

Resumen Ejecutivo

La política de asistencia a la pobreza extrema en Colombia contempla la creación de emprendimientos como una estrategia orientada a la superación del fenómeno y a dar sostenibilidad a las intervenciones. Se procura mediante la formación psicosocial y empresarial, aunada a pequeñas capitalizaciones, impulsar la creación de negocios entre las personas más pobres. La mayor parte de estas unidades desaparecen en el corto plazo o languidecen en ingresos de subsistencia. La literatura especializada más reciente reporta evidencia empírica sobre disparidades cognitivas y de personalidad entre emprendedores y no emprendedores. Esas diferencias revelan importantes correlaciones con la posibilidad que tiene un emprendimiento de crecer y consolidarse como una pequeña o mediana empresa. Identificar esos factores en beneficiarios potenciales de la lucha contra la pobreza puede convertirse en un instrumento clave para mejorar la eficiencia de las intervenciones. El presente trabajo de investigación se ocupa de identificar este tipo de factores en el programa Ruta de Ingresos y Empresarismo, RIE, implementado por el Departamento para la Prosperidad Social.

Palabras claves: personalidad, cognitiva, pobreza, desempeño, emprendedor.

Tabla de contenido.

1. Introducción	4
1.1 Pregunta de investigación	6
2. Los microempresarios y el éxito: revisión de literatura	6
2.1. La importancia del sector informal	6
2.2. Intervenciones y el alivio de la pobreza.....	8
2.3. Perspectivas teóricas del emprendimiento	9
2.4. Un modelo de predicción de éxito	9
2.5. Conclusiones a la bibliografía aportada.....	11
3. Contexto y antecedentes.....	11
3.1. La pobreza extrema en Colombia.....	11
3.2. La política de emprendimiento y generación de ingresos.....	12
3.3. La Red Unidos.....	13
3.4. El programa RIE.....	14
3.5. Selección de los participantes.....	14
3.6. Caracterización de los participantes directos y hogares beneficiarios RIE.....	15
3.7. Componente psicosocial de la atención.....	20
3.8. Atención psicosocial y creación de unidades productivas.....	21
3.9. Características de la atención psicosocial y empresarias.....	23
4. Metodología.....	29
4.1. Variable dependiente.....	29
4.2. Variables independientes e hipótesis.....	32

4.3. Variables de control.....	30
4.4. Datos y estrategia empírica.....	35
4.5. Las entrevistas a profundidad.....	36
5. Análisis y resultados.....	37
5.1. Prueba de medias.....	37
5.2. Análisis de regresión.....	40
5.3. Análisis Cualitativo.....	43
6. Conclusiones y recomendaciones.....	43
Referencias.....	46
Anexos.....	52

Lista de tablas y gráficos

	Pág.
Tabla 1. Características Sociodemográficas Hogares RIE	17
Tabla 2. Ingresos Medios por Familia.....	19
Tabla 3. Rasgos de Personalidad Prueba CPQ	22
Tabla 4. Distribución de Rasgos de Personalidad RIE	25
Tabla 5. Distribución de Rasgos Extremos de Personalidad RIE.....	27
Tabla 6. Causas de inactividad.....	28
Tabla 7. Valor Mensual de Ventas Programa RIE.....	32
Gráfico 1. Sexo por Participante RIE.....	16
Gráfico 2. Distribución Log de ventas Mensuales.....	32

Determinantes del Éxito en los Participantes del Programa Ruta de Ingresos y Empresarismo, RIE

1. Introducción.

El Gobierno Nacional mediante la política de generación de ingresos tiene como propósito la superación de la denominada extrema pobreza monetaria. Este fenómeno ha disminuido de un promedio nacional del 17.7 % en el 2002 a un 9.1% en el 2013 pero su persistencia implica que en Colombia más de 4.000.000 de personas sobreviven con un ingreso mensual per cápita por debajo de los \$91.698 pesos mensuales (DANE, 2014).

Para enfrentar esta situación el Estado colombiano ha diseñado una política que vincula a estas familias a una serie de servicios sociales con miras a obtener logros mínimos de cobertura en cuanto a nutrición, educación, salud, capacitación laboral, trabajo, emprendimiento y vivienda. Este esfuerzo no solo se ve entorpecido por la escasez de recursos, sino que en el caso particular de la generación de ingresos la política presenta una serie de deficiencias: los pequeños negocios que se generan apenas proveen ingresos para la subsistencia; el apoyo que ofrecen las instituciones públicas solo puede concentrarse en las etapas de gestación y puesta en marcha de los negocios; los planes de negocio no están respaldados en estudios técnicos y/o financieros que garanticen el éxito de los recursos invertidos; no siempre los planes de negocio corresponden a una oportunidad de negocios observada; y existe una preocupación por el verdadero carácter emprendedor del beneficiario puesto que la población en pobreza extrema podría no corresponder con una serie de atributos de personalidad y contexto que se asocian con la características del emprendedor exitoso (CONPES, 2009).

Sin embargo la experiencia institucional en Colombia y la literatura internacional sobre el tema muestran que junto a unos resultados negativos de estas intervenciones en cuanto a la incapacidad para superar la mera subsistencia del beneficiario o hacer sostenibles en el tiempo estos pequeños emprendimientos, un porcentaje minoritario de personas son capaces de hacer crecer sus empresas, mejorar ostensiblemente sus ingresos y generar nuevos empleos. Entender qué factores están asociados a estos resultados exitosos se torna clave dado que conocerlos y precisarlos podría ayudar a formular mejor las políticas de generación de ingresos.

Con fundamento en lo anterior el presente proyecto de investigación se propuso como principal objetivo indagar por los factores asociados al éxito de los pequeños negocios del programa RIE. Como contribución a la literatura existente sobre las características del trabajador de propia cuenta¹ -que se asocia a los llamados emprendimientos por necesidad- se abordó un tema con desarrollos recientes en la literatura especializada aunque sin mucha exploración en los países en desarrollo (De Mel, Mackenzie y Woodruff, 2010). En términos de la política estatal saber qué factores inciden en la evolución de los pequeños negocios iniciados por la población pobre extrema puede permitir ajustar de forma más eficiente las intervenciones públicas. En el caso de Colombia aunque se identificaron algunos estudios cuantitativos que abordaban la temática del éxito de los microempresarios estos no enfatizaban en las características personales y socioeconómicas de los trabajadores de propia cuenta quienes en los programas para combatir pobreza resultan ser los beneficiarios principales.

A la pregunta de investigación sobre qué factores están asociados al éxito de los participantes del programa RIE el estudio encuentra que variables identificadas por la literatura internacional como relacionadas al buen desempeño de los emprendedores están presentes de forma significativa en esta población. Como técnica analítica se utilizaron métodos cuantitativos y cualitativos: estadísticas descriptivas, pruebas de medias, modelos de regresión y entrevistas en profundidad. Como debilidad de los resultados se puede señalar el bajo nivel de explicación del modelo econométrico.

El documento inicia con una revisión de la literatura asociada a la pregunta de investigación. Luego se hace un análisis de contexto en el que se resumen los antecedentes nacionales de las políticas de asistencia y emprendimiento para la población en pobreza extrema. En un acápite posterior se detalla la metodología utilizada para contestar la pregunta de investigación. Por último se muestran los resultados del análisis y se adicionan conclusiones y recomendaciones.

¹ La OECD en su página *web* lo define de esta manera: “*Own-account workers are those workers who, working on their own account or with one or more partners, hold the type of job defined as a self-employed job, and have not engaged on a continuous basis any employees to work for them during the reference period. It should be noted that during the reference period the members of this group may have engaged employees, provided that this is on a non-continuous basis. The partners may or may not be members of the same family or household*”.

1.1. Pregunta de investigación.

¿Cuáles son los factores asociados al éxito de los participantes del programa Ruta de Ingresos y Empresarismo, RIE?

2. Los microempresarios y el éxito: revisión de literatura.

El capítulo revisa las características del sector informal, recopila evidencia sobre los impactos de las políticas de emprendimiento como alivio a la pobreza y recoge información sobre las condiciones y factores que hacen que este tipo de unidades productivas sobrevivan, crezcan y generen empleos.

2.1. La importancia del sector informal².

La importancia del sector informal como fuente de nuevos empleos según Tokman (2007) resulta indiscutible. La proliferación de pequeños negocios surge de la necesidad de proveer el empleo que la gran empresa es incapaz de generar. Maloney (2004) reporta que el sector informal ocupó entre el 30 y el 70% de la fuerza de trabajo urbana en América Latina. Cárdenas y Mejía (2007) nos dicen que el tamaño de la economía informal en Colombia fue del 35.1% del PIB entre 1989 y 1993. El DANE (2013) muestra cifras en 13 ciudades y áreas metropolitanas entre el 2007 y 2012 en las que la proporción de informalidad alcanza una media del 51.1%³.

La creación y desaparición de estos negocios se ven afectadas tanto por sus dinámicas propias como por los ciclos económicos (Tokman, 2007). Las empresas domésticas y los microempresarios disminuyen en la medida en que la economía crece y los ingresos y los salarios se incrementan. Algunas pequeñas firmas logran aumentar su tamaño pero la gran mayoría de personas que ejercen como trabajadores de propia cuenta acaban por ser de nuevo asalariadas (Woodruff, 2007). Liedholm (2001) muestra cómo en República Dominicana y Zimbawe (década

² Sigo el concepto de sector informal en las definiciones de Tokman (2007) y Maloney (2004): trabajadores de propia cuenta con menos de 13 años de educación, miembros de la familia no remunerados, establecimientos de menos de cinco empleados y que incluyen trabajadores domésticos. El DANE (2013) en la GEIH usa igualmente hasta 5 empleados en su medición de informalidad. En la encuesta de micro-establecimientos (hasta 9 empleados) el 96.2% de las firmas correspondían a una ocupación entre 1 y 5 empleados.

³ Con poca oscilación en el periodo. En el trimestre de enero a marzo de 2007 este valor era de 50.88% y en los mismos meses de 2012 descendía al 49.81%. Fuente: GEIH (DANE, 2013). Cálculos propios.

de 1990) se produjo una creación neta negativa de nuevas firmas en periodos de crecimiento del PIB⁴.

