresario logre constituir su empresa. La misma es el producto o resultado de la interacción entre el Empresario y las circunstancias que lo rodean. Los componentes son:

-Motivación y determinación: Conjunto de factores culturales que apoyan o dificultan el proceso de inicio de una nueva empresa.

-Idea y Mercado: Factibilidad real de la oportunidad de negocio.

-Habilidades: Conocimientos, experiencias y competencias que el emprendedor requiere para poder liderar exitosamente su negocio.

-Recursos: Variable económica del proceso.

Ilustración 1. Factores complementarios de inicio de unidad de negocio



Fuente: Elaboración propia con datos de Wortman, 2015

Gibbs también propuso y mostró un ejemplo de cómo las entidades de educación deberían enfocar sus esfuerzos para la educación empresarial. De ahí parte el análisis de la educación empresarial. En esta se tienen en cuenta las siguientes características: Comparte los valores de las Mi Pyme, está arraigada en las prácticas de la comunidad, valora tanto el conocimiento tácito como el explícito, fuertemente comprometida con todos los interesados, fuertes vínculos con los empresarios, diseñada como una organización empresarial, enfocada en diseñar un ambiente empresarial con todo tipo de organizaciones, entiende cómo los empresarios aprenden y construyen sus enfoques a partir de esta base, usa cuidadosamente el conocimiento adquirido de otras fuentes. Arboleda, B. H. (2008).

Teoría de Emprendimiento: Elaboración del estado del arte del término "emprendedor" desde las teorías de Max Weber y David McClelland.

De lo anterior, nace los esfuerzos de la educación empresarial, el cual tiene como características los valores de la mi Pyme, adaptación a las prácticas de la comunidad, la valoración del conocimiento tácito y explícito, los vínculos con los empresarios y la utilización de conocimiento de otras fuentes.

Schumpeter, J. (1935), considera al empresario como el máximo generador de las empresas capitalistas, ya que las empresas ofrecen y remuneran los factores productivos y de ello obtienen un beneficio, los individuos empresarios rompen ese equilibrio por medio de la innovación, ya que es considerado como el valor agregado, la diferenciación frente a los demás competidores.

Teoría del empresario innovador de Joseph Schumpeter (1935): Consideró al empresario como el máximo promotor de las empresas capitalistas, expuso que a partir de un equilibrio en las empresas donde se ofrecen y remuneran todos los factores productivos y aparte se obtiene un beneficio por la realización de dicha actividad, los empresarios rompen el equilibrio gracias a la innovación que da ese valor agregado para la diferenciación con los competidores, lo anterior hasta volver a una situación de equilibrio donde se vuelve a un

beneficio ordinario. (Schumpeter, Análisis del cambio económico, 1935) Schumpeter, J. A. (1935).

Escuela Austriaca: Varios autores rechazaron las ideas de Schumpeter, entre ellos Ludwin Von Mises, Freidrich Hayek e Israel Kirzner. Si bien compartían la percepción de la importancia de la contribución del emprendimiento en el proceso de desarrollo capitalista, diferían en su concepción de la naturaleza de la persona y actividad en el impacto de estos en el proceso y en la visión futura del capitalismo. Según los austríacos, el énfasis de Schumpeter en el cual el emprendedor está empujando la economía en el sentido contrario al equilibrio, ayuda a promover la percepción errónea de que el emprendimiento es, de alguna manera, innecesario para entender la manera en que el mercado tiende a la posición de equilibrio. (Mancera, 2000).

Teoría de Jeffrey Timmons: Propuso un modelo compuesto por tres elementos: La oportunidad, los recursos y el equipo. Estos factores deben encontrar un equilibrio de manera que la oportunidad de mercado identificada pueda ser aprovechada con la provisión de los recursos adecuados, lo cual puede lograrse si el equipo emprendedor trabaja de manera efectiva, Varela, R. (2001).

Teoría de David McClelland: Propuso una relación entre el comportamiento personal y motivacional con el desarrollo económico. Soportado en las características personales relacionadas con la motivación al logro, formuló una serie de premisas con las que pretendía explicar la importancia motivacional en el desarrollo empresarial y su consecuente desarrollo económico y social de las naciones, McClelland, 1989.

Teoría de Andy Freire: Teoría del triángulo invertido donde el punto de apoyo de este triángulo es el emprendedor quien necesita de una idea de negocio viable y un capital para poder desarrollar un proyecto de emprendimiento exitoso, por el contrario el fracaso de este surge por la falla de una de las tres variables, para Freire de la firmeza del emprendedor depende que el modelo no se derrumbe ya que un emprendedor exitoso siempre logra el capital o el gran proyecto, Freire, A. (2011).

2.3. Emprendedor

Para Andy Freire los buenos emprendedores son aquellos que encuentran una forma de hacer cosas mejor que otros a partir de viejas ideas, Freire, A. (2012).

Schumpeter (1957) percibía al emprendedor como una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones.

Un emprendedor es aquel que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas, además un emprendedor busca ventaja por estar alerta a oportunidades que existen en situaciones inciertas, de desequilibrio, Mancera, A. C. (2000).

Un emprendedor es aquel que persigue la oportunidad sin preocuparse de los recursos que dispone, Castillo, A. (1999).

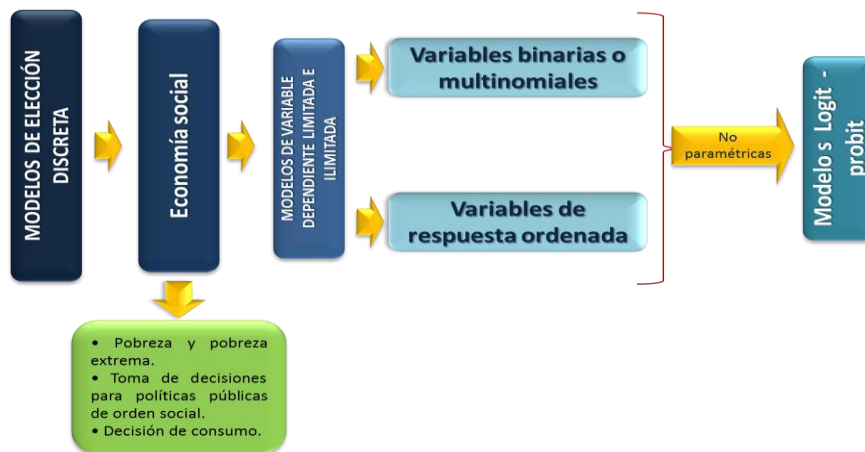
2.4. Modelos econométricos con variables cualitativas

Teniendo en cuenta que las variables recogidas en trabajo de campo mediante el instrumento cuestionario, son de tipo cualitativo y cuantitativo, donde para su análisis deben tomar la forma de ficticias, dicotómicas o dummies en algunos casos, realizar una regresión con mínimos cuadrados ordinarios (MCO) quedaría rezagada en el intento por explicar el fenómeno que se trata. Esto se expone principalmente a partir de las apreciaciones de algunos teóricos como: “El valor estimado puede estar fuera del rango (0 - 1); La perturbación aleatoria puede no seguir una distribución Normal; Problemas de heterocedasticidad y El coeficiente de determinación R^2 está subestimado” (Medina, 2003).

Por estas razones, la teoría cuantitativa presenta los modelos logísticos (logit) y probabilísticos (probit) como apropiados para el tratamiento de variables cualitativas, como

las contenidas en el presente estudio. En este orden de ideas, a continuación se presenta una breve descripción de estos modelos, centrando la exposición final en el modelo a utilizar.

Ilustración 2. Modelo de análisis cuantitativo y definición de variables.



Fuente: Elaboración propia

Dadas las características de los datos compilados, estos se ajustan a un modelo de elección discreta definido como: “aquellos modelos econométricos en los que la variable dependiente toma un conjunto discreto y finito de valores: 0, 1, 2,...” (Álvarez, 2008). La misma autora, menciona diferentes estudios que concentran este tipo de modelos, y dentro de los cuales el análisis que se pretende en el particular, se categoriza en aquellos de **economía social**, asumiendo que se quiere saber en inicio la incidencia de algunas variables sociales de las mujeres con necesidades básicas insatisfechas, en su probabilidad para mejorar dichas condiciones.

En este sentido, de acuerdo a las variables estudiadas, estas podrán tomar el sentido de **ilimitadas** cuando se analice el total de la muestra, o **limitadas** cuando se extraiga de ellas algún grupo con cierta(s) particularidad. De otro lado, continuando con el tratamiento de las variables, su dimensión de binomial o multinomial, estará definida por el total de opciones que se de en las respuestas, siendo **binomial** aquellas que indica uno (1) para la presencia

del hecho y cero (0) para la no presencia. En el caso de las variables **multinomiales**, sus respuestas estarán categorizadas en más de dos opciones; a manera de ejemplo asumiendo el preguntado: ¿Cuál es el color de su preferencia? Las respuestas estarán dadas de la siguiente manera: cero (0) para blanco; uno (1) para rojo; dos (2) para amarillo, y así esta puede contemplar más categorías.

Otra característica que se encontrará en las variables de análisis, es la **ordinalidad** de mayor a menor o viceversa, teniendo como ejemplo: cero (0) para insatisfecho; uno (1) para indiferente; dos (2) para satisfecho, y así esta también puede contemplar más categorías.

Por último, en relación a las variables, estas toman la propiedad de **no paramétricas**, dado que “no se hacen supuestos distribucionales sobre los datos” (Álvarez, 2008), esto implica que no se asume una distribución de datos en forma normal, sino que sus modalidades de censura, o truncamiento, se definen en la evaluación del modelo.

A partir de las apreciaciones presentadas para la elección del modelo, se encuentra que los más apropiados para el análisis pretendido, son los modelos logit y probit, manifestando su uso en la siguiente cita:

Dado que el uso de una función de distribución garantiza que el resultado de la estimación esté acotado entre 0 y 1, en principio las posibles alternativas son varias, siendo las más habituales la función de distribución logística, que ha dado lugar al modelo Logit, y la función de distribución de la normal tipificada, que ha dado lugar al modelo Probit. Tanto los modelos Logit como los Probit relacionan, por tanto, la variable endógena Y_i con las variables explicativas X_{ki} a través de una función de distribución.

(Medina, 2003)

De esta manera, tanto el modelo probit, como el logit, permiten observar la probabilidad de que un comportamiento en una variable explicativa infiera sobre la explicada, en este

sentido, en término de probabilidades, un modelo **logit** se especificaría de la siguiente manera:

$$P_i = \alpha + \beta X_i$$

Donde P_i indica la probabilidad con que la variable X , puede afectar a la variable Y , para un individuo dado. De esta forma, a la luz de la teoría de la probabilidad y su propiedad del complemento, la probabilidad de ocurrencia bajo los efectos marginales del suceso independiente estaría dada por:

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \beta X_i)}}$$

Bajo este supuesto, la función que define a la variable independiente, se especifica de la siguiente forma:

$$Y_i = \frac{1}{1 + e^{-\alpha - \beta X_{ki}}} + \varepsilon_i = \frac{e^{\alpha + \beta X_{ki}}}{1 + e^{\alpha + \beta X_{ki}}} + \varepsilon_i$$

No obstante, los resultado que dan paso al análisis de los parámetros estimados, se obtienen a partir del logaritmo del ratio de las probabilidades, es decir,

$$\text{SI: } \frac{P_i}{1 - P_i} \text{ Entonces } L_i = \ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = Z_i = \alpha + \beta X_i$$

Donde L_i es el modelo logit que se pretende utilizar.

De otro lado, se tiene el modelo probit, el cual se comporta como una distribución normal tipificada, y por tanto toma para su análisis un dato de referencia denominado umbral o variable latente, es decir, aquel valor que toma una variable independiente, que produce que la variable dependiente cambie de valor o categoría (estos valores no son observables). En este sentido, la especificación del modelo inicia con el planteamiento de las probabilidades y sus valores esperados, de la siguiente manera:

$$P_i = P(Y=1|X) = P(I^*_i \leq I_i) = P(Z_i \leq a + b X_i) = F(a + b X_i)$$

Donde Z es una variable estándar normal, $Z \sim N(0, s^2)$ y F es la función de distribución normal acumulada. De esta forma, la presentación de un modelo probit viene especificada por:

$$F(I_i) = \left(\frac{1}{\sqrt{2\pi}} \right) \int_{-\infty}^{I_i} e^{-z^2/2} dz = \left(\frac{1}{\sqrt{2\pi}} \right) \int_{-\infty}^{\alpha + \beta X_i} e^{-z^2/2} dz$$

En este sentido se concluye del modelo probit lo siguiente:

la influencia que tienen las variables explicativas sobre la probabilidad de elegir la opción dada por $y_i = 1$ (la derivada parcial, $dy_i/dx_i = \beta_k$ en los modelos lineales) no es independiente del vector de características x_i . Una primera aproximación a la relación entre las variables explicativas y la probabilidad resultante es calcular los efectos marginales sobre la variable latente (y^*).

