

Intención empresarial y economía campesina en el Quindío: perspectiva institucional¹

Entrepreneurial intention and peasant economy in Quindío: institutional perspective

Juan Manuel Aristizábal Tamayo²

Catherine Monard Blandón³

Sebastián Velázquez⁴

Recibido: 15/08/2016- Aceptado: 25/10/2016

Cómo citar este artículo: Aristizábal, J., Monard, C. y Velázquez, S. (2016). Intención empresarial y economía campesina en el Quindío: perspectiva institucional. *Sinapsis* (8), 2, 34-55.

Resumen

La investigación que dio origen al presente trabajo tiene por objeto identificar los factores institucionales que condicionan la intención empresarial en zonas de economía campesina en el departamento del Quindío (Colombia), bajo la óptica de la Teoría Económica Institucional de North (1990). Para tal fin, se diseñó un instrumento para la recolección de información con el cual se alternaron y triangularon datos cualitativos y cuantitativos de 78 campesinos de la zona de estudio según un muestro estratificado. La información recopilada se analizó a través de un análisis bivariable y técnicas descriptivas, empleando esencialmente el Test estadístico del Chi-cuadrado (χ^2) de Pearson y la matriz de correlación de Pearson. Según la matriz de correlación, la variable antecedentes familiares es la que representa mayor peso en la intención empresarial de los habitantes de las zonas de economía campesina en el departamento del Quindío.

Palabras clave: Emprendimiento, Instituciones, Intención emprendedora, Teoría Económica Institucional.

Abstract

The investigation that led to this paper seeks to identify the institutional factors that influence the entrepreneurship intention in areas of peasant economy in Quindío (Colombia), from the perspective of Institutional Economic Theory of North (1990). For this, an instrument for data collection was designed with which alternated and triangulated qualitative and quantitative data of 78 farmers in the study area according to a stratified sampling. The information collected was analyzed through a bivariate analysis and descriptive techniques, using essentially the Pearson's Chi-square (χ^2) Statistical Test and Pearson's correlation matrix. According to the correlation matrix, the variable Family history is what represents greater weight in the entrepreneurship intention of the inhabitants of the areas of peasant economy in Quindío.

Key words: Entrepreneurship, Entrepreneurial Intention, Institutional Economic Theory.

¹ Este artículo se origina a partir de la investigación: Factores que condicionan el emprendimiento en zonas de economía campesina en el departamento del Quindío: Aproximación desde la Teoría Institucional; elaborada como tesis de grado para optar el título de Economista de la Universidad del Quindío.

² Economista de la Universidad del Quindío. Correo electrónico: jmaristizabalt@uqvirtual.edu.co

³ Economista de la Universidad del Quindío. Correo electrónico: cmonardb@uqvirtual.edu.co

⁴ Economista de la Universidad del Quindío. Correo electrónico: svelasquezr@uqvirtual.edu.co

JEL: M00

Introducción

El paulatino interés en el estudio de los elementos que influyen en la intención empresarial desde diferentes áreas del conocimiento viene dado por la contribución del emprendedor “al crecimiento económico, al rejuvenecimiento del tejido socioproductivo, al relanzamiento de los espacios regionales, a la dinamización del proceso innovador y a la generación de nuevos puestos de trabajo” (Kantis, et al., 2002:1). Vinculado a lo anterior, el estudio del proceso empresarial ha entrado en vigor como disciplina científica apenas en el siglo XXI (Shane y Venkataraman, 2000; Olsson 2000; Vaillant y Lafuente, 2007; Aidis et al., 2008; Anokhin y Schulze, 2008; McMullen et al., 2008).

En este contexto, se ha demostrado empíricamente que los arreglos institucionales en la sociedad tienen incidencia directa en el funcionamiento de los sistemas económicos. Al respecto, la Teoría Institucional, en concreto, los postulados de North (1990) proporcionan un referente teórico idóneo para explicar las variables socioculturales que influyen en la creación de empresas. No obstante, el arreglo institucional formal e informal en zonas de economía campesina en relación con el desarrollo de iniciativas empresariales es débil, de hecho, de acuerdo con Tarapuez et al. (2013), el único fondo de capital de riesgo creado en Colombia para el sector rural fue en Emprender.

Sumado a lo anterior, las investigaciones sobre el análisis multidimensional de la conducta del emprendedor han puesto de manifiesto que el potencial empresarial en las regiones relativamente menos desarrolladas es con frecuencia bajo (Westall et al, 2000); atendiendo a estas consideraciones, las brechas en Colombia entre el sector urbano y rural, son notables. Expuesto lo anterior, la investigación justifica en el objeto de establecer, desde una perspectiva microeconómica, las variables que explican la intención empresarial en zonas de economía campesina en el departamento del Quindío. Por otra parte, la investigación difiere esencialmente de estudios internacionales (Urbano y Veciana, 2001; Carlsson, 2002;) y nacionales (Gómez et al., 2004; Varela et al., 2011), en su novedoso campo de investigación y en el empleo de un marco teórico que subyace a las limitaciones formales e informales para la creación de empresas. Visto lo anterior, la investigación propone identificar el peso relativo de los factores formales e informales en la intención empresarial en áreas de economía campesina y determinar la valoración hacia el emprendimiento en la zona mencionada para el departamento del Quindío.

La investigación basó su fundamento metodológico en un cruce de información; así, como medios para la recopilación de los datos se emplearon fuentes primarias y secundarias; a continuación, la información recopilada se analizó a través de métodos estadísticos descriptivos e inferenciales, empleando el Test Estadístico del Chi-Cuadrado (χ^2) de Pearson para determinar la dependencia entre las variables; asimismo, se empleó la matriz de correlación de Pearson para identificar la intensidad de asociación entre las variables de interés. El instrumento diseñado fue aplicado a 78 campesinos distribuidos para cada municipio según los cálculos de un muestreo estratificado.

Los resultados estimados a partir de análisis estadísticos permiten concluir que en zonas de economías campesinas en el departamento del Quindío, la cultura por el emprendimiento es débil. En alusión, la matriz de correlación arrojó que la variable antecedentes familiares tiene mayor peso en la decisión de constituir empresa.