En Colombia se registra evidencia separada en cuanto a la alta volatilidad del sector y su asociación al desempeño de la economía. Cárdenas (2002) aporta cifras según las cuales cerca del 50% de las microempresas desaparece en el primer año de existencia y un 75% durante el segundo. Econometría S. A. (2011) encuentra que para la modalidad de nuevos emprendimientos del Programa de Atención Inicial en Generación de Ingresos de Acción Social (PAI-GI)⁵ en un periodo entre dos y tres años sobrevivía el 51.2% de los negocios creados⁶. Vesga y Quiroga (2013) reseñan mayores tasas de actividad emprendedora a mayor crecimiento del PIB entre los años 2010 y 2011 con una disminución en el 2012⁷. Mejía y Meléndez (2012) muestran que de acuerdo con la Encuesta de Calidad de Vida (DANE, 2010) solo el 3.5% de los ocupados en Colombia son emprendedores⁸. El 46.3% de esta categoría se concentran en la clase media, 34.4% en la clase baja y un 19.3 en la clase alta. Esto significa que el total de emprendedores entre los ocupados de clase baja representa solo el 1.8%, en la clase media el 5.3% y en la clase alta el 21.4%. La presencia de las mujeres como emprendedoras es mucho menor que la de los hombres en todas las categorías (25% versus 41% en clase baja).

Maloney (2004) si embargo considera que existe un componente voluntario en el trabajo informal de América Latina. Si se prefiere el empleo informal al trabajo formal este último debe tener al menos igual calidad si se mide por otras características: no implica que los trabajadores informales no vivan en la pobreza, sino que el sector se convierte en la decisión óptima dado su nivel de cualificación. Liedholm (2001) advierte la importancia de reconocer la condición heterogénea de esta población informal en términos de políticas de asistencia. En vista del gran número de pequeños negocios que se crean y de su alta atrición este autor se pregunta si recursos escasos deben ser asignados a nuevos emprendimientos o deben orientarse al fortalecimiento de las empresas ya existentes. Un criterio de política según Liedholm (2001) sería apoyar empresas

⁴Entendida como la creación de nuevas firmas menos aquellas que salen del mercado (Liedholm, 2001).

⁵ Programa de atención a población desplazada.

⁶ Según este estudio la media de empleos generados es de 1.5 e incluye trabajo familiar no remunerado.

⁷ Las variaciones del PIB anual fueron respectivamente: 4.0, 6.6 y 4 para el 2012 (DANE, 2014). Las tasas de emprendimiento para Bogotá a su vez fueron: 20.8%, 23.3%, 20.5% (Vesga & Quiroga, 2013).

⁸ Definidos como quienes administran su propio negocio y emplean uno o más empleados remunerados.

con una supervivencia mayor o igual a tres años o en casos de creación de nuevos emprendimientos atender la experiencia previa del participante.

2.2. Intervenciones y el alivio de la pobreza.

Si prescindimos del problema de sostenibilidad reseñado anteriormente, en materia de alivio a la pobreza este tipo de políticas muestran resultados positivos en el corto y en el mediano plazo. Cho y Honorati (2013), mediante un meta-análisis, estudiaron los impactos de los programas de emprendimiento en 25 países en desarrollo. De forma exhaustiva analizaron trabajos publicados en los diez últimos años tomando como término de cierre marzo de 2012. Reunieron investigaciones de intervenciones orientadas a promover emprendimientos e incluyeron solo estudios de evaluación de impacto bien como experimentos o cuasi-experimentos. Los datos finales incluyeron 37 estudios y 1116 estimaciones para seis tipos diferentes de resultados: mercado laboral (actividades e ingresos), conducta financiera, conocimiento y prácticas de negocios, desempeño en los negocios y actitudes y rasgos de personalidad para el emprendimiento. Las implicaciones de los resultados para la política de intervención fueron: a) los programas que promueven las oportunidades de autoempleo y pequeños emprendimientos pueden conducir a resultados positivos con importantes ganancias de bienestar; b) proveer combinaciones de desarrollo de competencias, habilidades blandas, capital y asesoría en grupos específicos de población ofrecen mejores resultados; c) entre los efectos ampliamente heterogéneos de este tipo de intervenciones los mayores resultados se producen en los programas dirigidos a los jóvenes⁹.

⁹ Estos efectos en jóvenes miden intervenciones en variables de resultado que pueden ser empleabilidad y/o emprendimiento. Véase por ejemplo Attanasio, Kugler y Meghir (2011), Blattman, Fiala y Martínez (2012); Premand et al. (2011). El estudio de Blattman et al. (2012), por ejemplo, analizaron en Uganda un programa de emprendedores para grupos de entre 20 y 30 jóvenes en edades de 16 a 34 años en el cual las capitalizaciones no reembolsables se entregaban colectivamente para ser invertidas en capacitación y herramientas. Estos autores concluyen que los grupos pudieron actuar como un factor de compromiso y de disciplina que garantizó altas tasas de inversión. De otra parte encontraron que las capacidades cognitivas no eran un determinante robusto del éxito emprendedor lo que plantea la posibilidad de factores explicativos ligados a habilidades no cognitivas (p. 37).

2.3. Perspectivas teóricas del emprendimiento.

Djankov, Miguel, Qian, Roland y Zhuravskaya (2005) relacionan tres enfoques conceptuales sobre el emprendimiento. Una perspectiva de tipo institucional enfatiza en el rol de las instituciones políticas, económicas y legales para restringir o fomentar la conducta emprendedora. Un segundo enfoque de corte sociológico remite a los valores culturales y a las redes sociales como factores que promueven o limitan estas actividades. Una tercera perspectiva afín a la psicología da relevancia a las características individuales de los emprendedores. Utilizando estas tres perspectivas en investigaciones sucesivas en economías emergentes (Brasil, China y Rusia) estos Djankov y coautores hallan evidencia de que este conjunto de variables son importantes en la determinación de la conducta emprendedora.

Ciavarella, Buchholtz, Riordan, Gatewood y Stokes (2004) examinaron la relación del tiempo de supervivencia de los emprendimientos y la personalidad de los emprendedores. Para su investigación indagaron por la existencia de este tipo de actividades entre un grupo de egresados de una universidad norteamericana entre los años 1972 y 1995. Como medida de personalidad utilizaron el llamado modelo de los Cinco Factores de Personalidad¹⁰. El tiempo de supervivencia medio lo calcularon en 8 años. Como resultados hallaron que la *concienciudez* de los emprendedores (el rasgo de ser diligente y responsable) estaba relacionado positivamente con la supervivencia. Baum & Locke (2004) construyeron hipótesis a partir de teorías de liderazgo y encontraron en un grupo de 229 emprendedores que proponerse metas, tener confianza en sí mismo, manifestar una visión empresarial y poseer rasgos de tenacidad, pasión y capacidad para aprender nuevas habilidades resultan claves en el éxito de los emprendimientos. Heckman & Kautz (2013) aportan evidencia de la importancia de la personalidad en la vida económica y social: estos factores predicen y *causan* resultados vitales en una proporción similar a las capacidades cognitivas (p. 37). De otra parte los rasgos de personalidad son estables en distintas situaciones pero pueden modificarse a lo largo del ciclo vital por factores como el ambiente, la educación y el cuidado de los padres, con efectos en diferentes grados a diferentes edades.

¹⁰ *Five Factor Model*. Este modelo de gran parsimonia mide extroversión, afabilidad, estabilidad emocional, apertura a la experiencia y *concienciudez* (*conscientiousness*).

De Mel et al. (2010) al comparar las características de los trabajadores de propia cuenta¹¹ con asalariados y empleadores de una misma región en Sri Lanka entre los años 2005 y 2007¹² pudieron determinar que dos terceras partes de los auto-empleados tenían rasgos más afines con los asalariados¹³. Un 13.8% del tercio restante de cuenta-propistas con características similares a los propietarios de pequeñas y medianas empresas generaron al menos un empleo remunerado comparado con el 7.8% de aquellos clasificados como similares a los asalariados (diferencia de 6 puntos porcentuales). Se obtuvo además como conclusión que el capital no es ni la única ni la principal restricción para el crecimiento de los negocios de subsistencia¹⁴. Un aspecto de especial relevancia entre los hallazgos de estos autores es que esa minoritaria fracción que pueden llegar a ser empleadores no resulta trivial dada la magnitud de su presencia en la economía de los países en desarrollo.

2.4. Un modelo de predicción de éxito.

Lussier (1995) desarrolló un modelo de predicción del éxito en emprendimientos que incluye las 15 variables más relevantes que recogió de estudios previos como son: capital, registros e información financiera, experiencia en la industria, experiencia gerencial, planeación, asesoría profesional, educación, calidad de los empleados, pertinencia en el tiempo de los productos y servicios que se ofrecen, ciclo económico, edad del emprendedor, número de socios, antecedentes de emprendimiento de los padres, pertenencia a minorías y habilidades de mercadeo del emprendedor. De estas variables el propio Lussier (1995) encontró relevancia empírica a un p-valor menor del 0.05 en planeación, asesoría profesional, educación y calidad de los empleados, mientras que el antecedente de padres emprendedores era significativo al p-valor del 0.055. Se trata de un modelo no financiero que a juicio de Halabí y Lussier (2010) se adapta a la investigación de pequeños negocios en particular por la usual falta de información confiable. Este modelo ha sido puesto a prueba con algún éxito en Chile, Croacia y Estados Unidos.

¹¹Características familiares, educación, capacidades individuales, actitudes hacia el riesgo y medidas psicológicas asociadas al emprendimiento.

¹² Fueron encuestados 424 propietarios de empresas entre 5 y 50 empleados, 456 asalariados y 618 trabajadores de propia cuenta.

¹³ Similares en características como capacidades cognitivas, personalidad y ambición.

¹⁴ El crecimiento derivaría más de la capacidad y el deseo de crecer que de la falta de finanzas.

En el caso de Chile el modelo se probó usando una muestra de 403 pequeños negocios de todos los sectores económicos de los cuales 104 se clasificaban como fracasados, 101 de desempeño mediocre y 144 eran considerados exitosos. Este estudio encontró dos grupos de variables críticas para el éxito de los negocios analizados: tener un *stock* suficiente de capital de trabajo y poseer capacidades para el emprendimiento y/o contar con herramientas gerenciales¹⁵.

