

Influencia del perfil y características del emprendedor con el desempeño empresarial y la puesta en marcha de la empresa

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento juega un papel vital en el desarrollo empresarial, ya que éste se basa en la búsqueda de nuevas alternativas de negocio, donde las organizaciones “buscan crear valor a través de la exploración de oportunidades en el mercado en que se desenvuelve, relacionándose con nuevos negocios, donde se llevan a cabo prácticas métodos y estilos de toma de decisiones” (Vázquez, 2015, p. 122), siendo el emprendedor la figura que pone en consideración ante los entornos empresariales esta serie de actividades novedosas.

Destacan Caldas, Gregorio e Hidalgo (2016), que el emprendimiento en las empresas, desempeña una serie de funciones que son útiles para la sociedad, aportando al progreso tecnológico, a la identificación de necesidades sociales lo cual permite que se ofrezca un bien o servicio que las atiende de forma satisfactoria, genera empleo, crea y redistribuye riquezas, a la vez que hace a las organizaciones más rentables.

En efecto, las conductas del emprendedor para las organizaciones son determinantes en la búsqueda de la obtención de rentabilidad empresarial e imagen corporativa positiva, haciendo énfasis en que, de acuerdo con Vázquez (2015), “el emprendedor va más allá de las tareas generalmente relacionadas con las tareas de gestión, tiene una visión más amplia y no se contenta con sólo hacer lo que debe hacerse” (p. 65). Es preciso tener en cuenta, además, que los rasgos de orden afectivo y emocional inciden en el desempeño del emprendedor, por lo cual, debe ser un individuo capacitado para enfrentar la adversidad y ser prudente ante los momentos de máxima presión, buscando tomar decisiones asertivas e influyentes para con los intereses de las organizaciones. (Delgado, Rodríguez & Martín, 2012, p. 421).

En concomitancia con lo anterior, de acuerdo con Marulanda, Montoya y Vélez (2014), el emprendedor es determinante para las empresas ya que cuenta con *la necesidad incesante de logro*, destacándose también por, “la toma de riesgo moderado, en función de sus habilidades y no de sus probabilidades, decisión, responsabilidad individual, conocedor de los resultados de sus decisiones, dinero como medida de resultados, anticipo a futuras posibilidades y habilidades organizacionales” (p. 91); también, para Gutiérrez, Asprilla y Gutiérrez (2016), el emprendedor tiene mayor valor en las empresas cuando “la economía o los mercados presentan condiciones de estancamiento en los sectores tradicionales” (p. 3).

Por otro lado, de acuerdo con Bucardo, Saavedra y Camarena (2015), el emprendedor es aquel que “confronta con resolución acciones dificultosas” (p. 99), es decir, es un sujeto de acción ante la adversidad, la confronta y se antepone a esta a través de acciones inteligentes y de valor creativo, que se destaca además por la búsqueda de nuevas fuentes de recursos y métodos en el área del mercadeo con el fin de estructurar una nueva organización. En este sentido, el emprendedor, de acuerdo con Pelayo y Rodríguez (2015), debe ser una persona asertiva en la comunicación, diligente y promotora, ya que este se debe relacionarse con un “conjunto de colectivos o grupos de personas” con los cuales debe mostrar sus habilidades comunicativas a nivel personal (la escucha activa) y a nivel comercial (poder de convencimiento)” (p. 100).

Con lo antes dicho, de acuerdo con Morales y Gualdrón (2015), la figura del emprendedor tiene una relevancia en las organizaciones, ya que este asume el riesgo que implica el emprendimiento en sí y, por tanto, afronta la complejidad de los mercados para garantizar la supervivencia del contexto empresarial. Como la labor del emprendedor trae consigo la creación de nuevas dinámicas comerciales y de nuevos contextos empresariales que conllevan hacia la generación de empleos y el auge de la economía de los países, “los

gobernantes procuran fortalecer los mecanismos de asistencia para la creación de empresas” (Álvarez, Urbano, Coduras & Ruiz, 2011, p. 122), por medio de planes de inversión en los que se fomenta a los individuos hacia el emprendimiento y la creatividad en lo que respecta a las formas de negocio que permiten ampliar los mercados, es decir, “iniciativas destinadas a promover el espíritu emprendedor y a fomentar la creación de empresas (Guzmán, Santos & Barroso, 2016, p.113).

