

Los emprendimientos de las parroquias aledañas a la UCAB en
Caracas: realidades, necesidades y posibles soluciones

Recepción: mayo 2014. Aprobación: septiembre de 2014
pp.55-70

Josué Bonilla y Rebeca Vidal¹

Resumen del contenido:

Este trabajo se centra en una comunidad específica de Caracas, donde las características generales del emprendimiento latinoamericano están presentes. Se trata del grupo de parroquias aledañas a la UCAB (La Vega, El Paraíso, Antímano, Caricuao y Macarao). El objetivo es conocer las características o rasgos principales de los pobladores, así como las dificultades que enfrentan para llevar adelante sus iniciativas empresariales y, de esta manera, mejorar la calidad de los emprendimientos. Se realiza un análisis de los datos arrojados por un instrumento aplicado a los hogares de las comunidades. Resulta necesario generar diferentes acciones que permitan fortalecer a los emprendedores de manera que sus iniciativas puedan consolidarse y generar mayor riqueza y empleos de calidad para poblaciones de escasos recursos socioeconómicos.

Palabras Clave: Emprendimiento, Calidad de Vida, Empleo, Comunidad, Pobreza

Summary of content:

This research was conducted in various lower-income communities of Caracas (La Vega, El Paraíso, Antímano, Caricuao and Macarao) that were thought to exhibit the main characteristics of Latin American entrepreneurship. The aim is to describe the characteristics of local entrepreneurship projects in these communities and the impediments they come about in order to provide a starting point upon which to propose improvements to their methods and practices. The data that was analyzed was collected through a household questionnaire. We think it necessary to encourage better management practices of small entrepreneurship projects given the proven relationship between this kind of activities and improved life conditions in lower-income communities.

Key words: Entrepreneurship, Life Conditions, Employment, Community, Poverty.

*Josué Bonilla. Afiliado (candidato) al Doctorado en Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Simón Bolívar (Caracas), Director de Extensión del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la UCAB (Caracas).

Rebeca Vidal. Afiliada al Doctorado en Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad Simón Bolívar (USB, Caracas), Master en Políticas Públicas del Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA, Caracas 2002), Licenciada en Relaciones Industriales (UCAB, Caracas 1998). Ejecutiva de Políticas Públicas y Competitividad de CAF – Banco de Desarrollo de América Latina (Sede Quito, Ecuador).

Los emprendimientos de las parroquias aledañas a la UCAB en Caracas: realidades, necesidades y posibles soluciones

I. INTRODUCCIÓN

En América Latina, y Venezuela no escapa a esta tendencia, la actividad emprendedora se caracteriza por ser considerablemente elevada en comparación con otras regiones. Además, las iniciativas que se emprenden en los países latinoamericanos cuentan con algunas características generales compartidas: una elevada tasa de mortalidad temprana de las empresas, las cuales en muy baja proporción logran alcanzar los tres años de antigüedad; una limitada creación de empleo, en virtud de las altas proporciones de autoempleo y firmas unipersonales, y una escasa capacidad de innovación en productos y servicios, así como una baja incorporación de tecnología a las firmas².

El concepto de emprendimiento que subyace en este contexto se refiere a la proporción de la población adulta de un país que inicia alguna actividad empresarial de vocación económica o social, sea de manera formal o informal, y que se encuentra en una etapa temprana de desarrollo, es decir, con una antigüedad no mayor de tres años y medio. En tal sentido, una vez que la iniciativa supera este límite de tiempo, se considera que ya es una empresa establecida³.

Si bien existe en la literatura económica clásica un cierto consenso relacionado con el reconocimiento de las ventajas de la actividad emprendedora como motor de la economía y sus redundantes beneficios en las condiciones sociales y económicas de la población, el cual se expresa en las tesis de Shumpeter y Druker, por ejemplo, también es cierto que estudios recientes han apuntado a que estos beneficios no son tan latentes en los países en vías de desarrollo, debido a las características de las iniciativas empresariales que surgen en los mismos⁴.

En este sentido, otra característica común en la región latinoamericana tiene que ver con que las tasas de emprendimiento suelen ser más elevadas en los grupos demográficos de menores ingresos y menor nivel educativo, mientras que los individuos de estratos de mayor poder adquisitivo y educación tienden ubicarse en empleos formales en una mayor proporción⁵. Una explicación a este fenómeno

² Amorós, J y N. Bosma (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report. Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Boston.

³ Bosma, N, S. Wennekers y J. Amorós (2012): Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe. Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Boston.