(Lema, 2008)

El modelo Logit se inscribe dentro de llamadas regresiones sobre “dummy” variables. Una variable “dummy” o dicotómica es una variable numérica usada en el análisis de regresión lineal para representar los subgrupos de la muestra en su estudio. En el diseño de la investigación, una variable “dummy” se utiliza a menudo para distinguir a diversos grupos del tratamiento. No obstante, como ya se ha expuesto, los modelos de probabilidad por sí solos no presentan sino las relaciones que existen entre las variables explicativas y la explicada, más no la magnitud de su importancia, para ello es necesario referirse a los efectos marginales del modelo.

2.4.1. Efectos Marginales

Este concepto nace con los postulados del economista León Walras (1834-1910), y hace alusión a la corriente del pensamiento económico marginalista, la cual enfoca sus análisis en el cambio marginal, es decir los efectos que producen variaciones en una unidad de alguna variable endógena, sobre la variable exógena. Punto de partida para la corriente neoclásica.

En términos del cálculo diferencial, se entiende por efectos marginales a los cambios relativos o absolutos que se producen en una variable dependiente, ante variaciones en una unidad o punto porcentual en las variables independientes.

2.4.2. Metodología De Monte Carlo

La simulación de Monte Carlo es una técnica que combina conceptos estadísticos (muestreo aleatorio) con la capacidad que tienen los ordenadores para generar números pseudo-aleatorios y automatizar cálculos.

Los orígenes de esta técnica están ligados al trabajo desarrollado por Stan Ulam y John Von Neumann a finales de los 40 en el laboratorio de Los Alamos, cuando investigaban el movimiento aleatorio de los neutrones [W1]. En años posteriores, la simulación de Monte Carlo se ha venido aplicando a una infinidad de ámbitos como alternativa a los modelos matemáticos exactos o incluso como único medio de estimar soluciones para problemas complejos. Así, en la actualidad es posible encontrar modelos que hacen uso de simulación Monte Carlo en las áreas informática, empresarial, económica, industrial e incluso social. En otras palabras, la simulación de Monte Carlo está presente en todos aquellos ámbitos en los que el comportamiento aleatorio o probabilístico desempeña un papel fundamental - precisamente, el nombre de Monte Carlo proviene de la famosa ciudad de Mónaco, donde abundan los casinos de juego y donde el azar, la probabilidad y el comportamiento aleatorio conforman todo un estilo de vida.

Son muchos los autores que han apostado por utilizar hojas de cálculo para realizar simulación Monte Carlo. La potencia de las hojas de cálculo reside en su universalidad, en

su facilidad de uso, en su capacidad para recalcular valores y, sobre todo, en las posibilidades que ofrece con respecto al análisis de escenarios (“what-if analysis”). Las últimas versiones de Excel incorporan, además, un lenguaje de programación propio, el Visual Basic for Applications, con el cual es posible crear auténticas aplicaciones de simulación destinadas al usuario final. En el mercado existen de hecho varios complementos de Excel (Add-Ins) específicamente diseñados para realizar simulación Monte Carlo, siendo los más conocidos: @Risk, Crystall Ball, Insight.xla, SimTools.xla, etc. [W2 – W5].

3. ANTECEDENTES

Entre los antecedentes más importantes y cercanos al objeto de investigación del presente proyecto, se tienen los siguientes:

Análisis económico financiero de los modelos de predicción de quiebra y la probabilidad de quiebra.

El tema de la quiebra empresarial deja claro dos cosas. Por una parte la importancia que representa el aporte de los expertos en el campo teórico; y de otro lado la complejidad del fenómeno que impide ser explicado a través de una sola teoría. Por estas razones y con el objetivo de alcanzar, entender y explicar el fenómeno del fracaso empresarial, consideran indicadores económicos y financieros de empresas de gran envergadura y el modelo rvp que estratégicamente funciona en las micro pequeñas empresas a partir de información cualitativa y cuantitativa. Los principales resultados de este trabajo, presentado por Sánchez, Acevedo y Castillo (2010), en el marco del primer congreso internacional de Administración, llevado a cabo en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Escuela superior Tepeji, se enmarcan en la incidencia de las tendencias que presentan variables macroeconómicas, sobre el fenómeno de quiebra de las empresas.

Determinación Del Riesgo De Fracaso Financiero Mediante La Utilización De Modelos Para Métricos, De Inteligencia Artificial, Y De Información De Auditoría

Rodríguez, Piñero y Llano (2014), desarrollan este documento producto de investigación, y utilizan diferentes técnicas para estudiar la probabilidad de fracaso financiero de las empresas localizadas en la comunidad Autónoma de Galicia. Los modelos se basaron en ratios financieras, y se estimaron mediante métodos multivariantes bien conocidos. De las cincuenta y nueve (59) ratios utilizadas el mayor contenido informacional se centró en rentabilidad, liquidez, apalancamiento y solvencia. Los resultados apoyan la relación existente entre la rentabilidad y el flujo de caja. Las empresas en dificultades están en peores condiciones de generar recursos financieros, lo que les aboca a un mayor grado de

apalancamiento, a una presión creciente sobre los ingresos, a la erosión del capital social y, finalmente, a la quiebra y desaparición

La gestión de riesgos financieros en las empresas. Un estudio teórico

García (2006), genera un documento en el que expresa que la quiebra de las empresas ha sido un fenómeno estudiado por los analistas en los últimos 60 años logrando notables avances en la materia. Si bien, se ha logrado este avance sustancial mediante la aplicación de las diversas técnicas estadísticas, desde las más sencillas como los análisis univariados, hasta las técnicas econométricas más sofisticadas como el análisis de regresión logística. Tales estudios han logrado consolidar esta línea de investigación económica – financiera cerrando brechas de conocimiento al generar información útil y fundamental para entender el fenómeno de la quiebra.

En este documento, se llevan a cabo dos tareas primordiales: el establecimiento de las unidades de análisis (indicadores) y la obtención y el análisis de la información.

La información necesaria se obtiene a través de una doble vía: Por un lado, se lleva a cabo la búsqueda, la selección y el análisis documental de aquellos informes oficiales, información, investigaciones específicas, y otros materiales disponibles sobre el tema. Se puede completar la información con la búsqueda de más datos acerca de determinadas cuestiones; y la inclusión de información que se considere relevante y otros documentos de utilidad.

Modelo probabilístico de quiebra de la pequeña y mediana empresa española. Evidencia empírica. Un modelo econométrico

Los doctores García y Dávila (2012), desarrollan un modelo logit probit, para explicar de qué manera las pequeñas y medianas empresas españolas, fracasan frente al comportamiento de variables cuantitativas y cualitativas, principalmente financieras y de motivación del personal. Entre las variables de mayor impacto, se ubican el capital de trabajo, los pasivos de corto plazo, el nivel de estrés de los empleados, entre otros.

Modelo probabilístico de quiebra para pequeñas y medianas empresas mexicanas. Una herramienta para la toma de decisiones.

Garza y García (2012), entregan un modelo a partir de metodología econométrica, específicamente, logit probit, mediante el cual se pueden ubicar variables netamente macroeconómicas, tales como PIB sectorial, IPC e IPP, entre otras, las cuales inciden en las decisiones de cierre de pequeñas y medianas empresas mexicanas.

Otros antecedentes, que si bien es cierto no expresan de manera explícita el uso de técnicas econométricas, para presentar probabilidades de fracaso o éxito en empresas o unidades productivas, han sido desarrollados por entidades no gubernamentales o entes estatales de diversas partes del mundo, en los que muestran la situación de la empresa actual.

Informe del banco mundial: “el emprendimiento en américa latina: muchas empresas y poca innovación”

Lederman, Messina, Pienknagura y Rigolini (2014), pertenecientes al Banco Mundial, expresan mediante un documento denominado: “El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación”, que el futuro de la región dependerá de alcanzar un número mayor de emprendedores “transformacionales” que en la actualidad.

Este informe coincide con la posición de los autores del presente documento, en relación a que la empresa que se genera en Bogotá es similar a la de los citados autores en América Latina, son unidades con bajo o nulo valor agregado, de tipo familiar, y que poco o ningún empleo generan; y cuando lo hacen, no son realmente de calidad en términos de condiciones laborales y salariales.

En pocas palabras, son básicamente, tiendas de barrio y comercio al por menor de artículos varios, que carecen de estudios de viabilidad y en varios casos se ubican más por la posibilidad de abrir un negocio en casa o locales atractivos en términos de canon de arrendamiento.

Entre otros aspectos destacables, el informe encuentra que la realidad empresarial en América Latina se ve entorpecida por la baja innovación.

- Las empresas latinoamericanas introducen productos nuevos a un ritmo menor que las empresas de otras regiones en desarrollo. Países como Ecuador, Jamaica, México y Venezuela introducen o desarrollan productos nuevos a un ritmo que es menos de la mitad que en países como Tailandia o Macedonia.
- Con la excepción de Brasil, que invierte el 1 por ciento de su PIB en Investigación y Desarrollo (I+D), en promedio la región invierte mucho menos (por debajo del 0,5 por ciento), es decir un tercio el nivel de China y un cuarto el nivel de los países de ingreso alto. Más aun, el gobierno, en contraste con el sector privado, lleva a cabo la mayor parte de la inversión latinoamericana en este ámbito.
- No sorprende entonces que la región vaya a la zaga de otras en términos de patentes. En Bolivia, Paraguay, El Salvador, Honduras, Guatemala y Perú, el número de patentes por millón de habitantes es menor a uno, muy por debajo de lo que debería ser para su nivel de desarrollo.
- Una nueva investigación patrocinada por el Banco Mundial respecto a prácticas de gestión halló que las empresas que emplean 100 personas o menos no utilizan los sistemas más actualizados de gestión de talento basado en desempeño. Los datos de la encuesta revelan que la proporción de empresas familiares (que en promedio tienden a estar peor gestionadas que las empresas que se comercializan públicamente) en América Latina prácticamente duplica a la de Estados Unidos.

(Lederman & Otros, 2014)

Quizás lo más sorprendente sea que incluso las empresas más grandes de América Latina sufren de esta falta de innovación, según el informe. Incluso en las principales naciones exportadoras de la región, como Chile, Colombia y México, el porcentaje de empresas que eligen exportar es mucho menor que lo esperado dado su nivel de desarrollo.

América Latina: la falta de innovación dificulta la creación de empleos de calidad

Pedro Juan Caballero (2013), presenta su opinión frente a diferentes boletines del banco mundial, entre los cuales se obtiene como conclusión principal que: “Esto debería hacer sonar las alarmas. En los últimos diez años, América Latina se benefició enormemente de los vientos favorables de la economía global, permitiéndole reducir la pobreza extrema, mejorar la igualdad y catapultar a 50 millones de personas a la clase media. Sin embargo, a medida que estos vientos favorables se diluyen, el crecimiento tendrá que surgir de adentro, y la innovación y el dinamismo serán la clave para que la región pueda aprovechar los avances sociales de los últimos años” (Caballero, 2013)

De la investigación en términos de revisiones bibliográficas, y páginas web de entidades relacionadas directa e indirectamente con el desarrollo empresarial del país y los territorios mundiales, se encontraron diversas investigaciones que en principio pareciesen ir en la misma dirección de la que atañe al presente proyecto de investigación, no obstante, la principal diferencia entre otras, es que la mayoría de los estudios se desarrollan cuando ya las unidades de negocio están en marcha, razón por la cual el fracaso ya implica pérdidas económicas y temporales a quienes deciden iniciarse como emprendedores. Otra diferencia, es que la mayoría de los estudios parte de indicadores macroeconómicos del país donde se han desarrollado los estudios, y en el caso de incorporarse en la zona micro, se concentran en los indicadores contables y económicos de las empresas, más no en el entorno social de quienes lideran la empresa sin distinción de su tamaño.

4. METODOLOGÍA

El presente proyecto de investigación, tiene un enfoque cuantitativo/cualitativo, y la metodología de investigación en la que se ampara es la holística, dado que se debe obtener información de ambas tipologías para lograr los resultados esperados. Estos dos métodos de investigación (Cuantitativo y cualitativo), se logran combinar en la metodología holística como lo expresa Mario Tamayo y Tamayo (1999) cuando advierte: “Conviene anotar que los tipos de investigación difícilmente se presentan puros; generalmente se combinan entre sí y obedecen sistemáticamente a la aplicación de la investigación”.(Tamayo, 1999, p. 42). Bajo este argumento, se reconoce a la investigación holística como la metodología apropiada para desarrollar el presente documento, dado que esta implica que:

El paradigma holístico (Capra, Weil, Bohm, Wilber, Pribram) y paradigma totalizante (Cook y Reichardt, Cerda) es decir, acogerá la posición de que hay múltiples maneras de “percibir” (holismo) que son un proceso cíclico; y que hay diferentes herramientas para observar, conocer y entender el objeto o sujeto percibido, tanto cualitativas como cuantitativas (totalizante), las cuales en vez de ser contrarias son complementarias

(Tirado, 2004, pág. 48).

Ilustración 3. Holotipos de investigación holística.



Fuente: Elaboración propia con información de (Hurtado, 2000, pág. 656)

De esta forma, a continuación se ilustran los tipos de investigación u holotipos que establece la metodología holística, y se presentará una tabla que permite observar el alcance de la presente investigación, de acuerdo a la ruta trazada para el logro del objeto general, enseñando así los objetivos específicos, los instrumentos para el desarrollo de cada uno de estos, el propósito de cada tipo de investigación aplicada y el producto obtenido de cada procedimiento.