Marco teórico

El marco teórico de la investigación se elaboró a partir de la Teoría del Emprendedor y la Teoría Económica Institucional, considerando, a priori, que el institucionalismo estudia la creación de empresas suponiendo que “[...] la decisión de convertirse en empresario y, por lo tanto, la creación de nuevas empresas está condicionada por factores externos o del entorno” (Veciana, 1999: 21). Para los efectos, emprendedor es una concepción que “se extrae de la lengua francesa a principios del siglo XVII y originalmente fue empleada para dar una descripción sobre los hombres que participaban en las expediciones militares” (Tarapuez y Botero, 2007: 41), empero, la concepción moderna la introdujo Cantillón, quien, citado por Ramírez (2009:99), lo definió como “el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre, dividiendo a los productores de la economía de mercado en “contratados”, que reciben salarios o rentas fijas, y los “emprendedores”, que reciben ganancias variables e inciertas”. En este sentido, según Cohen (1996), y para efectos de una mejor comprensión, es factible homologar los términos entrepreneur y empresario.

Las investigaciones con amplia repercusión sobre las teorías del emprendedor han coincidido en asentar que Schumpeter trabajó el tema a profundidad y por tanto fue pionero en la concepción del término en el siglo XX, quien a su vez, dio un matiz diferencial a las nociones que se tienen en occidente. Para él, “no todo quien se hace cargo de una empresa es un emprendedor” (Alonso y Fracchia, 2011:4), es decir, la distinción teórica de Schumpeter se fundamenta en la forma en que desempeña su labor y no precisamente en el nivel jerárquico que tenga en la organización. Schumpeter abordó la figura del emprendedor bajo análisis multidimensionales y llegó a concebir tal persona como extraordinaria y cuya función consistía en:

Reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada. Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo (Schumpeter, 1935).

En referencia a la Escuela Austriaca, algunas concepciones referentes al emprendedor se pueden recoger en las tesis de Schumpeter, no obstante, es pertinente destacar que dicha noción heredó “algunas concepciones de los clásicos como Smith, Ricardo y Marx” (Suárez, 2004:209). Ahora bien, las visiones tanto clásica como austriaca difieren en su forma y contenido en lo relacionado con el estudio de la empresa, así, la primera aparece como objeto de estudio, haciendo más hincapié en la fuerza del mercado y su relación entre oferta y demanda, emergiendo como énfasis de estudio el equilibrio del mercado y despreocupándose del empresario; mientras tanto, en la segunda visión se hace un llamado a la necesidad de abordar al empresario como un motor del desarrollo económico, desde

perspectivas y nociones centradas en el hombre de negocios, director de negocios o mejor llamada perspicacia empresarial (Charry, 2010:166).

A propósito, se puede inferir que el emprendedor, es, de nuevo, una figura importante para el desarrollo económico según la escuela austriaca, pues como hombre de negocios se encarga de detectar oportunidades mediante la información y conocimientos producto de su relación con el mercado, sin embargo, a dicha situación los autores austriacos han destacado. Según Charry (2010:170), en agregar la “oportunidad de beneficio que desea obtener el mismo empresario”, con lo anterior se puede sintetizar la figura del emprendedor como un actor que asume la interacción entre las necesidades detectadas en el entorno y su satisfacción económica.

Acorde con lo expuesto, históricamente se han realizado múltiples juicios sobre el emprendedor; considerando, primero, los clásicos como Smith y Ricardo y para los cuales no existía tal figura y por tanto el rol era para el capitalista (González, 2004:25); segundo, los legados de estos en las concepciones schumpeterianas; y tercero, los aportes de Knight o de la escuela clásica; todas las corrientes teóricas han incidido en la construcción del concepto de emprendedor como una noción holística. A manera de síntesis se muestra en la tabla 1 los principales aportes de algunos autores al respecto.

Tabla 1. Concepciones históricas sobre el emprendedor

Autor	Función empresarial
Leibenstein	Minimizar la ineficiencia.
Kirzner	Arbitrar y buscar oportunidades de beneficio.
Knight	Arriesgar sus recursos.
Schumpeter	Innovar
Penrose	Establecer la estrategia de la empresa (administrar)

Fuente: González (2004:23).

De otra parte, el paulatino interés que ha despertado la creación de empresas obedece a sus herramientas para atenuar el desempleo y fomentar el desarrollo económico; al respecto, diferentes gobiernos en el mundo han incentivado la creación de empresas (Díaz et al., 2005:18). En relación con lo anterior, si bien los clásicos solían utilizar material histórico e institucional en sus análisis teóricos, “consideraban tales investigaciones como simples descripciones [...] otros pensadores atribuían al pensamiento institucionalista una importancia de primer plano” (Caballero, 2004:133). Dicha corriente neoclásica es hoy considerada como la doctrina que más legados ha dejado a las bases teóricas y metodológicas de la ciencia moderna, tales como el individualismo y la eficiencia; sin embargo, al omitirse las instituciones teóricamente como un referente, produjo que el institucionalismo no sea a día de hoy la base teórica y metodológica para explicar los fenómenos económicos. Dentro del Institucionalismo es pertinente destacar que su evolución se ha visto marcada en un contexto en el cual se enuncian tres (3) etapas diferentes (Institucionalistas de la primera generación, Neo-institucionalistas y la Nueva Economía Institucional), pero que según Caballero (2004) sus límites no han sido esclarecidos.

Institucionalistas de la primera generación

Según Urbano et al. (2007:185), la teoría económica institucional (o institucionalistas clásicos) tiene sus orígenes en las últimas décadas del siglo XIX en los Estados Unidos y allí la figura de Thorstein Veblen resalta por sobre las demás. La institucionalidad Vebleniana es catalogada como la génesis de la teoría y “la inspiró en gran parte en la antropología cultural” (Urbano et al. 2007:185). No obstante, relacionar aquellos elementos medulares que permitan comprender la naturaleza del concepto (Institución) no es labor sencilla pues existen múltiples divergencias; en tanto, Veblen, citado por Urbano et al, lo definió como: “pautas comunes y predecibles del comportamiento en sociedad, incluyendo los hábitos de pensamiento y de acción generalmente compartidos” (Urbano, et al. 2007:185). En este sentido y según Gómez (2012: 292) es factible percibir el rasgo del enfoque sociocultural o su mayor implicación de las instituciones a este contexto que aún permanece en las concepciones modernas de la nueva economía institucional. Es decir, Veblen consideró que los fenómenos económicos son el producto de las conductas humanas.

