



PROPENSIÓN A ASUMIR RIESGOS, TOMAR DECISIONES Y TOLERAR LA INCERTIDUMBRE EN LOS EMPREENDEDORES DE VALLEDUPAR¹

Recibido: abril 8 de 2015 /Revisado: julio 31 de 2015/Aceptado: noviembre 6 de 2015
Por: William Hernando Rocha Jácome², Gilberto de Jesús Giraldo Gómez³

Para citar este artículo/To reference this article/Para citar este artigo

Rocha, W. & Giraldo, G. (julio-diciembre, 2015). Propensión a asumir riesgos, tomar decisiones y tolerar la incertidumbre en los emprendedores de Valledupar. *Investigium IRE: Ciencias Sociales Y Humanas*, VI (2), 24-37. Doi: <http://dx.doi.org/10.15658/CESMAG15.05060203>

RESUMEN

El estudio de los emprendedores como individuos, busca describir las principales variables que explican su aparición, como son las características de tipo personal y su perfil psicológico -ambición, necesidad de logro, deseo de independencia, tolerancia a la incertidumbre y propensión a asumir riesgos-, o variables sociológicas -migraciones, nivel de educación, redes a las que se encuentra involucrado, familia y demás-. La teoría económica brinda elementos suficientes para explicar la elección que hacen los individuos en situaciones de incertidumbre, al determinar la utilidad que percibe una persona entre diferentes opciones y la aversión que tiene al riesgo. El artículo describe algunos rasgos de la personalidad de los emprendedores de la ciudad de Valledupar, relacionados con características que los distinguen, como son: asumir riesgos, la toma de decisiones y la tolerancia a la incertidumbre. La metodología utilizada se basó en el modelo de la *Global Entrepreneurship Monitor* (Amorós, J. & Bosma, N, 2014), para indagar entre los encuestados, desde un enfoque cuantitativo y una perspectiva de estudio de tipo descriptivo, algunas características psicológicas que influyen en la personalidad y la conducta de los emprendedores. El presente artículo muestra la percepción de los emprendedores de la ciudad de Valledupar en lo relacionado a la importancia de rasgos de la personalidad relacionados a la capacidad de tomar decisiones bajo incertidumbre.

Palabras Clave: Aversión al riesgo, emprendimiento, miedo al fracaso, personalidad, tolerancia a la incertidumbre, toma de decisiones.

¹ El artículo es producto de la investigación: Descripción del perfil del emprendedor de la Ciudad de Valledupar, Proyecto de investigación apoyado logística y financieramente por la Universidad Popular del Cesar - Convenio de desempeño N° 100 del 29 de julio de 2013. Realizado por el Grupo de investigación Argos, adscrito a la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas de la Universidad Popular del Cesar.

² Administrador de empresas de la Universidad Popular del Cesar, Especialista en Gerencia de Instituciones Educativas de la Universidad del Tolima. Docente investigador del programa de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas de la Universidad Popular del Cesar. Correo electrónico: williamrocha@unicesar.edu.co

³ Candidato a Doctor en Ciencias gerenciales de la Universidad Rafael Belloso Chacín. Magister en Desarrollo empresarial de la Universidad del Magdalena. Especialista en Negocios Internacionales de la Universidad Jorge Tadeo Lozano. Administrador de Empresas de la Universidad Popular del Cesar. Docente investigador del programa de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas de la Universidad Popular del Cesar. Correo electrónico: gilbertogiraldo@unicesar.edu.co



PROPENSITY TO TAKE RISKS, MAKE DECISIONS AND TOLERATE UNCERTAINTY IN ENTREPRENEURS OF VALLEDUPAR

ABSTRACT

The study of entrepreneurs as individuals, seeks to describe the main variables that explain its emergence, such as personal characteristics and their psychological profile - ambition, need for achievement, desire for independence, tolerance for uncertainty and propensity to take risks-, or sociological variables - migration, level of education, networks that is involved, family and others-. Economic theory offers sufficient evidence to explain the choice that individuals make in situations of uncertainty, to determine the usefulness that perceives a person between different options and dislike having to risk. The article describes some personality traits of the entrepreneurs in the city of Valledupar, related with characteristics which distinguish them, such as: take risks, make decisions and tolerance for uncertainty. The methodology used was based on the model of the Global Entrepreneurship Monitor (Amoros, j. & Bosman, 2014), to investigate among respondents, from a quantitative approach and, a perspective of study of descriptive type, some psychological characteristics that influence the personality and behavior of entrepreneurs. The present article shows the perception of entrepreneurs in the city of Valledupar in regard to the importance of personality traits related to the ability to make decisions under uncertainty.

Key Words: Risk aversion, entrepreneurship, fear of failure, personality, tolerance for uncertainty, decision making.

PROPENSÃO PARA ASSUMIR RISCOS, TOMAR DECISÕES E TOLERAR A INCERTEZA NOS EMPRESÁRIOS DE VALLEDUPAR

RESUMO

O estudo dos empresários como indivíduos, tem como objetivo descrever as principais variáveis que explicam a sua aparição, como são as características de tipo pessoal e seu perfil psicológico –ambição, necessidade de realização, desejo de independência, a tolerância para a incerteza e propensão a tomar riscos- ou variáveis sociológicas -migrações, nível de educação, redes às que estão envolvidos, família e demais. A teoria econômica fornece elementos suficientes para explicar a escolha feita por indivíduos em situações de incerteza, para determinar a utilidade que uma pessoa percebe entre diferentes opções e a aversão que tem ao risco. O artigo descreve alguns traços de personalidade dos empresários na cidade de Valledupar, relacionados com as características que os distinguem, tais como: correr riscos, tomada de decisões e tolerância para a incerteza. A metodologia baseia-se no modelo do *Global Entrepreneurship Monitor* (Amoros, J. & Bosma, N, 2014), para perguntar entre os inquiridos, a partir de uma abordagem quantitativa e uma perspectiva de estudo de tipo descritivo, algumas características psicológicas que influenciam na personalidade e no comportamento dos empresários. Este artigo mostra a percepção dos empresários na cidade de Valledupar em relação à importância dos traços de personalidade relacionadas com a capacidade de tomar decisões sob incerteza

Palavras-Chave: Aversão ao risco, empreendedorismo, medo do fracasso, personalidade, tolerância de incerteza, tomada de decisão.