Tabla 1. Recorrido metodológico de la investigación

TIPO	OBJETIVO	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	PROPÓSITO	PRODUCTO PRINCIPAL
EXPLORATORIA	Describir la situación actual de unidades productivas en poblaciones jóvenes bajo condición de vulnerabilidad en el Distrito Capital de Colombia.	Revisión bibliográfica y protocolo de observación participante.	Aumentar la familiaridad del investigador con los eventos que pretende investigar.	Protocolos de observación y entrevistas semiestructuradas, que brindan el insumo para el desarrollo del primer capítulo de la investigación.
DESCRIPTIVA		Instrumento de encuesta	Identificar las formas o modalidades bajo las cuales aparecen los riesgos de fracaso.	
ANALÍTICA	Analizar la interacción entre subvariables y variables determinantes del fracaso en unidades productivas de poblaciones jóvenes en condición de vulnerabilidad de Bogotá D.C.	Matriz de cruces de información y determinación de variables explicativas.	Descubrir los elementos que componen la totalidad y las conexiones que explican su integración.	Informe preliminar: Mapa de riesgos de fracaso y valoración individual e interactiva de cada uno de estos. Capítulo II de la investigación.
COMPARATIVA	Comparar los resultados preliminares de la	Matriz de análisis de resultados propios Vs	Identificar diferencias y/o semejanzas con respecto	Certificado de participación en evento nacional o internacional, en

	investigación con los obtenidos en otras experiencias de emprendimiento.	otras experiencias.	a la aparición de un evento en dos o más contextos.	el cual se verifica el intercambio de experiencias en la materia de estudio, con lo cual se busca establecer relaciones entre la situación de la ciudad y otras de Latino América. Insumos para la presentación del capítulo III
EXPLICATIVA	Explicar el impacto de las variables que inciden en el fracaso de unidades productivas en poblaciones jóvenes bajo condición de vulnerabilidad en Bogotá D.C.	Tablas de organización de datos para modelación econométrica.	Proporcionar explicación de acontecimientos y sus relaciones, a partir de situaciones observadas.	Modelos de correlación y logísticos de probabilidad que permitan encontrar la magnitud de las incidencias. Insumos para el capítulo IV.
PREDICTIVA	Diseminar los resultados obtenidos en ámbito académico internacional.	Matriz de análisis final de información y compilación de diarios de campo.	Adquirir una mayor comprensión de los procesos de cambio.	Artículo para publicación en revista académico científica y/o participación en evento académico de difusión.
PROYECTIVA	Proponer una herramienta para identificar los determinantes del fracaso en unidades productivas de poblaciones jóvenes en condición de vulnerabilidad de Bogotá D.C.	Documento escrito en el que se plasmen los hallazgos y raíces de la propuesta obtenida.	Proponer soluciones a los problemas prácticos encontrando nuevas formas e instrumentos de actuación y nuevas modalidades de su aplicación en la realidad.	Documento final con presentación de la propuesta y todo el recorrido de la investigación. Libro para publicación física o digital.

Fuente: Elaboración propia.

La tabla anterior permite observar como el presente proyecto de investigación inicia su recorrido con una revisión bibliográfica y el diseño y aplicación de protocolos de observación participante, que permitirán llegar hasta el nivel o tipo de **investigación descriptiva**. Estos resultados serán complementados con el diseño y aplicación de un instrumento de investigación en campo, que permitirá complementar la información descriptiva, logrando con esto identificar preliminarmente, algunos puntos de riesgo de fracaso en las unidades productivas de jóvenes en condición de vulnerabilidad. Por ser esta parte preliminar, se acepta en el método de muestreo aleatorio simple, hasta un 70% de nivel de confianza, con margen de error hasta del 10%, permitiendo un nivel de **investigación analítica**.

Con el tercer objetivo específico, se pretende mostrar en un ámbito académico nacional o internacional, los hallazgos obtenidos de forma preliminar, y así compararlos con otras experiencias compartidas en el evento de participación, a fin de obtener información de patrones de conducta general y cuasi-homogéneos, así como los divergentes del estudio en proceso introduciéndose así en la **investigación comparativa** tan esencial en la fundamentación de nuevos conocimientos. Con cuarto objetivo específico, se llegará hasta el tipo de **investigación explicativa**, donde a partir de la tabulación y preparación de datos, se dará aplicación a estadística inferencial desde las medidas de correlación y diferencia de medias, para proceder a la aplicación de un modelo econométrico de tipo logístico con resultados de probabilidad, que permita medir el impacto de cada una de las variables determinantes del fracaso empresarial en unidades productivas de jóvenes en condición de vulnerabilidad de la ciudad de Bogotá D.C. Para esta parte, la muestra obtenida brindará resultados a un nivel de confianza del 80% y un margen de error entre el 7.5%, bajo muestreo aleatorio intencionado, con distribución porcentual acorde al tamaño de las localidades. En relación a los resultados de la modelación, se aceptarán las hipótesis planteadas para cada modelo, cuando el nivel de confianza no se ubique por debajo del 90%, y se cumplan los supuestos de estimadores eficientes e insesgados.

Durante el último objetivo específico, se integran los hallazgos de los objetivos específicos anteriores, y se someterán de nuevo a la opinión académica a través de la publicación de

artículo científico, y/o la presentación de resultados en evento académico nacional o internacional, permitiendo así alcanzar en esta fase una **investigación predictiva**.

Finalmente, desarrollados los objetivos específicos, se presentará una herramienta que permitirá a través de la información compilada, entregar un documento final para publicación física o digital en modalidad de libro, de los determinantes del fracaso empresarial en unidades productivas de jóvenes en condición de vulnerabilidad de la Ciudad de Bogotá D.C., dando con este documento respuesta a la pregunta problema y solución al objetivo general de la investigación, y contemplando un alcance final de **investigación proyectiva**.

5. Descripción de la situación actual de unidades productivas en poblaciones jóvenes bajo condición de vulnerabilidad en el distrito capital de Colombia

Para desarrollar el ejercicio, se conformó un grupo de investigación interinstitucional, con docentes y estudiantes de la Corporación Universitaria Iberoamericana como líder del proyecto, Fundación Colombo Germana, Universidad La Gran Colombia y el Instituto Tecnológico de Tequila como veedor y apoyo académico de la investigación.

El equipo diseñó el instrumento de observación y de encuesta requeridos para el desarrollo de esta fase, y se dio inicio a la etapa de campo en el mes de Octubre de 2015. El instrumento cuestionario, básicamente buscaba obtener información en cuatro (4) etapas, una inicial de información personal, seguida de datos para el momento de la puesta en marcha del negocio, luego sobre la situación actual del emprendedor y finalmente información concerniente a la unidad productiva como tal.

Teniendo en cuenta que la información del pasado, podía incluso corresponder a periodos cercanos a los años 70's, se manejó un margen de error del 2.5%, pero con un nivel de confianza del 10% y probabilidad de ocurrencia inicial del hecho de éxito o fracaso del 50%. Así, asumiendo que de acuerdo con información suministrada por el Fondo Emprender, a la fecha (Mayo de 2015) se habían otorgado 1.107 auxilios a personas entre 20 y 45 años de edad para impulsar ideas de negocio, bajo un sistema de muestreo aleatorio simple, se determinó que la muestra debería ser igual o superior a 549 beneficiarios, con el fin de lograr el nivel de confianza presentado anteriormente.

El primer contratiempo que se tuvo durante el proceso de investigación, obedeció a la tardanza por parte del Fondo Emprender para suministrar bases de datos, entregando una base durante el mes de noviembre, con cerca de un 80% de información desactualizada. No obstante, para dar cumplimiento a lo requerido, se procedió a la aplicación de instrumentos en Octubre, con personas conocidas del equipo de investigación que cumplieran con las condiciones iniciales del estudio, es decir, que hubiesen recibido recursos de impulso o

financiación para la puesta en marcha de sus ideas de negocio, aun cuando dichos recursos fuesen de origen privado.

De esta forma, se logró la aplicación de 736 instrumentos a personas residentes en Bogotá D.C., de diferentes localidades, y que cumplieron con los requerimientos del estudio. De estas 736, cerca del 57% (421), manifestaron haber recibido recursos del Fondo Emprender o similares del orden estatal, por lo que si se tuvieran en cuenta solo estos encuestados, el nivel de confianza del estudio descendería al 83.89%. Por lo que se decidió trabajar con el total de las 736 encuestas inicialmente.

De las 736 personas encuestadas, el 61% aproximadamente fueron hombres y el 39% mujeres, los cuales habitan en 19 localidades de Bogotá D.C., sin obtener información de la localidad de Sumapaz. Junto con estas personas, durante época de la puesta en marcha de la unidad de negocio, convivían 2.382 personas, lo que indica que la presente investigación contempla información de 3.118 personas en total.



A continuación, se presentará información que permitirá determinar cuál era la situación de los jóvenes emprendedores para la época en que pusieron en marcha su idea de negocio. Dicha información se concentra en el gasto, partiendo de las ecuaciones macroeconómicas de:

$$\text{Ingreso} = \text{Gasto, y, Ahorro} = \text{Inversión}$$

Tabla 2. Distribución de encuestas por localidad según la aplicación

No.	Localidad	F. Relativa	F. Absoluta	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
1	Usaquén	0.82%	6	4	2	67%	33%
2	Chapinero	10.05%	74	52	22	70%	30%
3	Santa Fe	1.22%	9	5	4	56%	44%
4	San Cristobal	5.98%	44	32	12	73%	27%
5	Úsme	7.07%	52	41	11	79%	21%
6	Tunjuelito	2.99%	22	14	8	64%	36%
7	Bosa	11.96%	88	63	25	72%	28%
8	Kennedy	3.94%	29	20	9	69%	31%
9	Fontibón	8.56%	63	43	20	68%	32%
10	Engátiva	8.02%	59	51	8	86%	14%
11	Suba	8.02%	59	46	13	78%	22%
12	Barrios Unidos	3.94%	29	11	18	38%	62%
13	Teusaquillo	5.03%	37	21	16	57%	43%
14	Mártires	1.36%	10	5	5	50%	50%
15	Antonio Nariño	5.98%	44	23	21	52%	48%
16	Puente Aranda	3.94%	29	15	14	52%	48%
17	Candelaria	1.90%	14	9	5	64%	36%
18	Rafael Uribe	3.26%	24	12	12	50%	50%
19	Ciudad Bolívar	5.98%	44	35	9	80%	20%
20	Sumapáz	0.00%	0	0	0	0%	0%
TOTAL		100%	736	502	234	61%	34%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en trabajo de campo

Chapinero y Bosa, fueron las localidades en las que se aplicó mayor número de instrumentos, 162 equivalentes al 22.01%. Así mismo, personas de Fontibón, Engativá y Suba, sumaron cerca del 25% del total de encuestas aplicadas.

En la tabla anterior, se logra apreciar, 98 personas de las 736 encuestadas, eran personas cabeza de hogar al momento de iniciar su unidad de negocio, de las cuales 42 fueron hombres y 56 mujeres, es decir, que del total de 502 hombres encuestados, aproximadamente el 8.4% eran cabeza de hogar, mientras que de las 234 mujeres, cerca del 24% eran cabeza de hogar. Esto de plano pone la investigación frente a un hecho claro de desigualdad de género, en términos de responsabilidades humanas y desde luego, ante una situación de presión en términos económicos dada dicha responsabilidad.

Tabla 3. Integrantes por hogar y personas cabeza de hogar según localidades de Bogotá D.C.

No.	Localidad	F. Absoluta	Integrantes del hogar	Integrantes del hogar promedio	Hombres cabeza de hogar	Mujeres cabeza de hogar
1	Usaquén	6	12	2.00	0	0
2	Chapinero	74	156	2.11	5	4
3	Santa Fe	9	23	2.56	0	0
4	San Cristobal	44	141	3.20	3	3
5	Úsme	52	182	3.50	5	4
6	Tunjuelito	22	80	3.64	1	2
7	Bosa	88	361	4.10	4	5
8	Kennedy	29	107	3.69	1	2
9	Fontibón	63	202	3.21	5	4
10	Engátiva	59	189	3.20	8	1
11	Suba	59	195	3.31	0	4
12	Barrios Unidos	29	78	2.69	1	4
13	Teusaquillo	37	63	1.70	2	3
14	Mártires	10	24	2.40	1	2
15	Antonio Nariño	44	141	3.20	1	4
16	Puente Aranda	29	96	3.31	1	4
17	Candelaria	14	36	2.57	0	2
18	Rafael Uribe	24	106	4.42	3	3
19	Ciudad Bolívar	44	190	4.32	1	5
20	Sumapáz	0	0	0	0	0
TOTAL		736	2382	2.96	42	56

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en trabajo de campo.

La tabla anterior permite apreciar, como localidades como Bosa, Kennedy, Rafael Uribe y Ciudad Bolívar, mantenían una mayor cantidad de integrantes por hogar frente a otras localidades como Usaquén, Chapinero y Teusaquillo, con los menores niveles de integrantes por cada hogar.