Neoinstitucionalismo

Los neoinstitucionalistas constituyen una vertiente derivada de los institucionalistas de la primera generación, pero que, dado las diferentes épocas en que emergieron se ocuparon naturalmente de distintos problemas sociales dando igual énfasis a los valores de la cultura y ejerciendo profundas críticas al modelo capitalista. Bajo esta nueva corriente destacan Clarence Ayres, Gunnar Myrdal y John Galbraith (Díaz Casero et al. 2005:188), los cuales, según Kalmanovitz, sostenían: “El neoinstitucionalismo informa que las reglas de juego que guían el comportamiento de los agentes en una sociedad son fundamentales para explicar su desempeño económico” (Kalmanovitz, 2003:199). Ayres es, posiblemente, el neoinstitucionalista que más cerca estuvo de las ideas veblenianas y de hecho, logró difundir durante años su filosofía; sin embargo, se encuentran algunas discrepancias significativas. Es así como se destaca que Ayres respaldó por “hacer de la economía institucionalista un estudio de la tecnología y del cambio tecnológico” (Díaz et al. 2005:188). Por su parte, Myrdal, “conocido fundamentalmente por su trabajo pionero en la teoría del dinero y las fluctuaciones económicas, así como por el análisis de la interdependencia entre los fenómenos económicos, sociales e institucionales” (Urbano, et al. 2007:189) defendió, al igual que los institucionalistas de la primera generación, las reformas sociales, económicas y políticas principalmente en los países (sub)desarrollados, logrando una aproximación a esta concepción.

Tabla 2. Similitudes y diferencias entre el Institucionalismo y el Neo-institucionalismo

Similitudes	
Insatisfacción con la ciencia económica. Buscan mayor capacidad de interpretación de la realidad. Renovación de la Teoría Económica convencional. Las Instituciones son la base de la actividad económica.	
Diferencias	
Neo Institucionalismo	Institucionalistas Clásicos
Surge dentro de la Teoría Neoclásica. Homogeneidad en sus estudios. Concepto claro de institución. Agente económico: Optante racional. Metodología: modelos institucionales. Resultado: Importantes aportaciones e influencia en la economía.	Surge contra la Teoría Neoclásica. Heterogéneos en sus estudios. Concepto difuso de institución. Agente económico: Producto cultural. Metodología: Pretenden abarcar lo complejo de la realidad. Empirismo. Resultado: Fracaso en la creación de una nueva economía.

Fuente: Casero (2003:20)

Nueva Economía Institucional

En esencia, la nueva economía institucional se diferencia de sus antecesores en que esta fue capaz de fusionar una serie de componentes desde distintas ramas de la economía con el objeto de dar explicación a los fenómenos económicos. De acuerdo con sus planteamientos se identifican dos autores principalmente dentro de esta escuela del pensamiento: Oliver Williamson y Douglass North (Urbano et al., 2007:189). El gran aporte de North fue su contribución al estudio de las instituciones, el cambio institucional y las implicaciones que estas tienen en el desarrollo económico. Al respecto, plantea “las instituciones son las reglas de juego en una sociedad o, expresado más formalmente, las instituciones serían las limitaciones ideadas por las personas que dan forma a la interacción humana” (Urbano, 2006:22). Dada su definición de instituciones se puede inferir que el amplio tratamiento que realiza North a la teoría económica institucional ha servido como referente para entender los procesos y estudios sobre el emprendimiento que se realizan en la actualidad.

A partir de estas evidencias, North, a partir de 1960 empezó a percibir algunos limitantes y flagelos que presentaba el marco teórico que venía desarrollando basado en el instrumental neoclásico y se inclinó por el desarrollo de un marco teórico y analítico que consideró más apropiado y el cual se basó en un análisis donde las instituciones juegan un papel preponderante. Básicamente, dicha mutación teórica e ideológica North la concibió al hallar “la restricción del enfoque cliométrico a campos muy limitados de la investigación y ponía el ejemplo de la historia económica del trabajo” (Saavedra, 2011:173). En general, mientras los supuestos económicos clásicos se han ocupado de los fenómenos económicos desde un enfoque racional, la economía institucional ha estudiado dichos fenómenos desde una estructura normativa-legal y las actitudes de la colectividad. Es decir, se ha ocupado de la

interacción humana con su marco legal. Es por ello que, la teoría institucionalista realmente concibe la economía como una ciencia que está al servicio de la sociedad.

Diseño metodológico

La investigación revela las relaciones esenciales entre las instituciones formales y las instituciones informales y conjuntamente muestra las características fundamentales del objeto de estudio en relación con la intención empresarial. A este respecto, se precisaron procedimientos prácticos con la población campesina; esto es, la información relevante del entorno y los factores institucionales se recopilaron triangulando variables dispuestas en el instrumento y la consulta de fuentes secundarias. En consideración, se estableció la pertinencia del método de investigación mixto, reconociendo la recolección, análisis y vinculación de datos cualitativos y cuantitativos, para el alcance de una perspectiva integral del objeto de investigación.

En particular, para el análisis de los datos se empleó un análisis bivariable, a través del test estadístico del Chi-Cuadrado (χ^2) de Pearson para establecer la dependencia entre las variables y comprobar su significancia estadística. Por otra parte, la matriz de correlación de Pearson refleja la intensidad de asociación entre las variables Antecedentes familiares, Intención empresarial, Intencionalidad, Capacidad, Empresarios conocidos, entre otras. Las pruebas de hipótesis se realizaron empleando la distribución del Chi-Cuadrado (χ^2) con un nivel de confianza del 95 % asociado a los grados de libertad que podían ser asignados de acuerdo a cada variable. En relación con lo anterior, se definieron las siguientes hipótesis: Hipótesis nula, H_0 : Existe independencia entre las variables; hipótesis alternativa, H_a : No existe independencia entre las variables.

Respecto a las instituciones formales el universo considerado refiere a las cinco principales instituciones gremiales que representan el potencial productivo del departamento. De esta forma, se definió un muestreo no aleatorio por conveniencia para el análisis de las instituciones.