INTRODUCCIÓN

El interés en el estudio del emprendimiento, ha aumentado de manera considerable en las últimas décadas. Diferentes enfoques teóricos enmarcados en el estudio de la función empresarial o creación de empresas, han germinado a lo largo de su ya extendida existencia como línea de investigación. En este sentido, cuatro enfoques sirven de fundamento o marco de referencia para la plétora de teorías que estudian dicho fenómeno. Estas teorías abordan, igualmente, el estudio del emprendedor a nivel individual o micro, hasta llegar a investigar el efecto global o macro del emprendimiento, sin olvidar un nivel medio de estudio, que centra sus esfuerzos en el reconocimiento del fenómeno a nivel empresarial.

Por lo anterior, estos enfoques parten de presunciones y supuestos distintos entre sí, pero interrelacionados íntimamente. Son campos disciplinares que se nutren de la economía, sociología, psicología y la administración; cada uno generoso en teorías y líneas de investigación relativas al fenómeno del emprendimiento. El enfoque económico apunta a estudiar los efectos de las actuaciones de los emprendedores en el mercado, los enfoques sociológico y psicológico se preocupan por conocer las razones que llevan a los emprendedores a asumir el riesgo de iniciar negocios, y el enfoque administrativo o gerencial parte del estudio de los procesos que desarrolla el emprendedor para crear empresa.

Entre las investigaciones llevadas a cabo en el campo del emprendimiento en Colombia, el estudio del perfil del emprendedor es recurrente. El *Global Entrepreneurship Monitor* (Amorós & Bosma, 2014), desde el 2006 indaga sobre diferentes dimensiones o categorías de análisis del fenómeno emprendedor, entre las cuales se encuentra la descripción de dicho perfil. Las ciudades consideradas por los miembros del consorcio GEM para realizar su investigación, han variado desde dicho año hasta la fecha; sin embargo, la ciudad de Valledupar no ha estado vinculada al marco muestral de observación de la misma.

Grandes desafíos tiene el Municipio de Valledupar para continuar su desarrollo económico, entre

los que se destacan el fortalecimiento del papel del emprendedor y la urgencia de dar al tema del emprendimiento, la relevancia que merece. El papel del Gobierno municipal y departamental, es facilitar el desarrollo de las iniciativas emprendedoras que surjan del sector privado.

Así entonces, a través de políticas públicas sanas y coherentes, se debe crear un ambiente de negocios propicio para que los emprendedores puedan desarrollar sus actividades y recoger los frutos de su trabajo. Para que éstas contribuyan al desarrollo económico de la ciudad, sean positivas, eficaces y efectivas, deben sustentarse en información concreta sobre los problemas a los que se enfrentan los emprendedores, la manera en que operan, sus características demográficas, psicográficas, las de sus emprendimientos, así como sus percepciones y expectativas, entre otras.

Esta investigación recoge información relevante, confiable, válida y verificable acerca del fenómeno del emprendimiento en la ciudad de Valledupar. Durante el periodo 2013 – 2014, se llevó a cabo un proceso de investigación descriptivo, que, entre sus objetivos, se encontraba el de realizar la descripción de los rasgos de la personalidad del emprendedor de la ciudad de Valledupar, tan importantes como la edad en la que éste desarrolló su idea de negocio y la materializó.

La investigación alrededor de distintas características o rasgos de la personalidad de los emprendedores de la ciudad de Valledupar, permitió conocer la importancia que estos le otorgan a atributos de la conducta emprendedora, como la toma de decisiones, asumir riesgos y la tolerancia a la incertidumbre.

MATERIALES Y MÉTODOS

La investigación se desarrolló bajo un enfoque de tipo descriptivo, al tener en cuenta que el interés principal de la misma, era realizar la descripción de las principales características que distinguen



al emprendedor de la ciudad de Valledupar. Esto permitió conocer particularidades propias de la personalidad de los emprendedores de Valledupar, desde una perspectiva epistemológica fundamentada en el enfoque psicológico del emprendimiento.

Existen dos grandes marcos de referencia que han direccionado la investigación de tipo social en el mundo. El primero es la perspectiva empirista, objetivista o positivista, y el segundo es aquella corriente denominada como humanista, subjetivista o interpretativista. Así, la investigación se enmarcó dentro de un enfoque epistemológico de tipo de cuantitativo, y acudió al método deductivo para dar explicación a hechos particulares que se encuentran contenidos en verdades que podrían ser consideradas universales, aunque no absolutas.

Méndez (2011), al hablar del método deductivo, asevera que a partir de situaciones que son generales, se puede llegar a explicar particularidades contenidas explícitamente en la situación general; entonces, de la teoría general de un fenómeno o situación, se explican hechos o situaciones de carácter particular.

En la investigación se describen variables que en su conjunto facilitan la definición del perfil del emprendedor de la ciudad de Valledupar. A pesar de que esta se circunscribe a la corriente neo y postpositivista, y al tener en cuenta que en el proceso cognitivo cobra un valor importante el procedimiento deductivo, no se puede desconocer el hecho de que hoy en día, las investigaciones partiendo del planteamiento del problema desarrollado, los objetivos de estudio y las hipótesis a contrastar, recurren a diversos métodos científicos para explicar y verificar la realidad subyacente al objeto de estudio.

Se podría decir, que para obtener los resultados o realizar generalizaciones empíricas sobre los hechos analizados, se recurre a varios métodos, como plantea Feyerabend (1986), en su conocido pluralismo teórico, el cual se extiende a un pluralismo metodológico. El autor asegura que, en la búsqueda de pluralidad de las teorías, no existe un sólo método garantizado en el cual confiar para obte-

ner buenos resultados; por lo tanto, se recurrió al método deductivo para explicar y verificar hechos relacionados al fenómeno emprendedor; sin embargo, la inducción, el análisis y la síntesis, fueron convenientes para la realización de generalizaciones empíricas que explicaran las particularidades del perfil del emprendedor de la ciudad de Valledupar.

Para obtener indicadores estandarizados, ajustados y que puedan llegar a ser comparados con los datos emanados de otros estudios, se acudió a dos fuentes de información que facilitaron la recolección de los datos: la encuesta a la población adulta de 18 a 64 años de edad y fuentes secundarias de información, como las investigaciones desarrolladas por el consorcio GEM, Shapero, Veciana, entre otras.