2.5. Conclusiones a la bibliografía aportada.

Como conclusión a la bibliografía aportada se debe señalar lo siguiente: 1) las unidades productivas de subsistencia son la mayor fuente de empleos para los más pobres; 2) estas unidades tienen una gran volatilidad pues se crean y desaparecen constantemente; 3) como política de asistencia existe evidencia importante de que el emprendimiento genera efectos positivos sobre los más pobres; 4) la evidencia también apunta a que la supervivencia y el crecimiento de este tipo de empresas está correlacionada con las características individuales y de personalidad del emprendedor; 5) de acuerdo con Lussier (1995) capacidades gerenciales como la planeación o las habilidades de *marketing* inciden en el éxito de los negocios.

3. Contexto y antecedentes.

En este capítulo se resumen el fenómeno de la pobreza extrema en Colombia y los antecedentes de la política de emprendimiento como parte de la estrategia de generación de ingresos orientada a resolver la denominada pobreza extrema monetaria. También se describen las líneas generales del programa Ruta de Ingresos y Empresarismo, RIE.

3.1. La pobreza extrema en Colombia.

La persistencia de la pobreza extrema¹⁶ en Colombia hace que las nuevas generaciones tengan menos posibilidades de superar esta condición. Los niños en pobreza extrema tienen poca probabilidad de culminar sus estudios o estarán enfermos de forma recurrente con lo cual en su vida adulta enfrentarán desempleo, inestabilidad laboral o baja remuneración. Sus familias

¹⁵ La variable educación no resulta significativa.

¹⁶ “La línea de pobreza o el umbral de pobreza es el costo per cápita mínimo necesario para adquirir una canasta de bienes (alimentario y no alimentarios) que permiten un nivel de vida adecuado en un país determinado” (DANE, 2013, pp. 5 y 6).

reproducirán el mismo círculo de pobreza y en esta condición los antecedentes muestran que las familias por sí solas no son capaces de romper la llamada trampa de pobreza (CONPES, 2006).

Se estima que la pobreza moderada y la pobreza extrema en Colombia son contra-cíclicas. Entre 1991 y 1995 mientras el país creció a un ritmo del 4% la pobreza cayó en una proporción similar. Entre 1996 y 1999 cuando se presentó la más grave recesión de los últimos setenta años la pobreza creció 7 puntos porcentuales. En 2000 y 2002 esta cifra creció 2 puntos y a partir de ese año cayó en un 7.8% (CONPES, 2006). A 2013 las cifras de pobreza nos reportan una incidencia nacional 30,6% con una mayor presencia en los hogares rurales (42.8%). Sin embargo la pobreza presenta una disminución sostenida desde el año 2002 (DANE, 2014).

Para la pobreza extrema las estadísticas muestran que desde 2002 mantiene un comportamiento similar a la pobreza en cuanto a su disminución constante y su incidencia es de un 6.0% en cabeceras, 9.1% como promedio nacional y del 19.1% en las zonas rurales (DANE, 2014).

La respuesta estatal frente a la persistencia de la pobreza y en particular de la pobreza extrema ha sido generar una línea de intervención que busca incorporar a las familias más pobres a las redes de servicios sociales del Estado con miras a obtener logros mínimos de cobertura en nutrición, educación, salud, capacitación laboral, trabajo o emprendimiento y vivienda (CONPES, 2006).

3.2. La política de emprendimiento y generación de ingresos.

Obedeciendo a los anteriores lineamientos el objetivo de la política de generación de ingresos ha sido incrementar el potencial productivo de la población pobre extrema adulta a la que se ha vinculado la población víctima del desplazamiento forzado. En desarrollo de este objetivo el Gobierno Nacional hace importantes esfuerzos presupuestales y logísticos que no han estado exentos de dificultades. Como lo señala el CONPES 3616 de 2009 la política de emprendimiento ha presentado una serie de dificultades que se pueden enumerar como sigue: a) un amplio porcentaje de los emprendimientos son los llamados “por necesidad”, los cuales apenas permiten cubrir gastos mínimos de subsistencia, generan actividades económicas de baja productividad, presentan alta informalidad y revelan bajo impacto local y problemas de sostenibilidad; b) el apoyo que ofrecen las instituciones públicas se concentra solo en las etapas de gestación y puesta en marcha de los negocios; c) estos planes de negocio no están respaldados en estudios técnicos y/o financieros que garanticen el éxito de los recursos invertidos; d) no siempre los planes de

negocio corresponden a una oportunidad de negocios observada; e) existe una preocupación de las instituciones públicas por el verdadero carácter de emprendedor del beneficiario puesto que la valoración de quién es un emprendedor parece estar asociada a la búsqueda de características que la población en pobreza extrema no tiene.

3.3. La Red Unidos.

La Red Unidos es una fase de la política de protección social orientada a la superación de la pobreza extrema como parte del Plan Nacional de Prosperidad Social. Aplica un esquema de focalización de la intervención condicionado a las disponibilidades del sistema y al número de familias por cubrir. El proceso de focalización y búsqueda de las familias se inicia con un reporte del Departamento Nacional de Planeación en el que se identifican núcleos familiares de nivel de SISBEN 1. Se incluyen en este padrón a beneficiarios de Familias en Acción y población desplazada. La Red Unidos tiene como propósito cumplir 45 logros básicos en un plazo no mayor de 5 años. Estos logros son entre otros: identificación, ingresos y trabajo, educación y capacitación, nutrición, habitabilidad, dinámica familiar, bancarización y ahorro. Como componente especial del programa existe un cogestor social quien mediante visitas domiciliarias gestiona con las familias los procesos para alcanzar los indicadores de bienestar (Jara & Osorio, 2013).

Para que se considere que las familias han superado las condiciones de pobreza extrema y sean objeto de promoción por parte de la Red Unidos se debe cumplir con las llamadas condición necesaria y condición suficiente. Los logros mínimos y obligatorios para cumplir la primera condición corresponden a las dimensiones de educación, capacitación, salud y habitabilidad. En el caso de la condición suficiente se requiere superar la pobreza monetaria (pobreza por ingresos) y la pobreza multidimensional (ANSPE, 2013)¹⁷.

La Red UNIDOS al inicio del programa RIE (noviembre de 2011) reportaba 3.872.587 personas empadronadas, de las cuales la población en edad de trabajar (18 a 60 años) era de 1.949.363. De

¹⁷ El DNP mide en este índice (IPM) con 15 variables organizadas en 5 dimensiones: educación, niñez y juventud, trabajo, salud, vivienda y servicios públicos. Se considera pobre moderada a la familia con privaciones en 5 variables y con 7 o más privaciones se considera pobre extrema (ANSPE, 2013).

esta población las mujeres sumaban 1.008.305 (51.72%), mientras los hombres alcanzaban la cifra de 941.058 (48,28%) (FUPAD, 2011).

3.4. El programa RIE.

Como parte de la fase de generación de ingresos de la Red Unidos se diseñó la Ruta de Ingresos y Empresarismo RIE, programa a cargo del Departamento para la Prosperidad Social de la Presidencia de República (DPS) para apoyar a las familias en promoción de la Red en la creación de pequeños emprendimientos. El RIE se implementó en 19 ciudades del país y vinculó inicialmente a 10.660 beneficiarios que con sus núcleos familiares sumaban 43.957 personas (16 ciudades iniciales)¹⁸.

La ruta de atención del programa contempló un proceso de acompañamiento psicosocial como eje transversal de fases sucesivas de sensibilización, desarrollo de habilidades sociales e incremento de capacidades productivas. Su etapa final consistió en la identificación, formulación e implementación del proyecto productivo. La fase de sensibilización y desarrollo de habilidades sociales incorporó la caracterización de los participantes mediante la evaluación de su situación personal y familiar, la identificación de competencias básicas y vocacionales, la medición de rasgos de personalidad y el grado de cohesión de las familias. El componente de identificación de proyectos productivos debía corresponder con la caracterización económica de la zona donde se ejecutaba. Una vez se seleccionaba el proyecto productivo un comité técnico determinaba su viabilidad y procedía a desembolsar el monto destinado a su financiación.

3.5. Selección de los participantes.

Para ser participante del programa RIE se debía pertenecer a los 350000 hogares de UNIDOS destinados a ser promovidos en materia de superación de la pobreza extrema para el periodo 2011-2014. Las personas debían estar en edades entre los 26 y los 60 años. Los requisitos adicionales eran ser desempleados, no tener proyectos productivos en funcionamiento, haber cursado la primaria completa, ser cabezas de hogar y manifestar la voluntad de realizar una actividad productiva. La información de los participantes potenciales se validaba cruzándola con

¹⁸Se incorporaron tres ciudades más y 1000 participantes nuevos aproximadamente en el año 2012. Para el presente análisis de resultados nos remitiremos a la muestra inicial del 10660 participantes de las 16 ciudades.

otros programas como el de Mujeres Ahorradoras o el Programa de Atención Inicial en Generación de Ingresos (PAI-GI) (DPS, circular por correo electrónico, 2011).

Una de las dificultades fue ubicar a los hogares beneficiarios para cumplir las metas de cupos asignadas a cada ciudad. La actividad de localización se efectuó durante el mes de diciembre de 2011. En la primera llamada de contacto el 53.75% de 17963 personas pudo ser localizado e invitado a participar¹⁹. En la primera socialización del programa asistieron 7328 participantes. Al analizar dos características requeridas del participante directo, como fueron edad y educación, encontramos que un 8.1% eran menores de 26 años, el 5.6% estaban en condición de analfabetismo y el 27.23% no tenían primaria completa.

En entrevistas en profundidad y conversaciones con funcionarios del DPS, ANSPE y FUPAD surgen varias explicaciones sobre cómo se efectuó el proceso de selección: los listados de búsqueda proporcionados por UNIDOS estaban desactualizados²⁰, esta población presentaba una alta movilidad y al no poderse cumplir las metas de asignación de cupos los funcionarios locales de Unidos optaron por convocatorias abiertas.