Tabla 3. Definición de las variables

Variable	Definición	Sub – Variable	Pregunta	Tipo
Actitudes hacia la creación de empresas.	Análisis de las diferentes cuestiones en las cuales los usuarios realizan una breve descripción o valorización acerca del deseo, la intención y la intencionalidad por constituir empresas campesinas.	Intención	¿Considera o ha tenido deseo por constituir empresa?	Cualitativa
		Intencionalidad	¿Se ha planteado racionalmente la idea de constituir empresa en el futuro cercano? ¿En algún momento ha solicitado o utilizado un mecanismo para el fomento o creación de empresas?	
		Capacidad	¿Se considera bajo cualquier enfoque (Económico, físico, anímico, jurídico, etc.) capaz de abordar un proyecto de creación de empresa?	
Incidencia de familiares o conocidos en la intención empresarial	El ámbito familiar de las personas o usuarios con un potencial para crear empresa se convierten en factores determinantes para emprender o culminar el proyecto.	Familiares	¿Existe algún miembro emprendedor en la familia? ¿Su padre/madre ha creado en algún momento empresa en calidad de dueños? En caso de haber constituido empresa ¿Cuál fue la actitud de la familia ante dicha situación? Según su consideración ¿Cuán sería la actitud de su familia ante una decisión de crear empresa?	
		Conocidos	Referente a conocido o amigos ¿Cuántos han constituido empresa?	
		Motivos	Selección de los motivos que pueden existir para la creación de empresa	
Factores extrínsecos	Se abordan aquellos elementos que aparentemente se avizoran ajenos a la intencionalidad que tienen los usuarios para constituir empresa pero que finalmente terminan por condicionar su constitución.	Obstáculos	Selección de los posibles obstáculos que se evidencian al momento de crear empresa	Cualitativa

Fuente: elaboración propia

Muestra poblacional

Según el Censo Nacional Agropecuario (2014), el Departamento del Quindío es un espacio geográfico en el que los hombres tienen más peso en las decisiones de producción (Dane, 2014). A su vez, “la tasa de participación de los hombres en el sector rural está alrededor del 78%” (Leibovich, et al. 2012:7); empero, el instrumento metodológico definido se aplicó a hombres y mujeres en un rango entre los 25 y 60 años de edad, considerando que esta cohorte “corresponde al 72% en el área rural” (Leibovich, et al. 2012:7). La participación de las mujeres se estipuló estimando la incidencia del enfoque de género en la intención empresarial de los individuos.

Así las cosas, dado un universo identificado entre hombres y mujeres en un rango de edad entre los 25 y 60 años, habitantes de zonas rurales del departamento del Quindío, se han definido cada uno de los doce municipios del departamento como estratos. Para tal efecto, se tomó como referencia las proyecciones poblacionales del Dane (2015) y se extrapoló el porcentaje de individuos para el resto rural de cada municipio, según las características previamente descritas. Así, los parámetros estadísticos corresponden a un nivel de confianza del 95% (1,96) y la variabilidad positiva de 0.5.

El proceso de muestreo se realizó de manera independiente en cada estrato, considerando el total de la población rural, respectivamente. El muestreo estratificado permitió obtener estimaciones de parámetros para cada uno de los subgrupos de la población (municipios) considerando que sus unidades son significativamente homogéneas. Expuesto lo anterior, el número de campesinos censados fue consecuente al nivel de confianza estimado para cada municipio. Las plazas de mercado han sido definidas premeditadamente debido a que es allí donde confluyen aquellos campesinos que tienen el deseo o la intención de comercializar sus productos.

Tabla 4. Tamaño muestral por municipio (campesinos encuestados).

Armenia	Buenavista	Calarcá	Circasia	Córdoba	Filandia
9	2	20	8	3	7
Génova	La Tebaida	Montenegro	Pijao	Quimbaya	Salento
4	3	8	3	7	4

Fuente: elaboración propia

Resultados y discusión

Los resultados obtenidos del instrumento aplicado a 78 campesinos y la información tomada de las instituciones gremiales se presentan en dos secciones; primero, se expone el estudio de las instituciones informales, información presentada a partir de análisis estadísticos descriptivos e inferenciales, tomando como referencia el Test estadístico del Chi-Cuadrado (χ^2) de Pearson para establecer la dependencia entre las variables y el

planteamiento de una matriz de correlación según el coeficiente de contingencia de Pearson que permite identificar la intensidad de asociación entre las mismas; en segunda instancia, se presentan los resultados obtenidos de las instituciones formales, analizadas únicamente a partir de estadística descriptiva dado que la muestra analizada no admite estudios detallados de estadística inferencial. Al llegar a este punto, la tabla 5 presenta las frecuencias en referencia al género y el nivel de estudio de la muestra estudiada.

Tabla 5. Características de la muestra

Sexo	Frecuencia %
Mujer	18%
Hombre	82%
Total	100%
Nivel de estudios	
Primaria	44%
Secundaria	33%
Técnico	12%
Universitario	3%
Sin estudio	12%
Total	100%

Fuente: elaboración propia.

Una vez establecidas las asociaciones que representan el potencial agrícola del departamento, se definió un muestreo no aleatorio por conveniencia para el análisis de las siguientes entidades: Federación Nacional de Cafeteros, Comité Departamental de Paneleros del Quindío, Asociación Hortofrutícola de Colombia ASOHOFRUCOL, Asociación de Citricultores del Eje Cafetero y Norte del Valle: Citrieje y la Asociación de productores de Plátano del Quindío.

Antecedentes familiares

El 46 % de los encuestados tiene antecedentes empresariales con miembros de la familia, en particular, los empresarios encuentran lazos sanguíneos con los abuelos (23 %). Por otra parte, el 69 % de la muestra indica que ni el padre ni la madre han constituido empresa, situación que a la postre configura la cultura por el emprendimiento que predomina en las zonas de economía campesina. Respecto a los conocidos cercanos, el 50 % de la muestra enseña que los campesinos conocen al menos un empresario, y a su vez, el 22 % de los mismos asegura conocer muchas personas que han constituido empresa. Atendiendo los datos de las muestras representativas correspondientes a los antecedentes de empresarios en la familia, el empresario campesino no denota gran experiencia en la creación de empresas.

Percepción de deseo e intencionalidad

El estudio arroja que 60 individuos han tenido Intención de constituir empresa, sin embargo solo el 53 % responde a la variable Intencionalidad; en tanto, si bien el 77 % de los encuestados indica que ha pensado y estima crear empresa, sólo 32 personas lo han planteado de forma racional.

