



IMPACTO DE LAS VARIABLES SOCIOCOGNITIVAS EN LOS EMPRENDEDORES

AUTOR

ESTEBAN MARIN SOLANA

DIRECTOR DEL PROYECTO

GERMAN LAMBARDI

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

2018

TABLA DE CONTENIDO

1.INTRODUCCIÓN.	5
2.MARCO TEÓRICO.	6
3. RESULTADOS.	10
4. CONCLUSIONES	14
5. BIBLIOGRAFÍA	16

Resumen

Este trabajo hace un análisis de las variables cognitivas y socio-emocionales en los emprendedores a partir de la revisión de la literatura empírica. A partir de esta literatura empírica, se hizo una comparativa de las variables cognitivas y socio-emocionales que predominaban en los diferentes emprendedores estudiados, y de esta manera determinar cuáles son estas variables que diferencian a los emprendedores de las demás personas, terminando con una serie de conclusiones pertinentes sobre los resultados encontrados.

Palabras clave: Habilidades cognitivas, habilidades socio-emocionales, emprendedores.

Abstract

This work makes an analysis of the cognitive skills and personality traits in entrepreneurs from the review of the empirical literature. From this empirical literature, I made a comparison between cognitive and personality traits that predominated in the different entrepreneurs studied, and in this way determine which are these variables that differentiate the entrepreneurs from the other people, terminating with a series of relevant conclusions about the results.

Key Words: cognitive skills, personality traits, entrepreneurs.

1. INTRODUCCIÓN.

El propósito de este trabajo es demostrar a través de los resultados de diferentes estudios, la correlación que existe entre las habilidades cognitivas y socio-emocionales con los emprendedores.

Pero primero que todo, es importante definir por qué se debe estudiar a los emprendedores, y la razón por la cual las variables cognitivas y socio-emocionales son importantes para estos.

Los emprendedores son una parte importante de nuestra sociedad, ya que estos ayudan a fomentar el empleo, aumentar el dinamismo económico de la sociedad, y así mismo permiten que se incremente el progreso social, económico y tecnológico; pues son empresas que nacen de nuevas ideas y que van a aportar valor. En otras palabras, estas personas son vitales para el progreso de un país pues tienen un rol imprescindible en nuestra economía y es por estas razones que es importante estudiar qué características tienen estas personas que los distinguen de los demás, y para esto, vamos a utilizar las variables cognitivas y socio-emocionales.

Las variables cognitivas y socio emocionales son un instrumento fundamental para medir las características específicas de un individuo y de esta forma, poder identificar qué lo caracteriza y distingue de los demás. La razón por la cual vamos a utilizar específicamente estas variables, es que estas se distinguen de otras variables como lo son el capital que tiene la persona o recursos físicos con los que ya cuenta, y en cambio son características propias de cada individuo como su inteligencia o su personalidad, las cuales no son transferibles y todas las personas las tienen en alguna medida.

2. MARCO TEÓRICO.

Se ha recopilado evidencia de diferentes autores que muestran la correlación entre las habilidades cognitivas y socio-emocionales en el desarrollo de los emprendedores, con el fin de mostrar las semejanzas y diferencias presentes de estos diferentes test realizados, y analizar cuáles son las habilidades cognitivas y/o socio-emocionales que prevalecen principalmente en los emprendedores.

Es importante aclarar que, en los estudios de referencia utilizados acá, existen diferencias en el tipo de emprendedores tomados como muestra, por lo que se van a analizar diferentes tipos de emprendedores, como lo son: estudios que se concentran en emprendedores de empresas pequeñas, empresas medianas, emprendedoras mujeres, así como emprendedores que fueron a la Universidad o no. De igual manera, en los estudios analizados se tomaron muestras de emprendedores de diferentes países y regiones, lo cual va a permitir también analizar si existe una tendencia a que los emprendedores de las mismas zonas compartan algunas características específicas en sus habilidades cognitivas y/o socio-emocionales.