⁴ Sautet, F. (2013). Local and Systemic Entrepreneurship: Solving the Puzzle of Entrepreneurship and Economic Development. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 37(2), 387-402.

⁵ Brassiolo, P. y A. Arreaza (2013). ¿Quiénes son los emprendedores en América Latina?. En: *Emprendimiento en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación*

reside en la presencia de elevados niveles de emprendimiento motivado por la necesidad de ampliar los ingresos de las personas, frente a las dificultades para satisfacer las demandas del núcleo familiar a través de opciones de trabajo formal en estos grupos sociales⁶.

Un esfuerzo por lograr que los emprendimientos surgidos en comunidades de bajos ingresos puedan mantenerse en el tiempo y crecer, generando mayor creación de valor y número de empleos de calidad, requiere una revisión de las particularidades y de las limitaciones específicas que caracterizan a un grupo, de manera de identificar acciones concretas que puedan influir de manera positiva en la calidad del emprendimiento⁷.

En este contexto, el presente trabajo hace un acercamiento a una comunidad específica de la ciudad de Caracas, Venezuela, en la cual las características generales del emprendimiento latinoamericano parecen estar presentes. Se trata del grupo de parroquias aledañas a la Universidad Católica Andrés Bello ubicada en la referida ciudad (La Vega, El Paraíso, Antímano, Caricuao y Macarao).

El objetivo del presente trabajo es conocer las características y principales dificultades que enfrentan los pobladores de esta comunidad para llevar adelante sus iniciativas empresariales, y, en función de los hallazgos, establecer recomendaciones para mejorar la calidad de los emprendimientos en términos de capacidad para mantenerse y crecer en el tiempo, mejorando así su potencial de creación de riqueza, agregación de valor a la comunidad a través de propuestas innovadoras y generación de empleo.

Como punto de partida para alcanzar este objetivo, se realiza un análisis de los datos arrojados por un instrumento aplicado a los hogares de las comunidades mencionadas durante la segunda quincena del mes de octubre del año 2014. El instrumento contó con varias secciones especializadas en información socioeconómica, y una de las secciones se concentró en el tema de las actividades emprendedoras. En este sentido, la unidad de análisis del presente estudio son los hogares. Y si bien en un mismo hogar pueden convivir dos o más personas que llevan a cabo actividades de emprendimiento, para los efectos del análisis de la data se tomó en consideración la iniciativa que resultara de mayor importancia bajo el criterio del entrevistado, ya fuera por su antigüedad o peso en la economía familiar.

En función de los hallazgos obtenidos a través del análisis de los datos arrojados por el instrumento, este artículo propone algunas acciones específicas basadas en la literatura sobre fomento al emprendimiento, las cuales podrían impactar de manera positiva el desempeño de las iniciativas emprendedoras del grupo poblacional estudiado.

productiva. Reporte de Economía y Desarrollo. CAF – banco de desarrollo de América Latina, Caracas.

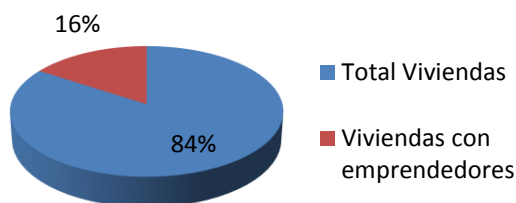
⁶ Bosma, N, S. Wennekers y J. Amorós (2012): *Op Cit.*

⁷ Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. *Small Business Economics*, 34(1), 1-12.

II. PERFIL DE LOS HOGARES EMPRENDEDORES EN LAS COMUNIDADES ALEDAÑAS A LA UCAB

Del total de 1.108 viviendas de las parroquias aledañas a la Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) que conformaron la muestra de hogares entrevistados, un total de doscientos ocho (16%), cuentan con alguna persona que posee un negocio propio o piensa desarrollar una iniciativa emprendedora.

Gráfico N°1, Hogares con presencia de emprendedores



Cabe mencionar que 89% de las personas que reportaron la información eran jefes de hogar (58%) o sus cónyuges (31%).

En los hogares que integran la población estudiada (208), se consultó sobre el perfil del miembro que para la fecha había iniciado un emprendimiento o tenía pensado hacerlo.