A través de la encuesta se indagó sobre las actitudes, las aspiraciones y la actividad empresarial de las personas adultas con potencial para crear empresa, de aquellas que están en proceso de crearla o son propietarias parciales o totales de alguna. Por medio de la encuesta, y luego de un proceso de monitoreo y armonización de la misma, se obtuvo una base de datos, dentro de la cual se incluyeron variables que mostraron, conforme a los objetivos de la encuesta, las actitudes, las aspiraciones y la actividad empresarial de las personas adultas en cada país participante del estudio.

La encuesta exploró el perfil de los nuevos empresarios y de los propietarios de empresas establecidas, según si el emprendimiento desarrollado se dio por oportunidad percibida en el mercado o por una necesidad del individuo, el número de empleos generados, el sector en el que trabajan, las fuentes de financiación de las nuevas empresas, el potencial de crecimiento, su capacidad tecnológica y de innovación, la actividad empresarial por género, edades y niveles socioeconómicos, la intencionalidad de creación de empresas en los próximos tres años, la motivación, las actitudes, las aspiraciones, la capacidad para crear empresa y las percepciones de oportunidades, entre otros aspectos.

Sin embargo, los fines que persiguió la investigación no se centraron en la determinación de la tasa de actividad emprendedora como indicador del

comportamiento de las iniciativas emprendedoras; se enfocó, primariamente, en la descripción del perfil de los emprendedores de la ciudad de Valledupar.

De esta manera, la encuesta no discriminó entre emprendedores nacientes, nuevos o establecidos; lo importante para los fines perseguidos por la investigación, fue la descripción del perfil de las personas que presentaban la característica materia de estudio: ser emprendedores con iniciativas de negocio nacientes, nuevas o ya establecidas; por lo tanto, se empleó la técnica de muestreo por conveniencia, sobre un marco muestral de 227 emprendedores, representativos de la población general de emprendedores.

Con el análisis de los resultados obtenidos, se realizó la descripción de los principales rasgos de la personalidad de los emprendedores de la ciudad de Valledupar, entre los cuales se destacan en este artículo, características como el asumir riesgos, la toma de decisiones y la tolerancia a la incertidumbre. Cabe recordar que es una investigación netamente descriptiva, no se buscó la definición de relaciones causales, ni la realización de inferencias basadas en los datos recolectados.

El estudio se planteó desde una perspectiva cuantitativa, sustentada epistemológicamente como una postura neopositivista, realista y materialista, donde se abordó al objeto de conocimiento tomando como referencia una concepción objetivista, en el que las características de los emprendedores de la ciudad de Valledupar, son independientes del sujeto investigador.

Para la medida de algunas variables socioeconómicas, se recurrió a datos de los estudios realizados por GEM, a nivel regional, nacional e internacional,

con el fin de complementar la información recolectada a través de la encuesta a la población adulta de 18 a 64 años.

RESULTADOS

Rasgos de la personalidad: Capacidad para asumir riesgos. A los emprendedores de 18 a 64 años de edad de la ciudad de Valledupar, se les indagó sobre las características que mejor describen sus rasgos como emprendedor. Entre las respuestas obtenidas, sobresalen algunos rasgos que son considerados como típicos o recurrentes en su perfil, éstos son: la capacidad para asumir riesgos, la toma de decisiones y la tolerancia a la incertidumbre.

Al hablar de los rasgos de la personalidad reconocidos por la literatura y los estudios desarrollados en el área del emprendimiento, la capacidad de asumir riesgos, es considerado como uno de los más importantes. El 59% de los emprendedores de la ciudad de Valledupar, considera la actitud de *asumir riesgos* como una característica muy importante de la personalidad. Para el 27% de los emprendedores, dicho rasgo de la personalidad es importante, mientras que un 7% lo consideró como algo importante, sin dar tanta relevancia a tal característica de la personalidad emprendedora.

Un 4% de los encuestados expresó que el asumir riesgos no era una característica importante de su personalidad, mientras que el 3% de los emprendedores aseguró que dicha característica no aplica, no tienen ningún tipo de relevancia o no afecta la conducta emprendedora (véase figura 1).

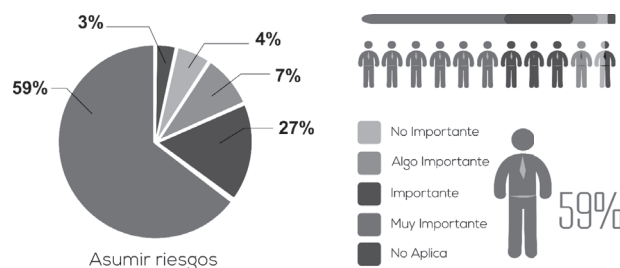


Figura 1. Rasgos de la personalidad del emprendedor: Capacidad para asumir riesgos



Rasgos de la personalidad: Toma de decisiones.

La toma de decisiones es un elemento crucial para los emprendedores, gran parte del éxito en el mundo de los negocios depende del hecho de tomar las mejores decisiones con la información con la que se cuenta, para poder enfrentar un problema o aprovechar una oportunidad.

Así mismo, para el 63% de los encuestados, la toma de decisiones es una característica o rasgo muy importante que describe o define su personalidad como emprendedor. Se esperaría que una mayor proporción de los encuestados, lo considerara como un rasgo muy importante de su personalidad, ya que gran parte de la esencia del emprendedor se fundamenta en su capacidad para tomar decisiones.

Por otro lado, un 26% de los encuestados aseguró que la toma de decisiones es una característica importante al momento de describir su conducta emprendedora, mientras que una pequeña proporción correspondiente al 4%, expresó que dicha característica era algo importante en la descripción de su personalidad como emprendedor. Se encontró también que el 6% de los emprendedores, respondió a la pregunta, asegurando que dicho rasgo de la personalidad no aplica o no tiene incidencia en su conducta emprendedora, mientras que el 1% aproximadamente, consideró que la toma de decisiones no era una característica importante que describa los rasgos de su personalidad (véase figura 2).