Pero antes de continuar con los resultados, es importante definir los conceptos que se van a utilizar en el estudio.

El primer concepto a definir, es el de los sujetos que se están estudiando, los emprendedores. ¿Qué es el emprendimiento? Según Venkataraman (1997) “entrepreneurship as a scholarly field seeks to understand how opportunities to bring into existence ‘future’ goods and services are discovered, created, and exploited, by whom, and with what consequences.”

Segundo, es importante definir qué son las habilidades cognitivas, al igual que las habilidades no cognitivas o socio-emocionales.

Las habilidades cognitivas que se exponen en el libro Psychology son definidas como: “is the capacity to perform higher mental processes of reasoning, remembering, understanding, and problem solving is the capacity to perform higher mental processes of reasoning, remembering, understanding, and problem solving” (Bernstein, Penner, Clarke-Stewart, & Roy, 2006). En otras palabras, las habilidades cognitivas están enfocadas principalmente en la capacidad de los individuos para resolver diferentes test. Para esto, el método utilizado para medir el nivel de habilidades cognitivas en los emprendedores es el de algunas pruebas existentes como lo es el IQ, la prueba PISA, Culture Free Intelligence Test (Lanawati, 2014) o las pruebas LLECE (Latina, 2016). Este estudio se concentrará en dos tipos de inteligencia específicos que hacen parte de las habilidades cognitivas las cuales son: la inteligencia cristalizada y la inteligencia fluida.

La inteligencia cristalizada se puede definir, según Douglas de Psychology, como: “El conocimiento adquirido mediante la cultura y la escolarización formal” (2006). En otras palabras, la inteligencia cristalizada es el conocimiento que las personas adquieren mediante la educación y es utilizada principalmente para resolver test. Es decir, esta inteligencia funciona como el stock de conocimiento preexistente que tiene un individuo (lo que ya sabemos). Este tipo de inteligencia se mide principalmente a través de test de rendimiento, como las pruebas saber o los exámenes de ingreso a la Universidad, donde estos miden los conocimientos adquiridos por la persona a lo largo de su vida, por lo que son generalmente estandarizados y tienen como propósito determinar el stock de conocimiento con el que cuenta el individuo.

La inteligencia fluida según, según Bernstein, es “una mezcla de diferentes procesos que no dependen del conocimiento disponible y posibilitan la resolución de problemas ante situaciones imprevistas” (2006). También se puede entender la inteligencia fluida como la capacidad de

resolver nuevos problemas que se presenten y requieran el uso de la lógica. Se puede considerar este tipo de inteligencia como la flexibilidad del individuo para crear nuevos conocimientos. Este tipo de inteligencia es medida principalmente mediante algunos test como lo son test de aptitud, por ejemplo, las matrices progresivas de Raven, donde se mide principalmente la capacidad educativa de la persona.

Por otro lado, las habilidades no cognitivas o socio-emocionales son aquellas habilidades que están enfocadas en las competencias interpersonales de la persona y sus características emocionales. Estas habilidades son muy importantes para el estudio de los emprendedores dado que no explican la parte no intelectual de estos, sino la personalidad y la forma de actuar de estas personas, cualidad que permite diferenciarlos de las otras personas. En el estudio, se va a analizar distintas variables como lo son el modelo de las grandes 5, la autosuficiencia, innovación y la aversión al riesgo del emprendedor. A continuación, explicaré en que consiste cada una de estas variables socio-emocionales y por qué tienen una importancia e impacto en el estudio.

Primero empezaré describiendo las grandes 5, a las cuales les es otorgado ese nombre debido a que son estudiadas como conjunto, son vistas como las principales o de las más importantes para explicar la personalidad de un individuo en su sentido más amplio. Este modelo está conformado por 5 habilidades socio-emocionales las cuales son:

1. Extroversión (Surgencia): afecto, gregarismo, asertividad, actividad, búsqueda de emociones, emociones positivas (Laak, 1996). Se puede definir como una característica de una persona muy sociable, bueno relacionándose con los demás, a ser positivos y a tener tendencia de estar rodeado de otras personas.