Motivaciones y obstáculos

Las consideraciones importantes en relación con los elementos que motivan o impiden la creación de empresas indican que el 71 % de los campesinos valora como motivo esencial para constituir empresa el Ánimo de lucro. De igual forma, la evaluación de microdatos permite inferir que los campesinos con una edad inferior a los 35 años buscan crear empresa con el objeto de independizarse. En cuanto a los diversos motivos que pueden aparecer y a través del rastreo y la repetición de palabras se ha encontrado que una porción de campesinos emprendería con el objeto de vivir con tranquilidad y solvencia económica los últimos años de sus vidas. Por su parte, la característica menos valorada corresponde a la variable Ahorros, con una representatividad del total de la muestra del 1 %.

Entre tanto, los resultados del estudio difieren de los hallazgos de Varela et al. (2011), quienes encontraron que la realización personal es el primer factor de estímulo para el desarrollo del proceso empresarial en los estudiantes de la Universidad ICESI. En el mismo sentido, los hallazgos de la investigación contraponen los resultados del Global Entrepreneurship Monitor; el estudio muestra que en 2013, el 81.7 % de los empresarios colombianos (nacientes/ nuevos) consideraron que al iniciar su actividad empresarial estuvieron motivados por la oportunidad de forma parcial o total.

Por otra parte, se observa que el principal obstáculo que la muestra de empresarios aduce al momento de constituir empresa es la escasez de recursos económicos (41%). A continuación, se desprende que el temor al fracaso y el riesgo tienen una participación equivalente. En este caso 32 personas arguyen alguno de los ítems mencionados como obstáculos para constituir empresa. A través de la intuición es factible inferir que los mecanismos proyectados hacia la población rural son insuficientes, dicha noción corresponde básicamente a que el 10 % de las personas encuestadas asegura tener carencias de formación teórica y por lo cual se constituye en un obstáculo para la generación de empresa. Asimismo, se identifican motivos ajenos en los cuales predomina esencialmente el estado de la salud de los campesinos. En contraste con estudios preliminares, los resultados de la investigación son afines con los hallazgos de Varela et al (2011), quienes encontraron que los recursos económicos es el principal factor de oposición para el desarrollo del proceso empresarial en su población objeto de estudio.

Utilización de mecanismos de fomento al emprendimiento

La investigación arrojó contrariedades entre los niveles de utilización de los mecanismos de fomento al emprendimiento y la oferta de los mismos; en relación, la demanda de medidas de apoyo al emprendimiento se ha analizado específicamente desde el grado de utilización e indagando posteriormente en el conocimiento que los campesinos poseen sobre dichos mecanismos. Grosso modo, este análisis evidencia un bajo porcentaje de utilización de los mecanismos (21 %); en este sentido, sólo 16 empresarios campesinos, de los 78 encuestados manifiesta haber solicitado un instrumento de fomento al emprendimiento. A todo esto, el grado de conocimiento y utilización de mecanismos de fomento al emprendimiento en las zonas rurales del Quindío, corresponde con los hallazgos de Urbano (2006) en Catalunya, quien encontró un bajo porcentaje de utilización de instrumento al emprendimiento; por otra parte, difiere de los hallazgos de Gómez et al (2004) en el caribe Colombiano, quienes reportaron un alto grado de utilización de las herramientas de fomento.

Asociación entre las variables de emprendimiento analizadas: antecedentes familiares, decisión de crear empresa, intencionalidad, capacidad, empresarios conocidos y utilización de mecanismos de fomento al emprendimiento

Con el objeto de identificar el peso de las variables analizadas y su respectiva incidencia en la cultura por el emprendimiento en zonas de economías campesinas en el departamento del Quindío, se ha estimado igual relevancia tanto para el hallazgo de dependencia entre las variables como a su nivel de asociación. Para los fines, se ha empleado el Test estadístico del Chi-Cuadrado (X^2) de Pearson; y a continuación, se ha elaborado una matriz de correlación de Pearson.

En todo caso, de acuerdo con la tabla 6, el estadístico del Chi-Cuadrado (x^2) de Pearson muestra de forma clara que la decisión de constituir empresa dependerá de la variable Antecedentes familiares a un nivel de significancia estadística del 95 %. En lo relativo con los empresarios conocidos (Sin consanguinidad), la tabla 6 arroja consideraciones similares; así, el estadístico del Chi-Cuadrado (x^2) muestra una relación de dependencia directa entre la variable aludida y la decisión por parte del campesino de constituir empresa; de esta forma, el 50% de los campesinos manifiesta no haber conocido empresarios, y de esta ración, el 85% (33 personas) ha determinado (al menos hasta el momento) no constituir empresa.

Tabla 6. Relación de asociación entre las variables Antecedentes familiares y Decisión de crear empresa.

¿Padre o Madre han creado empresa?	¿Ha creado empresa?		Test Estadístico
	Si	No	Chi-Cuadrado (χ^2) de Pearson
Ambos	3	2	13.79
Madre	1	1	
Ninguno	46	8	
Padre	7	10	
Total	57	21	78
Con relación a conocidos: ¿Cuántos han creado empresa?			Chi-Cuadrado (χ^2) de Pearson
Muchos	11	6	15.82
Ninguno	6	33	
Pocos	4	18	
Total	21	57	78

Fuente: elaboración propia

En concreto, según la tabla 6, el 69 % de los empresarios campesinos manifestaron que ni el padre ni la madre han constituido empresa, y sucesivamente, el 85 % de estos no ha creado empresa. Dicha consideración es consecuente a las deferencias que se han mencionado en líneas anteriores y que respaldan la literatura existente respecto a la relación positiva que se efectúa entre la decisión de crear empresa y la presencia de empresarios en los antecedentes familiares. Expuesto la anterior, la investigación es afín con los hallazgos de Varela et al. (2011), quienes encuentran relación positiva entre el rol que desempeña la familia y el proceso de creación de empresa.

Asociación entre las variables cualitativas: Intencionalidad y Antecedentes familiares.

Si bien la relación que se presentó entre las variables decisión de crear empresa y antecedentes de empresarios familiares constituye un caso deductivo para la literatura referente a la creación de empresas, el análisis se esclarece en tanto se analiza la tabla 7. En esta, y mediante la utilización del Chi-Cuadrado (χ^2) de Pearson, se presentan los resultados correspondientes que permiten establecer la dependencia o no entre las variables intencionalidad y antecedentes de empresarios en la familia.