En la tabla siguiente, muestra la concentración por estratos de la muestra encuestada, y adicional a esto lo clasifica por localidad. El 73% de los encuestados, eran estratos 2 (303) y 3 (237), de los cuales un 18% aproximadamente estrato 1 (129), y el restante se distribuía en estratos 4 y 5, siendo este último el 1% equivalente a 9 encuestados ubicados en las localidades de Chapinero y Usaquén.

Tabla 4. Estratificación por localidad de los encuestados

No.	Localidad	F. Absoluta	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5
1	Usaquén	6	0	0	2	2	2
2	Chapinero	74	0	15	30	22	7
3	Santa Fe	9	1	3	3	2	0
4	San Cristobal	44	9	18	17	0	0
5	Úsme	52	16	18	18	0	0
6	Tunjuelito	22	6	7	9	0	0
7	Bosa	88	30	36	22	0	0
8	Kennedy	29	4	12	9	4	0
9	Fontibón	63	11	36	10	6	0
10	Engátiva	59	12	38	9	0	0
11	Suba	59	5	34	20	0	0
12	Barrios Unidos	29	2	13	10	4	0
13	Teusaquillo	37	0	9	13	15	0
14	Mártires	10	2	4	4	0	0
15	Antonio Nariño	44	3	15	24	2	0
16	Puente Aranda	29	2	9	17	1	0
17	Candelaria	14	2	6	6	0	0
18	Rafael Uribe	24	7	9	8	0	0
19	Ciudad Bolívar	44	17	21	6	0	0
20	Sumapáz	0	0	0	0	0	0
TOTAL		736	129	303	237	58	9

Fuente: Elaboración propia con información recolectada en trabajo de campo.

En la siguiente tabla, se puede observar la distribución de los integrantes o personas que convivían con el encuestado al momento de montar la unidad de negocio, personas que en total sumaban 2.382 adicionales a los 736 encuestados, de estas, 320 eran pareja del encuestado, 738 hijas o hijos, 408 padres, 493 hermanos, 187 suegros, y 236 otros tales como amigos, primos u otros familiares. Es decir que al momento de iniciar la Unidad de negocio, por lo menos 1.050 personas entre parejas e hijos(as), dependían directamente o en gran medida del encuestado.

Los encuestados de la localidad de Fontibón eran quienes tenían mayor número de hijos (103) para el momento de la puesta en marcha, seguido muy de cerca por Bosa con 92; entre tanto, esta localidad, Bosa, era donde los encuestados tenían mayor concentración de parejas (39).

Tabla 5. Distribución de los integrantes del hogar de los encuestados por localidad y parentesco

No.	Localidad	F. Absoluta	Integrantes del hogar	Pareja	Hijos(as)	Padres	Hermanos	Suegros	Otros	TOTAL
1	Usaquén	6	12	4	4	2	1	0	1	12
2	Chapinero	74	156	32	42	29	21	14	18	156
3	Santa Fe	9	23	5	8	2	5	1	2	23
4	San Cristobal	44	141	20	43	24	29	5	20	141
5	Úsme	52	182	28	54	27	39	18	16	182
6	Tunjuelito	22	80	8	23	18	24	2	5	80
7	Bosa	88	361	39	92	61	111	46	12	361
8	Kennedy	29	107	15	33	16	24	8	11	107
9	Fontibón	63	202	32	103	21	23	9	14	202
10	Engátiva	59	189	29	62	41	32	14	11	189
11	Suba	59	195	19	57	31	41	11	36	195
12	Barrios Unidos	29	78	10	21	21	18	3	5	78
13	Teusaquillo	37	63	14	13	10	14	4	8	63
14	Mártires	10	24	3	5	8	3	2	3	24
15	Antonio Nariño	44	141	15	45	25	24	11	21	141
16	Puente Aranda	29	96	16	39	19	12	6	4	96
17	Candelaria	14	36	5	8	9	8	3	3	36
18	Rafael Uribe	24	106	7	38	18	21	9	13	106
19	Ciudad Bolívar	44	190	19	48	26	43	21	33	190
20	Sumapáz	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL		736	2382	320	738	408	493	187	236	2382

Fuente: Elaboración propia con información recolectada en trabajo de campo.

Tabla 6. Cantidad de integrantes del hogar que aportaban recursos al sostenimiento del hogar

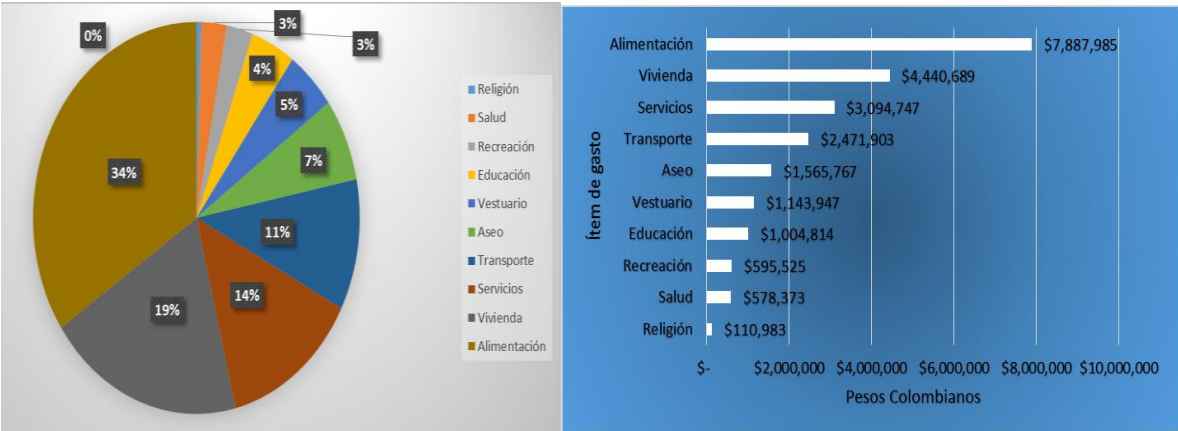
No.	Localidad	F. Absoluta	Integrantes del hogar	Aportaban recursos
1	Usaquén	6	12	6
2	Chapinero	74	156	33
3	Santa Fe	9	23	7
4	San Cristobal	44	141	23
5	Úsme	52	182	34
6	Tunjuelito	22	80	23
7	Bosa	88	361	67
8	Kennedy	29	107	25
9	Fontibón	63	202	41
10	Engátiva	59	189	37
11	Suba	59	195	54
12	Barrios Unidos	29	78	17
13	Teusaquillo	37	63	19
14	Mártires	10	24	3
15	Antonio Nariño	44	141	45
16	Puente Aranda	29	96	11
17	Candelaria	14	36	17
18	Rafael Uribe	24	106	26
19	Ciudad Bolívar	44	190	30
20	Sumapáz	0	0	0
TOTAL		736	2382	518

Fuente: Elaboración propia con información recolectada en trabajo de campo.

De igual forma, se logró establecer a través del instrumento, que cerca de 518 personas de las 2.382 que convivían con los encuestados para la fecha de la puesta en marcha, aportaban recursos económicos para el sostenimiento del hogar, provenientes de diversas actividades laborales formales o informales.

Es decir que cerca del 22.7% de los integrantes del hogar, brindaban algún tipo de apoyo al emprendedor.

Gráfica 5. Distribución del gasto diario de los hogares encuestados por rubro (pesos colombianos)



Fuente: Elaboración propia con información de campo.

La gráfica que se presenta, muestra la distribución por ítems de gasto, los cuales se consideraron para esta investigación como esenciales en el bienestar del ser humano, siendo transversales a la satisfacción en gran medida de los derechos fundamentales de las personas.

En este sentido, la mayor proporción del ingreso de los encuestados, era gastado en alimentación cerca de 8 millones de pesos diarios (34%), seguido de vivienda con aproximadamente 4.4 millones de pesos diarios (19%), servicios públicos cercanos a los 3 millones de pesos diarios (14%), transporte 2.5 millones de pesos diarios (11%), aseo personal y del hogar en aproximadamente 1.5 millones de pesos diarios (7%), vestuario 1.1 millones de pesos promedio diarios (5%), 1 millón de pesos promedio diarios en educación

equivalentes a cerca del 4%, 600 mil pesos aproximadamente diarios en recreación, es decir 3%, salud 578 mil pesos diarios, es decir, aproximadamente 3% y religión 1% equivalentes a aproximadamente 110 mil pesos promedio diarios.

Tabla 7. Distribución del gasto por ítem mensual, diario y percapita

ÍTEM DE GASTO	DESCRIPCION DETALLADA DEL GASTO	FLUJO MONETARIO DIARIO DE GASTO		PROYECTADO MENSUAL DE GASTO		GASTO %	PERCAPITA
		TOTAL	\$	TOTAL	\$		
	Total		\$ 22,894,733		\$ 686,841,991	100%	\$ 288,347
Alimentación	Total		\$ 7,887,985		\$ 236,639,558	34%	\$ 99,345
	G. Desayuno		\$ 2,105,413		\$ 63,162,392	9%	\$ 26,517
	G. Comida		\$ 1,674,180		\$ 50,225,406	7%	\$ 21,085
	G. Almuerzo		\$ 4,108,392		\$ 123,251,760	18%	\$ 51,743
Aseo	Total		\$ 1,565,767		\$ 46,973,016	7%	\$ 19,720
	G. Elementos de Aseo Personal		\$ 821,499		\$ 24,644,960	4%	\$ 10,346
	G. Elementos de Aseo Casa		\$ 744,269		\$ 22,328,056	3%	\$ 9,374
Educación	Total		\$ 1,004,814		\$ 30,144,416	4%	\$ 12,655
	G. UTILES ESCOLARES		\$ 126,446		\$ 3,793,368	1%	\$ 1,593
	G. UNIFORME		\$ 163,037		\$ 4,891,112	1%	\$ 2,053
	G. TRANSPORTE		\$ 73,810		\$ 2,214,288	0%	\$ 930
	G. PAGO		\$ 586,809		\$ 17,604,280	3%	\$ 7,391
	G. ALIMENTACION		\$ 54,712		\$ 1,641,368	0%	\$ 689
Recreación	Total		\$ 595,525		\$ 17,865,744	3%	\$ 7,500
	G. Recreación		\$ 595,525		\$ 17,865,744	3%	\$ 7,500
Religión	Total		\$ 110,983		\$ 3,329,488	0%	\$ 1,398
	G. Religión		\$ 110,983		\$ 3,329,488	0%	\$ 1,398
Salud	Total		\$ 578,373		\$ 17,351,184	3%	\$ 7,284
	G. Régimen Salud		\$ 495,035		\$ 14,851,048	2%	\$ 6,235
	G. Medicamentos		\$ 83,338		\$ 2,500,136	0%	\$ 1,050
Servicios	Total		\$ 3,094,747		\$ 92,842,424	14%	\$ 38,977
	V. Recoge Agua (Cocinar y Aseo)		\$ 791		\$ 23,736	0%	\$ 10
	V. Con que Cocina los Alimentos		\$ 120,967		\$ 3,629,008	1%	\$ 1,524
	G. Todo Sv AAA		\$ 1,078,309		\$ 32,349,264	5%	\$ 13,581
	G. Todo el Sv TVC		\$ 111,059		\$ 3,331,776	0%	\$ 1,399
	G. Teléfono Fijo con línea		\$ 148,562		\$ 4,456,848	1%	\$ 1,871
	G. Telefonía		\$ 5,685		\$ 170,536	0%	\$ 72
	G. Internet		\$ 36,302		\$ 1,089,056	0%	\$ 457
	G. Gas Red Publica		\$ 358,835		\$ 10,765,056	2%	\$ 4,519
	G. Energía Eléctrica		\$ 834,817		\$ 25,044,512	4%	\$ 10,514
	G. Celular		\$ 399,421		\$ 11,982,632	2%	\$ 5,030
Transporte	Total		\$ 2,471,903		\$ 74,157,096	11%	\$ 31,132
	G. Transporte		\$ 2,471,903		\$ 74,157,096	11%	\$ 31,132
Vestuario	Total		\$ 1,143,947		\$ 34,318,401	5%	\$ 14,407
Vivienda	Total		\$ 4,440,689		\$ 133,220,664	19%	\$ 55,928
	Otros		\$ 1,618		\$ 48,536	0%	\$ 20
	Impuesto Predial		\$ 82,209		\$ 2,466,264	0%	\$ 1,035
	Crédito Mensualidad		\$ 153,485		\$ 4,604,536	1%	\$ 1,933
	Arriendo Mensual		\$ 4,181,644		\$ 125,449,320	18%	\$ 52,666
	Arriendo Diario		\$ 21,734		\$ 652,008	0%	\$ 274