Los casos de emprendedores analizados se dividen entre los que actualmente cuentan con un negocio propio (46%) y los que tienen pensado iniciarlo (54%). Ambos grupos se analizan en conjunto en las siguientes secciones, debido a que no muestran diferencias significativas en los temas evaluados.

a. Rol del emprendedor en el hogar

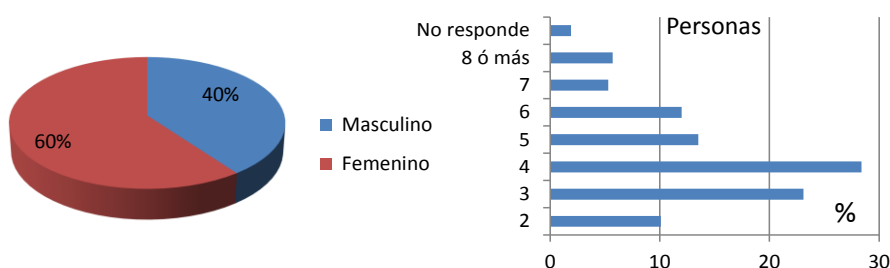
De los que tienen un negocio en la actualidad, el 63% son jefes de hogar y el 27% son cónyuges de quien ejerce la jefatura del hogar. Tan sólo 6% pertenecen al grupo de hijos del hogar. La proporción es similar para los que piensan iniciar un negocio: la mayoría ejerce la jefatura del hogar (54%) o es cónyuge de quien la ejerce (34%). Los hijos representan tan sólo 7% de la muestra.

En el caso de los que tienen pensado emprender. Las cifras resultan similares: los líderes de la iniciativa emprendedora que se pretende impulsar son quienes ejercen la jefatura del hogar (58%), seguidos por sus cónyuges (30%) y en una baja proporción por los hijos (7%).

b. Sexo de los emprendedores y tamaño del hogar

En general, al analizar todas las iniciativas en su conjunto, estas suelen ser impulsadas por mujeres (60%). El 75% de estos hogares de emprendedores (156) los conforman 5 personas o menos, que conviven en viviendas de uno (34%), dos (39%) o tres cuartos (20%), los cuales se utilizan exclusivamente para dormir.

Gráfico 2. Sexo del Jefe/a de hogar y N° personas que habitan en la vivienda



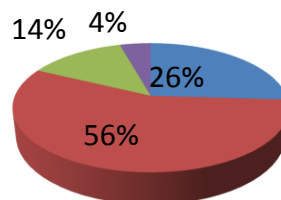
c. Educación formal de los emprendedores

Otro de los rasgos sobre el que resulta fundamental puntualizar, es la formación de los emprendedores. Casi la totalidad (99%) sabe leer y escribir y, en promedio, cuenta con nueve (9) años de estudios formales. En este sentido, el promedio del nivel educativo formal se ubica en el nivel “medio”, característico de poblaciones con entre 7 y 11 años de estudios formales. Si consideramos este indicador, sólo 14% (28) cuenta con 12 o más años de estudio, lo que corresponde a un nivel educativo alto. Por otra parte, 26% (54) tiene menos de 7 años de educación formal, lo que corresponde con un nivel bajo.

Del total de casos analizados, un escaso 7% (14) asistía a algún centro de enseñanza, mientras que 89% (185) no estudia formalmente. El 4% restante no respondió a esta interrogante.

Tabla N°1 y Gráfico N°3. Educación Formal (años de estudio)

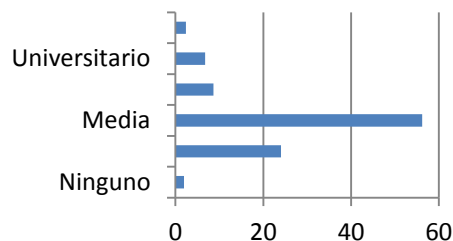
Educación formal (años)	%
Entre 0 y 6	26
Entre 7 y 11	56
Más de 11	13
NS/NC	4



56% de los emprendedores actuales y potenciales agregados (117) cuenta con estudios de educación media. 24% culminó la primaria y 16% entra dentro de la categoría de profesionales, ya sea con un título de Técnico Superior Universitario (9%) o Universitario (7%). Sólo 2% de la muestra no contaba con ningún tipo de estudio formal al momento de la consulta.