Tabla 7. Relación de asociación entre las variables Antecedentes de empresarios en la familia e Intencionalidad

¿Padre o Madre han creado empresa?	Planteamiento racional		Test Estadístico
	Si	No	Chi-Cuadrado (χ^2) de Pearson
Ambos	2	3	8,24
Madre	1	1	
Ninguno	17	37	
Padre	12	5	
Total	32	46	78

Fuente: elaboración propia

Según la tabla 7 y el contraste de hipótesis mediante la prueba del Chi-Cuadrado (χ^2) de Pearson, el plantearse racionalmente constituir empresa en el sector agropecuario no obedece a la presencia de algún empresario familiar; de esta forma, el 53.1 % de los campesinos que aseguro haber planteado racionalmente constituir empresa no tiene antecedentes de empresarios familiares. Por su parte, el 46.87 % de los campesinos que manifestó haber planteado constituir empresa de forma racional, tiene algún antecedente empresarial en la familia. En concordancia, los resultados de la investigación revelan que el entorno social que impera en la conducta del individuo no se manifiesta como elemento que explica la intención empresarial en zonas de economía campesina, a diferencia de los hallazgos de Urbano (2006), quién determinó relación positiva entre las variables de interés.

Asociación entre las variables cualitativas: Intencionalidad y capacidad

De la misma forma en la cual se detalló en análisis anteriores, la valoración hacia la creación de empresas fue estudiada a partir del deseo (intención) y la racionalidad (intencionalidad) presenciando que únicamente el 41% de los encuestados tiene o ha tenido intencionalidad de constituir empresa (véase tabla 7). Así las cosas, la tabla 8 tiene la intención cognoscitiva de establecer si aquellas personas que manifestaron haber considerado racionalmente constituir empresa, poseen las capacidades económicas, físicas o emocionales para la ejecución del proyecto.

Tabla 8 Relación de asociación entre las variables Intencionalidad y Capacidad

Intencionalidad	Capacidad		Test Estadístico
	No	Si	Chi-Cuadrado (x^2) de Pearson
No	36	10	11.44
Si	13	19	
Total	49	29	78

Fuente: elaboración propia

De las evidencias anteriores, en lo referente a la intencionalidad y las capacidades, los niveles de significación del Chi-Cuadrado (x^2) de Pearson muestran la relación de dependencia entre las variables de interés; es decir, de la cantidad de empresarios que habitan las zonas de economía campesina en el departamento del Quindío y que han expresado racionalmente su deseo de constituir empresa (32 personas), únicamente el 60% manifiesta estar capacitado en todos los ámbitos para ejecutar el proyecto.

Asociación de dependencia entre las variables Decisión de crear empresa y deseo e Intencionalidad

La tabla 9 entrega los resultados correspondientes a la consulta sobre el Deseo y el Planteamiento racional de constituir empresa y se ha contrastado con la decisión final de constituir o no empresa. Como resultado, sesenta campesinos de setenta y ocho encuestados, con una representatividad del 65 % que asintieron que en el algún momento han deseado crear empresa no han llegado a la etapa final del proyecto; en definitiva, únicamente el 26.9 % de campesinos que han deseado constituir empresa efectivamente han materializado la idea y el deseo inicial. En último término, a pesar del deseo considerable y la eventual percepción que tienen los empresarios en zonas de economía campesina sobre el emprendimiento, se infiere, con cierta precaución, que los obstáculos se anteponen a la intención. Después del contraste de hipótesis, se concluye que existe dependencia positiva entre las variables.

Tabla 9. Relación de asociación entre las variables Decisión de crear empresa, Deseo e Intencionalidad

¿Ha deseado crear empresa?	¿Ha creado empresa?		Test Estadístico
	Si	No	Chi-Cuadrado (χ^2) de Pearson
No	0	18	8.62
Si	21	39	
Total	21	57	78

¿Ha planteado racionalmente constituir empresa?	¿Ha creado empresa?		Test Estadístico
	Si	No	Chi-Cuadrado (χ^2) de Pearson
No	2	44	29.04
Si	19	13	
Total	21	57	78

Fuente: elaboración propia

Grado de correlación entre las variables analizadas

Las pruebas de hipótesis expuestas en el apartado anterior manifiestan estadísticamente, y en su conjunto, dependencia entre las variables analizadas según el Test estadístico del Chi-Cuadrado (χ^2) de Pearson. A continuación se realiza el cálculo de correlación entre las variables, estimando la intensidad de relación entre las variables de interés según el Coeficiente de Contingencia de Pearson.

Tabla 10. Coeficiente de contingencia

Variables analizadas	V 1	V 2	V 3	V 4	V 5	V 6	V 7	V 8
V ₁ ¿Padre o madre han creado empresa?	1.000							
V ₂ ¿Otros familiares han creado empresa?	---	1.000						
V ₃ ¿Personas conocidas han creado empresa?	---	---	1.000					
V ₄ ¿Ha tenido intención de crear empresa?	0.2884	0.2979	0.2796	1.000				
V ₅ ¿Ha tenido intencionalidad de crear empresa?	0.3091	0.1133	0.3690	0.4155	1.000			
V ₆ ¿Está en capacidad de crear empresa?	0.3325	0.3235	0.3211	0.3373	0.3575	1.000		
V ₇ ¿Ha creado empresa?	0.3876	0.5497	0.4170	0.3154	0.5208	---	1.000	
V ₈ Utilización de mecanismos de fomento	0.1866	0.3089	0.1918	0.1988	0.3310	0.4675	0.4823	1.000

Fuente: elaboración propia

En efecto, de acuerdo con la tabla 10, la intensidad en la relación de las variables según el Coeficiente de Contingencia, arroja que la decisión de crear empresa está, ante todo, sujeta a la presencia de antecedentes de empresarios en la familia. Por su parte, las pruebas de correlación exponen una fuerte intensidad en la relación entre las personas que han tenido intención de crear empresa y eventualmente lo han considerado de manera racional. Finalmente, se detecta fuerte correlación entre las personas que han pensado racionalmente constituir empresa y aquellas que tienen la capacidad para ejecutar el proyecto.

Instituciones formales

Las instituciones gremiales en el departamento del Quindío destacan por su representatividad en cada sector productivo; al respecto, sobresalen el Comité Departamental de Cafeteros, la Asociación Hortofrutícola de Colombia ASOHOFrucol seccional Quindío, Asociación de Productores de Plátano del Quindío APROPLAM, Asociación de Paneleros del Quindío y los Citricultores del eje cafetero y Norte del Valle CITRIEJE; son estas instituciones quienes representan el potencial productivo agrícola del departamento del Quindío. En términos generales, las asociaciones gremiales tienen por objeto contribuir al desarrollo del sector al que representan a través de diferentes mecanismos.