3.6. Caracterización de los participantes directos²¹ y hogares beneficiarios RIE.

Este acápite se ocupa de revisar cuatro aspectos de la información que se utilizará en el modelo econométrico: i) los sesgos que pudieron originarse en el proceso de selección, es decir, determinar qué tan distinta es la muestra con respecto a la población pobre nacional; ii) describir las características sociodemográficas, de pobreza monetaria y de pobreza multidimensional que presentaban los participantes directos y sus hogares al momento del ingreso; iii) describir las intervenciones del programa y sus resultados; iv) revisar la distribución de factores de personalidad y capacidad cognitiva entre los participantes. Para el análisis se utilizaron las bases

¹⁹ El 2.24% de los localizados en la primera llamada manifestaron no tener interés de participar. En el listado de 20549 personas a localizar había ya una mayor proporción de mujeres.

²⁰ Las familias en acompañamiento por la Red UNIDOS en las ciudades RIE eran 251.928 (InfoUnidos, 2013. Cálculos propios).

²¹ Denomino participante directo a aquella persona que se vinculaba al programa, firmaba el acta de compromiso y asistía a las actividades del mismo. Como tal podría ser jefe de hogar, cónyuge, hijo o hija o miembro del hogar a cualquier otro título con la condición de ser mayor de edad. El 94.59% de los participantes directos era jefe de hogar o cónyuge.

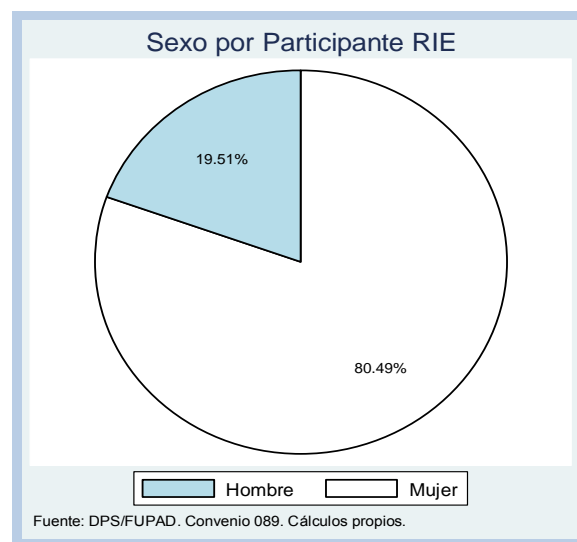
de datos suministradas por el Departamento para la Prosperidad Social (DPS)²². Para comparar esta información se toma como referencia la Encuesta de Calidad de Vida del 2011 (DANE, 2012). El análisis muestra lo siguiente:

Género.

Existió una mayor presencia de mujeres tanto en los participantes directos como en la composición de sus núcleos familiares. La encuesta de caracterización de RIE (Convenio 089, FUPAD²³-DPS, 2011) muestra que en los hogares el 53,43% fueron mujeres y los hombres representaban el 46,57%. Estos datos son superiores en cuanto a género femenino a las cifras del censo de población del 2005 (DANE, 2007) y al total nacional de la ECV del 2011 que son de 52.3% y 50.7% respectivamente.

En los participantes directos esta distribución es del 80.49% para mujeres y el 19.51% para hombres²⁴.

Gráfico 1



²² Encuesta de caracterización al ingreso del programa (2011), bases de datos con las pruebas vocacionales, de personalidad y cognitivas y la encuesta de salida que mide resultados del programa (2013).

²³ Fundación Panamericana para el Desarrollo fue el operador privado del programa RIE.

²⁴ Un 61.91% de mujeres participantes aparecen como jefes de hogar (Encuesta de Caracterización). En 2011, de acuerdo con la ECV, en el nivel nacional los hogares con jefatura femenina eran del 35.5% para cabeceras (DANE, 2012).

Sobre esta mayor presencia de mujeres participantes cabe señalar que el programa no priorizaba a la mujer como beneficiaria directa. Al analizar el proceso de selección se observa que las mujeres son el principal contacto entre la Red UNIDOS y los hogares en acompañamiento. En un grupo focal con funcionarios del FUPAD y entrevistas en profundidad hechas a beneficiarios del programa en Barrancabermeja surgen explicaciones adicionales: la presencia de las mujeres en el hogar mientras el hombre trabajaba les ofrecía mayores posibilidades de cumplir con las actividades de RIE a la vez que convertía a la unidad productiva en una fuente adicional de ingresos para la familia. De otra parte la mujer en condición de pobreza tiende a pensar que puede recibir mayores beneficios por parte del Estado si aparece como cabeza de familia.

Tabla 1

Características Sociodemográficas Hogares RIE		
Variables	RIE	ECV-2011*
Género femenino por hogar	53.43%	50.7%
Género masculino por hogar	46.57%	49.3%
Personas menores de 20 años hogares	44.39%	36.2%
Personas entre 20 y 59 años hogares	50.57%	53.4%
Personas con 60 y más años hogares	5.04%	10.3%
Personas por hogar	4.17	3.6
Asistencia escolar en edades entre 5 y 11 años	93.06%	94.6%
Asistencia escolar en edades entre 12 y 15 años	84.53%	90.3%
Asistencia escolar en edades entre 16 y 17 años	63.5%	73.5%
Personas iletradas mayores de 15 años hogares	6.49%	5.8%
Afiliación régimen contributivo	7.87%	54.27%
Afiliación régimen subsidiado	78.36%	36.54%
No afiliados a salud	13.77%	9%
Vivienda propia	47.87%	41.5%
Vivienda en arriendo	27.22%	38.6%
Servicio de energía eléctrica	98.93%	99.5%
Servicio de acueducto	91.92%	96.0%
Servicio de alcantarillado	84.52%	89.1%
Servicio de aseo	92.38%	97.2%

Fuentes: DPS/DANE(2012). Cálculos propios. *Corresponden a promedios nacionales/cabeceras.

Edad.

La edad media de los hogares fue de 26.77 años de los cuales el 44.39% eran menores de 20 años, el 50.57% de las personas estaban entre los 20 y los 59 años y un 5.04% era mayor de 60. La media de edad del participante directo fue de 41.53 años y por género estas medias fueron 45.18 si era hombre y 40.65 si era mujer. El promedio de miembros por hogar fue de 4.17 personas. Por la orientación misma del programa los datos corresponden a población urbana: 97.8%..

Condición de vulnerabilidad.

En cuanto a la situación de vulnerabilidad, el 31.76% de los 10660 participantes correspondió a población desplazada²⁵. 70 beneficiarios directos eran jóvenes en riesgo, 91 personas estaban discapacitadas y 59 habían sido víctimas de violencia intrafamiliar. El 61.91% de las mujeres participantes eran jefes de hogar²⁶. Por composición étnica un 16.6% de los beneficiarios correspondían a afro-descendientes, 2.29% eran de población indígena y un 81.1% dijo pertenecer a la categoría mestizo u otro.

Educación participantes directos.

El nivel educativo alcanzado al momento de la caracterización indicaba que un 5.61% de los participantes directos era iletrado, el 27.23% tenía primaria incompleta, el 19.16% había cursado primaria completa, el 22.94% secundaria incompleta y el 18.74% secundaria completa. El nivel técnico representaba el 5.19% mientras que la formación tecnológica, la universitaria y la de postgrado representaban menos del 1.5%. Si se controla por género se advierte que el analfabetismo era mayor en hombres que en mujeres y los hombres tenían mayor educación primaria. Sin embargo las mujeres participantes presentaban una proporción ligeramente mayor en educación secundaria, técnica, tecnológica y universitaria. Los años de educación cursados de los participantes directos tenían una media de 6.32²⁷.

²⁵ De 2947 participantes que dijeron ser desplazados en la encuesta de caracterización 2441 estaban incluidos en el RUPD. 2356 participantes acreditaron un número de identificación como desplazados (ID).

²⁶ Sobre el sesgo de este dato ver el acápite de género y la nota 23.

²⁷ En la Encuesta de Calidad de vida de 2011 la media nacional de años de educación para mayores de 5 años es de 7.2. En esta encuesta la cifra de 6.3 años la tiene la categoría nacional para población rural (resto).

Asistencia escolar.

La asistencia escolar en estas familias era más baja a la reportada por el DANE para el año 2011. La tasa de cobertura bruta de niños, niñas y adolescentes entre los 5 y los 17 años fue del 82.70%. Sin embargo esta tasa en niños y niñas entre los 5 y los 11 años era del 93.6% mientras que para las edades de 12 a 15 años la asistencia representaba el 84.53%. El analfabetismo en hogares para mayores de 15 años alcanzaba el 6.49%, porcentaje superior al promedio nacional²⁸.

Pobreza monetaria.

Los hogares en condición de extrema pobreza monetaria fueron el 24.94% y los que estaban por debajo de la línea de pobreza ascendían a 79.2%²⁹. El ingreso familiar medio de las personas en condiciones de pobreza moderada³⁰ era de \$472109.50. Las personas en pobreza extrema tenían una media de ingresos de \$283407.80, mientras que los participantes por encima de la línea de pobreza (20.8% del total de los hogares beneficiarios) presentaban ingresos medios de \$811482.80.

Tabla 2

Categoría	Frec.	Ingresos Medios por Familia					
		Media	SMLV 2011	Desviación estándar	Percentil .25	Mediana	Percentil .75
Pobreza moderada	6106	\$472109.50	0.88	\$ 236906.30	\$300000	\$500000	\$ 600000
Pobreza extrema	2040	\$283407.80	0.53	\$ 190959.70	\$150000	\$300000	\$400000
Vulnerables	2074	\$822482.80	1.54	\$ 386103.10	\$600000	\$780000	\$1000000

Fuente: DPS/FUPAD. Encuesta de Caracterización. Cálculos propios.

Ocupación en el hogar.

El 61.88% de los miembros del hogar mayores de 12 años se encontraban activos, de los cuales el 32.75% se desempeñaban como asalariados y el 29.13% eran independientes. Un 15.34% de las

²⁸Encuesta de Calidad de Vida de 2011 sobre analfabetismo: cabeceras 3.6%, resto 13.6% (DANE, 2012).

²⁹Se miden con relación a las líneas de pobreza y pobreza extrema departamentales del 2011. La incidencia de la pobreza a nivel nacional fue del 34.1% y la pobreza extrema del 10.6% (DANE, 2013).