Tabla N°2 y Gráfico N°4: Nivel educativo formal

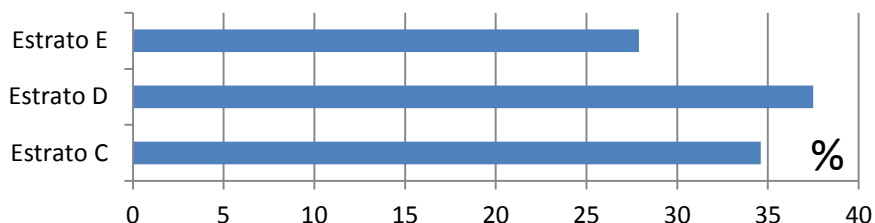
Nivel educativo	%
Ninguno	2
Primaria	24
Media	56
Técnico (TSU)	9
Universitario	7
NS/NC	2



d. Estratos socioeconómicos de los hogares emprendedores

Los hogares en los cuales existen emprendedores potenciales o actuales de las comunidades analizadas, se distribuyen entre los estratos socioeconómicos C (35%), D (38%) y E (28%). Esta composición refiere a niveles de ingresos relativamente bajos, lo cual se relaciona con limitaciones para la inversión en emprendimientos de elevado potencial de crecimiento, perfilando el surgimiento de iniciativas empresariales de pequeña escala.

Gráfico N°5. Estratos socioeconómicos de los hogares emprendedores

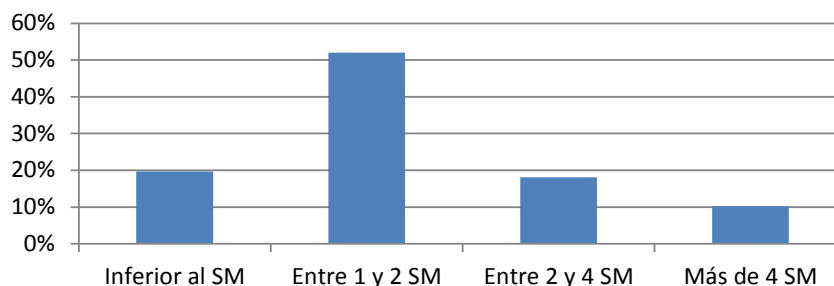


En línea con el tema del perfil socioeconómico de los emprendedores se encuentra también el tema de los ingresos reportados por los emprendedores consultados. En la pregunta correspondiente hubo ausencia de respuesta en 39% de los casos. Sin embargo, dentro de los casos válidos, se evidenció un nivel de ingreso promedio de BsF. 4.366, equivalente a 1,77 salarios mínimos (SM)⁸.

La Mediana de los datos salariales se ubica en BsF. 3.000 (1,22 SM). 20% de los que respondieron (25) tendrían ingresos por debajo del SM; 52% (66) entre uno y dos SM, mientras 18% (23) ganaban entre dos y cuatro SM. En el caso del 10% restante (13) los ingresos reportados superan los 4 SM (BsF. 9.828,08).

⁸ Para la fecha del levantamiento de la información (Agosto 2013), el Salario Mínimo Oficial era de BsF. 2.457,02.

Gráfico N°6: Nivel de ingreso de los emprendedores



e. Distribución de los emprendedores por edad

El 67% de la muestra de emprendedores analizada tiene menos de 44 años, ubicándose la mayor concentración en el rango de 30 a 34 años, lo cual resulta en una proporción mayor a la que se presenta en toda Venezuela en su generalidad, donde la mayor proporción de emprendedores se ha ubicado sistemáticamente desde el año 2003 hasta 2010 entre los 40 y 44 años⁹. No obstante, la edad promedio de los emprendedores de la muestra analizada es de 40 años de edad.

Tabla N°3. Edad de los emprendedores

Edad (años)	%	Edad (años)	%
15-19	1	45-49	12
20-24	11	50-54	8
25-29	11	55-59	7
30-34	17	60-64	5
35-39	12	65-69	0
40-44	14	60+	1
	67		33

III. LA EXPERIENCIA DE EMPRENDER

En esta sección se analiza la secuencia que caracteriza la actividad emprendedora en las comunidades analizadas, desde las motivaciones que conducen a la decisión de emprender hasta las que motivan el cierre de una iniciativa creada.

⁹ Auletta, N., A. Rodríguez y R. Vidal (2011): *Global Entrepreneurship Monitor: Informe ejecutivo, Venezuela 2009-2010*. Centro de Emprendedores del IESA, Caracas.

a. Motivación para emprender

La decisión de emprender puede derivarse de dos categorías motivacionales fundamentales: La necesidad y la oportunidad. Este enfoque es analizado por diversos trabajos sobre las motivaciones para emprender, y además se encuentra relacionado con el perfil de las iniciativas creadas, identificándose un predominio de iniciativas motivadas por necesidad en países en vías de desarrollo en paralelo con iniciativas de escala reducida y bajo crecimiento¹⁰.