2. Apertura al cambio (Cultura, Intelecto, "Intelectancia"): fantasía, estética, sentimientos, acciones, ideas, valores (Laak, 1996). En otras palabras, una persona abierta a nuevas experiencias e inclinada hacia las situaciones creativas y no usuales.

3. Responsabilidad (Conformidad, Seguridad): competencia, orden, obediencia, lucha por el logro, autodisciplina, reflexión (Laak, 1996). Característica de una persona organizada y disciplinada con sus cosas.

4. Amabilidad (Simpatía): confianza, honradez, altruismo, cumplimiento, modestia, sensibilidad (Laak, 1996). La podemos definir como un rasgo de un individuo honrado y simpático con los demás.

5. Neuroticismo (Estabilidad Emocional, Inquietud): Ansiedad, hostilidad colérica, depresión, timidez, impulsividad, vulnerabilidad (Laak, 1996). Rasgo de una persona inestable emocionalmente y que se interesa mucho por lo que piensen los demás de él.

Ahora continuaré explicando las otras tres variables que utilizaré y que de igual manera son muy importantes, pues implican características de la personalidad de los emprendedores que ayudan a explicar su comportamiento.

1. Autoeficacia: “person’s belief that he/she can perform tasks and fulfill roles, and is directly related to expectations, goals and motivation” (Cassar & Friedman, 2009).

También la podemos entender como la confianza en sí mismas.

2. Innovación: “refers to how individuals respond to new things” (Deniz & Godekmerdan, 2012). O también la entendemos como la capacidad del individuo de pensar en cosas diferentes.

3. Aversión al riesgo: “A risk averse investor is an investor who prefers lower returns with known risks rather than higher returns with unknown risks” (TIMES, s.f.). También lo podemos entender como la manera de una persona de enfrentarse ante situaciones riesgosas.

3. RESULTADOS.

La primera variable la cual vamos a analizar y explicar su relación con los emprendedores es la autoeficacia.

Para analizar la correlación entre los emprendedores y la autoeficacia vamos a analizar 3 resultados de diferentes estudios en donde se evidencia el impacto de esta habilidad en el desarrollo de los emprendedores y si tienen o no correlación.

Para esto, iniciaré mostrando los resultados en diferentes estudios sobre la autoeficacia en los emprendedores. Hakkareinen (2016), Chen (1998) y Staniewski (2016) encontraron que existe una correlación positiva entre los emprendedores y la autoeficacia, es decir, que esta variable sirve para describir a los emprendedores. Friedman y Cassar (2009) también realizaron un estudio de 431 nuevo emprendedores y descubrieron que la autoeficacia es una variable significativa para ellos.

A partir de los resultados encontrados, aunque aún falta mucha evidencia empírica sobre el impacto de la autoeficacia en los emprendedores, se puede decir que la ya existente ha demostrado que la autoeficacia es importante para describir el comportamiento de un emprendedor y su desarrollo, en otras palabras, la confianza en sí mismo es una característica importante y distintiva de los emprendedores.

La segunda variable que analizare va a ser la innovación para medir su impacto en el desarrollo de los emprendedores. Micheels (2008) encontró que existe una correlación positiva y significativa entre la innovación y los emprendedores. Chen (1998) y Rauch (2000) también encontraron evidencia de que esta variable es significativa para los emprendedores. Por otro lado, Janowski (2016) encontró que la correlación entre innovación y los emprendedores no es significativa. A partir de estos resultados se puede decir que existe evidencia suficiente para generalizar la innovación como una variable importante para los emprendedores y una que distingue a estos de las otras personas.