³⁰En pobreza pero por encima de la línea de pobreza extrema.

personas estaban desempleadas, un 5.35% eran empleados domésticos y el 16.72% eran amas de casa. Por género estas cifras solo tienen diferencias significativas en cuanto a actividad doméstica. En el 50.26% de las familias 1 persona generaba ingresos y 2 personas lo hacían en el 30.09% de los hogares. El 6.81% de los hogares vinculados al programa RIE dijeron no generar ingresos. El porcentaje de niños y niñas entre los 5 y los 17 años por fuera del mercado laboral era del 92.43%³¹: estos valores aumentan para niños menores de 10 años (94.09%) y disminuyen para edades entre 11 y 17 años (91.28%).

Salud.

La afiliación al régimen de salud al momento de ingreso al programa RIE era de un 7.87% para el contributivo, 78.36% en el régimen subsidiado y un 13.77% no estaban afiliados³².

Condiciones de la vivienda.

La coberturas en electricidad, acueducto y alcantarillado ascendían al 98.93%, 91.92% y 84.52% respectivamente. Las viviendas eran propias en un 47.87% de los hogares, el 27.22% vivían en arrendamiento y el 21.71% habitaban en la casa de un familiar.

3.7. Componente psicosocial de la atención.

La política pública nacional con respecto a la población objetivo de la Red Unidos contempla la llamada intervención psicosocial. Esta intervención se entiende como:

“...el conjunto de acciones que de forma permanente buscan la disminución del impacto emocional y los efectos sociales, culturales y ocupacionales generados como consecuencia del desplazamiento forzado y situación de pobreza extrema en las personas y sus familias, y en las relaciones de éstas con su entorno actual. (CONPES, 2009, p. 10)”.

El Departamento Nacional de Planeación (DNP, 2013) orienta esta asistencia psicosocial en materia de generación de ingresos al desarrollo de habilidades blandas. Estas se definen como capacidades para el trabajo y el emprendimiento que facilitan la aplicación de las habilidades técnicas o cognitivas. Son de naturaleza socioemocional y se considera que se aprenden en la

³¹La variable p43 de la encuesta de caracterización se controla por la edad de referencia: ¿Genera Ingresos? R. Sí; No. De los niños y adolescentes que asistían a un establecimiento educativo un 6.82% generaba ingresos.

³² Afiliación a salud en la ECV de 2011: 90.9%. La de RIE es más baja (86.23%).

niñez y en la adolescencia pero pueden ser fortalecidas y aumentadas a lo largo de la vida (Cuhna, Heckman & Schennach, 2005; como se cita en DNP, 2013). Tanto en materia de empleo como en el campo del emprendimiento las habilidades blandas se identifican con “relaciones sociales, comunicación efectiva de las ideas, planeación, organización en el trabajo, solución de problemas y toma de decisiones” (DNP, 2013, p. 14). Unas y otras varían en cuanto a lo requerido socialmente por un empleado o un emprendedor. Este último, por ejemplo, requeriría una mayor capacidad en relaciones interpersonales (DNP, 2013). El desarrollo de las habilidades blandas está influenciado por contexto en el cual crecen las personas. Para el caso de la población desplazada y en extrema pobreza factores como el trabajo infantil, el analfabetismo, la baja educación, el escaso capital de trabajo, los problemas de acceso a la información, la falta de seguridad social y el crecer en hogares numerosos obstruyen el desarrollo de habilidades tanto cognitivas como socioemocionales (Núñez & Cuesta, 2006; como se cita en DNP, 2013).

3.8. Atención psicosocial y creación de unidades productivas.

El operador del programa RIE, la Fundación Panamericana para el Desarrollo (FUPAD), implementó tanto el acompañamiento psicosocial como la asistencia para la creación de las unidades productivas mediante talleres grupales y jornadas de asesoría individuales en las que se desarrollaron actividades de orientación vocacional, conocimiento personal, comunicación, vida en comunidad, liderazgo, valores, trabajo en equipo y cultura ciudadana³³. En un segundo aspecto se consolidó el perfil socio-empresarial y vocacional, se brindó asesoría para la formulación del proyecto, se acompañó la gestión de compras, se asesoró el montaje de la unidad productiva y se impartió formación en aspectos administrativos, contables, financieros y de mercadeo y ventas (FUPAD, 2013).

Para la consolidación del perfil socio-empresarial se practicaron tres pruebas psicométricas: la prueba BADyG³⁴, Nivel E1, que midió la capacidad verbal y numérica; la prueba PPM-FP³⁵ que

³³ El manual operativo Convenio 089 (DPS-FUPAD, 2011) describe la metodología y contenido de estas actividades.

³⁴ Batería de Aptitudes Diferenciales y Generales (FUPAD, 2013).

³⁵ Preferencias Profesionales Nivel Medio (FUPAD, 2013)

midió el interés vocacional y ocupacional; y la prueba CPQ que midió los rasgos de personalidad³⁶.

La prueba BADyG mide aspectos cognitivos en una escala de 0 a 16 por categorías que se distribuyen como Bajo (puntajes de 0-3), Medio Bajo (puntajes de 4 a 7), Medio Medio (puntajes de 8 a 11), Medio Alto (puntajes de 12 a 15) y Alto (puntajes de 16 a 18). La prueba PPM-FP indaga por preferencias de 13 campos de actividad y consta de 39 preguntas. Se mide en una escala de 0 a 36 por categorías que se distribuyen como Muy Bajo (0 a 5), Bajo (6 a 10), Medio Bajo (11 a 15), Medio (16 a 20), Medio Alto (21 a 25), Alto (26 a 30), Muy Alto (31 a 36) (FUPAD, 2013). La prueba CPQ mide 14³⁷ factores de personalidad en una escala estandarizada de 1 a 10 con una media de distribución de 5.5 y una desviación estándar de 2. Puntuaciones entre 1-3 y 8-10 tienen significancia interpretativa puesto que son considerados valores extremos en el que se acentúan los rasgos descritos por el factor³⁸ (Craig, 1999).

Tabla 3

Rasgos de Personalidad Prueba CPQ			
Rasgo	Alto	Bajo	Alfa
Factor A	Sociable	Retraído	0.58
Factor B	Mayor inteligencia	Menor inteligencia	0.61
Factor C	Estable emocionalmente	Inestable	0.55
Factor F	Extrovertido	Introvertido	0.67
Factor G	Persistente	Indisciplinado	0.58
Factor H	Arriesgado	Inhibido	0.62
Factor N	Comunicativo	Discreto	0.56
Factor O	Aprensivo	Seguro	0.55
Coefficiente de confiabilidad			0.62

Fuente: DPS/FUPAD (2013). Cálculos propios.

Para entender la dinámica familiar se practicó la prueba FACES III que evalúa la cohesión y adaptabilidad de los integrantes del núcleo familiar (FUPAD, 2013). En este caso la cohesión se

³⁶ Se conoce también como prueba PF16 en sus siglas en inglés: *The Sixteen Personality Factors* (Craig, 1999).

³⁷ La prueba CPQ practicada no mide los factores L y M de la 16PF.

³⁸ La prueba 16PF está diseñada para evitar en las respuestas sesgos que resultan de lo que se considera deseable socialmente o la tendencia a marcar un excesivo número de respuestas como verdaderas (Craig, 1999).

entiende como el grado de cercanía afectiva de la familia y la adaptabilidad es la respuesta que el grupo familiar da a los cambios en demandas vitales o factores externos. Esta prueba se practicó mediante visitas domiciliarias (FUPAD, 2013).

Como medida de avance de habilidades sociales dos variables de la prueba BADyG y 5 variables de la CPQ fueron medidas en dos ocasiones (FUPAD, 2013).

3.9. Características de la atención psicosocial y empresarial.

Tiempos de la atención y participación.

El FUPAD (2013) reporta la asistencia a los eventos de acompañamiento psicosocial para la primera cohorte de 16 ciudades en cifras cercanas al 100%. La media nacional de días transcurridos entre la encuesta de caracterización y la actividad del proceso de compras para el montaje de la unidad productiva fue de 257.52 días³⁹. Barrancabermeja presentó la media más baja para estas actividades (227.75 días) mientras Cali y Buenaventura presentaron la más alta (276 días).

Capitalización de las unidades productivas.

Los montos asignados por proyecto productivo alcanzaron una media de \$2063971 (desviación estándar: \$197340.5). La media de capitalización más baja la tuvo la ciudad de Barranquilla (\$1975276) y la más alta Riohacha (\$2154617)⁴⁰. Por sector de actividad no se apreciaron diferencias significativas⁴¹. Los iletrados mostraron una media de capitalización más baja que quienes sabían leer y escribir (-\$104249.8, p. valor < 0.01). Las mujeres alcanzaron un valor medio de capitalización mayor que los hombres (\$27731.6, p. valor < 0.01). La población desplazada presentó una media menor que la población vulnerable (-\$3015.82, p. valor < 0.01). Quienes padecían una discapacidad física tuvieron en promedio una menor capitalización que las personas no discapacitadas (-\$127723.1, p. valor < 0.01). La raza negra tuvo mayor capitalización

³⁹ La actividad más inmediata al periodo de montaje de las unidades productivas hacia finales de 2012 y enero de 2013. Algunos retrasos según funcionarios del FUPAD se debieron a la espera de apoyos privados como fueron los casos de Cali y Cartagena.

⁴⁰ Ambos datos significativos, p valor < 0.01.

⁴¹ Las actividades se distribuyen así: agropecuario (1.58%), comercio (52.08%), manufactura (15.74%) y servicios (30.31%).

media que las otras razas (\$44314.74, p. valor < 0.01). No se observan diferencias de capitalización para quienes aparecían por debajo de la línea de indigencia (\$2078357).

Capacidad cognitiva.

En cuanto a los rasgos cognitivos asociados al emprendimiento se observan también diferencias interesantes.

En la prueba BADyG las mujeres exhiben mayor media verbal que los hombres (13.65/13.29, p. valor < 0.01) y lo mismo ocurre en capacidad numérica (16.48/16.36, p. valor < 0.01).

La capacidad verbal no exhibe diferencias significativas entre la población desplazada y la vulnerable (13.53/13.61). En cuanto a la numérica (16.53/16.43, p. valor < 0.1) su diferencia de medias resulta significativa a un p valor < 0.1.