En general, las iniciativas motivadas por necesidad son aquellas que se emprenden debido a que un individuo no cuenta con alguna alternativa para obtener ingresos y por tanto recurre a la decisión de emprender, mientras que la motivación por oportunidad se presenta cuando el individuo cuenta con alternativas pero decide, por búsqueda sistemática de una oportunidad, emprender¹¹.

En el caso de las comunidades analizadas en el presente estudio, se examinaron las razones que llevaron a los individuos a la decisión de iniciar un negocio propio, y los resultados obtenidos en frecuencia de respuestas, apuntan a las siguientes motivaciones: el deseo por mejorar ingresos (137), mejora del nivel de vida (55), necesidad de independizarse (88), utilizar experiencia previa en negocios (86), contar con habilidades para los negocios (48), forma de desarrollarse como persona (52).

Así, en resumen, las respuestas vinculadas con motivaciones por necesidad, correspondientes a los dos primeros grupos de respuestas, suman 192, mientras las respuestas asociadas con motivación por oportunidad suman, correspondientes a los otros cuatro grupos de respuestas, suman 274. Esta proporción coincide con la tendencia observada a través del Monitor Global de Emprendimiento (GEM, por sus siglas en inglés) en el período de 2003 a 2010 en una muestra representativa de toda la población venezolana¹².

b. Actividades favoritas

En lo que respecta a la actividad o sector en el que desarrollan o piensan desarrollar la iniciativa la mayor parte de los emprendedores que responden, señalan que su negocio o el que tienen pensado iniciar es: de alimentos y/o bebidas (31%), seguido del de ropa, calzado, costura (17%) y de venta al detal (bodega) (15%). En

¹⁰ Figueroa-Armijos, M, y T. Johnson (2013): Entrepreneurship in rural America across typologies, gender and motivation. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 18 (2), 1-38.
Valdez, M. y R. Doktor (2011): Impact of tolerance for uncertainty upon opportunity and necessity entrepreneurship. *Human Systems Management*. 30(3). 145-153.

¹¹ Auletta, N., A. Rodríguez y R. Vidal (2011): *Op Cit*.

¹² Auletta, N., A. Rodríguez y R. Vidal (2011): *Op Cit*.

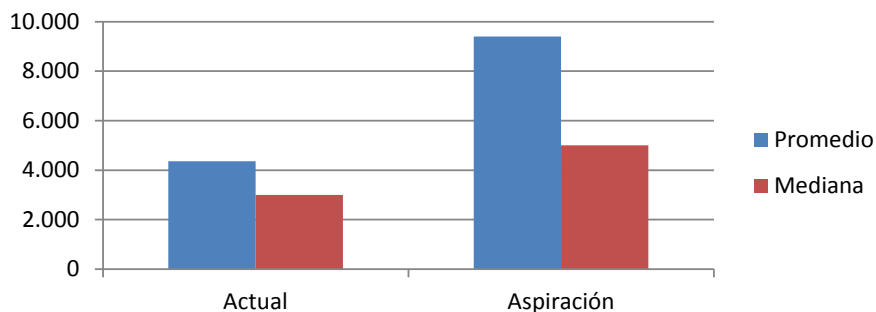
menor proporción se indican los oficios o servicios como peluquería, carpintería, latonería, servicio técnico, entre otros (13%).

c. Ingresos esperados del emprendimiento

Sobre el ingreso que recibe el emprendedor por su negocio o el que espera por la iniciativa a emprender, los datos arrojan un promedio de BsF. 9.400 y una Mediana de BsF. 5.000. Esto supone una diferencia importante con respecto a los niveles de ingreso actuales reportados por la misma población. Específicamente un 115% más, si se le contrasta con el ingreso promedio actual (BsF 4.366 vs 9.400); y, un 67% adicional, con respecto a la mediana (BsF. 3.000 vs Bs. 5.000). El 44% (91) de los entrevistados no respondió a la pregunta.

En tal sentido, es evidente que los emprendimientos no alcanzan la expectativa de riqueza que esperan generar sus impulsores.

Gráfico N°7: Ingreso Actual vs expectativas asociadas al emprendimiento (en BsF/mes)

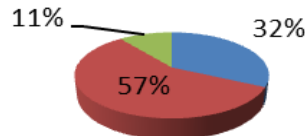


d. Capacidad financiera

La mayoría de los emprendedores entrevistados (57%) manifestó no contar con los medios económicos para iniciar o continuar desarrollando el emprendimiento, ya sean propios o provenientes de otras fuentes de financiamiento. 32% de la muestra (67) respondió afirmativamente a la interrogante y el 11% restante (22) no respondió.