Por tanto, precisando en la hipótesis se la investigación, se deduce que, las características del emprendedor son determinantes para él la obtención de rentabilidad en las organizaciones puesto que son dichas cualidades las que conllevan a la eficacia y eficiencia de las estrategias comerciales.

Finalmente, tras todas las consideraciones teóricas que sirven como fundamento conceptual al estudio y el supuesto de la investigación, con base a las implicaciones de la investigación, se estableció como objetivo, identificar la relación existente entre las ventas, la ejecución presupuestal y el desempeño empresarial, haciendo énfasis en empresas del departamento del Atlántico que participaron en el proyecto *capital semilla* realizado en el año 2010, organizado por el Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), estudiando las empresas del sector de confecciones, calzado y marroquinería seleccionadas entre enero de 2010 y diciembre de 2015, que cumplieron con la interventoría realizada por parte del Fondo en mención, para lo cual se establecieron como objetivos específicos, describir el perfil del emprendedor, abordar las características del emprendedor y establecer relación entre el perfil/características del emprendedor y el desempeño empresarial.

METODOLOGÍA

Para la investigación resultó importante seguir los lineamientos metodológicos relacionados con el tipo de estudio cuantitativo y un método descriptivo y correlacional, teniendo en cuenta que se busca integrar una serie de datos que son descritos y correlacionados, de acuerdo con el *perfil y características del emprendedor* y el *desempeño empresarial*, haciendo uso de la técnica *observación no participante*, como también de un instrumento que permite el análisis *cuantitativo*. Es preciso resaltar que todos los aspectos metodológicos antes mencionados están basados en expertos. (Arnal, 1992; Rodríguez y Valdeoriola, 2012; Hernández, Fernández y Baptista, 2014; Bisquerra, 2014).

La población objeto de estudio, estuvo conformada por las empresas del Departamento del Atlántico, Colombia que participaron en el proyecto *capital semilla* realizado entre el año 2010 y 2015, organizado por el Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), teniendo en cuenta una unidad de análisis seleccionada por muestreo *no probabilístico por conveniencia*, conformada por 107 empresas constituidas en la Cámara de Comercio y que son del sector de confecciones, calzado y marroquinería favorecidas por dicho Fondo. Como fuentes de información, se hizo uso de las bases de datos brindadas por el SENA – Oficina de Emprendimiento regional Atlántico, Colombia.

En relación con el perfil del emprendedor, se recolectó la información, de acuerdo con la base de datos que suministró el SENA – Oficina de Emprendimiento de la regional Atlántico, en la que se obtuvo información de la edad, género, estrato, nivel educativo, motivación, situación laboral, experiencia emprendedora y experiencia empresarial. Por tanto, se realizó el análisis de varianza generalizado – ANOVA, el cual, de acuerdo con Spiegel, Schiller y Srinivasan (2007), “permite la comparación de varios grupos en una varianza cuantitativa” (p.352); además, se establece el Valor-P, el cual es entendido por

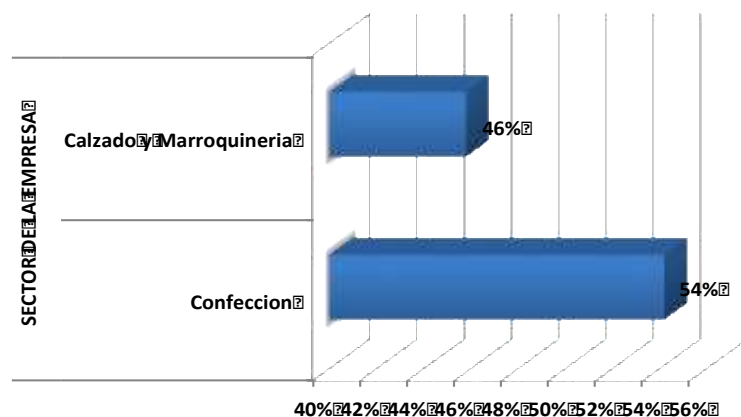
Schervish (1996), como “la probabilidad correspondiente al estadístico de ser posible la hipótesis” (p. 204).