Los afro-descendientes muestran una media más alta de capacidad verbal que los otros grupos étnicos (14.44/13.37, p. valor < 0.01) mientras la indígena exhibe un promedio menor (12.34/13.61, p. valor < 0.01). La capacidad numérica de los afro-descendientes tiene de igual forma un promedio superior (16.8/16.34, p valor < 0.01). La indígena aparece como la inferior entre las etnias (15.58/16.45, p valor < 0.01).

Los pobres extremos no muestran diferencias en cuanto a capacidad verbal y en capacidad numérica tienen una media inferior a las personas en pobreza moderada (16.34/16.50, p. valor 0.01). No se observan diferencias significativas para las categorías de pobre moderado y no pobre.

Tampoco se aprecian medias distintas en capacidad numérica y verbal para letrados e iletrados (13.4/13.59)⁴². Por edad en cambio las capacidades cognitivas tienen medias superiores (14.24, 16.94, 15.03; p valor < 0.01) entre los más jóvenes (19 a 34 años) y disminuyen constante y significativamente en los siguientes cuartiles.

⁴² Según FUPAD en estos casos el test se hizo verbalmente y trabajando en grupos.

Rasgos de personalidad.

Tabla 4

Distribución de Rasgos de Personalidad RIE					
Variable	Observ.	Promedio	Desv. Stand.	Min.	Max.
Factor A	8673	5.42	1.74	1	10
Factor B	8674	3.74	1.94	1	10
Factor C	8672	6.03	1.84	1	10
Factor F	8672	6.44	1.81	1	10
Factor G	8674	5.61	1.53	1	10
Factor H	8673	5.95	1.91	1	10
Factor N	8674	5.85	1.99	1	10
Factor O	8673	4.77	1.95	1	10

Fuente: DPS/FUPAD (2013). Cálculos propios.

En la distribución general de rasgos de personalidad llaman la atención las características de participantes desplazados, afro-descendientes e indígenas:

Según la prueba CPQ por género no se observan diferencias entre hombres y mujeres en cuanto al sentido de la responsabilidad, el tipo de inteligencia y la capacidad para asumir riesgos. Se encuentran sí diferencias en la sociabilidad y la estabilidad emocional⁴³. Mujeres y hombres comparten las mismas medias del factor G (5.6/5.67). Valores altos del factor G⁴⁴ se vinculan a personas responsables, perseverantes, perfeccionistas, apegadas a las normas y con gran sentido del deber (Craig, 1999). No se aprecian diferencias en el factor B⁴⁵ pero las medias están sobre el límite de significancia inferior (3.8/3.79). Los valores bajos de este factor se correlacionan con personas de tendencia a pensar de forma concreta, capacidad intelectual limitada y suelen interpretar las cosas literalmente⁴⁶. Implica que 4479 participantes tendrían esta característica y solo 352 gozarían de buena inteligencia abstracta (valores superiores a 7.5). El factor C es mayor en hombres que en

⁴³ Se sigue la homologación que Zhao y Seibert (2006) hacen de factores de la prueba *16PF* (CPQ) y el *Five Factor Model*. El Factor L- de la *16PF* no fue medido en la CPQ: se asocia a la afabilidad (*agreeableness*) en el *FFM*.

⁴⁴ Corresponde a la *concienciudez* (*Conscientiousness*) del *Five Factor Model* de personalidad.

⁴⁵ Apertura a la experiencia (capacidad de abstracción) en el *FFM*.

⁴⁶ También se asocia a poca motivación frente al test (Craig, 1999).

mujeres (6.34/5.97, p. valor < 0.01)⁴⁷. Esta característica se asocia en valores altos a estabilidad emocional y en bajos a la ansiedad. El factor O en hombres y mujeres no reporta diferencias (4.81/4.72)⁴⁸: en valores bajos se correlaciona con estabilidad emocional, gran autoestima y resiliencia (Craig, 1999)⁴⁹. Los factores A+, F+, N+ se asocian a la extroversión. El A muestra una mayor media en hombres (5.84/5.32, p. valor < 0.01)⁵⁰. El F es mayor en mujeres (6.67/5.5, p. valor < 0.01)⁵¹. El N tiene valores más altos en mujeres que en hombres (6.03/5.2, p valor < 0.01)⁵². El factor H+ recoge la propensión al riesgo⁵³. Puntajes altos marcan esta característica (Craig, 1999) y no se observan diferencias entre hombres y mujeres (5.98/5.93).

La población desplazada muestra mayores atributos de resiliencia que el resto de participantes. Por personalidad la media del factor G es más alta en desplazados que en vulnerables (5.74/5.55, p. valor < 0.01). El factor B es mayor en desplazados que en vulnerables (4.07/3.66). El factor C tiene promedio más alto en desplazados que en vulnerables (6.14/6.02, p. valor < 0.01). El factor O es mayor en vulnerables que en desplazados (4.86/4.32, p. valor < 0.01). El factor A no muestra diferencias entre estas categorías. El factor N tiene una media más alta para vulnerables que para desplazados (5.94/5.77, p. valor < 0.01). El factor F no muestra diferencias. El factor H no es significativo entre categorías (5.98/5.87).

Comparados con el resto de participantes los indígenas muestran más *concienciudez*. El factor G es más bajo en afro-descendientes que para otros grupos étnicos (5.49/5.62, p. valor < 0.01)⁵⁴ mientras que para la indígena es mayor (5.79/5.59, p valor < 0.05). El factor B aparece con mayor promedio en los afro-descendientes (3.9/3.65, p. valor < 0.01) y los indígenas muestran menor promedio (3.34/3.71, p valor < 0.01). El factor C no presenta diferencias. El factor O no

⁴⁷Corresponde a la ansiedad (*neuroticism*) del *FFM*.

⁴⁸Corresponde a la ansiedad del *FFM*.

⁴⁹Si correlacionamos el factor C con el factor O nos da un valor de -0.37 lo cual coincide en signo y magnitud con el enunciado teórico.

⁵⁰ En valores altos está asociado a una fuerte necesidad de contacto social (Craig, 1999).

⁵¹ Espontaneidad e inhibición (Craig, 1999).

⁵² Disposición a contar a otros detalles de sus propias vidas (Craig, 1999).

⁵³Zhao y Siebert (2006) consideran que esta característica podría ser una mezcla de varios factores: extroversión (+), apertura al cambio (+), ansiedad (-), afabilidad (-) y el factor C + (*Conscientiousness*).

⁵⁴Los participantes que se consideran indígenas son el 2.84%.

presenta diferencias. El factor A no presenta diferencias. El factor F presenta una media diferente para afro-descendientes (6.72/6.41, p valor < 0.01). El factor N presenta un promedio mayor para afro-descendientes (6.06/5.83, p valor < 0.01). El factor H muestra una media superior para indígenas (6.16/5.94 p valor < 0.1).

Los iletrados se muestran menos disciplinados, más inestables emocionalmente y más comunicativos que los participantes letrados. El factor G es mayor para las personas letradas que para las iletradas (5.60/5.41, p. valor <0.01). El factor C es mayor para los letrados (6.04/5.7, p. valor < 0.01). El factor N es mayor en iletrados (6.05/5.83, p. valor < 0.1). El factor A es mayor en letrados (5.41/5.21, p valor < 0.05). Los factores B, O, F y H no resultan significativos.

Los pobres extremos exhiben menos inteligencia abstracta y menos estabilidad emocional. Los pobres moderados y los no pobres acusan medias más altas en cuanto a propensión al riesgo (factor H)⁵⁵.

Tabla 5. Distribución de Rasgos Extremos de Personalidad RIE

Característica	Frecuencia	Porcentaje
Factor A+	853	9.84%
Factor B+	311	3.59%
Factor C+	1747	20.15%
Factor F+	3051	35.18%
Factor G+	783	9.03%
Factor H+	1718	19.81%
Factor N+	1651	19.03
Factor O+	824	9.5%
Factor A-	1096	12.64
Factor B-	4498	51.86%
Factor C-	752	8.67
Factor F-	583	6.72
Factor G-	784	9.04
Factor H-	874	10.08%
Factor N-	1313	15.14%
Factor O-	1920	22.14%

Fuente: DPS/FUPAD (2013). Cálculos propios.

⁵⁵ Para un resumen de la distribución de capacidades cognitivas y rasgos de personalidad ver Anexo 1.

Inactividad de las unidades productivas.

De las 10361 unidades productivas creadas entre finales de 2012 y enero de 2013, 9.056 se mantenían activas a mayo de 2013 y 371 (3.94%) se clasificaban como inactivas⁵⁶. Los mayores porcentajes de inactividad se produjeron en Medellín (1.25%), Cali (1.13%) y Villavicencio (1.09%). Las causas principales de inactividad fueron el mal uso del recurso (22.22%), inconvenientes con el local (18.08%), vinculación laboral (17.65%), problemas familiares y/o personales (17.43%) y no localizado (12.85%)⁵⁷. Los mayores porcentajes de inactividad se dieron en Bucaramanga (18.06%), Villavicencio (14.56%) y Barrancabermeja (13.48%).

Tabla 6. Causas de inactividad

Causas de inactividad	Frec.	Porcent.	Acum.
Cambio de Ciudad	3	0.65	0.65
Fallecimiento	1	0.22	0.87
Fallecimiento sin Asignación de Cupo	4	0.87	1.74
Illocalizado	59	12.85	14.6
Inconvenientes con el Local	83	18.08	32.68
Mal Uso del Recurso	102	22.22	54.9
No Aceptó el Programa	4	0.87	55.77
Problemas Familiares y/o Personales	80	17.43	73.2
Problemas Judiciales	1	0.22	73.42
Problemas de Salud	37	8.06	81.48
Traslado de Ciudad	1	0.22	81.70
Venta Parcial de la UP	1	0.22	81.92
Venta Total de la UP	2	0.44	82.35
Vinculación Laboral	81	17.65	100
Total	459	100	

Fuente: DPS/FUPAD (2013). Encuesta de Salida. Cálculos propios.

⁵⁶ El FUPAD, operador del programa RIE, diferencia entre unidades activas/inactivas y participantes activos/inactivos.

⁵⁷ Liedholm (2001) reseña un estudio hecho en República Dominicana a comienzos de la década de 1990 que encontró que menos de la mitad de cierres de micro y pequeñas empresas (20%) se debían a cierres por razones económicas y financieras. Las razones personales tales como salud o retiro representaban un 25% de los cierres.