Tabla N°4 y Gráfico N°8: medios económicos

Dispone de medios económicos	%
Si	32
No	57



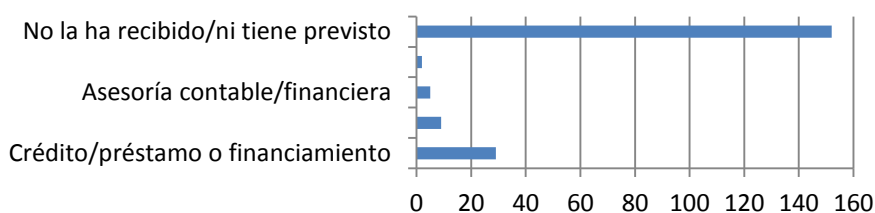
Ns/Nc 11

e. Acceso a servicios de apoyo

Ante la consulta sobre asesoría especializada en materia de emprendimiento, la gran mayoría de los consultados indicó que no ha recibido ni espera recibir ningún tipo de asesoría para continuar desarrollando o iniciar un negocio propio (152). Algunos de los encuestados (29) reportaron haber recibido asesoría relacionada con créditos o préstamos para el financiamiento del negocio. Apenas nueve (9) han sido capacitados específicamente para desarrollar o iniciar el emprendimiento, mientras (17) de los entrevistados no respondieron.

Tabla N°5 Gráfico N°9: Asesoría en emprendimiento (frecuencia)

Asesoría al negocio	Fc
Crédito/préstamo o financiamiento	29
Capacitación	9
Asesoría contable/financiera	5
Asistencia técnica	2
No la ha recibido/ni tiene previsto	152



f. Obstáculos o restricciones para desarrollar o iniciar negocio propio

Al consultar a los emprendedores sobre los principales obstáculos o restricciones que han enfrentado para seguir desarrollando o emprender un nuevo negocio, los entrevistados señalaron como las más importantes: los económicos, la ausencia de un local o espacio adecuado y la falta de tecnología, herramientas o equipos necesarios.

Las respuestas ofrecidas por los emprendedores responden a una escala en la cual la puntuación máxima posible es 5, cuando el obstáculo o restricción es más importante, y 1 cuando es menos importante. En general, las puntuaciones asignadas por los emprendedores son relativamente bajas.

Tabla N°6: Obstáculos o restricciones para emprender

Obstáculos/resprricciones para emprender	Prom. (*)
Dificultad para incorporar personal de confianza	1,8
Falta de formación para negocios	1,8
Falta de tiempo para dedicarle al negocio	1,9
Legales (constitución, registro, permisología, etc)	2,2
Cuenta con espacio pero necesita acondicionarlo	2,6
Falta de tecnología, herramientas o equipos	2,7
No cuentan con local o espacio	2,7
Económicos (dinero, financiamiento)	2,7

*El 5 corresponde al valor más alto y 1 al más bajo

g. Fortalezas para desarrollar o iniciar negocio propio

Al ser consultados sobre las fortalezas con las que cuentan para llevar a delante la labor emprendedora, los entrevistaron señalaron como principales fortalezas el tiempo disponible, los conocimientos y destrezas y la oportunidad de negocio. La medición fue realizada mediante la misma escala señalada en la variable anteriormente descrita.

Tabla N°7: Fortalezas para emprendimiento

Principales fortalezas para emprender	Prom.(*)
Acceso a asesoría especializada	2,1
Apoyo de uno o varios socios	2,2
Cuenta con local o espacios	2,2
Recursos económicos	2,3
Personal	2,8
Oportunidad de negocio	2,9
Conocimientos y destrezas para iniciarlo	3,3
Tiempo disponible	3,6