El instrumento para la recolección de las características del emprendedor fue el *Test de cualidades de emprendimiento*, validado por la Agencia de Desarrollo Local del Ayuntamiento de León (2012), teniendo en cuenta los criterios, *asunción de riesgos, capacidad de negociación, confianza en sí mismo, flexibilidad y adaptabilidad al cambio, innovación y creatividad, liderazgo de equipos y tenacidad en el trabajo*.

Para medir el desempeño empresarial, se tuvieron en cuenta los indicadores y cumplimiento de los mismos por un año y medio, midiendo las ventas que ha realizado la empresa durante ese tiempo.

De acuerdo con la aplicación de los instrumentos, se procedió a relacionar la información a través de una matriz en la herramienta de Microsoft Office *Excel*, haciendo énfasis en la presentación de los resultados por medio de tablas y gráficos, que resultaron de la *estadística descriptiva* por medio del Software *Stat Graphic*.

RESULTADOS



Gráfica 1. Sector de las empresas
Fuente: Elaboración propia.

Como antesala a la presentación de los resultados, cabe destacar los aspectos primarios del estudio, haciendo énfasis en el sector económico en el que se desenvuelven los emprendedores y su negocio, estableciendo que, el 56% de las empresas que pertenecen al sector de las confecciones, y el 46% son de calzado y marroquinería.

Descripción del perfil del emprendedor

Se evidencia que la mayoría de los emprendedores son jóvenes, esto debido a que los términos de referencia de las convocatorias de Fondo Emprender, parten de la primicia de favorecer la creación de empresas a persona recién graduadas; también, se aprecia un predominio del género femenino (63%), sobre el 37% que representó la población masculina.

También, fue posible establecer que, los emprendedores pertenecen a estrato socioeconómico *medio* (50%), apreciándose menor participación en el Fondo Emprender de los estratos altos y bajos. De otro lado, con respecto al nivel educativo, el 40% de los emprendedores que han sido favorecidos por el Fondo Emprender poseen título Profesional, el 23% con un título de Técnico, el 16% con título de Tecnólogo, el 15% con título de Jóvenes Rurales y el 6% de título de Postgrado.

Para la mayoría de los emprendedores, la principal motivación es la necesidad por desarrollar sus proyectos, ya que el 56% de los emprendedores pertenecen a éste, el 34% es la combinación de necesidad y oportunidad, y solamente el 10% de los emprendimientos fueron realizados por oportunidad. Entre tanto, se identificó que el 65% son emprendedores que laboran independientemente, el 23% laboran en una empresa y el 11% están sin trabajo.

Por último, como resultado de gran relevancia, en gráfica 1, se observa que, el 79% de los emprendedores tiene experiencia en el desarrollo de empresas y el 21% no tiene

ninguna experiencia. También, en cuanto a las experiencias emprendedoras, el 80% de los emprendedores pertenecen al conocimiento de experiencia emprendedora familiar, el 15% de amigos y el 5% no tiene.

Características del emprendedor

Con respecto a las características del emprendedor, se apreció que, el 76% de los emprendedores tienen calificación máxima en la *asunción al riesgo*, el 16% tiene calificación media y el 8% de ellos son bajos; en el caso de la *capacidad de negociación*, fue posible establecer que el 68% se encuentra dentro de la calificación máxima, seguido del 22% con intermedia y el 9% baja; en lo que respecta a la *confianza en sí mismo*, se apreció que, el 87% de los emprendedores se ubicaron en la calificación máxima, seguido de intermedia con un 9% y baja con un 4%.

Por otro lado, en cuanto a la *flexibilidad y adaptación al cambio*, la mayoría de la muestra se ubicó en la calificación máxima, es decir, el 87%, seguido de intermedia (9%) y bajo (4%); en la característica *innovación y creatividad*, los emprendedores se ubicaron con mayor frecuencia en la calificación máxima (81%), seguido de intermedia (13%) y bajo (6%).

Finalmente, con respecto al *liderazgo en equipo*, la mayoría de la muestra se ubicó en la calificación máxima (82%), seguido de intermedia (11%) y baja (7%), y, finalmente, en cuanto a la *tenacidad para el trabajo*, los emprendedores se ubicaron con frecuencia en la calificación máxima (80%), seguido de intermedio (15%) y baja (5%).