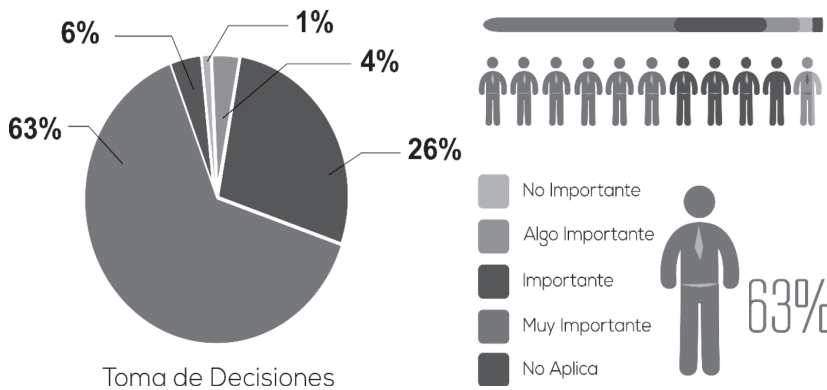


Figura 2. Rasgos de la personalidad del emprendedor: Capacidad para asumir riesgos

Rasgos de la personalidad: Tolerancia a la incertidumbre. Según Sapag (2011), en la creación de empresas, los conceptos de riesgo e incertidumbre se diferencian entre sí. Cuando se habla de riesgo, se hace alusión a la probabilidad de ocurrencia esti-

mable, de las proyecciones realizadas al momento de idear un negocio, mientras que la incertidumbre se interpreta como una serie de eventos futuros que se debe enfrentar, y a los que resulta imposible asignar una probabilidad (véase figura 3).

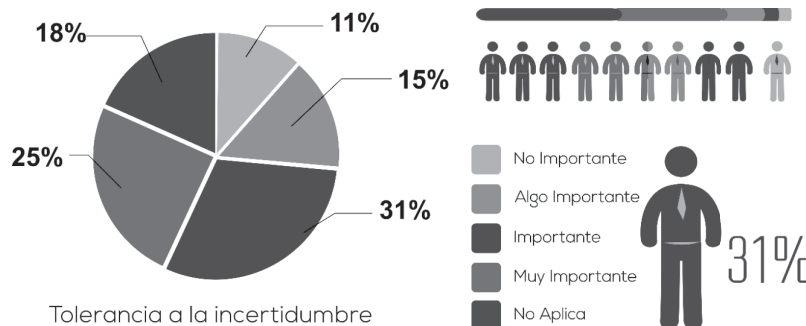


Figura 3. Rasgos de la personalidad del emprendedor: Tolerancia a la incertidumbre

En cuanto a la variable de tolerancia a la incertidumbre, los resultados obtenidos se encuentran distribuidos entre las diferentes opciones de respuesta. No hay una marcada orientación hacia una u otra opción, como en las variables anteriores, en las que más del 50% de los encuestados, aseguró que las características de la personalidad puestas a su consideración, eran muy importantes en la definición de su conducta como emprendedor.

El 31% de los miembros de la población encuestada, consideró como importante la tolerancia a la incertidumbre, como elemento diferenciador de su conducta emprendedora, mientras que el 25% contempló dicho rasgo de la personalidad como muy importante. Para el 15% de los emprendedores, la tolerancia a la incertidumbre es considerada como una característica de la personalidad algo importante dentro de la conducta emprendedora, mientras que el 11% de los mismos, aseguró que dicha característica no tiene ninguna importancia al momento de moldear la conducta del emprendedor.

Percepción sobre la aversión al riesgo. Una característica representativa de los emprendedores potenciales, es la capacidad para superar el miedo al fracaso; al respecto Varela, R.; Gómez, L.; Vesga, R. y Pereira, F. (2014) dicen:

Los empresarios potenciales se miden a través de preguntas sobre: la capacidad de percibir oportunidades en el área donde viven, el tener las habilidades necesarias para crear y manejar una empresa, y el tener la capacidad de superar el miedo al fracaso. (p. 20)

El 35,68% de los emprendedores de la ciudad de Valledupar, manifestaron estar totalmente de acuerdo con la percepción sobre que el miedo al fracaso es una limitante para poder crear empresa, mientras que el 30,40% de los mismos aseguró estar de acuerdo con tal afirmación (véase figura 4).

De igual manera, el 51,54% de los emprendedores, aseguró estar de acuerdo con la percepción que, al tomar la decisión de materializar un emprendimiento de negocio, existe el miedo a una potencial pérdida de la inversión (véase figura 5).

Los datos obtenidos en la encuesta muestran una influencia negativa del miedo al fracaso en los emprendedores (66,08% miedo al fracaso como limitante y 69,60% miedo a una potencial pérdida de la inversión).