En síntesis, el 100 % de las instituciones gremiales sondeadas son de carácter privado, empero, el Comité Departamental de Cafeteros del Quindío, ASOHOFrucol, la Asociación de Productores de Plátano del Quindío y FEDEPANELA manifiestan recibir apoyo en forma de subsidios por parte del Estado. Por su parte, tres de las Instituciones estudiadas manifiestan tener algún tipo de relación con mecanismos que fomentan el emprendimiento en zonas de economía campesina y a su vez expresan tener vínculos con la oficina del Ministerio de Desarrollo Rural de la gobernación del Quindío. Aunado a la situación, ASOHOFrucol seccional Quindío y CITRIEJE, no tienen vínculos administrativos directos en el departamento del Quindío con instituciones públicas o privadas que fomenten el emprendimiento.

Instrumentos de fomento no económicos

El 80 % de las instituciones analizadas manifiestan brindar información, asesoramiento u orientación como mecanismos de fomento al emprendimiento de características no económicas; CITRIEJE es la única Institución que carece de dicho servicio. En el mismo sentido, se destaca que CITRIEJE fue la única institución que pronunció no prestar ningún tipo de servicio de apoyo al emprendimiento a sus asociados. Por otra parte, los resultados en relación con los obstáculos que evidencian los campesinos para constituir empresa se han puesto en consideración para contrastar las necesidades de los campesinos y las disyuntivas que ofrecen las instituciones gremiales; de esta forma, el 10 % de los campesinos requieren de formación teórica para constituir empresa. Tal dificultad parece ser solventada por las instituciones gremiales, pues el 80 % de estas indican que presenta el servicio relacionado con formación, asesoramiento y orientación. En síntesis, el primer apartado en consideración permite aseverar que existe un grado de adecuación satisfactorio.

Instrumentos de fomento de tipo económico

Si bien el nivel de adecuación concerniente a los mecanismos de apoyo no económicos es satisfactorio, tres instituciones de las encuestadas presta servicios de tipo económico. ASOHOFRUCOL y CITRIEJE no prestan servicios de estas características. Según se dictaminó en el estudio, dicha situación obedece a la cantidad mínima de asociados en el departamento del Quindío y que impide consolidar un fondo de recursos. Dentro de este marco, el segundo criterio en consideración arroja una clara discrepancia entre las Instituciones gremiales y los campesinos. Es preciso definir que en el compendio de objetivos de los gremios no está estipulado servir como mecanismo de financiación, empero, se especifica de forma general como entidades promotoras del sector agropecuario. La Asociación de Plataneros permite la consideración de un caso puntual; en la entrevista personal realizada a la Coordinadora del gremio se arguye que si bien no se presta directamente desde la institución, se tienen convenios con instituciones de ahorro y crédito para financiar insumos y demás necesidades.

Utilización y promoción de los programas ofertados

Con relación a la promoción de los programas y la consecuente utilización de los mismos por parte de los campesinos. El Comité de Cafeteros del Quindío, ASOHOFRUCOL y FEDEPANELA han aseverado que el nivel de conocimiento de los canales para la comunicación de sus programas es bueno. Consecuentemente, los programas que se ofertan desde las instituciones gremiales analizadas son muy utilizados. El nivel de conocimiento y utilización expuesta corresponde a lo referido por los coordinadores de las instituciones gremiales. A saber, es un indicador de satisfacción para la estimación del nivel de adecuación entre las instituciones formales y las informales que prevalecen en zonas de economía campesina en el departamento del Quindío.

Conclusiones

1. Los resultados estimados a partir de análisis estadísticos descriptivos e inferenciales permiten concluir que en las áreas de economías campesinas en el departamento del Quindío la cultura por el emprendimiento es débil. En alusión, la matriz de correlación arrojó que la variable Antecedentes familiares tiene mayor peso en la decisión de constituir empresa.
2. La breve descripción de la estructura y demografía de los empresarios campesinos en el departamento del Quindío admite asentar que el historial familiar de los empresarios, caracterizado por la poca vocación hacia el emprendimiento es, per se, un elemento medular que se antepone a la intención empresarial en el campo; al respecto, la ausencia de empresarios innovadores y dinámicos en el campo veda en cierta medida el florecimiento de la economía quindiana en torno al sector agropecuario.

3. La posibilidad razonable y ecuaníme de constituir empresa en los empresarios rurales del departamento (únicamente el 41 %) muestra fehacientemente una cultura por el emprendimiento que escasea en zonas de economía campesina, en este sentido, la actitud hacia el emprendimiento a pesar de ser bien vista por los empresarios, refleja poca o nula disposición para abordar un proyecto de creación de empresa de forma racional.
4. La intención, concebida como el deseo de constituir empresa, es naturalmente, una condición necesaria para valorar la iniciación del proyecto de forma racional (intencionalidad); no obstante, la intención y la intencionalidad, como variables que influyen en la intención empresarial, no están vinculados de forma positiva con la puesta en marcha del proyecto, según los hallazgos de la investigación.
5. La financiación, el riesgo, el temor al fracaso, la formación teórica o la misma coyuntura económica y política condiciona la intención, la intencionalidad y la ejecución de un proyecto referente a la constitución de empresa en el marco de las economías campesinas.
6. En términos generales, el nivel de adecuación entre el producto o servicio prestado por las instituciones gremiales y las necesidades de los campesinos para abordar un proyecto de creación de empresas es satisfactorio, sin embargo, el 41% de empresarios manifestó que requiere y precisa de financiación competitiva, ítem que únicamente le presta con presunta garantía el Comité de Cafeteros del Quindío.
7. Tanto los canales de comunicación para la difusión de la información, como la prestación de servicios de asesoramiento y orientación contribuyen de forma positiva a cerrar brechas entre la oferta de servicios y su demanda correspondiente, representada en la institucionalidad informal que prevalece en zonas de economía campesina en el departamento del Quindío.

Limitaciones del estudio

Al margen de los hallazgos de la investigación, el estudio presenta limitaciones, específicamente, en relación con la definición del tamaño de la muestra; en concreto, es deseable su ampliación para un conocimiento profundo y transversal del perfil emprendedor en zonas de economía campesina y el análisis de su entorno. Por otra parte, se evidencian limitaciones en el proceso de recolección de la información, en esencia, a causa del desuso de las plazas de mercado en los municipios del departamento del Quindío.