Relación entre el perfil/características del emprendedor con respecto al desempeño empresarial

Para establecer la relación entre el perfil, características del emprendedor y el desempeño empresarial de los contextos estudiados, se tuvieron en cuenta dos criterios, siendo estos la correlación con respecto a las ventas y la correlación con respecto a la ejecución presupuestal, mostrando los resultados así:

Correlación con respecto a las ventas

Tabla 1. Análisis de Varianza para Ventas

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Modelo	1,12202E16	25	4,48807E14	30,29	0,0000
Residuo	1,20033E15	81	1,48189E13		
Total (Corr.)	1,24205E16	106			

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. Suma de Cuadrados Tipo III

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Género	2,37267E13	1	2,37267E13	1,60	0,2094
Estrato	5,20786E13	4	1,30197E13	0,88	0,4806
Nivel Educativo	6,70388E13	4	1,67597E13	1,13	0,3478
Motivación	2,26189E13	2	1,13095E13	0,76	0,4695
Situación Laboral	2,15826E13	2	1,07913E13	0,73	0,4859
Experiencia Emprendedora	2,80354E12	1	2,80354E12	0,19	0,6648
Experiencia empresarial	2,39431E12	2	1,19715E12	0,08	0,9225
Sector	4,37078E12	1	4,37078E12	0,29	0,5886
Edad	8,0998E13	1	8,0998E13	5,47	0,0219
Asunción al riesgo	2,35582E15	1	2,35582E15	158,97	0,0000
Capacidad de Negociación	2,07619E15	1	2,07619E15	140,10	0,0000
Confianza en sí mismo	1,29437E13	1	1,29437E13	0,87	0,3528
Flexibilidad y adapta al cambio	1,35354E13	1	1,35354E13	0,91	0,3421
Innovación y creatividad	3,0454E13	1	3,0454E13	2,06	0,1555
Liderazgo de equipo	2,47046E14	1	2,47046E14	16,67	0,0001

Tenacidad para el trabajo	4,01673E15	1	4,01673E15	271,05	0,0000
Residuo	1,20033E15	81	1,48189E13		
Total (corregido)	1,24205E16	106			

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con los resultados que se evidencian en la Tabla 1, dado que el valor-P para ventas es menor del 0.05, es posible considerar la existencia de una relación estadísticamente significativa entre ventas y las variables predictoras, con un nivel de confianza del 95,0%. Teniendo en cuenta este criterio estadístico, fue posible establecer la relación entre las ventas y el perfil/características del emprendedor, de la siguiente manera, de acuerdo con la Tabla 2:

Relación entre la tenacidad para el trabajo y las ventas: Existe relación con las ventas, ya que el Valor-P es de 0.000, y este es menor que 0.05, demostrando que si existe correlación entre las ventas y la característica del emprendedor *tenacidad para el trabajo*. Además, se destaca que esta relación es positiva con respecto a las ventas; es decir, que los emprendedores que han tenido una elevada actitud hacia el trabajo, han tenido aspecto favorable para la consecución de objetivos empresariales, y máxime en las ventas realizadas por la empresa.

Relación entre la asunción de riesgo y las ventas: Existe relación con las ventas, ya que el Valor-P es de 0.000 y este es menor que 0.05, demostrando que si existe correlación entre las ventas y la característica del emprendedor *Asunción al riesgo*. También se destaca que esta relación es positiva con respecto a las ventas. Esto muestra que los emprendedores que asuman riesgo con mesura en el desarrollo de sus emprendimientos, tienden a lograr sus objetivos empresariales y se ve reflejado en las ventas que ha realizado la misma.

Relación entre la confianza en sí mismo y las ventas: No existe relación con las ventas, ya que el Valor-P es de 0.3528, lo cual es mayor que 0.05; es decir, que la característica del emprendedor, relacionado con una elevada confianza en sí mismo y en sus capacidades, no se refleja en las ventas que realiza las empresas; por ende, los emprendedores que tenga esta características o no la tengan, no se diferencian en el indicador de las ventas que realiza la empresa. Respecto a esta característica no existe ninguna diferencia en cuanto a las ventas de aquellos emprendedores que tuvieron una calificación máxima, intermedia o baja.