No se observan diferencias significativas en actividad de las unidades productivas por las variables género, discapacidad física, analfabetismo, grado de educación, edad y raza indígena. Hay mayor porcentaje de inactivos solteros que casados (70.74%/25%, p valor <0.01). Se aprecia mayor inactividad en la población desplazada (95.96%/97.56%, p. valor <.01) y menor en los afro-descendientes (98.14%/96.98%, p. valor <.01). De otra parte hay una mayor tendencia a la inactividad en los hogares con menores ingresos por individuo (95.67%/97%, p. valor <.01) y menor en los de mayores ingresos (97.74%/96.30%, p valor < 0.01). Por actividad económica el porcentaje de inactividad es proporcionalmente mayor para el sector servicios: agropecuario 0.5%, comercio 45.79%, manufactura 11.39% y servicios 42.33%⁵⁸.

4. Metodología.

Con el fin de responder la pregunta de investigación se optó por un método mixto que combina métodos cuantitativos y métodos cualitativos. El diseño cuantitativo consistió en seleccionar las hipótesis a ser probadas, definir las variables independientes y de resultado y escoger el tipo de operaciones econométricas que se utilizarían en el análisis de los datos.

La estrategia cualitativa se implementó con entrevistas a profundidad en la intención de recoger información sobre cuatro dimensiones que surgían del análisis de la información: el proceso de selección de los participantes, las condiciones en que estas personas ingresaban al programa, la experiencia vivida con las distintas actividades desarrolladas y las percepciones sobre los factores de éxito o fracaso asociadas al manejo de las unidades productivas.

Ambas actividades se describen a continuación.

4.1. Variable dependiente.

Como variable de desempeño utilizaré el valor de ventas mensuales de las unidades productivas, variable que se mide en la encuesta de salida hecha por el FUPAD (2013).

Esta variable ha sido utilizada, entre otros, por Djankov, Edward, Qian, Roland y Zhuravskaya (2007), medida como porcentaje de crecimiento durante el año inmediatamente anterior. Zhao, Seibert y Lumpkin (2009) y Baum y Locke (2004) también la utilizan en valores relativos como

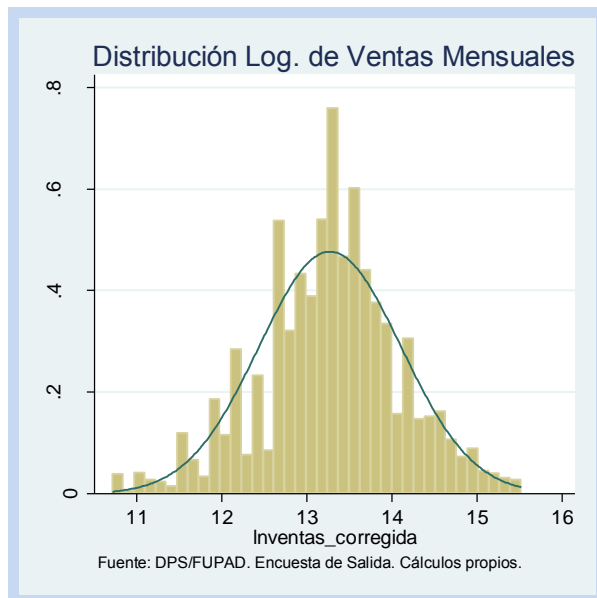
⁵⁸ Dado que su participación como actividad es del 30.5%.

una medida de crecimiento de las firmas. No se utilizará la generación de empleo por el corto tiempo transcurrido entre el montaje de las unidades productivas y la encuesta de salida⁵⁹. Liedholm (2001) señala que el crecimiento del empleo es una medida muy utilizada debido a la facilidad con la que puede ser recordada. Sin embargo varios estudios muestran que las ventas crecen a un mayor ritmo que el empleo lo que la convierte en una estimación rezagada del crecimiento de la unidad productiva (Parker, 1994; Gustafson & Liedholm, 1995; como se citan en Liedholm, 2001). Zhao et al. (2010) recomiendan utilizar con rasgos de personalidad mediciones de crecimiento relativo puesto que desempeños más consolidados, como son los altos beneficios y el empleo, resultan raros al comienzo de las firmas.

Frente a los problemas de subregistro de ingresos de las pequeñas unidades productivas De Mel, McKenzie y Woodruff (2009) afirman que los microempresarios en los países en desarrollo se caracterizan por no llevar datos financieros, el dinero y los bienes se utilizan indistintamente entre el negocio y el consumo del hogar, la producción puede ser estacional y las personas suelen ser sensibles a revelar cuánto ganan. En dos encuestas (datos de *panel*) realizadas en Sri Lanka, en los años 2005 y 2007, los autores encuentran que el nivel de beneficios reportados es menor que el de ingresos menos gastos. La correlación entre los beneficios reportados e ingresos menos gastos fue de solo 0.2/0.3 y el 30% de los encuestados tuvieron ingresos menos gastos con valores negativos. Si se ajustaba por recursos del emprendimiento consumidos en el hogar los rangos se mantenían en un valor de 0.3. Sin embargo hallaron que si añadían a los gastos el porcentaje de ganancia que los microempresarios decían incluir en sus operaciones estas correlaciones pasaban a 0.61 y 0.73 respectivamente. También concluyeron que los reportes directos de beneficios ajustados por el uso en el hogar de recursos de la unidad productiva eran tan confiables como pedir a los microempresarios reportes detallados de ingresos y gastos.

⁵⁹ La encuesta mide ocupados usuales, ocupados temporales y ocupados permanentes. Se utiliza la variable ocupados usuales que suma las otras dos variables. Las correlaciones con el valor de ventas mensuales son en su orden 0.14, 0.21 y 0.12.

Gráfico 2



En la encuesta de salida del programa RIE los ingresos por ventas mensuales de la unidad productiva se preguntaron en dos ocasiones. Estas dos variables no muestran diferencias significativas en cuanto a sus medias y medianas (\$784871/\$766535, p valor > 0.05 ; mediana \$600000)⁶⁰. El reporte de beneficios tiene comportamientos similares al descrito por De Mel, McKenzie y Woodruff (2009). En este caso la ganancia declarada en la encuesta supera a la deducida en ventas menos gastos (\$411333/\$232201; medianas \$200000/\$187000; corr. 0.0087)⁶¹. Si se comparan los gastos declarados del hogar como ingresos provenientes de la unidad productiva con ventas menos gastos la correlación aumenta: 0.25. Y si se ajustan los gastos con el porcentaje de ganancia declarado⁶² la correlación entre este valor y el valor medio mensual de ventas alcanza el 0.62⁶³.

⁶⁰ Ambas se recortan en sus colas al 1% para reducir valores extremos.

⁶¹ Ventas menos gastos muestra valores negativos en el 8.31% de los casos; la ganancia declarada los presenta en menos del 0.01%.

⁶² En la encuesta se preguntaba: ¿Cuál es el margen de ganancia en la venta de sus productos? Las respuestas posibles eran 5%, 15%, 20%, 25%, 30%, 35%, 50%, más del 50%. La media declarada fue de un 30.12%, (ds. 17%).

⁶³ La variable que registra la sumatoria de costos y gastos se multiplica por $(1 + \text{margen de ganancia})$. Los ingresos del hogar provenientes de la unidad productiva presentan 3020 registros iguales al valor de ventas mensuales. La

Tabla 7

Valor Mensual de Ventas Programa RIE							
Frecuencia	Media	Desviación estándar	Percentil .25	Mediana	Percentil .75	Mínimo	Máximo
7900	\$813.238,10	\$754.092	\$350.000	\$600.000	\$ 980.000	\$45.000	\$5.500.000

Fuente: DPS/FUPAD. Encuesta de Salida. Cálculos propios.

4.2. Variables independientes e hipótesis.

Las variables independientes del modelo de análisis y sus respectivas hipótesis son las siguientes:

1) Edad de los participantes: Lussier (1995) en su modelo asocia positivamente la edad al desempeño exitoso en los emprendimientos. Su hipótesis es que las personas más jóvenes tienen un mayor riesgo de fracaso⁶⁴. De Mel, Mckenzie y Woodruff (2010) encuentran asociación positiva en Sri Lanka de la edad con la personalidad del emprendedor: los emprendedores tienen una media de edad mayor que empleados y trabajadores de propia cuenta. Se espera entonces que a mayor media de edad mayor media de ventas mensuales.

2) Género: McPherson (1995) encuentra en algunos países de África el género femenino asociado con mayor probabilidad de cierre de pequeños negocios⁶⁵. Liedholm (2001) reporta evidencia significativa en este mismo continente que pequeños negocios administrados por hombres crecen con mayor rapidez. Econometría S. A. (2011) muestra en Colombia que en la modalidad de pequeños emprendimientos para población desplazada los hogares con jefatura masculina tienen un 15% más de ingresos que aquellos con jefatura femenina en razón a que las mujeres deben distribuir el tiempo con la actividades del hogar. Se espera entonces que los participantes hombres tengan una media mayor de ventas mensuales que las mujeres.

correlación se restringe a los 5838 registros en que el valor de las ventas es mayor. Con los registros completos esta correlación es de 0.57.

⁶⁴Debe tenerse en cuenta que Lussier (1995) mide el fracaso como bancarrota y el éxito como una media de beneficios de al menos el promedio de la industria. En este estudio de 1995 su modelo se aplica a empresas con mayores de 20 empleados. De Mel et al. (2008) analizan por el contrario el trabajador de propia cuenta.

⁶⁵Como no ocurre en todos los países africanos analizados McPherson (1995) plantea dos explicaciones posibles: mayor aversión al riesgo por parte de las mujeres y discriminación.

3) Educación: Lussier (1995) tiene como hipótesis en su modelo que menos años de educación se asocian con mayor riesgo de fracaso. De Mel et al. (2008) encuentran en Sri Lanka una mayor media de educación asociada a las características del emprendedor. Se espera entonces que a una mayor media de educación mejore el nivel de ventas mensuales.