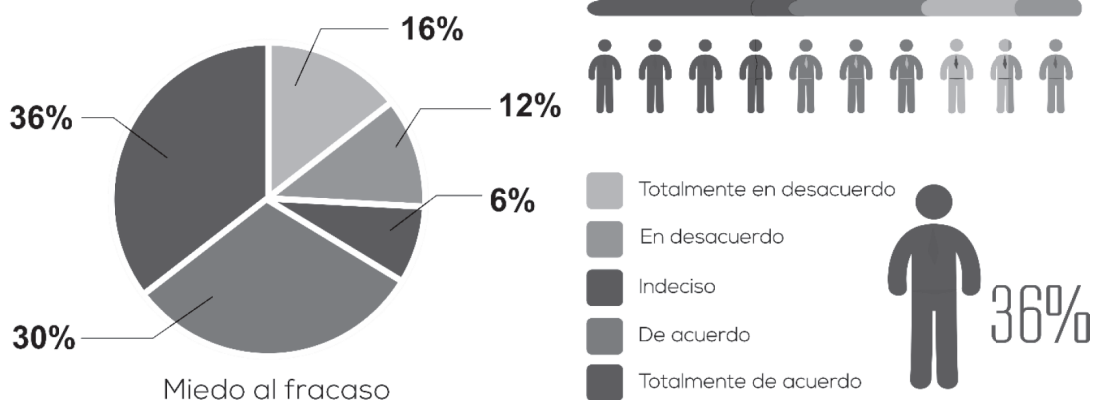


Figura 4. Percepción del emprendedor de Valledupar: Miedo al fracaso

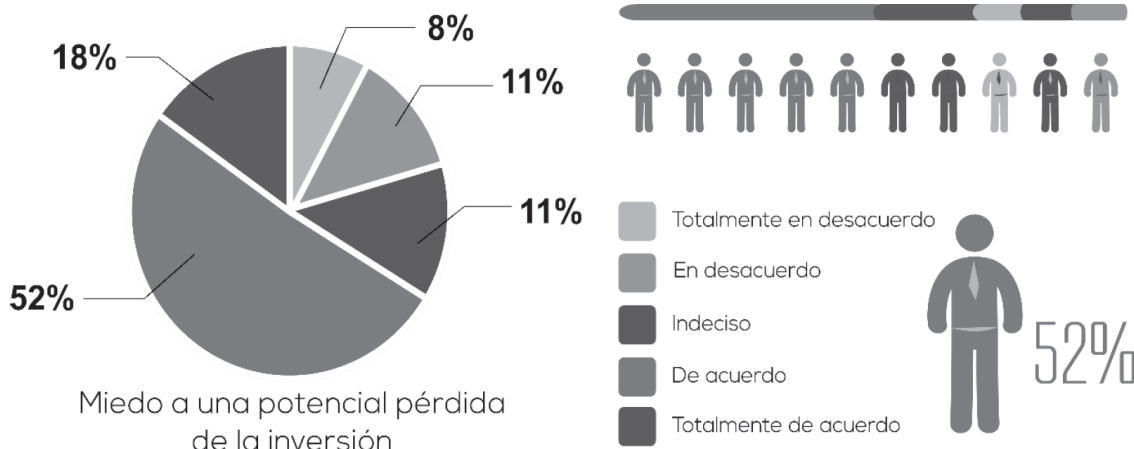


Figura 5. Percepción del emprendedor: Miedo a una potencial pérdida de la inversión

DISCUSIÓN

Los resultados arrojados por la investigación, muestran que los encuestados de la ciudad de Valledupar, consideran que, entre los rasgos distintivos de un emprendedor, el asumir riesgos y la toma de decisiones son características muy importantes o importantes. En ambos casos, más del 80% de los encuestados manifestaron su acuerdo. Sin embargo, la tolerancia a la incertidumbre no tuvo la misma aceptación de los rasgos de personalidad anteriores, ya que sólo un 31% de los emprendedores lo consideran importante, mientras que el 25% la considera muy importante. Es curioso que la tolerancia a la incertidumbre no sea considerada como una característica con igual grado de importancia que la toma de decisiones y el asumir riesgos, teniendo en cuenta la gran relación existente entre ellas.

En cuanto a la percepción de los emprendedores, la investigación pudo determinar que el miedo al fracaso es una variable considerada como un factor determinante al momento de iniciar un nuevo negocio. Comparado con el estándar nacional, el cual es del 31,8% (según el estudio del GEM, 2013, sobre la dinámica empresarial colombiana), la percepción del miedo al fracaso como limitante para emprender en la ciudad de Valledupar, es elevada;

por lo tanto, se requiere implementar procesos formativos que reduzcan la aversión al riesgo.

La aversión al riesgo, la cual se puede interpretar como la propensión habitual hacia la evasión de peligros, es una variable que siempre ha sido relacionada con la decisión de iniciar negocios. Conocida también como miedo al fracaso, esta variable ha sido estudiada repetidamente por investigadores del emprendimiento como Cooper y Gimeno-Gascón (1992); Gartner (1985); Gnywaly y Fogel (1994) y Veciana (1999). El miedo es una característica natural en los seres humanos, surgió como mecanismo de defensa evolutivo; no obstante, los emprendedores se caracterizan por superar el miedo al fracaso, por lo tanto, entre mayor confianza se adquiere, se tiende a superar en mayor proporción el miedo al fracaso. Sin embargo, mientras los datos recolectados muestran que los emprendedores consideran como característica importante de la personalidad del emprendedor, el asumir riesgos, la idea de fracasar o perder la inversión realizada, invade la percepción de los emprendedores de Valledupar, superando el estándar nacional.

Estos factores o características son de gran relevancia dentro de los rasgos de la personalidad emprendedora, y se encuentran íntimamente ligados entre sí, al ser abordados en estudios que van



desde la teoría económica, partiendo del utilitarismo, hasta la psicológica y el estudio de la conducta.

En el "Jardín", lugar dedicado a la enseñanza de la filosofía en Atenas, Epicuro de Samos (341 – 270 a.C.) exponía sus ideas a sus seguidores, reflexionaba sobre la condición de felicidad, asegurando que para ser feliz se debía satisfacer las necesidades elementales: "no tener hambre, no tener sed, no tener frío; el que dispone de eso, y tiene la esperanza de disponer de ello en el porvenir, puede luchar hasta con Zeus por la felicidad" (Inscripción en la ciudad de Enoanda, entre siglo I a.C. y siglo II d.C.).

El ser humano, según el epicureísmo, debe procurarse un estado en el que prime la ausencia de dolor; esta condición denominada *ataraxia*, se puede considerar como la ausencia de perturbación, lo contrario del dolor que genera la no satisfacción de las necesidades básicas. Pero, existe cierto número de preocupaciones que consiguen inquietar al ser humano e impedir que éste logre alcanzar la felicidad: el temor a la muerte y a los dioses. La física epicúrea intenta presentar una imagen del universo que neutralice todos estos temores. Especialmente, los temores que experimenta el ser humano, serán tratados como supersticiones sin fundamento científico, perspectiva ideológica que sentará las bases de la ciencia a partir del Renacimiento⁴ y, fundamentalmente, en la representación positivista de la historia. En el siglo XVIII, el sincretismo entre las ideas de la antigüedad que resurgen en el renacimiento y las nuevas ideas de la ilustración⁵, tienen un tremendo impacto sobre el pensamiento ético de la época.

Según Watson (2011):

Partiendo del cuestionamiento del fundamento sobrenatural de la moral realizado por el humanismo, fundamentado en el pensamiento de Michel de la Montaigne, Thomas Hobbes, Shaftesbury, Helvetius, Hume y Bentham, estos autores sostenían que la conducta humana se basaba en intereses egoístas. La vida y todo aquello que encierra (emociones, sentimientos, dudas, dilemas, entre otros.), se divide entre lo que genera placer y aquello que genera dolor.