Por otro lado, en la aplicación de la estadística, se encontró correlación entre las ventas y aspectos del perfil del emprendedor, tales como:

Edad: Debido a que el Valor-P es de 0.0219, menor que 0.05, decir, que la edad es factor fundamental en las ventas realizadas por la empresa, ya que las personas de mayor edad, tienden a realizar más ventas. Esto se soporta con base a la experiencia de la persona y el bagaje que ha tenido en el sector empresarial.

Capacidad de negociación: El Valor-P es de 0,000, lo cual indica que esta característica de los emprendedores está relacionada con el grado de ventas que realiza la empresa; es decir, que los emprendedores que tengan desarrollado su capacidad de negociación, podrán tener niveles más altos de venta, y puede ser una característica a trabajar en los emprendedores, para garantizar flujo de efectivos en las mismas.

Liderazgo en equipo: El 0,0001 del Valor-P, significa la correlación que existe con las ventas; manifestando que la característica de liderazgo de equipo es muy favorable en la consecución de sus objetivos empresariales, máxime en las ventas que realice su empresa. La tendencia de la calificación de estas características en los emprendedores, indica que 82%

de los emprendedores que tuvieron una calificación máxima, se destaca referente a las ventas con respecto al 18% que estuvieron en intermedio y bajo.

Correlación con respecto a ejecución presupuestal

Tabla 3. Análisis de Varianza para Ejecución Presupuestal

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Modelo	0,449918	25	0,0179967	2,94	0,0001
Residuo	0,495981	81	0,00612322		
Total (Corr.)	0,945899	106			

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Suma de Cuadrados Tipo III

Fuente	Suma de Cuadrados	Gl	Cuadrado Medio	Razón-F	Valor-P
Género	0,0308056	1	0,0308056	5,03	0,0276
Estrato	0,00584532	4	0,00146133	0,24	0,9157
Nivel Educativo	0,0191781	4	0,00479452	0,78	0,5395
Motivación	0,00736587	2	0,00368293	0,60	0,5504
Situación Laboral	0,0213192	2	0,0106596	1,74	0,1819
Experiencia Emprendedora	0,0169362	1	0,0169362	2,77	0,1002
Experiencia empresarial	0,0197156	2	0,00985779	1,61	0,2062
Sector	0,03756	1	0,03756	6,13	0,0153
Edad	0,0000445237	1	0,0000445237	0,01	0,9323
Asunción al riesgo	0,0487153	1	0,0487153	7,96	0,0060
Capacidad de Negociación	0,00214521	1	0,00214521	0,35	0,5556
Confianza en sí mismo	0,0310636	1	0,0310636	5,07	0,0270
Flexibilidad y adapta al cambio	0,00151331	1	0,00151331	0,25	0,6204
Innovación y creatividad	0,00976206	1	0,00976206	1,59	0,2103
Liderazgo de equipo	0,00752659	1	0,00752659	1,23	0,2708
Tenacidad para el trabajo	0,0451977	1	0,0451977	7,38	0,0081
Residuo	0,495981	81	0,00612322		
Total (corregido)	0,945899	106			

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con los resultados que se evidencian en la Tabla 3, dado que el valor- para ejecución presupuestal es menor que 0.05, hay una relación estadísticamente significativa entre ejecución presupuestal y las variables predictoras con un nivel de confianza del 95,0%. Teniendo en cuenta este criterio estadístico, fue posible establecer la relación entre la ejecución presupuestal y el perfil/características del emprendedor, de la siguiente manera, teniendo en cuenta la Tabla 4:

Relación entre la tenacidad para el trabajo y la ejecución presupuestal: Existe relación con la ejecución presupuestal, debido a que el Valor-P es de 0.0081, y éste es menor que 0.05, demostrando que si existe correlación entre la ejecución presupuestal y la característica del emprendedor *Tenacidad para el trabajo*. Además, se destaca que esta relación es positiva con respecto a la ejecución presupuestal.

Relación entre la asunción de riesgo y la ejecución presupuestal: Existe relación con la ejecución presupuestal, ya que el Valor-P es de 0.006 y éste es menor que 0.05, demostrando que si existe correlación entre la ejecución presupuestal y la característica del emprendedor *Asunción al riesgo*. Además, se destaca que esta relación es positiva con respecto a la ejecución presupuestal. Esto indica que la ejecución presupuestal está directamente relacionada con el nivel de riesgos con medida, que pueden tener los emprendedores en la puesta en marcha de sus empresas.