La tercera variable del comportamiento de los individuos que vamos a analizar es la aversión al riesgo, pues desde siempre se ha percibido a los emprendedores como personas “arriesgadas” o personas que toman riesgos ya que sacan adelante nuevos proyectos. Khilstrom y Laffont (1979) diseñaron un modelo teórico, el cual predice que entre mayor aversión al riesgo tenga una persona, mayor será la probabilidad de que este sea un empleado. Zhao (2006), Seibert (2010) y Staniewski (2016) encontraron en sus estudios la aversión al riesgo está relacionada negativamente con los emprendedores, en otras palabras, los emprendedores tienen como característica ser tolerantes al riesgo. Lazear (2005) realizó un estudio de 5000 estudiantes de Stanford, y encontró evidencia de que los estudiantes con mayor tolerancia al riesgo tienden a tener mayor probabilidad de volverse emprendedores.

Las siguientes variables del comportamiento de los individuos que analizaremos para ver si tienen o no un efecto en el desarrollo de los emprendedores son las grandes 5 que, como mencioné anteriormente, son las variables que, estudiadas en conjunto, explican de la manera ampliamente el comportamiento de un individuo. Para esto explicaré cada una de las 5 variables para de esta manera poder entender cuáles explican o no el desarrollo de los emprendedores.

La primera de las 5 grandes que analizaré va a ser la Extroversión, esta variable se caracteriza por ser esencial en el perfil de todo emprendedor, pues a estos se les percibe como personas muy sociables, amistosas y no como alguien cerrado o introvertido. A partir de los diferentes autores estudiados, Zhao (2006) y Ergeneli (2014) encontraron que la extroversión es una variable significativa para explicar el desarrollo de los emprendedores. Por otro lado, Staniewski (2016) Seibert (2010) y Langford (2000) encontraron en sus resultados que los emprendedores varían mucho en sus niveles de extroversión y que la mayoría de estos muestran menores niveles de extroversión que los gerentes de empresas, por lo que no es una variable significativa para los emprendedores.

A partir de esta información, podemos encontrar que en algunos casos es significativa la extroversión en los emprendedores, pero hay muchos casos donde no lo es. Con estos resultados de la evidencia empírica usada, podemos concluir que la extroversión no es una característica que distinga a los emprendedores de las otras personas.

La segunda variable de las 5 grandes a analizar va a ser la amabilidad. Zhao (2006), Staniewski (2016) y Lumpkin (2010) encontraron una relación inversa en esta variable en el desarrollo de los emprendedores, mientras Ergeneli (2014) encontró esta variable significativa positivamente.

Estos resultados nos demuestran que, los emprendedores generalmente no se caracterizan por complacer a los demás o de ser amables. Esto se puede deber a que en la mayoría de los casos los emprendedores terminan siendo los propios CEOs de sus empresas, entonces no tienen la necesidad de ser amables y como mostraron los resultados de estos estudios, hay una relación inversa en la amabilidad y los emprendedores.

La tercera variable de las 5 grandes que se utilizara en el análisis es la inestabilidad emocional. Xu (2017) encontró que los emprendedores se caracterizan por ser más estables emocionales que los gerentes. Zhao (2006), Staniewski (2016) y Seibert (2010) encontraron que esta tiene una relación inversa y es significativa con los emprendedores, es decir, encontraron que estos tienen como característica ser estables emocionalmente. Ergeneli (2014) por otro lado, encontró que esta variable es significativa positivamente, es decir, que también se presentan casos de emprendedores con poca estabilidad emocional, pero estos son minoría y en la mayoría de los casos, los emprendedores son personas estables emocionalmente.

En cuanto a la responsabilidad, Zhao (2006), Staniewski (2016) y Seibert (2010) encontraron Esta variable significativa y positivamente correlacionada con el desarrollo de los emprendedores. Collins (2004) y Stewart (2007) también encontraron evidencia de que las personas que se convirtieron en emprendedores, obtuvieron mayores niveles de motivación y de alcanzar objetivos, es decir, mostraron mayores niveles de responsabilidad que otras personas que no son emprendedores. Ergeneli (2014) por otro lado, encontró que no existe correlación en la responsabilidad y los emprendedores.