Implicancias para futuras líneas de investigación

En lo relativo al deseo de profundizar en los análisis y hallazgos para investigaciones futuras, resultaría de gran valía incluir en el modelo conceptual de referencia, variables que expliquen la conducta emprendedora en zonas de economía campesina desde diferentes áreas del conocimiento; a saber, la teoría del comportamiento planificado de Ajzen y la teoría de la marginación, a efectos de presentar un constructo ecléctico correspondiente a la intención empresarial en la zona definida.

En adición, ha de ser pertinente la realización de estudios exploratorios que permitan contrastar la intención empresarial en zonas de economía campesina y los centros poblados a través de técnicas para análisis econométricos multidimensionales.

Referencias bibliográficas

- Aidis, R. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656-672.
- Alonso, C. y Fracchia, E. (2011). El emprendedor schumpeteriano: Aportes a la Teoría Económica Moderna. *Revista de Administración, Finanzas y Economía*, 5(1), 1-22.
- Anokhin, S. & Schulze, W. S. (2008). Entrepreneurship, innovation, and corruption. *Journal of Business Venturing, In Press, Corrected Proof*, 24(5), 465-476.
- Caballero, G. (2004). Instituciones e historia económica: Enfoques y teorías institucionales. *Revista de Economía Institucional*, 6(10), 136-153.
- Carlsson, B. (2002). Institutions, entrepreneurship, and growth: Biomedicine and polymers in Sweden and Ohio. *Small Business Economics*, 19(2), 105-122.
- Casero, J. C. (2003). *La creación de empresas en Extremadura*. Extremadura: Tesis doctoral. Universidad de Extremadura.
- Charry, G. P. (Abril-Junio de 2010). Empresarialidad y Empresa: una aproximación desde la escuela austriaca. *Estudios Gerenciales*, 26(115), 161-178.
- Cohen, R. (1996). La docencia en la educación empresarial. *Publicaciones ICESI*, 51-65.
- Díaz Casero, J. C., Urbano Pulido, D., & Hernández Mogollón, R. (2005). Teoría Económica Institucional y Creación de Empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), 209-230.
- Gartner, W. B., & Vesper, K. H. (1994). Experiments in entrepreneurship education: Successes and failures. *Journal of Business Venturing*, 9(3), 179-187.
- Gómez, L., Urbano, D., & Veciana, J. M. (2004). Medidas de apoyo a la creación de empresas en el caribe colombiano. Análisis de la oferta y la demanda de servicios. *Investigación y desarrollo*, 12(2), 372-395.
- González, F. (2004). *Incidencia del marco institucional en la capacidad emprendedora de los jóvenes empresarios de Andalucía*. Universidad de Sevilla. España: Tesis

- Kalmanovitz. (2003). El neoinstitucionalismo como escuela. *Revista de Economía Institucional*, 5(9), 189-212.
- Kantis, H., Ishida, M., & Kori, M. (2002). Empresarialidad en economías emergentes. *Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia. Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Liebovich, J., Nigrinis, M., & Ramos, M. (2012). Caracterización del mercado laboral rural en Colombia. *Banco de la República*(408), 1-76.
- McMullen, J. S., Bagby, D. R., & Palich, L. E. (2008). Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 32(5), 875-895.
- Olsson, O. (2000). Knowledge as a set in idea space: An epistemological view on growth. *Journal of Economic Growth*, 5(3), 253-276.
- Ramírez, A. R. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y Gestión*(26), 94-119.
- Robles, G. A. (1997). El pensamiento económico de Douglass C. North. *Revista de humanidades y ciencias sociales*(9), 115-144.
- Ronstadt. (1985). Ronstadt, R. (1985). The educated entrepreneurs: A new era of entrepreneurial education is. *American Journal of Small Business*, Spring., 37-53.
- Saavedra, M. C. (2011). Douglass C. North. Entre la teoría y la historia económica. *Ensayos de Economía*, 10(16), 169-181.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shapiro, A., & Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. En C. A. Kent, D. L. Sexton y K. H. Vesper (Eds.),. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 72-90.
- Shumpeter, J. (1935). *Análisis del cambio económico. Ensayos sobre el ciclo económico*. México: Fondo de cultura económica.
- Shumpeter, J. A. (1957). Teoría del desenvolvimiento económico. En C. Alonso, & E. Fracchia, *El emprendedor Shumpeteriano: Aportes a la teoría económica moderna* (pág. 6). Argentina.
- Suárez, O. M. (Agosto de 2004). Shumpeter, Innovación y Determinismo Tecnológico. *Scientia et Technica*, 2(25), 209-213.

- Tarapuez, E., & Botero, J. J. (2007). Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor. *Cuadernos de administración*, 20(34), 39-63.
- Tarapuez, E., Osorio, H., & Botero, J. J. (2013). Política de emprendimiento en Colombia, 2002-2010. *Estudios gerenciales*, 29(128), 274-283.
- Tarapuez, E., Zapata, J. A., & Agreda, E. (2008). Knight y sus aportes a la teoría del emprendedor. *Estudios Gerenciales*, 24(106), 83-98.
- Urbano, D. (2006). *La creación de empresas en Catalunya: organismos de apoyo y actitudes hacia la actividad emprendedora*. Catalunya: Col·lecció d'estudis. CIDEM.
- Urbano, D., & Veciana, J. M. (2001). *Marco institucional formal de la creación de empresas en Catalunya: oferta y demanda de servicios de apoyo*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Urbano, D., Díaz Casero, J., & Hernández Mogollón, R. (2007). Evolución y principios de la Teoría Económica Institucional. Una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la creación de empresas. *Investigaciones europeas de investigación y economía de la empresa*, 13(3), 183-198.
- Vaillant, Y., & Lafuente, E. (2007). Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(4), 313-337.
- Varela, R., Martínez, A. C., & Peña, A. T. (2011). Intención de los estudiantes de la universidad ICESI hacia la creación de empresa. *Estudios gerenciales*, 27(119), 169-186.
- Veciana, J. M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, 8(3), 11-36.
- Westall, A., Ramsden, P., & Foley, J. (2000). *Micro-entrepreneurs: creating enterprising communities*. London: Institute for Public Policy Research and New Economy Foundation.