Relación entre la confianza en sí mismo y la ejecución presupuestal: Existe relación con la ejecución presupuestal, ya que el Valor-P es de 0.027, y éste es menor que 0.05, demostrando que si existe correlación entre la ejecución presupuestal y la característica del emprendedor “La confianza en sí mismo”. También se destaca que esta relación es positiva con a la ejecución presupuestal. La confianza que tengan los emprendedores en el

desarrollo de sus actividades, son síntomas de que la ejecución presupuestal, tendrá impactos positivos en la puesta en marcha de las empresas.

Por otro lado, en la aplicación de la estadística, se encontró correlación entre las ventas y aspectos del perfil del emprendedor, tales como:

Género: El Valor-P es menor de 0.05, que es de 0,0276, indicando que el género influye en la ejecución presupuestal de la puesta en marcha de las empresas del Fondo Emprender, destacando que el género femenino, lo realiza con mayor éxito que el masculino. Esto se debe principalmente, a que el sexo femenino, tiene más conocimiento en estos sectores que el masculino, permitiendo tener mayor éxito que el sexo opuesto.

Sector: El 0.0153 del Valor-P muestra que tiene correlación con respecto a la ejecución presupuestal. El sector de confecciones, a través de sus emprendimientos, tienen mayor éxito en la ejecución presupuestal respecto a la del calzado. Esto se asocia a que, en el departamento del Atlántico, el sector de calzado es netamente informal, y que hace falta intervención en estas empresas.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La presente investigación se centró en la relación que existe entre las características de los emprendedores y el desempeño de las empresas que estos lideran. Considerando el análisis de los resultados obtenidos, con respecto a los objetivos del presente estudio se concluye que, las Características de los emprendedores, tenacidad para el trabajo y asunción al riesgo tuvieron correlación positiva con relación a las ventas. Esto indica que los emprendedores que se destacaron por su elevada actitud hacia el trabajo y manejaron el riesgo con base a sus necesidades y oportunidades, tuvieron mayores resultados en las ventas de sus empresas con respecto a los que tuvieron estas características en niveles intermedio y bajo.

Además, se menciona que la característica del emprendedor de la confianza en sí mismo, no tuvo correlación referente a las ventas, es decir que los emprendedores que tuvieron están máxima, intermedio o bajo, no generan algún tipo de tendencia en las ventas que realizó la empresa. Lo antes dicho concuerda con la investigación realizada por Morales y Pineda (2015), quienes aseveran sobre la importancia de la asunción de riesgos y la tenacidad o voluntad hacia el trabajo para la obtención de rentabilidad e imagen corporativa asertiva para las organizaciones.

Con respecto al indicador de desempeño empresarial en la ejecución presupuestal, las características de los emprendedores evaluadas, tuvieron correlación positiva en este indicador; es decir, que la tenacidad para el trabajo, la asunción al riesgo y la confianza en sí mismo, estuvieron directamente relacionadas con la ejecución presupuestal. Aquellos emprendedores que tuvieron una elevada actitud referente a las características mencionadas, obtuvieron mejores resultados en el indicador en mención, lo cual, se asocia con las consideraciones de Delgado, Rodríguez y Martín (2012), los rasgos de orden afectivo y emocional como la confianza en sí mismo inciden en el desempeño del emprendedor, por lo cual, debe ser un individuo capacitado para afrontar la adversidad (asunción de riesgo) y con espíritu frecuente en la búsqueda de alternativas novedosas y asertivas para la organización (tenacidad para el trabajo).

Además, de acuerdo con la hipótesis planteada, se destaca que hubo otras variables que tuvieron correlación con base al desempeño empresarial, tales como la edad, la capacidad de negociación y el liderazgo en equipos con respecto a las ventas de las empresas la ejecución presupuestal que hacen parte del desempeño empresarial y criterios del perfil del emprendedor como el género y el sector; dichos resultados se relacionan con los aportes teóricos de Caldas, Gregorio e Hidalgo (2016), quienes reconocen que, dentro de las

características del emprendedor, una de las de mayor influencia es el liderazgo de equipos, teniendo presente además las consideraciones Pelayo y Rodríguez (2015), quienes consideran que es importante, en cuanto al liderazgo, tener en cuenta las habilidades comunicativas del emprendedor con el grupo de personas con el que cuenta para la realización de las actividades de emprendimiento.