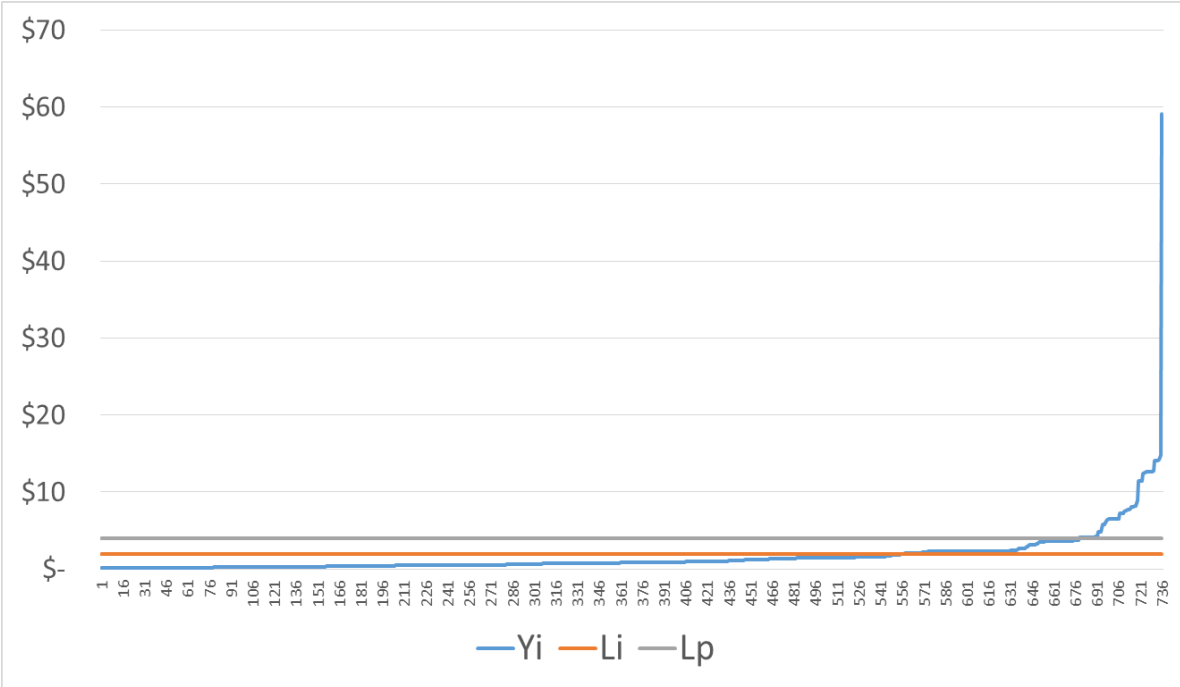
Fuente: Elaboración propia con información obtenida en trabajo de campo.

Finalmente, para pasar del análisis cualitativo a un enfoque algo más cuantitativo, se presentan a continuación algunas medidas que permitirán inferir sobre la situación socio económica de los encuestados y los integrantes de su hogar al momento de poner en marcha su unidad de negocio.

Para ello, una primer medida es propuesta por el nobel de economía Amartya Sen, quien expone un indicador de pobreza sustentado en el cumplimiento de axiomas matemáticos, y tomando como punto de partida la ordinalidad. En este sentido, se ha tomado como referente o medida de pobreza, la establecida por el banco mundial con un valor de US\$2 como condición de extrema pobreza y de US\$4 como condición de pobreza. Esta medida es establecida, como el mínimo requerido por una persona diariamente, en términos de ingreso.

La gráfica anterior, permite observar, que para la fecha de montaje de las unidades de negocio, llevados los ingresos por medio de deflatores de PIB a precios constantes del año 2013, proyectando 2014 y 2015, cerca de 560 personas encuestadas, disponían de menos de US\$2 dólares en promedio diarios para cada uno de los integrantes de su hogar.

Gráfica 6. Ingreso individual en contraste con líneas de pobreza y pobreza extrema del Banco Mundial



Fuente: Elaboración propia con información obtenida en trabajo de campo.

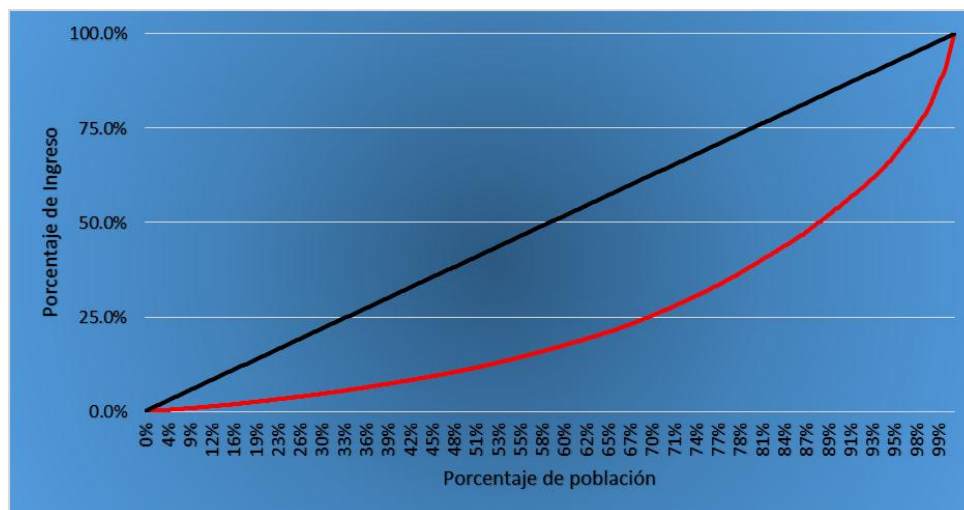
Adicional a lo expuesto anteriormente, cerca de 130 personas adicionales del grupo de encuestados, disponían de entre US\$2 Y US\$4 diarios para cada uno de los miembros de su

hogar, es decir, que vivían en condición de pobreza. Finalmente, por encima de US\$4 diarios en promedio para cada uno de los miembros de su hogar, se ubicaron cerca de 130 encuestados.

Lo anterior permite analizar, que la mayoría de los emprendedores encuestados, vivían en condición de pobreza extrema y pobreza, al momento de poner en marcha sus unidades de negocio. En este punto es importante tener en cuenta, que actualmente (2015) en Colombia, un hogar compuesto por la pareja sin dependientes adicionales, y donde solo uno se emplee por valor de un mínimo mensual vigente, ya es un hogar pobre, pues a tipo de cambio actual de \$3.400.00 pesos por dólar, cada uno dispondría de aproximadamente US\$3 diarios, ubicándolos en situación de pobreza. Pero, si este hogar tuviese un hijo, ya estaría bastante próximo a la línea de extrema pobreza, cercana a los US\$2 dólares diarios. En caso de tener dos hijos, sería un hogar en extrema pobreza, pues cada uno dispondría de US\$1.6 dólares diarios para su subsistencia.

Para complementar el análisis anterior, se ha calculado la curva de Lorenz para la población encuestada, en función de su ingreso promedio diario por integrante del hogar. De esta forma, lo que se observa es que hay una distribución regular entre la población de emprendedores encuestados.

Gráfica 7. Curva de Lorenz para los emprendedores encuestados



Fuente: Elaboración propia con información recolectada en trabajo de campo.

La Curva de Lorenz indica que aproximadamente el 25% de la población más pobre, recibió el 20% del ingreso total generado por la población encuestada, consecuentemente el 50% tenía el 35% del ingreso y el 75% de la población, cobijaba el 70% del ingreso total. Para obtener una mejor medida o más asentada en términos de distribución, se calcula el índice de Gini.

6. Análisis de la interacción entre sub-variables y variables determinantes del fracaso en unidades productivas de poblaciones jóvenes en condición de vulnerabilidad de Bogotá D.C.

Para desarrollar este objetivo, se desarrolló en primera instancia una revisión bibliográfica sobre la estructura psicológica del emprendedor, entorno a la zona de confort, los impedimentos y miedos del ser humano a emprender, las condiciones que ligan a la persona a ser empleado y no empleador, entre otros aspectos. De esta forma,

6.1.1. Variables relacionadas con el emprendedor de manera directa

Características de los emprendedores

Las personas que deciden a emprender, en algún momento de su vida, tienen una estructura mental que los diferencia de aquellos que no toman la decisión aun cuando entre sus pensamientos habite la idea. Según emprende pyme (2012), estas personas deben ser **apasionados** en su objetivo, con esto logran superar los baches que implican sacrificios en la carrera por lograr el cometido; deben tener **visión** para poder planear los procesos y procedimientos para llegar a su meta; su **capacidad de aprendizaje** debe ser tal que les indique la necesidad de cada día estar actualizándose en conocimiento y saberes; busca el **logro de resultados** permanentemente, con el fin de avanzar hacia la meta; para lo cual necesitan **determinación y coraje**, ante situaciones que requieran de toma de decisiones radicales; **creatividad e innovación** para afrontar el mundo globalizado y la constante y creciente competencia directa e indirecta; **persistencia** en la búsqueda de la mejora continua y la competitividad; **Sentido de pertenencia** hacia sus propios ideales; **liderazgo** para lograr el compromiso de su equipo de trabajo; **autoestima** para aceptar las críticas constructivas y revisar y superar aquellas que buscan su destrucción; **asertividad y organización**.

Los profesores de la Universidad Nacional de Colombia, Flor Marulanda, Iván Montoya y Juan Vélez (2014), en un artículo de su autoría, expresan que también son características de

los emprendedores: “**Adaptabilidad:** Flexibilidad para adoptar los cambios; **Autonomía:** Búsqueda de independencia y libertad de acción; **Capacidad de asumir riesgos:** Estar dispuesto a aceptar los riesgos y asumir las responsabilidades que esto supone; **Confianza en sí mismo:** Seguridad en la valoración sobre nosotros mismos y nuestras capacidades; **Fijación continúa de objetivos:** Capacidad de establecer metas claras que son desafiantes pero alcanzables; **Innovación:** Sentirse cómodo y abierto ante las nuevas ideas, enfoque e información; **Locus de control interno:** Percibe que el éxito depende de él, más que de circunstancias externas; **Perseverancia:** Capacidad de sacrificio empeño y determinación; **Poder de persuasión:** Capacidad de influir en los demás para obtener los intereses propios; **Proactividad:** Actuar anticipándose a los problemas futuros, necesidades o cambios; **Tolerancia a la incertidumbre:** Soportar tensiones y vivir con cierta inseguridad; Valiente. La valentía es esfuerzo, es ser capaz de asumir retos sin miedo” (Marulanda, Montoya, & Vélez, 2014).

En este sentido, el emprendedor se siente motivado cuando sale de la zona de confort. No se trata de huir de lo fácil, de lo controlable, seguro y tranquilo, pero sí de ser consciente de que ello puede impedir crecer por el miedo a lo desconocido.

Pensamiento de los emprendedores

Además de aquellas características de los emprendedores, también es vital enfocarse en su pensamiento. Al respecto Raquel Martín (2014), expresa en un artículo para la revista Forbes, que su mentalidad es vital y básicamente debe estar amparada en: “Su propósito no es hacerse ricos, si no tener éxito; enfrentan los problemas como nuevas oportunidades; son conscientes de que no existe la magia en los negocios; saben aprender de los errores; no esperan que surjan oportunidades, van a buscarlas” (Martín, 2014)

De igual forma, como ha formas de pensar para tener éxito a la hora de emprender, la revista Dinero (2005), presenta las maneras en que no se debe pensar si se quiere ser un emprendedor exitoso, o, en otras palabras, lo que habita en el pensamiento que no permite llegar al objetivo propuesto. En resumen, el artículo muestra que los mayores errores

mentales son: “No empezar, olvidarse de la competencia, formar equipos deficientes, pensar que emprender es no cumplir horarios o trabajar medio tiempo, no tener un estudio legal de la actividad económica a desarrollar, crecer más rápido de lo posible, ser demasiado optimista, no tener la capacidad de afrontar el cambio, desconocerse a sí mismos, y, pensar como inversionistas” (Dinero, 2005).

6.1.2. Variables relacionadas con la unidad empresarial

El joven emprendedor, Jorge Ignacio Mata (2012), expresa que a través de sus actividades cotidianas, y su quehacer, ha podido encontrar entre otras, cinco principales causas de fracaso empresarial, entre ellas: “NO REALIZAR PLANES ESTRATÉGICOS A LARGO PLAZO: Esta es, probablemente, la mayor causa de fracaso en las organizaciones. Un proyecto que se centre exclusivamente en el “aquí y ahora”, sencillamente, no tiene futuro. Entre otras cosas, porque para cuando llegue a darse cuenta de que el mercado ha cambiado, la mayoría de sus competidores ya tendrán mayor experiencia utilizando los nuevos principios y herramientas. PRESUPUESTOS CONSERVADORES O INEFICACES DE MARKETING: La mayoría de los expertos en Marketing suelen quejarse de que el presupuesto aportado a sus departamentos es siempre insuficiente. MALA GESTIÓN FINANCIERA DE LOS BENEFICIOS: En general, las estructuras de la mayoría de negocios dependen demasiado de la financiación ajena. La financiación propia no debería suponer, bajo ningún concepto, menos de un 40% de los recursos financieros totales de cualquier proyecto. FALTA DE ESTRATEGIA EN RECURSOS HUMANOS Y GESTIÓN DEL TALENTO: Muchas empresas son incapaces de conseguir a los mejores profesionales para sus plantillas, debido principalmente, a unas directrices y políticas de selección de personal propias de la primera mitad del siglo pasado. Una empresa que no perciba a sus trabajadores como su más valioso capital, está en serios problemas. FALTA DE INVERSIÓN EN I+D+I (INVESTIGACIÓN + DESARROLLO + INNOVACIÓN): Muchas empresas dejan que sus productos y servicios se estanquen, y con el tiempo se ven superados por soluciones propuestas por empresas más innovadoras” (Mata, 2012).