Hobbes pensaba que la manera apropiada de manejarse en la vida era aspirar maximizar el placer personal, al tiempo que se intenta producir la menor cantidad de dolor a los demás. (pp. 832 – 833)

El mismo autor, al respecto explica: "Hume, Helvetius y Holbach compartían todo lo que con el tiempo se denominaría una visión utilitaria de la ética según la cual el hombre es una criatura esencialmente hedonista, que busca el placer, pero también es un animal social" (p. 833). De esta manera, toda ideología política debía someterse a prueba; según una famosa frase brindada por Helvetius (citado en Watson 2011): "el mayor bien para el mayor número" (p. 832); en otras palabras, el placer individual y el bienestar de toda la comunidad deberían ser las prioridades de toda doctrina política.

Por su parte, Jeremy Bentham (1780) y John Stuart Mills (1863/2007) aparecen como principales impulsores de este enfoque a través de lo que se denominó principio de la mayor felicidad, el foco de la ética utilitaria, que daba por sentado que el ser humano era un animal calculadoramente racional y que, por consiguiente, el mayor bien para el mayor número de personas es el principal objetivo para cualquier político. La teoría utilitaria se planteó como fundamento de la moral, al sostener que los actos son justos en la proporción con que

⁴ La caída de la Roma de Oriente generó el éxodo de los herederos de la cultura Helénica hacia las principales Ciudades Estado de lo que hoy es llamado Italia, lo que dio origen al Renacimiento y al cambio de una concepción teocéntrica del hombre hacia una concepción antropocéntrica, en la que el hombre retomó la visión de los antiguos griegos. La noción según la cual el Renacimiento fue de gran importancia para que el mundo moderno se desarrollará, luego del estancamiento que representó la Edad Media, surge del historiador suizo Jacob Burckhardt, luego de presentar su obra: *La cultura del renacimiento en Italia* (1860). Son múltiples los factores que originaron lo que posteriormente se conocería con el nombre de renacimiento, entre los que se destacan los cambios tecnológicos y la peste negra. Desde el punto de vista tecnológico, la fabricación de la brújula, la pólvora, el reloj mecánico y la imprenta facilitaron la realización de grandes hazañas, el derrocamiento del orden feudal, el favorecimiento del nacionalismo, la transformación de la relación del hombre con el tiempo, la difusión del conocimiento y la erosión del monopolio de la Iglesia Católica sobre la educación.

⁵ Movimiento intelectual surgido en Francia en el siglo XVIII entre la elite noble y burguesa, y que posteriormente se extendió por Europa y América. Desde el punto de vista intelectual, el siglo XVIII fue llamado en Francia "El siglo de las Luces" y en otros países "El siglo de la Ilustración". La causa de ser llamado este periodo como el siglo de las luces, reside en el hecho de que la lente a través de la cual se observaron la religión, las ciencias, la economía, la naturaleza, la sociedad, la política, las técnicas, el arte y, por supuesto, el hombre, fue la "razón".



tienden a producir felicidad, e injustos en cuanto tienden a promover lo contrario de la felicidad. Se entiende por felicidad el placer y la ausencia de dolor; por infelicidad, el dolor y la ausencia de placer. Es clara la influencia del epicureísmo en la ideología utilitarista.

La ética utilitaria ejerció y ejerce una marcada influencia sobre los modelos y supuestos bajo los que se fundamenta la economía. Solamente es tomar un texto académico u otros géneros literarios en los que se planteen algunos problemas típicos de la gestión de recursos escasos, y se verá como la doctrina utilitaria ha sentado unas bases sólidas para estudiar la conducta de los individuos, sus preferencias, la elección racional, su interacción, cómo toman decisiones, la maximización de la utilidad, entre otras. Nicholson (1997), al hacer referencia al tema, plantea lo siguiente:

Dados los supuestos de completitud, la transitividad y la continuidad, es posible demostrar formalmente que los individuos son capaces de ordenar todas las situaciones posibles de la menos a la más deseable. Siguiendo la terminología introducida por el politólogo del siglo XIX, Jeremy Bentham, los economistas denominan utilidad a esta ordenación... También seguiremos a Bentham al afirmar que las situaciones más deseables reportan más utilidad que las menos deseables. Es decir, si una persona prefiere la situación A en lugar de la B, diríamos que la utilidad asignada a la opción A, indicada por $U(A)$, es superior a la utilidad asignada a la B, $U(B)$. (p. 50)

El emprendedor, entre distintas opciones, escoge aquella que le genere la mayor utilidad, por lo tanto, la toma de decisiones es un factor determinante, máxime cuando debe enfrentar escenarios plenos de incertidumbre. La mayoría de las decisiones que toman los emprendedores de Valledupar, no están exentas de incertidumbre, por ejemplo: ¿cuál será el mejor modelo de negocio? ¿la mejor opción de financiamiento? ¿qué canal de distribución debería emplear? ¿Cómo evolucionará la tasa de inflación? ¿el tipo de interés? ¿la tasa de cambio? entre otras; inclusive, la misma vida del ser

humano está sometida a la incertidumbre, tiene una duración incierta. Esto hace que las decisiones de negocio se vean afectadas.

En escenarios de incertidumbre, la elección individual de los emprendedores está subordinada a situaciones que son externas o que no dependen de la acción de los agentes económicos (consumidores, empresas, emprendedores y otros). Sobre este tipo de eventos o estados de la naturaleza, no se tiene control y afectan positiva o negativamente la idea de negocio, esto dependerá de las preferencias de cada emprendedor y los recursos existentes.

Ahora bien, la teoría económica es prolija al ofrecer modelos para tratar de entender la aversión al riesgo por parte de los individuos. Si una persona no está dispuesta a aceptar cualquier juego de situaciones justas, se dice que es adverso al riesgo; por ejemplo, al partir de la función de utilidad de un individuo cualquiera, se puede calcular la propensión de éste a ser adverso al riesgo, neutral al riesgo o amante del riesgo, según si la función de utilidad es cóncava, lineal o convexa:

Adverso al riesgo:

$$U(W_0) = U(p \cdot (W_0 + x) + (1-p) \cdot (W_0 + y)) > pU(W_0 + x) + (1-p) \cdot U(W_0 + y)$$

Neutral al riesgo:

$$U(W_0) = U(p \cdot (W_0 + x) + (1-p) \cdot (W_0 + y)) = pU(W_0 + x) + (1-p)U(W_0 + y)$$

Amante al riesgo:

$$U(W_0) = U(p \cdot (W_0 + x) + (1-p) \cdot (W_0 + y)) < pU(W_0 + x) + (1-p)U(W_0 + y)$$

En el enfoque económico que estudia el emprendimiento, a nivel micro, la teoría de la elección ocupacional bajo incertidumbre, intenta explicar cómo la aversión al riesgo ejerce una influencia importante al momento de tomar la decisión de emprender o crear un negocio. Los modelos económicos contenidos bajo esta teoría, procuran dar una explicación al fenómeno de la elección de los individuos de ser emprendedores o elegir ser empleados a sueldo.