*El 5 corresponde al valor más alto y 1 al más bajo

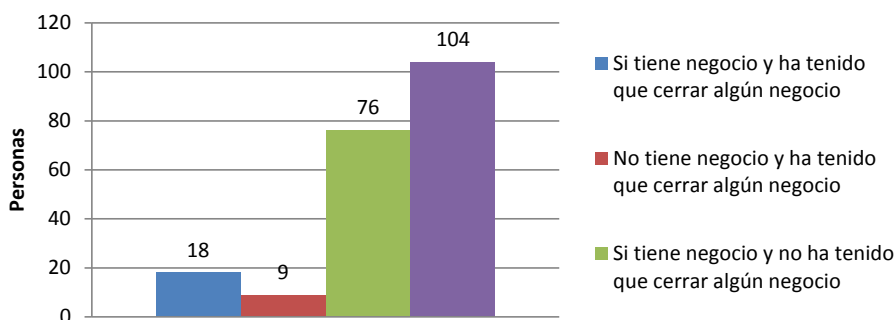
h. Experiencia previa en emprendimiento

Diversos autores destacan la importancia que se deriva de la experiencia en emprendimientos previos para impulsar un nuevo negocio, pues esas experiencias derivan en aprendizajes que mejoran las probabilidades de sostenibilidad y crecimiento de las nuevas iniciativas, e inclusive para conseguir financiamiento de

fuentes especializadas diferentes a los recursos propios del emprendedor, como capital de riesgo e inversión ángel¹³.

Al consultar a los emprendedores de la muestra sobre tiene que ver con su experiencia, específicamente se les preguntó si alguna vez habían tenido que cerrar un negocio. En este sentido, 13% (27) de los entrevistados vivió la experiencia que supone cerrar alguna empresa propia. De este grupo, 66% (18), ha reincidido en la creación de un negocio propio. Exactamente la mitad de los casos (104), no tiene ninguna experiencia en emprendimientos previos.

Gráfico N°10: experiencia en emprendimientos previos



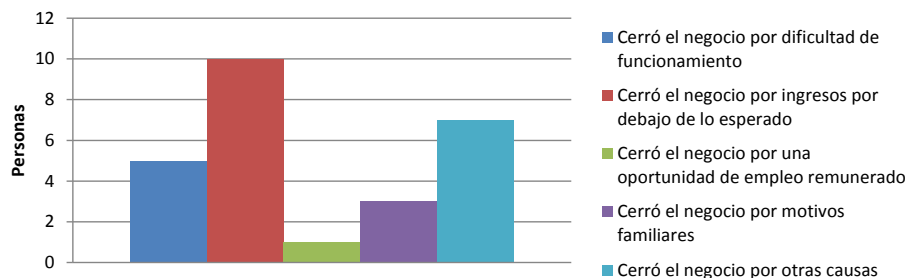
Entre las causas que motivaron el cierre de empresas propias, destacan la obtención de ingresos por debajo de lo esperado, lo cual coincide con la evaluación realizada sobre las expectativas de ingresos, así como las dificultades de carácter técnico para el funcionamiento del negocio.

Gráfico N°11: Causas de cierre de emprendimientos previos

¹³ Chen, J. (2013): Selection and serial entrepreneurs. *Journal of Economics and Management Strategy*. 22(2) 281-311.

Plehn-Dujowich, J.: A theory of serial entrepreneurship. *Small Business Economics*. 35(4). 377-398.

Sarasvathy, S. y A. Menon (2013): Failing firms and successful entrepreneurs: serial entrepreneurship as a temporal portfolio. *Small Business Economics*. 40(2). 417-434.



En lo que respecta a la actividad desempeñada por estos emprendimientos truncados, se pudo conocer que la totalidad de los casos reportados eran iniciativas relacionadas con el sector comercial.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los datos que arroja el estudio permiten delinear un perfil del emprendedor de las comunidades aledañas a la UCAB en la ciudad de Caracas con las siguientes características: representan 16% de la población, son en su mayoría jefes de hogar, mujeres, con 9 años de educación formal en promedio, pertenecientes a estratos socioeconómicos con altas dificultades (C, D y E), con ingresos aproximados a los 1,22 salarios mínimos y 40 años de edad en promedio.

De igual manera, las experiencias emprendedoras se han caracterizado por surgir mayoritariamente de motivaciones por oportunidad, dedicadas a actividades comerciales, con expectativas de generar 115% más de los ingresos que realmente generan, con dificultades para levantar los recursos que se requieren para iniciar o hacer crecer la actividad, con una notable carencia de asesorías o servicios de apoyo, siendo la más ausente la asistencia técnica.

De igual manera, los emprendedores manifiestan contar con dificultades como la falta de recursos financieros, de local adecuado y de tecnología y herramientas que le permitan una adecuada operación y gestión. Asimismo, entre las fortalezas destacan la disponibilidad de tiempo, el conocimiento del negocio y la presencia de oportunidades interesantes para desarrollarlo.