Finalmente, las características de los emprendedores, son elementos fundamentales en el éxito en la puesta en marcha y sostenibilidad de las empresas, tal y como los resultados obtenidos de la presente investigación evidencia lo evidencian. en el que muestran que están directamente relacionado las características del emprendedor y el desempeño de estas empresas, revelando además la relevancia que tienen los impulsos realizados por las instituciones públicas por medio de planes de promoción del emprendimiento, que generan como resultado el crecimiento empresarial y la oferta laboral, como afirman Gutiérrez, Asprilla y Gutiérrez (2016), quienes hacen énfasis en la importancia del emprendimiento para la economía de los países.

REFERENCIAS

- Agencia de Desarrollo Local Ayuntamiento de León . (2012). Test de Evaluación de Emprendedores. *Ildefe Fuldefe*. León, España. Obtenido de https://www.ildefe.es/emprendedor/Crea_tu_empresa/Test_de_Evaluacion_de_Emprendedores/
- Álvarez, C., Urbano, D., & Corduras, A. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1), 120-140.
- Arnal, J. (1992). *Investigación Educativa. Fundamentos y metodologías*. Barcelona : Labor.
- Bisquerra, R. (2014). *Metodología de la investigación educativa* (Cuarta ed.). Madrid: La Muralla.
- Bucardo, M., Saavedra, M., & Camarena, M. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Suma de Negocios*, 6 (13), 98-107. Obtenido de <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S2215910X15000154?token=E8511F464A2D6C8958DC4F2A0E98C35C11935C813A8600A952EFBCB20594555C0BB8E45791364B06F4EA65943DF5A82F>

- Caldas, M., Gregorio, A., & Hidalgo, M. (2016). *Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial* (Cuarta ed.). Madrid: S.A EDITEX.
- Delgado, J., Rodríguez, A., & Martín, N. (2012). Influence of affective traits on entrepreneur's goals and satisfaction. *Journal of Small Business Management*, 50(3), 408-428.
- Gutiérrez, J., Asprilla, E., & Gutiérrez, J. (2016). Estado del arte del emprendimiento empresarial en materia de Ciencia, tecnología e innovación. *Revista Universitaria Ruta*, 18(2), 1-25.
- Guzmán, C., Santos, F., & Barroso, M. (2016). Cooperativismo, factor empresarial y desarrollo económico: Propuesta de un modelo teórico de enlace. *REVESCO: revista de estudios cooperativos*(122), 110-134.
- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de Administración*, 30(51), 89-99. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v30n51/v30n51a10.pdf>
- Morales, S., & Pineda, U. (2015). Factores del perfil del emprendedor y de la gestión del servicio que inciden en la supervivencia empresarial: casos del oriente de Antioquia (Colombia). *Pensamiento & Gestión*(38), 176-207. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/646/64639792010.pdf>
- Pelayo, J., & Rodríguez, F. (2015). *iniciación a la actividad emprendedora y empresarial*. Madrid: Paraninfo.
- Rodríguez, D., & Valdeoriola, J. (2012). *Metodología de la investigación* . Catalunya: Universitat Oberta de Catalunya.
- Schervish, M. (1996). P Values: What They Are and What They Are Not. *The American Statistician*, 50(3), 203-206. Obtenido de [http://www.jstor.org/sici?sici=0003-1305\(199608\)50%3A3%3C203%3APVWTAA%3E2.0.CO%3B2-0](http://www.jstor.org/sici?sici=0003-1305(199608)50%3A3%3C203%3APVWTAA%3E2.0.CO%3B2-0)
- Spiegel, M., Schiller, J., & Srinivasan, R. (2007). Schaum's Outline of Theory and Problems of Probability and Statistics. En Schaum, *Análisis de varianza: Probabilidad y estadística* (Segunda ed., págs. 335-371). México D.F: McGraw-Hill.
- Vázquez, A. (2015). *Emprendimiento empresarial. La importancia de ser emprendedor*. Vigo , España : IT Campus Academy.