El también economista norteamericano Knight (1921/1947), fundador de la escuela de Chicago, define al emprendedor como: "aquél que desarrolla principalmente dos capacidades; primeramente, la de organizar y liderar todos los factores de producción necesarios en una empresa; y, por otro lado, la de enfrentar la incertidumbre que significa iniciar una nueva actividad" (p. 40). El autor recalca que la incertidumbre es distinta del riesgo, ya que en ella la aleatoriedad presenta sucesos desconocidos, y para afrontarlos debe existir un agente económico, denominado como el emprendedor o empresario.

Posteriormente, Kihlstrom y Laffont (1979), se nutren del enfoque teórico de Knight y desarrollan su postulado o modelo económico del emprendimiento, en el cual analizan el grado en que las personas se orientan en mayor o menor medida a asumir riesgos. Estos investigadores fundamentan su teoría en la supuesta aptitud que tienen todos los individuos de escoger un trabajo asalariado o desarrollar actividades emprendedoras al crear y administrar un negocio. Para ello, desarrollan un modelo según el cual, ante una tasa de salario dada, los individuos tienen la posibilidad de elegir entre manejar una empresa bajo riesgo y beneficio incierto o laborar a sueldo fijo, sin riesgo, existiendo una única posición de equilibrio en los mercados de trabajo y de productos, en los cuales las personas con más aversión al riesgo serán inducidas a ser trabajadores a sueldo fijo más bajos que los otros agentes.

Mises (1980) considera que el factor emprendedor es inherente a todas las acciones humanas, debido a las incertidumbres manifiestas en el contexto de estas acciones, y no limitado a las acciones de un tipo particular de personas. Para el autor, el emprendedor es aquél que desea especular en una situación de incertidumbre, respondiendo a las señales del mercado con respecto a precios, ganancias y pérdidas. Por este tipo de comportamientos, el emprendedor ayuda a nivelar la demanda y la oferta y, si ha especulado adecuadamente, origina una ganancia para sí. De manera contraria, asume las pérdidas por una decisión equivocada. En la medida en que se lleven a cabo este conjunto de acciones,

se llega a satisfacer las necesidades de la sociedad. El conocimiento concebido por esta situación, incrementa con el tiempo, por lo que la incertidumbre se reduce de manera progresiva.

La mayoría de las teorías asumen que las decisiones tomadas por un emprendedor, de manera consciente, se derivan de una evaluación de alternativas y los posibles resultados de realizar un análisis costo-beneficio. Las evidencias científicas señalan que las decisiones dependen de las emociones. La toma de decisiones depende de áreas cerebrales relacionadas con el control de las emociones.

Sin embargo, los economistas al realizar sus planteamientos teóricos, no han tenido en cuenta los nuevos avances en disciplinas como las neurociencias o la psicología. Estas disciplinas científicas se han interesado por el estudio de los procesos de toma de decisiones, de la mano de importantes investigadores como Joseph LeDoux (1996) y Antoni Damasio (1994). Estos autores descubrieron que el cerebro del ser humano, tiene presentes estructuras que permiten la comunicación entre los sistemas emocionales y racionales, afectándose de esta manera la conducta; así como la mayor o menor intensidad de los sentimientos, influye de manera determinante en el razonamiento, superando inclusive a éste último, en lo referente a la influencia que se ejerce en la toma de decisiones⁶.

El desarrollo de una inteligencia emocional e intuitiva, está íntimamente relacionado con el éxito al momento de emprender nuevas ideas de negocio, al tener en cuenta que el potencial para la toma de decisiones depende íntimamente de las características diferenciales de la conformación cerebral. La mayor cantidad de teorías sobre la toma de decisiones, parte de una concepción cartesiana, en la que existe un dualismo entre sujeto y objeto, separando la mente del cuerpo; sin embargo, tal separación es inexistente, la conciencia y los procesos mentales de toma de decisiones, depen-

⁶Para consultar sobre los resultados de las investigaciones de Damasio y LeDoux, en los libros: *El error de Descartes* (1994) y *The Emocional Brain* (1996), respectivamente, se encuentran los aportes al conocimiento desarrollado por estos autores.



den de la armonía existente entre las emociones, la intuición y la razón.

Según las neurociencias, el razonamiento orientado por la emoción facilita el proceso de toma de decisiones. La toma de decisiones es un mecanismo cognitivo complejo, y el estado de ánimo influye de manera determinante en la capacidad que se tenga para tal fin. Al respecto, Braidot (2012) asevera:

Una persona que sorprenda por su capacidad de razonamiento abstracto del lenguaje y otras funciones parte del intelecto básico, no podrá ejercer con eficacia funciones de liderazgo si no se conoce a sí misma y si no es capaz de liderar sus emociones, orientándolas positivamente. (p. 77)

En su libro: *Usar el cerebro*, Manes y Niro (2014) presentan el juego del ultimátum, el cual reza lo siguiente:

Dos jugadores dividen una cantidad de dinero. Un jugador hace una oferta de cómo se podría repartir el dinero entre los dos. El otro jugador debe aceptar o rechazar la oferta. Si la acepta, el dinero es dividido como se propuso; pero, si es rechazada, ningún jugador recibe nada. Por ejemplo: el sujeto A recibe 10 pesos y tiene que ofrecer al sujeto B una suma entre 0 y 10 pesos. La teoría económica (como, por ejemplo, la del matemático John Nash, ganador del premio Nobel de Economía y representado en la película: *Una mente brillante*) sostiene que el jugador A consigue más dinero quedándose con nueve y dando 1 al jugador B. Además, sugiere que si al jugador B se le ofrece 1 peso debe aceptarlo ya que es mejor tener 1 peso que nada. (pp. 241 – 242)

Se espera que cualquier individuo obre en consecuencia al postulado económico utilitarista, empero, el ser humano en la realidad se comporta de manera distinta. Los estudios demostraron que en la mayoría de los casos se realiza una propuesta de alrededor de 4 a 5 pesos, lo que es considerado justo, mientras que propuestas de 3 pesos o menos, son rechaza-

das ya que son consideradas insultantes. Si el juego lo realizan frente a una máquina, tienden a aceptar cualquier oferta que realice la máquina.