En resumen, las empresas deben adoptar modelos de aprendizaje, políticas que las lleven a un camino de éxito un inicio que las impulse a su futuro y que en ese camino se pongan en práctica cada una de ellas que se tomen como reglas y principios tanto para las directrices como para sus empleados, los principios que se exponen en el artículo hace referencia a estos principios que se deben adoptar cada principio cita un proceso fundamental de la empresa al que se debe atacar efectuar y actuar no en un solo momento si no de forma correctiva y preventiva para que los posibles fracasos y problemas que se vallan a presentar se pueda tomar de forma controlada y sin que afecte al objetivo del que se rige la empresa. Todos los participantes de la compañía deben tener presente que no solo se puede verificar y actuar en un proceso si no en todos y cada uno de ellos ya que la gran mayoría de estos sirven como apoyo para el funcionamiento de los que están más arriba.

Marcelo Berenstein (2007), agrega como causas del fracaso empresarial, desde la empresa, el conocimiento insuficiente del mercado e inadecuada diferenciación del producto, preparación insuficiente del emprendedor, falta de previsiones periódicas en términos fiscales y desavenencias entre los socios” (Berenstein, 2007).

En resumen, el principio de cualquier cosa que se haga es fundamental cualquiera que sea esta la puesta en práctica debe crucial al momento de realizar la planeación de este y de su desarrollo para que este plan forme las estructura y las bases lo suficientemente fuertes para soportar el periodo de inicio, la total idea clara del inicio de la empresa debe estar madurada debe estar compuesta muy bien amparando todas las causas claves como para que esta no se pueda sustentar o tener los conceptos de las causas que pueden llevar al fracaso de ella. El no conocimiento de los que se va a hacer y se va a crear va a hacer un obstáculo principal para el deterioro precoz de la organización por ello la preparación y capacitación de la idea principal como de los componentes humanos que van a participar y van a hacer parte de su creación debe ser muy bien preparada si no se quiere apagar la chispa de la empresa solo al inicio de esta, sin tener más argumentos para poder levantar algo que no ha tenido bases comprometidas para ello.

Complementando lo expuesto anteriormente, Mauricio Cortés (2013), establece otras siete causas que pueden conllevar al fracaso empresarial: Empezar un negocio por razones equivocadas, una pobre dirección de tu negocio, capital insuficiente, lugar, lugar, lugar (El lugar en donde instales tu negocio es fundamental para el éxito o el fracaso absoluto), falta de planificación, sobre crecimiento y no tener un sitio web.

En resumen, Cortés expresa que el fracaso es un tema que no hay que dejar de lado al momento de renovar o ya sea de dar inicio de una compañía este pensamiento ni siquiera debería pasar por la mente de quien será responsable de la creación de la empresa, pero hay que tener grandes soluciones de contingencia para dar apoyo al momento de que las causas de peligro empresarial surjan para dar amenaza a la organización, el mercado es un mar completo y vasto de movimientos y animales que no se saben si atacaran pero que es un grande de movimientos inesperados el al cual hay que conocer muy bien y seguirle de cerca ver sus movimientos y hacerle seguimiento no perderle de vista ya que tiene unos sube y bajas que nos podrán ayudar o afectar. No es solo montar una organización por ganar dinero además de ello y de conocer las causas para esto debes tener una convicción de que quieres como lo quieres de tener una pasión por lo que vas a crear como lo vas a crear y como lo vas a mantener con que razones más allá de lo simple vas a iniciar la perseverancia y motivación de crear lo que le gusta y los que le gustaría que su familia siguiera para el bien propio.

Para tomar en cuenta al establecer un negocio en su objetivo la política lineamientos que debe llevar la empresa para no perder su rumbo frente a su estilo de mercado que se ha tomado desde su inicio, muchas causas pueden llevar a esto como la tradición o la cultura de la empresa pero ya se ha hablado del cambio y movimientos del mercado por lo cual un rasgo a tener en cuenta sería la flexibilidad para tomar las decisiones al tiempo justo sin tener que ver el hundimiento de la organización o la caída en rodillas para el cambio empresarial o de directrices que le den una nueva visión y caminos alternos a la empresa, las tecnologías han evolucionado el mercado se adapta a ello por lo cual las organizaciones deben estar más atentas a la evolución tomar las medidas y dar mirar las nuevas

oportunidades que se le pueden presentar en estos, tomarlas y seguir creciendo con ellas no verlas e ignorarlas y dejar que estas dañen y hasta terminen con la organización.

7. Diseminación de resultados obtenidos en ámbitos académicos nacionales e internacionales

Durante la ejecución del presente proyecto de investigación, se tuvo participación en diferentes espacios a nivel nacional e internacional, mediante los cuales se alimentó el banco de información que permitió contrastar y validar ante otras opiniones académicas, los resultados de cada una de las etapas del proceso de investigación. Estos eventos se registraron en web y redes sociales así:

7.1.1. Primer seminario y conversatorio internacional en "emprendimiento responsable para el desarrollo sostenible y el mejoramiento de la calidad de vida"



El pasado 2 de Junio de 2015, se llevó a cabo en la ciudad de Tequila, estado de Jalisco - México, el primer seminario y conversatorio internacional en "Emprendimiento responsable para el desarrollo sostenible y el mejoramiento de la calidad de vida" el cual fue organizado por el Instituto Tecnológico Superior de Tequila, junto con instituciones colombianas como: La Corporación Universitaria Iberoamericana, Universidad La Gran Colombia, Fundación Tecnológica Colombo Germana, Universidad de Ciencias Aplicadas

y Ambientales UDCA, y la Fundación Centro de Investigaciones para el Emprendimiento y el Desarrollo Social - FUNCIEDES.





El evento contó con siete ponentes, de los cuales cuatro fueron colombianos, incluyendo al docente de la Corporación Universitaria Iberoamericana, Fabián Santofimio Vargas, quien además de recibir reconocimiento como organizador y ponente del evento, le fue otorgada por el ITS, una mención por su contribución al desarrollo de la Investigación en el ámbito de la

educación superior.

El evento además estrechó las relaciones interinstitucionales, culminando con el inicio de conversaciones para la firma de un convenio marco que involucra intercambio de docentes y estudiantes, proyección social e investigación conjunta entre la Iberoamericana y el ITS.



7.1.2. Segundo seminario Internacional en Administración de Empresas – Universidad La Gran Colombia y Universidad Autónoma de Colombia.

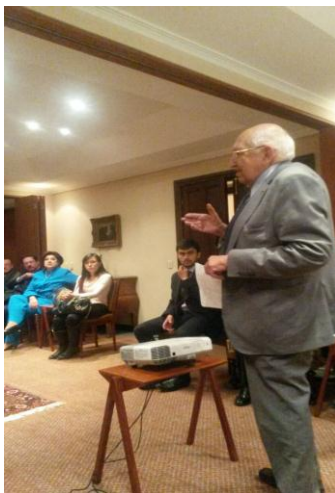
La ponencia que se presentará en un tiempo máximo de 30 minutos, llevará a los asistentes a un recorrido visual enmarcado en primera instancia, en la estructura mental del ser humano y la formación de pensamientos e impulsos de ser un emprendedor, así como sus miedos y frustraciones. Posteriormente, se mostrará la necesidad de generar mayores niveles de inversión en educación para la formación de capital humano y el crecimiento sostenible del producto con participación activa de la sociedad, presentando los

determinantes del progreso empresarial a partir de incrementos en los niveles de productividad de los factores que interfieren en los procesos y teniendo como destino final, el impacto de la efectividad en la competitividad empresarial a nivel local, nacional e internacional.

La ruta presentada anteriormente, irá acompañada de un caso real de emprendimiento social, mediante el cual un grupo de ganaderos logró hacer frente a la crisis del sector lechero de finales de la década del 2010.

7.1.3. Conversatorio “Colombia – Venezuela: Juegos de guerra - ¿Ficción o realidad?”

El pasado 16 de Septiembre, la Corporación Siglo XXI, invitó a la Corporación Universitaria Iberoamericana por intermedio del docente investigador de la Facultad de Ciencias Empresariales, Fabián Santofimio Vargas, a participar con la presencia de estudiantes de diferentes programas, en el mencionado conversatorio. El evento tuvo lugar en el “jockey club” ubicado



en la calle 72 con carrera 5 de la Ciudad de Bogotá, y como una reunión de grandes conocidos fue orientada por el reconocido



periodista de talla internacional Plinio Apuleyo Mendoza, quien realizó sus estudios principales en París – Francia, ex primer secretario de la Embajada de Colombia en Francia, y posteriormente embajador de Colombia en Italia y Portugal. También fue orientado el conversatorio por el general del ejército de Colombia en uso de buen retiro Néstor Ramírez,

quien fuese comandante general de las fuerzas militares.

7.1.4. Seminario internacional “estado, academia y sociedad, un compromiso para el emprendimiento sostenible” – en el marco del coloquio “los problemas estructurales en la perspectiva de las políticas públicas”



Durante los días 28 y 29 de Octubre de 2015, el docente investigador de la Facultad de Ciencias Económicas Fabián Santofimio Vargas, asistió a la Universidad Autónoma de Zacatecas, en Zacatecas México, donde en representación de la Corporación Universitaria Iberoamericana, participó como organizador y ponente del evento

en cuestión. A este evento asistieron además el Dr. Manuel Torres Ortiz docente investigador y el Dr. Orminso Varón Pulido, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad La Gran Colombia, el Dr. Luis Carlos Narváez, Director de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas, Contables y Afines de la Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales UDCA, y el Dr. Javier Castañeda,



docente investigador de la Escuela de Ingenieros Militares del Ejército Nacional, así como de la escuela de suboficiales de la misma institución. Se debatieron temas académicos y de enlace entre las instituciones, con el fin de aunar esfuerzos en pro de la calidad académica e investigativa.

7.1.5. Visita Internacional Para Fortalecer La Investigación

El pasado, 12 de Noviembre de 2015, los estudiantes del curso Investigación II, impartido por el docente investigador Fabián Santofimio Vargas, tuvieron la oportunidad de tener en su aula al Doctor Cosmin Gabriel Bolea, de nacionalidad rumana



y estudiante de programa de postdoctorado en la Universidad Autónoma de México; al Mg. Héctor Soto Caballero, de nacionalidad hondureña y magister en política social y marketing político de la Universidad Javeriana de Colombia y el candidato a doctor en Gerencia pública y política social Manuel Torres Ortíz, quienes junto con el profesor Santofimio,



presentaron a los estudiantes algunas recomendaciones para los procesos investigativos, y experiencias propias de sus investigaciones. Así mismo, los estudiantes recibieron de estos expertos conceptos y recomendaciones para sus poster de investigación.

7.1.6. Diplomatura Internacional En Políticas Públicas Con Corte Económico Y Social



Durante la semana comprendida entre el 26 de Octubre y el 1 de Noviembre, la Facultad de Ciencias Empresariales, por intermedio del profesor Fabián Santofimio Vargas, logró una beca para tres estudiantes de nuestra facultad, quienes adelantaron en modalidad de diplomado

internacional el proceso de formación denominado “Políticas públicas con corte económico y social”.

En este proceso, nuestros estudiantes Adriana Rodríguez, Kevin Guerrero Gonzáles y Omar Alejandro Peña Camargo, tuvieron la oportunidad de compartir en diferentes escenarios académicos con 16



estudiantes de la Universidad Autónoma de Zacatecas, quienes venían acompañados por su director de escuela de economía Dr. Francisco Betancourt Núñez, el Director del programa de economía Dr. Humberto de Luna López y los profesores de la facultad de economía Dr. Manuel Cedeño del Olmo y José Luis Hernández Suárez. Como resultado del proceso, los estudiantes obtuvieron certificaciones en diferentes modalidades y segmentos, por parte de instituciones como Ejército Nacional de Colombia, Universidad Autónoma de Zacatecas, Universidad la Gran Colombia y Fundación Tecnológica Colombo Germana.

El proceso de formación se adelantó durante todos los días, en jornada intensiva, y a través de ello pudieron iniciar sus clases en la Universidad la Gran Colombia (Organizadora),



posteriormente asistieron a sus sesiones en la Fundación Tecnológica Colombo Germana (Organizadora), continuando con la Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD (Organizadora), la Universidad de Ciencias Ambientales y Aplicadas – UDCA (Organizadora), La Escuela de suboficiales del ejército de Colombia “Inocencia Chinca” (Organizadora), y la escuela de ingenieros militares (Organizadora). El proceso de

formación contó con visitas al congreso de la República, comisión séptima “Económica”, orientada por la representante a la cámara Ángela María Robledo; a la secretaría de desarrollo social del Distrito Capital y a la Escuela de suboficiales ubicada en Tolemaida.

HERRAMIENTA PARA IDENTIFICAR LOS DETERMINANTES DEL FRACASO EN UNIDADES PRODUCTIVAS DE POBLACIONES JÓVENES EN CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD DE BOGOTÁ D.C.