En este contexto, las recomendaciones principales que se pueden derivar del estudio apuntan a la generación de diferentes acciones que permitan fortalecer a los emprendedores de manera que sus iniciativas puedan consolidarse y generar mayor riqueza y empleos de calidad. Si bien existe un cierto consenso sobre las ventajas del emprendimiento para dinamizar la economía, las evidencias de que estas iniciativas conduzcan efectivamente a la superación de la pobreza son escasas. Por lo tanto, es preciso desarrollar acciones que permitan elevar la calidad de los emprendimientos impulsados por las poblaciones de escasos recursos socioeconómicos¹⁴.

¹⁴ Tamvada, J. (2010); Entrepreneurship and Welfare. *Small Business Economics*. 34(1). 65-79.

En el caso particular de la población estudiada, existen algunas áreas principales que pueden fundamentar el diseño de servicios orientados al emprendedor, bajo un enfoque que integre el tema de recursos financieros con asistencia técnica, combinación que ha probado efectividad en diferentes ecosistemas de emprendimiento de la región latinoamericana, contando con casos emblemáticos en Colombia y Brasil, a través de esfuerzos articulados por organizaciones que han asumido el liderazgo en la integración de apoyos provenientes de diferentes instituciones públicas, privadas, del tercer sector y de la academia¹⁵.

Resulta necesario en el caso de la población estudiada la generación de vínculos con instrumentos especializados de financiamiento para los emprendimientos que se crean en las comunidades, fortalecidos con servicios de asistencia técnica que permitan mejorar el desempeño de las iniciativas, tanto por la vía operativa como por la vía de la administración del negocio. En tal sentido, una correcta asistencia técnica que permita establecer estimaciones racionales del desempeño del negocio, permitirá ajustar expectativas y contar con un criterio técnico que contribuya a establecer las condiciones adecuadas del financiamiento a aplicar.

Para lograr diseñar un modelo de intervención con tales características, es necesario que exista un acercamiento a los actores principales de la comunidad que cuentan con fortalezas para apalancar una intervención con esta orientación. En tal sentido, instituciones financieras y educativas son los socios clave para la consolidación de un servicio integral ajustado a las necesidades de estos emprendedores.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amorós, J y N. Bosma (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report. Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Boston.
- Auletta, N., A. Rodríguez y R. Vidal (2011): Global Entrepreneurship Monitor: Informe ejecutivo, Venezuela 2009-2010. Centro de Emprendedores del IESA, Caracas.
- Bosma, N, S. Wennekers y J. Amorós (2012): Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe. Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Boston.
- Brassiolo, P. y A. Arreaza (2013). ¿Quiénes son los emprendedores en América Latina? En: Emprendimiento en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación productiva. Reporte de Economía y Desarrollo. CAF – banco de desarrollo de América Latina, Caracas.

Naudé, W. (2010): Entrepreneurship, developing countries and development economics: new approaches and insights. *Small Business economics*. 34(1). 1-12.

¹⁵ Kamiya M, G. Hidalgo y M. Reyes (2014): *Emprendimientos dinámicos en América Latina: avances en prácticas y políticas*. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva, CAF – banco de desarrollo de América Latina, Caracas.

- Chen, J. (2013): Selection and serial entrepreneurs. *Journal of Economics and Management Strategy*. 22(2) 281-311.
- Figuroa-Armijos, M, y T. Johnson (2013): Entrepreneurship in rural America across typologies, gender and motivation. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 18 (2), 1-38.
- Kamiya M, G. Hidalgo y M. Reyes (2014): Emprendimientos dinámicos en América Latina: avances en prácticas y políticas. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva, CAF – banco de desarrollo de América Latina, Caracas.
- Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. *Small Business Economics*, 34(1), 1-12.
- Plehn-Dujowich, J.: A theory of serial entrepreneurship. *Small Business Economics*. 35(4). 377-398.
- Sarasvathy, S. y A. Menon (2013): Failing firms and successful entrepreneurs: serial entrepreneurship as a temporal portfolio. *Small Business Economics*. 40(2). 417-434.
- Sautet, F. (2013). Local and Systemic Entrepreneurship: Solving the Puzzle of Entrepreneurship and Economic Development. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 37(2), 387-402.
- Tamvada, J. (2010): Entrepreneurship and Welfare. *Small Business Economics*. 34(1). 65-79.
- Valdez, M. y R. Doktor (2011): Impact of tolerance for uncertainty upon opportunity and necessity entrepreneurship. *Human Systems Management*. 30(3). 145-153.