Los autores mencionados, al analizar la información obtenida, observaron que existía activación cerebral cuando los sujetos respondían a propuestas justas o injustas; sin embargo, mientras que las áreas cognitivas se activaban en ambos tipos de oferta, la ínsula anterior (asociada a las emociones negativas como el disgusto) se activaba significativamente al momento de recibir una oferta injusta, lo que sugiere un rol importante de lo emocional en la toma de decisiones.

Los resultados arrojados por la investigación, se quedan cortos al momento de hacer inferencias o determinar posibles causalidades entre las variables consideradas, al tener en cuenta el carácter descriptivo de la misma. Estudios cualitativos o bajo el enfoque de la complejidad de las ciencias, en los que aportes de disciplinas como las neurociencias y la psicología sean significativos, podrían suministrar información concluyente sobre la influencia de las emociones al momento de tomar decisiones; respondiendo así a preguntas como: ¿Existe alguna característica distintiva en la estructura cerebral de un emprendedor que lo diferencie de las personas no emprendedoras? ¿Los emprendedores ejercen un mayor control sobre sus emociones, permitiéndoles tomar mejores decisiones? ¿La propensión a la toma de riesgos está asociada a procesos racionales o a impulsos emocionales?

CONCLUSIONES

Entre los rasgos de la personalidad del emprendedor, características como la aversión al riesgo, la toma de decisiones y la tolerancia a la incertidumbre son determinantes. La teoría económica, la psicológica y las neurociencias demuestran lo fundamental que es para un individuo emprendedor el asumir los riesgos con determinación, tomar las mejores decisiones posibles y tolerar la incertidumbre propia de cualquier proceso de creación de nuevas empresas.



Los emprendedores de la ciudad de Valledupar consideran que rasgos de la personalidad como asumir riesgos y tomar decisiones, son definitivamente importantes o relevantes para emprender, mientras que la tolerancia a la incertidumbre fue el rasgo que menor grado de aceptación tuvo entre los emprendedores Valleduparenses. Sin embargo, la percepción del miedo al fracaso y a perder la inversión realizada, es alto, incluso, para la media nacional.

Este fenómeno podría ser explicado por el cambio de costumbres o conducta que se presenta entre un emprendedor y un empresario o entre emprendedores que inician una vida familiar, ya que luego de tener una empresa establecida o familiares a cargo, la inclinación a tomar riesgos se reduce de manera ostensible. Se requiere realizar investigaciones adicionales que puedan llegar a confirmar dichas hipótesis.

Si se quiere dar respuesta a preguntas como: ¿Existe alguna característica distintiva en la estructura cerebral de un emprendedor que lo diferencie de las personas no emprendedoras? ¿Los emprendedores ejercen un mayor control sobre sus emociones, permitiéndoles tomar mejores decisiones? ¿La propensión a la toma de riesgos está asociada a procesos racionales o a impulsos emocionales? se recomienda la formación de grupos interdisciplinarios para estudiar este tema desde un enfoque o perspectiva cualitativa o bajo el enfoque de la complejidad de las ciencias, donde los aportes de disciplinas como las neurociencias y la psicología resultan significativos.

REFERENCIAS

- Amorós, J. & Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*. Chile: Universidad del Desarrollo.
- Braidot, N. (2012). *Neuroliderazgo, un salto cuántico en la comprensión de los procesos de toma de decisiones en condiciones de incertidumbre y cambio*. Barcelona, España: Editorial Plataforma.
- Cooper, A. C. & Gimeno-Gascón, J. (1992). Entrepreneurs, processes of founding, and New Firm Performance. In L., Sexton Donald; J. Kasarda, (Eds.), *The state of the art of Entrepreneurship* (pp. 45-67). Boston, MA: PWSKENT Publishing Company.
- Damasio, A. (1994). *El error de Descartes*. Barcelona: Crítica Grijalbo.
- Feyerabend, P. (1986). *Tratado contra el método*. Madrid: Editorial Técnos S.A.
- Gartner, W.B. (octubre, 1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of New Venture Creation. *The Academy of Management Review*, 10, 696-706.
- Gnywaly, D. R. & Fogel, D. S. (julio, 1994). Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications. *Entrepreneurship theory and practice*, 18, 43-62.
- Kihlstrom R.E. & Laffont, J. J. (agosto, 1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 87, 719-748.
- Knight, F. (1921 /1947). *Riesgo, incertidumbre y beneficio* (trad. Manuel Torres). Madrid: Editorial Aguilar.
- LeDoux, J. (1996). *The emotional brain*. Nueva York: Simon and Shuster.
- Manes, F. & Niro, M. (2014). *Usar el cerebro* (4ª ed.). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Planeta.
- Méndez, C. (2011). *Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales*. México: Editorial Limusa.
- Mises, L. V. (1980). *La acción humana. Tratado de Economía*. Madrid: Unión Temporal S.A.



- Nicholson, W. (1997). *Teoría microeconómica: principios básicos y aplicaciones*. Barcelona, España: Mc Graw Hill.
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión, formulación y evaluación*. México: Pearson-Prentice Hall.
- Stuart, J. (1863/2007). *Utilitarismo*. Madrid: Alianza Editorial.
- Varela, R.; Gómez, L.; Vesga, R. & Pereira, F. (2014). *Dinámica empresarial colombiana*. Colombia, Consorcio GEM Colombia: Universidad ICESI, Universidad del Norte, Pontificia Universidad Javeriana de Cali, Universidad de los Andes.
- Veciana, J. (febrero, 1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11-36.
- Watson, P. (2011). *Ideas: Historia intelectual de la humanidad*. España: Editorial Crítica.