Como se expresó en apartes anteriores, la herramienta que mejor permitió modelar los datos, para lograr el objetivo general de la investigación, fue un modelo logístico de probabilidad, el cual permitió obtener los resultados que se presentan a continuación:

Tabla 8. Variables iniciales del modelo

Sigla	Descripción
F/E	Fracaso o éxito
GTOh	Gastos del hogar
NUMh	Número de miembros del hogar
EDAD	Edad del emprendedor
ESTRATO	Estrato socio económico
EDU	Nivel de educación
ESTpad	Estrato de los padres
EXP	Experiencia en la actividad económica
PENSEM	Pensamiento del emprendedor
PAT	Patentes
MARC	Marcas
DISC	Personas discapacitadas
GTOe	Gastos de la unidad de negocio
CAPTRA	Capital de trabajo
PORCRE	Porcentaje de capital de origen crédito

Fuente: Elaboración propia

Estas fueron las variables especificadas para el modelo inicialmente, básicamente se distribuyen en dos grupos, unas que se enfocan directamente en la situación del emprendedor, y otras en la unidad de negocio como tal. A partir de las revisiones teóricas y de antecedentes, se logró determinar que estas son las posibles variables que inciden en la posibilidad de éxito o fracaso de una idea de negocio. Para ello se plantean relaciones entre variables independientes y dependientes, bajo tres conjuntos de hipótesis como se aprecia en la tabla siguiente:

Tabla 9. Hipótesis de relación a partir de los resultados esperados

Sigla	Descripción	Relación esperada H1*	Relación esperada H2**
F/E	Fracaso o éxito	DEPENDIENTE	DEPENDIENTE
GTOh	Gastos del hogar	Directa	Por definir
NUMh	Número de miembros del hogar	Directa	Por definir
EDAD	Edad del emprendedor	Inversa	Por definir
ESTRATO	Estrato socio económico	Inversa	Por definir
EDU	Nivel de educación	Directa	Por definir
ESTpad	Estrato de los padres	Inversa	Por definir
EXP	Experiencia en la actividad económica	Inversa	Por definir
PENSEM	Pensamiento del emprendedor	Inversa	Por definir
PAT	Patentes	Inversa	Por definir
MARC	Marcas	Inversa	Por definir
DISC	Personas discapacitadas	Directa	Por definir
GTOe	Gastos de la unidad de negocio	Directa	Por definir
CAPTRA	Capital de trabajo	Inversa	Por definir
PORCRE	Porcentaje de capital de origen crédito	Directa	Por definir

* Hipótesis 1: Relación definida

** Hipótesis 2: Existe relación pero no es definida (Directa o inversa)

Hipótesis 3: No existe evidencia de relación.

Fuente: Elaboración propia

En este sentido, se esperan tres hipótesis, aun cuando la deseada o nula es la hipótesis 1 (H1). La segunda nula, es que exista relación entre las variables independientes y la dependiente, aun cuando estas no sean en su totalidad las esperadas en la Hipótesis 1. Desde luego, la última hipótesis es que las variables escogidas, no sean lo suficientemente robustas para explicar el fenómeno de éxito o fracaso en unidades productivas.

Para la validación de las tres hipótesis, se generaron cerca de 38 modelos diferentes con combinaciones alternas, de los cuales tres fueron seleccionados como los más aproximados. En la siguiente tabla, se discriminan estas tres modelaciones, con sus respectivas variables, coeficientes y significancia individual de las variables. El primer modelo, incluyó todas las variables planteadas en inicio, sin embargo, algunas no fueron significativas ni al 90%, otras lo fueron entre el 90% y el 95%, así como unas entre 95% y 99% y otras aún más cercanas al 100%. Sin embargo lo que no encajó de este modelo, era la relación que presentaban algunas variables con la dependiente, situación que conllevó a seguir probando diferentes combinaciones.

Tabla 10. Modelaciones más acertadas del fenómeno

Éxito/Fracaso (Variable dependiente)						
Variables independientes	Coeficientes y significancia individual					
	Módulo 1	Sig	Módulo 2	Sig	Módulo 3	Sig
Constante	0.4590871		0.3455677		0.3455677	
Gastos del hogar	0.6757685	**	0.4523769	**		
Número de miembros del hogar	-0.0234562	**			0.24732	*
Edad del emprendedor	0.345678				-0.1426	**
Estrato socio económico	-0.0846828	***				
Nivel de educación	0.1836918	*	0.2112348	**	-0.28371	**
Estrato de los padres	-0.2161323	*				
Experiencia en la actividad económica	-0.1068398	***	0.0834569	***	-0.31325	**
Pensamiento del emprendedor	0.041331		0.053267	*		
Patentes	0.005352		0.019743			
Marcas	-0.1280634		0.11342	***		
Personas discapacitadas	0.061768	*	0.07431	*		
Gastos de la unidad de negocio	0.1103595	*	0.09345	*		
Capital de trabajo	-0.1990153	***	0.2000037	***	-0.24317	**
Porcentaje de capital de origen crédito	-0.0650585	*	-0.06326	*		
Ingreso per cápita				*	-0.36729	*
Severidad de pobreza					0.24026	**
Logaritmo natural del gasto					0.25037	*
Número de observaciones		736		736		736
Prob>Chi2		0.0000		0.0000		0.0000
P_Seudo R2		0.6361		0.7912		0.8238

* Significancia menor al 10%

** Significancia menor al 5%

*** Significancia menor al 1%

Fuente: Elaboración propia

El segundo modelo modificó algunas relaciones esperadas en términos de signo, aunque las significancias individuales se mantuvieron casi estables, presentando una mejora el coeficiente R2. Sin embargo, el hecho de que algunas relaciones que empíricamente parecían obvias, no se comportaran de tal manera, llevó al equipo de investigación a pensar en incluir nuevas variables elaboradas a partir de los datos obtenidos, y adicional a esto, a extraer algunas que podrían estar generando el problema de especificación del modelo.

Finalmente, incorporando una medida de pobreza, tal como el índice de severidad de Fóster para cada uno de los encuestados, suavizando el gasto del hogar por medio de un logaritmo natural, y hallando el ingreso per cápita de los miembros de cada hogar, se logró obtener un modelo robusto econométricamente, y acertado en un 100% sobre las hipótesis establecidas inicialmente. Este modelo se presenta de manera más específica a continuación:

Tabla 11. Modelo ajustado a la hipótesis 1 y sus relaciones esperadas

Fracaso/Éxito	Coef	Std. Err	P>z
Número de miembros del hogar	0.24732	0.084628	0.0032
Edad del emprendedor	-0.1426	0.0533797	0.0235
Nivel de educación	-0.28371	0.0780863	0.0167
Experiencia en la actividad económica	-0.31325	0.06737361	0.0178
Capital de trabajo	-0.24317	0.0034854	0.0321
Ingreso per cápita	-0.36729	0.329842	0.0041
Severidad de pobreza	0.24026	0.34682	0.0275
Logaritmo natural del gasto	0.25037	0.52948	0.0041
Número de observaciones			
	736		
Prob>Chi2			
	0		
P_Seudo R2			
	0.8238		

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con la tabla anterior, se aprecia como cada una de las variables es significativa individualmente por encima del 95%, lo cual se ajusta a lo planteado inicialmente en la metodología de la investigación. Las relaciones de signo que muestra el modelo son acordes a la lógica empírica. Por ejemplo, el modelo establece que aun mayor número de miembros en el hogar, la relación es directa con la probabilidad de fracaso, es decir, a mayor cantidad de miembros, mayor probabilidad de fracaso (más cercano a 1), igual relación establece para mayor severidad de pobreza y mayor gasto. Entre tanto las otras variables establecen una relación inversa con la dependiente, es decir que ante aumentos en el valor de estas variables, la dependiente reducirá la probabilidad de fracaso. Pseudo R2, indica que el modelo es robusto en términos de la capacidad que tienen las independientes para explicar la dependiente.

Tabla 12. Efectos marginales del modelo

Fracaso/Éxito	Coef	Std. Err	P>z
Número de miembros del hogar	0.0411	0.0348584	0.0258
Edad del emprendedor	-0.056	0.0688084	0.0421
Nivel de educación	-0.0325	0.053561	0.0021
Experiencia en la actividad económica	-0.03	0.052846	0.0352
Capital de trabajo	-0.037	0.0889172	0.0015
Ingreso per cápita	-0.021	0.005327	0.0006
Severidad de pobreza	0.008	0.0281	0.0201
Logaritmo natural del gasto	0.009	0.0369174	0.0052
Prob>Chi2	0		
P_Seudo R2	0.852		
Pr(Y) Prediction	0.8327		

Fuente: Elaboración propia

En relación a los efectos marginales del modelo, son robustos y coherentes. Los signos fueron incorporados por los autores a partir de la información de la tabla anterior, dado que el software no arroja los signos, dado que asume que ya son conocidos con el modelo logístico. Con estas especificaciones, todas las variables son significativas individualmente, Pseudo establece una robustez global, y se verifica con un modelo que es capaz de predecir el 83% de los datos con las variables independientes incorporadas.

De esta manera se concluye con esta herramienta, que permitirá a jóvenes emprendedores, medir su probabilidad de éxito o fracaso antes de desarrollar las inversiones. Así por ejemplo, el incrementar en un año el nivel de educación del emprendedor, con todas las demás variables constantes, permitirá reducir la probabilidad de fracaso de los emprendedores en un 3.25%.

CONCLUSIONES

Cómo conclusiones principales, se obtuvo que la mayoría de los jóvenes que fracasaron en su idea de negocio, eran demasiado jóvenes, tenían baja formación académica, poca o nula experiencia en la actividad económica a desarrollar, el ingreso percapita de sus hogares se ubicaba en situación de extrema pobreza, reforzado esto por el índice de severidad de la pobreza de Fóster, el capital de trabajo inicial fue insuficiente para la puesta en marcha de sus unidades, y tenían altos niveles de endeudamiento comparados con su nivel de ingresos.

De esta forma, la herramienta que permitirá a emprendedores conocer su nivel de riesgo de fracaso en términos de probabilidad, se planteó de forma teórica como se muestra a continuación:

$P_f = f$ (Número de miembros del hogar, Edad, Nivel de educación; Experiencia; Capital de trabajo; Ingreso percapita; Severidad de Fóster; logaritmo natural del gasto).

La especificación econométrica del modelo está dada por:

$$P_f = f(Mh \pm E \pm NE \pm EA \pm Y_p \pm F^2 \pm CT \pm LnG)$$

Donde las variables se corresponden en su orden, a las presentadas de manera de teórica.

Al generar un modelo logístico de probabilidad con los datos obtenidos, se obtuvo que este significativo de manera global e individual para cada una de las variables, como se muestra a continuación:

$$P_f = 0.0411Mh - 0.056E - 0.0325NE - 0.03EA - 0.037CT - 0.021Y_p + 0.008F^2 + 0.009LnG$$

La ecuación que a su vez se establece como una herramienta para la toma de decisión inicial de poner en marcha una unidad productiva, permite al emprendedor bajo

condiciones ceteris paribus, mirar su condición antes de iniciar la idea de negocio, y los cambios que se producirían sobre la probabilidad de fracaso (Pf), si modificara una de las variables integradas al modelo permaneciendo las demás constantes.

Cómo conclusiones finales por variable se tiene:

- Un aumento de un miembro del hogar, a cargo del emprendedor, incrementa su probabilidad de fracaso en un 4.11%.
- Un incremento de un año en la edad del emprendedor, disminuye la probabilidad de fracaso en un 5.6%.
- Un incremento de un año en educación y formación, reduce la probabilidad de fracaso en un 3.25%
- Un incremento de un año en experiencia en la actividad económica que desea llevar a cabo el emprendedor, reduce la probabilidad de fracaso en un 3%.
- Un incremento de un millón de pesos, sobre el capital de trabajo, disminuye la probabilidad de fracaso en un 3.7%.
- Un incremento de 100 mil pesos en ingreso percapita del hogar del emprendedor, implica una reducción en la probabilidad de fracaso del 2.1%.
- Un incremento de un 1% en la severidad de la pobreza del emprendedor, o lo que es lo mismo, un incremento del 1% en el valor que le falta al emprendedor, para superar la línea de pobreza establecida por el banco mundial, incrementa su probabilidad de fracaso empresarial en un 0.8%
- Finalmente, un incremento de 0.1 en el logaritmo natural del gasto del hogar del emprendedor, incrementa en un 0.9% la probabilidad de fracaso de la unidad de

negocio, para conocer este valor, se debe aplicar la operación inversa a LN, en el valor obtenido del logaritmo natural.

La perspectiva de esta investigación es seguir creciendo en términos de capturar la mayor información posible para limitar las externalidades, y con ello poder acercarse cada vez más a una realidad bastante dinámica. Adicional a esto, se da un tratamiento innovador en materia de fracaso empresarial, y se constituye una herramienta que puede constituirse en pieza fundamental para la toma de decisiones individuales o colectivas, bien sea en lo privado o en lo público.