A partir de estos resultados, podemos decir que en la mayoría de la evidencia empírica relacionada a el impacto de la responsabilidad y los emprendedores, se encontró que si es una variable significativa y que es una característica distintiva de los emprendedores con las otras personas.

La ultima variable de las grandes 5 por analizar es la apertura a nuevas experiencias. Hao (Zhao, 2006), Seibert (Seibert, 2010), Staniewski (Staniewski, 2016) y Ergeneli (Ergeneli, 2014) encontraron esta variable positivamente significativa para el desarrollo de los emprendedores.

Por lo que podemos decir que la apertura a nuevas experiencias es una característica de los emprendedores y esta cualidad los diferencia principalmente de los otros individuos de la sociedad.

Para la medición de las variables cognitivas, las cuales vamos a diferenciar entre inteligencia fluida e inteligencia cristalizada, encontramos en la literatura empírica que en la gran mayoría de casos los autores deciden medirlas de forma unida y no separada, es decir, que los autores como Lanawati (2014) y Muller (2015) en sus estudios han medido estas dos variables conjuntamente. Por esta razón, nos concentraremos en hacer la comparación de los resultados obtenidos por los diferentes autores de la correlación del emprendimiento con las habilidades con las habilidades cognitivas, con una sola inteligencia en conjunto.

Los resultados obtenidos por Lanawati (2014), Chang (2015) Y Avasilcai (2016) encontraron en sus estudios que la inteligencia no es significativa en los emprendedores, en otras palabras, no es una característica distintiva de los emprendedores con las otras personas.

4. CONCLUSIONES

Los emprendedores juegan un rol importante en el desarrollo económico y social de una región, porque ellos representan el factor innovador y creativo que impulsa el desarrollo de cualquier dimensión del ámbito social.

Las variables cognitivas y socio emocionales analizadas a lo largo de este trabajo se identificaron como un instrumento fundamental para medir las características específicas de un individuo y de esta forma, poder identificar qué lo caracteriza y distingue de los demás.

La Inteligencia cristalizada y la inteligencia fluida son instrumentos que el emprendedor utiliza al momento de solucionar un problema desde el entorno profesional o formal y el entorno psicológico y experiencial partiendo de su formación en el mundo social.

Como encontró Lazard (2004) en su estudio *Balanced skills and entrepreneurship*, los emprendedores no se caracterizan especialmente en algo, sino que tienen algo de habilidad en todo.

Se encontró que la inteligencia fluida y cristalizada son medidas en la mayoría de los estudios de la literatura empírica de forma conjunta, ya que, en la mayoría de los casos, las pruebas como las pruebas PISA o el IQ test, miden ambas inteligencias de manera conjunta.

Los resultados arrojaron que la inteligencia no es significativa para los emprendedores, es una variable que no sirve para diferenciar a estos de las demás personas. Esto demuestra que los emprendedores no se han caracterizado por ser personas con excelentes resultados académicos o muy inteligentes en resolver problemas.

Se encontró que la extroversión no es una variable esencial en el perfil de todo emprendedor, pues estos varían mucho, y se presentan varios casos donde los emprendedores trabajan desde su casa o no tienen mucho contacto con otras personas, por lo que no es una variable significativa para estos.

La evidencia empírica nos muestra que la responsabilidad es una variable significativa en los emprendedores, pues estas personas generalmente tienen mayores niveles de motivación y de enfocarse en los resultados, lo que demuestra que esta la responsabilidad es una característica distintiva de los emprendedores.

Con respecto a la amabilidad y el neuroticismo, no se encuentra suficiente evidencia empírica que nos pueda ayudar a concluir si estas son características significativas o no de los emprendedores, sin embargo, en la mayoría de los resultados encontrados, se evidencio que la relación de estas dos variables con los emprendedores es negativa.

La estabilidad emocional es una característica de los emprendedores, la literatura empírica encontró que los emprendedores se caracterizan por ser estables emocionalmente.

La confianza en sí mismo y la innovación también son características significativas de los emprendedores.