RECOMENDACIONES

Son tres recomendaciones básicas que el equipo investigador obtiene de la presente investigación:

i) A los emprendedores para que tengan observancia de las variables que aquí se presentan, antes de poner en marcha las unidades de negocio, así como los postulados de otros autores que se presentaron en antecedentes e impacto de variables. El no observar estas variables, y otras que se estimen convenientes aun de manera meramente cualitativa, seguirá incrementando problemas de fracaso empresarial, poca innovación, baja productividad, poco empleo de calidad y rezago en términos de competitividad global, así como pérdida de cuantiosos recursos públicos que se invierten en esta materia.

ii) A los estudiantes, que aun sin intención de emprender ideas de negocio, es importante que enfoquen esfuerzos en el desarrollo de investigaciones que apunten al mejoramiento de la calidad de vida y la reconstrucción del tejido social, pues solo de esta forma, se podrá dinamizar la economía de manera sólida y estable, con fines de sostenibilidad social, ambiental, política y desde luego económica. La investigación es uno de los caminos más viables para organizar y planear la cotidianidad, tanto en lo profesional como en lo personal.

iii) A las instituciones de educación básica, media y superior, a ellas el equipo recomienda seguir fortaleciendo estos procesos, con apoyo de recursos técnicos, humanos y financieros. Es aquí donde se forma el futuro y pasado de las generaciones, y por ende del mundo.

Finalmente, una recomendación global para los actores mencionados, se enmarca en la invitación a visitar las convocatorias y entidades que se mencionan a continuación, en el evento de requerir apoyo técnico o financiero para sus unidades de negocio.

Programa fomento del autoempleo. Ayudas a la puesta en marcha y creación de empresas - 2015

Título: Programa fomento del autoempleo. Ayudas a la puesta en marcha y creación de empresas. 2015

Objeto: Ayudas a la puesta en marcha durante el primer año de funcionamiento de las empresas surgidas durante el periodo comprendido entre el 1 de octubre de 2014 y el 30 de septiembre de 2015 (ambos inclusive).

Dotación presupuestaria: 2.970.920'37 €

Fondo Emprender, otra alternativa para crear empresa

Las franquicias ya no deben pensarse como una oportunidad a la que solo pueden acceder las élites. Actualmente existen medios como el Fondo Emprender, al que acuden las personas que desean crear empresa bajo este modelo de expansión que consiste en recibir de una firma el 'saber hacer', lo que brinda mayores garantías de éxito.

El Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena) ofrece a sus estudiantes mayores de edad y a quienes provengan de otras instituciones del país, acceso a un fondo que les permite emprender a través de proyectos productivos que integren conocimiento y desarrollo de nuevas compañías.

Si son estudiantes del Sena deben estar como mínimo en el periodo de práctica o tener dos años de egresados como máximo; quienes hagan parte de otras instituciones deben ser estudiantes de noveno semestre en adelante o estudiantes de posgrado.

Además del apoyo económico, los estudiantes reciben acompañamiento de personal calificado que asesora a los emprendedores a lo largo del proyecto, buscando que la propuesta seleccionada sea exitosa.

El proceso para participar en las convocatorias de Fondo Emprender es muy sencillo:

1. El estudiante debe formular una propuesta de negocio o la idea a franquiciar.
2. El proyecto presentado entra en una etapa de evaluación, aprobación y asignación de recursos.
3. Una vez se aprueba el presupuesto, el proyecto entra en la etapa de ejecución por parte del estudiante.

Gabriel Guacaneme Álvarez, asesor del Fondo Emprender del Sena, expresa que “la intención de este fondo es apoyar iniciativas de emprendimiento para negocios que ya están marchando y que se pueden franquiciar”. Esto, dice, con el ánimo de generar más empleo y garantizar de algún modo el éxito de los mismos.

Convocatorias para emprendedores de Colombia

Los interesados en participar de estas 4 convocatorias deben tener presente los requisitos: financian ideas de negocios mas no fortalecen empresas constituidas, que provengan y sean desarrolladas por aprendices, egresados, practicantes universitarios, profesionales con pregrado o que se encuentren cursando especialización y/o maestría, así como egresados de estos programas, que hayan culminado y obtenido la certificación dentro de los últimos 12 meses y cuya formación se esté desarrollando o se haya desarrollado en instituciones reconocidas por el estado, de conformidad con las leyes 30 de 1.992 y 115 de 1994. Todos los recursos de las convocatorias son capital semilla, no reembolsable siempre y cuando la destinación que se les dé, corresponda a lo establecido en el plan de negocios.

El Fondo Emprender otorgará recursos hasta el ciento por ciento (100%) del valor del plan de negocio, así: Si el plan de negocio genera hasta 3 empleos, el monto de los recursos solicitados no superará los ochenta (80), SMLMV (\$42.848.000), hasta 5 empleos, (150) SMLMV (\$80.340.000), 6 o más empleos (180) SMLMV (\$96.408.000).

Gobierno anuncia política que fortalecerá creación de empresas

Nueva política de emprendimiento que permitirá promover y garantizar la creación de nuevas empresas se anunciará la próxima semana.

Según el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Luis Guillermo Plata, esta política tendrá tres pilares claramente definidos: la articulación institucional, la simplificación de trámites para hacer negocios y la financiación.

Durante la presentación de la iniciativa, que se hará en el Encuentro Nacional de Innovación y Emprendimiento a realizarse en Cali, el funcionario explicará en qué consiste la simplificación de trámites y cuál será el plan de trabajo en el corto y mediano plazo para mejorar el clima de los negocios.

Cabe recordar que en este tema Colombia registra grandes avances reconocidos por el Banco Mundial.

Precisamente, en el evento, Plata revelará los resultados del informe del Doing Business correspondiente a este año, que será dado a conocer por el Banco Mundial. En el estudio se evalúa el comportamiento de las economías de 178 países del mundo.

En la versión del año pasado, Colombia se destacó por avanzar en la agilización de trámites de comercio exterior, en mejorar la protección de los inversionistas, y aligerar las cargas fiscales. Además, el estudio reconoció que el país fue la economía que logró el mayor número de transformaciones en América del Sur.

Además, en el eje de financiación, Bancóldex presentará la estrategia a seguir en lo que resta del año, así como en 2009 y 2010, en lo referente a los fondos de capital privado como una alternativa para el financiamiento del emprendimiento.

Para fortalecer el esquema de financiación, el Ministerio viene trabajando en la creación de un Fondo de Fondos, con las utilidades de Bancóldex y el apoyo de otras entidades de banca multilateral.

Este fondo, en lugar de invertir en empresas, coloca la semilla para la creación de otros apoyos que puedan tener un efecto multiplicador para invertir en muchos proyectos.

El objetivo no es que Bancóldex se vuelva un gran inversionista, sino que estimule la generación de capital semilla para los sectores que tienen más dificultades a la hora de conseguir recursos frescos, explicó el Ministro.

Así mismo, Plata anunció la puesta en marcha del Programa Nacional de Rutas Empresariales, a través del cual el Gobierno busca enfrentar el elevado nivel de informalidad en Colombia.

Mediante dicho programa se identificará cuáles son los sectores microempresariales en los que hay más informalidad y se invitará a sus actores a que conozcan los beneficios de estar en un esquema de trabajo directo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, C. J. (2008). *Econometría intermedia*. Lima: Pearson.
- Arboleda, B. H. (2008). *Educación Empresarial*. Bogotá D.C.: Ándes.
- Berenstein, M. (5 de Noviembre de 2007). *emprendedoresnews: tips*. Obtenido de [www.emprendedoresnews.com: http://emprendedoresnews.com/tips/por-que-fracasan-muchas-empresas.html](http://www.emprendedoresnews.com/tips/por-que-fracasan-muchas-empresas.html)
- Caballero, P. J. (5 de Diciembre de 2013). *semfronteiras: noticias*. Obtenido de www.semfronteiras.ms.sebrae.com.br:
<http://semfronteiras.ms.sebrae.com.br/portal/?page=noticia&id=998>
- Castillo, A. (1999). *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento*. Chile: First Public Inc.
- Confecámaras. (2012). *Informe de Gestión 2010 - 2011*. Bogotá D.C.: Confecámaras.
- DANE. (29 de Abril de 2011). *dane: files*. Recuperado el 18 de Febrero de 2012, de www.dane.gov.co:
http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/juventud/Boletin_dep_10.pdf
- DANE. (2013). *Encuesta Nacional de Calidad de vida 2012*. Bogotá D.C.: DANE.
- Dinero. (2005). Los errores típicos de un emprendedor. *Revista Dinero*, 18.
- EL ESPECTADOR. (1 de Mayo de 2011). *elespectador: opinion*. Recuperado el 18 de Marzo de 2014, de www.elespectador.com:
<http://www.elespectador.com/opinion/editorial/fuquene-o-el-fracaso-el-manejo-de-humedales-articulo-266325>
- El Tiempo. (27 de Septiembre de 2009). *eltiempo: archivo*. Recuperado el 16 de Febrero de 2015, de www.eltiempo.com: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-6220011>
- Emprende Pyme. (Marzo de 2012). *emprendepyme*. Obtenido de www.emprendepyme.net:
<http://www.emprendepyme.net/12-caracteristicas-basicas-de-los-emprendedores-de-exito.html>
- Freire, A. (2011). *Pasión por emprender*. Buenos Aires: Aguilar.

- García, I. J., & Dávila, S. O. (2012). *eumed: ec*. Obtenido de www.eumed.net/ce/2012
- García, S. A. (13 de Octubre de 2006). *gestiopolis: search*. Obtenido de [www.gestiopolis.com: http://www.gestiopolis.com/la-gestion-de-riesgos-financieros-en-las-empresas-un-estudio-teorico/](http://www.gestiopolis.com/la-gestion-de-riesgos-financieros-en-las-empresas-un-estudio-teorico/)
- González, P. F. (2 de Mayo de 2011). *portafolio: economia*. Recuperado el 15 de Febrero de 2015, de [www.portafolio.co: http://www.portafolio.co/economia/%25E2%2580%2598la-crisis-pensional-se-parece-al-invierno%25E2%2580%2599-asofondos](http://www.portafolio.co/economia/%25E2%2580%2598la-crisis-pensional-se-parece-al-invierno%25E2%2580%2599-asofondos)
- Jaramillo, G. J., & García, J. I. (2012). Modelo probabilístico de quiebra para pequeñas y medianas empresas mexicanas. Una herramienta para la toma de decisiones. *Observatoria de la economía latinoamericana*, 112 - 119.
- Lederman, D., & Otros. (2014). *El emprendimiento en América Latina "Muchas empresas poca innovación"*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Lema, D. (2008). *Modelos de Variable Dependiente Binaria - Logit y probit -*. México D.F.: ITBA.
- Mancera, A. C. (2000). *La escuela austriaca de economía*. Madrid: Comercio Exterior.
- Mancera, A. C. (2006). *Emprendimiento y crecimiento*. Bogotá D.C.: UNAL.
- Martín, R. (2014). ¿Cómo piensan los emprendedores de éxito? *Forbes*, 14-15.
- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de administración*, 89 - 99.
- Mata, J. I. (2012). *emprenderalia*. Obtenido de [www.emprenderalia.com: http://www.emprenderalia.com/las-5-causas-mas-frecuentes-del-fracaso-empresarial/](http://www.emprenderalia.com/las-5-causas-mas-frecuentes-del-fracaso-empresarial/)
- McClelland. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Madrid: Narcea.
- Medina, M. E. (2003). *Modelos de Elección Discreta*. México D.F.: UNAM.
- Molina, C. J. (13 de Noviembre de 2012). *larepublica: empresas*. Recuperado el 15 de Febrero de 2015, de [www.larepublica.co: http://www.larepublica.co/empresas/m%C3%A1s-de-34-empresas-se-registran-cada-hora-en-c%C3%A1maras-de-comercio_25239](http://www.larepublica.co/empresas/m%C3%A1s-de-34-empresas-se-registran-cada-hora-en-c%C3%A1maras-de-comercio_25239)

- Parra, J. F. (16 de Enero de 2012). *portafolio: opinión*. Recuperado el 15 de Febrero de 2015, de www.portafolio.co: <http://www.portafolio.co/opinion/mortalidad-empresarial-bogota-no-se-analiza>
- Rodríguez, L. M., Piñero, S. C., & Llano, M. P. (2014). Determinación del riesgo de fracaso financiero mediante la utilización de modelos paramétricos, de inteligencia artificial, y de información de auditoría. *Estudios de economía*, 187 - 217.
- Sahlman, W. A., Stevenson, H. H., Roberts, M. J., & Bhidé, A. (1999). *The entrepreneurial venture*. Harvard Business Review Press. Boston - Massachusetts: Harvard Business School Press.
- Sánchez, T. M., Acevedo, S. I., & Castillo, T. A. (2010). *Análisis económico-financiero de los modelos de predicción de quiebra y laprobabilidad de quiebra*. Tepeji: UTTT.
- Schumpeter, J. A. (Mayo de 1935). Análisis del Cambio Económico. *The review of economic statistics*, XVII(4), 2 - 10.
- Shumpeter, J. A. (1957). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económico.
- Urna de Cristal. (22 de Abril de 2013). *urnadecristal: gestión*. Recuperado el 16 de Febrero de 2015, de www.urnadecristal.gov.co: <http://www.urnadecristal.gov.co/gestion-gobierno/emprendedores-colombia>
- Varela, R. (2001). *Innovación empresarial: Arte y ciencia para crear una empresa*. Bogotá D.C.: Pearson Educación.