Los emprendedores tienden a tener mayor tolerancia al riesgo que las otras personas de la sociedad.

5. BIBLIOGRAFÍA

Avasilcai. (2016). The Creative Entrepreneur: A framework of Analysis. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 21-28.

Bernstein, D. A., Penner, L. A., Clarke-Stewart, A., & Roy, E. J. (2006). *Psychology*. Wadsworth Publishing.

Cassar, G., & Friedman, H. (2009). Does self-efficacy affect entrepreneurial investment? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 241-260.

Chang. (2015). Creativity cognitive style, conflicts, and career success for creative entrepreneurs. *ELSEVIER*, 906-910.

- Chen, C. C. (1998). Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers? *Journal of Business Venturing* , 295-316.
- Collins, N. L., & Feeney, B. C. (2004). *Working Models of Attachment Shape Perceptions of Social Support*. *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Deniz, A., & Godekmerdan, L. (2012). Determining Level of Students' Technological Innovativeness: A Case Study. *ELSEVIER*, 848-853.
- Envick, B. R., & Langford, M. (2000). The Five-Factor Model of Personality: Assessing Entrepreneurs and Managers. *Academy of Entrepreneurship Journal*, Vol 1, NO.1.
- Ergeneli, A. (2014). Women entrepreneurs' personality characteristics and parents' parenting style profile in Turkey . *ELSEVIER*, 92-97.
- Jr, W. H., & Roth, P. L. (2007). A Meta-Analysis of Achievement Motivation Differences between Entrepreneurs and Managers. *Journal of Small Business Management* , 401-421.
- Kerr, S. P., Kerr, W. R., & Xu, T. (2017). *Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature*. Cambridge: Harvard Business School.
- Khilstrom, R. &. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 719.748.
- Kramer, B. M. (2002). *RESEARCH IN ORGANIZATIONAL BEHAVIOR*. Oxford: ELSEVIER.
- Laak, J. t. (1996). LAS CINCO GRANDES DIMENSIONES DE LA PERSONALIDAD. *Revista de Psicología de la PUCP*, 129-181.

- Lanawati, S. (2014). Correlations Creativity, Intelligence, Personality, and Entrepreneurship Achievement . *ELSEVIER*, 251-257.
- Latina, B. d. (2016). *Más habilidades para el trabajo y la vida: los aportes de la familia, la escuela, el entorno y el mundo laboral*. Bogota: Reporte de economía y desarrollo .
- Lazear. (2004). Balanced skills and entrepreneurship. *The American Economic Review*, 208-211.
- Lazear, E. (2005). Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 649-680.
- Micheels, E. T., & Gow, H. R. (2008). Market Orientation, Innovation and Entrepreneurship: An Empirical Examination of the Illinois Beef Industry. *International Food and Agribusiness Management*, Vol 11 .
- Muller, N. (2015). *Returns to Cognitive and Socio-Emotional Skills in Colombia*. Policy Research Working Paper.
- Obschonka, M., Hakkarainen, K., Lonka, K., & Salmela-Aro, K. (2016). Entrepreneurship as a twenty-first century skill: entrepreneurial alertness and intention in the transition to adulthood. *CrossMark*, 487-501.
- Seibert, S. E. (2010). The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance: A Meta-Analytic Review. *journal of Management*, 381-404.
- Staniewski, M. W. (2016). Entrepreneurial personality dispositions and selected indicators of company functioning. *ELSEVIER*, 1939-1943.
- TIMES, T. E. (s.f.). *THE ECONOMIC TIMES*. Obtenido de <https://economictimes.indiatimes.com/definition/risk-averse>

- Utsch, A., & Rauch, A. (2000). Innovativeness and Initiative as Mediators between Achievement Orientation and Venture Performance. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 45-62.
- Venkataraman. (1997). Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth. *The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research* , 119-138.
- Zhao, H. (2006). The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status:A Meta-Analytical Review. *Journal of Applied Psychology*, 259-271.