4) Condición de desplazamiento forzado: Ibáñez, Moya y Velásquez (2006) encuentran como características de las personas desplazadas las siguientes: su origen rural, la pérdida de activos familiares en el desplazamiento, la pérdida de sus redes sociales, tienen hogares de mayor tamaño, sufren mayores tasas de dependencia, gozan de menor capital humano y presentan una mayor proporción de minorías étnicas. Esto los hace estar en peores condiciones de vulnerabilidad aún si se les compara con los pobres urbanos. Se espera entonces que participantes de población desplazada muestren menor desempeño si se mide por el nivel de ventas mensuales.

5) Registros de operaciones: Lussier (1995) incluye esta variable en su modelo. Su hipótesis es que emprendedores que llevan registros de operaciones muestran mayores tasas de éxito. De Mel et al. (2008) encuentran a nivel significativo que el emprendedor es más organizado que el trabajador de propia cuenta. Se espera entonces que los participantes con mejor control contable y administrativo tengan un mayor nivel de ventas mensuales.

6) Habilidades de marketing: Lussier (1995) en su modelo relaciona la hipótesis según la cual personas sin habilidades de mercadeo tienen mayor riesgo de fracaso. Se espera que aquellos participantes con una adecuada estrategia de mercadeo tengan mayor nivel de ventas mensuales.

7) Ciclo económico: Lussier (1995) incluye en su modelo la hipótesis según la cual firmas que se crean durante recesión económica tienen mayor riesgo de fracaso. Liedholm (2001) encuentra significativamente en cinco países del África que el crecimiento económico propicia el crecimiento de los pequeños negocios. En consecuencia participantes de ciudades que durante 2012 y comienzos de 2013 mostraron un mayor crecimiento del PIB tienden a tener mayor nivel de ventas mensuales.

8) Localización del negocio: Liedholm (2001) encuentra en cinco países de África que los pequeños negocios ubicados en distritos comerciales y a lo largo de las calles crecen más que aquellos que están al interior de los hogares. En consecuencia la ubicación del negocio genera una media mayor de ventas mensuales.

9) Sector económico del negocio: Liedholm (2001) muestra evidencia significativa en África que los sectores de manufactura y servicios tienden a mayor crecimiento que el comercial. En consecuencia los sectores de servicios y manufactura muestran mayor nivel de ventas mensuales que el sector comercio.

10) Capacidad cognitiva: Djankov et al. (2005) encuentran en Rusia que emprendedores muestran de forma significativa mayor capacidad cognitiva que los no emprendedores. De Mel et al. (2008) en Sri Lanka hallan también diferencias significativas de capacidad cognitiva entre emprendedores y trabajadores de propia cuenta. En consecuencia aquellas personas con mayor capacidad cognitiva tienden a tener mayor nivel de ventas.

11) Factor G de personalidad: de acuerdo con la hipótesis planteada por Zhao et al. (2009) con respecto a la *concienciudez* del *FFM*, personas con valores altos del factor G de la prueba CPQ tienden a tener un mayor promedio de ventas mensuales. Heckman y Kautz (2013) muestran evidencia según la cual la *concienciudez* -asociada a ser organizado, responsable y esforzado- predice logros educativos, de salud y laborales con la misma eficiencia que medidas de capacidad cognitiva.

14) Factor B de personalidad: Zhao y Seibert (2006) encuentran en un meta-análisis sobre personalidad y emprendimiento que una mayor apertura a la experiencia es un rasgo con mayor incidencia en emprendedores que en no emprendedores. La hipótesis planteada por Zhao et al. (2009) con respecto a esta característica del *FFM* nos permite suponer que las personas con valores altos del factor B de la prueba CPQ tienden a alcanzar un mayor promedio de ventas mensuales.

15) Factores C+ y O- de personalidad: Zhao y Seibert (2006) encuentran que la estabilidad emocional es un rasgo con mayor incidencia en emprendedores. De acuerdo con la hipótesis planteada por Zhao et al. (2009) con respecto a este rasgo del *FFM* las personas con valores altos del factor C y valores bajos del factor O de la prueba CPQ tienden a mostrar un mayor promedio de ventas mensuales.

16) Factores A+, F+ y N+ de personalidad: la condición de ser asertivo, enérgico, activo y optimista es un rasgo que se asocia a las personas emprendedoras (Baron, 1999; Locke, 2000; como se cita en Zhao et al., 2009). De acuerdo con la hipótesis planteada por Zhao et al. (2009)

con respecto al rasgo de extroversión del *FFM* las personas con valores altos en los factores A y F de la prueba CPQ tienden a exhibir un mayor promedio de ventas mensuales.

17) Factor H+ de personalidad: De Mel et al. (2009) encuentran en Sri Lanka que los propietarios de pequeñas y medianas empresas son más proclives a tomar riesgos que los trabajadores asalariados y de propia cuenta. Zhao et. al. (2009) de otra parte consideran que una alta propensión al riesgo puede llevar a los emprendedores a no administrarlos de forma correcta. Craig (1999) relaciona altos valores de este rasgo con una persona impulsiva, imprudente, ambiciosa y en ocasiones descuidada con los detalles. En consecuencia acogemos la hipótesis (respaldada con evidencia empírica) de Zhao et. al. según la cual los participantes con valores altos del factor H de la prueba CPQ tienden a tener menor promedio de ventas mensuales.

4.3. Variables de control.

Se moderan los efectos de las variables independientes incluyendo como variables de control: a) el número de personas a cargo por hogar: para medir el efecto que sobre el crecimiento de la unidad productiva tuvo un mayor gasto familiar; b) el número de días transcurridos entre la actividad del proceso de compras para el montaje de la unidad productiva y la encuesta de salida: controla su tiempo de existencia; c) estar por debajo de la línea de extrema pobreza al momento de la caracterización: mide la desventaja asociada a esta condición; d) el monto de la capitalización inicial del proyecto; e) los días transcurridos entre la encuesta de caracterización y la actividad de asesoría de compras para la unidad productiva: se incluye como *proxy* de la eficiencia del programa; f) aquellas personas que al momento del ingreso al programa manifestaron desempeñarse como trabajadores independientes⁶⁶ para medir hasta qué punto la experiencia previa afecta el desempeño. Como variables de control de tipo demográfico se adicionan al modelo etnia y estado civil.

4.4. Datos y estrategia empírica.

Para el análisis de las hipótesis se utiliza la encuesta de salida del programa Ruta de Ingresos y Empresarismo, RIE, la cual se restringe a las 16 ciudades y áreas metropolitanas iniciales. Esta

⁶⁶Encuesta de caracterización (DPS/FUPAD, 2011): “40. ¿A la fecha de esta encuesta ¿cuál es su ocupación laboral? 1-Empleado(a)/Obrero(a)/jornalero(a); 2-Independiente; 3-Pensionado(a)/jubilado(a); 4-Desempleado(a); 5-Empleado(a) Doméstico(a); 6-Ama de Casa”.

encuesta recoge la información de 526 variables que se producen tras el paso de los participantes por las distintas fases: sensibilización y desarrollo de habilidades sociales (plan de vida); incremento de capacidades productivas (perfil socio-empresarial); identificación y formulación de proyectos (proyecto de negocio). De igual forma, el instrumento registra el monto del desembolso para las unidades productivas, el tipo de negocio, su estado de actividad, las razones de pérdidas o cierre de los negocios, el número de empleos generados, el volumen de ventas y las utilidades mensuales producidas (FUPAD, 2013). La media y la mediana del tiempo transcurrido por participante entre la actividad del proceso de compras (septiembre y noviembre de 2012) y la encuesta de salida (febrero, marzo y abril de 2013) fue de 167.76 y 169 días respectivamente⁶⁷.

En primera instancia se efectúan pruebas de medias de las variables que se utilizan para probar cada hipótesis. Luego se plantean con esas mismas variables un análisis con un modelo econométrico donde se evalúan las hipótesis a la vez.

4.5. Las entrevistas a profundidad.

En reunión sostenida con personal directivo del FUPAD el día 4 de abril de 2014 se acordó efectuar una visita a la ciudad de Barrancabermeja para hacer las entrevistas a profundidad. La razón para la escogencia de Barrancabermeja obedeció a la facilidad para mantener contacto con participantes activos e inactivos puesto que la corporación aún mantiene presencia en dicha ciudad santandereana.

Se le pidió al FUPAD que seleccionara una lista entre cinco y diez personas que a juicio de esta entidad hubiesen tenido un mejor desempeño con sus unidades productivas. Se les solicitó además que se contactara por lo menos una persona considerada como inactiva. El programa seleccionó 6 personas, tres hombres y tres mujeres. Cuatro de esas personas (dos hombres y dos mujeres) habían tenido a juicio del personal directivo del FUPAD un notable desempeño en sus unidades productivas. Las dos personas restantes (hombre y mujer) se escogieron por inactivas.

De las dos mujeres una administraba una venta de productos veterinarios en su casa (su nombre ficticio será Sissy) y era médica veterinaria graduada. La segunda mujer (quien se llamará

⁶⁷ Esto es solo un valor aproximado porque debe recordarse que la actividad de compras se entiende como la más cercana al montaje de las unidades.

Cenaida) había cursado hasta tercero de primaria y tenía una fábrica de arepas. Las edades de estas dos personas eran 30 y 49 años respectivamente.

De los dos hombres uno era de bachiller y su unidad productiva era un taller de reparación de motocicletas (se llamará John Jairo). El segundo hombre (Wilson) tenía como unidad productiva una tienda y había cursado hasta primero de básica secundaria. Las edades de los dos hombres eran 36 y 45 años respectivamente.

De los dos participantes inactivos solo el hombre pudo ser contactado. Era un hombre de 44 años, de origen campesino, forjador de profesión, separado y padre de dos niñas.

5. Análisis y resultados.

5.1. Prueba de medias.

Edad: por cuartiles los participantes entre los 19 y los 34 años tienen la menor media de ventas mensuales (\$759175, p valor < 0.05). Quienes están en el tercer cuartil, en edades entre 43 y 52 años, presentan la media más alta de ventas (\$837473, p valor < 0.05). Los cuartiles 2º y 4º no muestran diferencias significativas.

Género: se encuentra que los hombres en promedio ganan \$211608 (27.8%) más que las mujeres (\$971696/\$760088, p valor < 0.001).

Educación: la variable educación resulta significativa en el primer cuartil de años cursados con una media de ventas más baja (\$774383; p valor < 0.05). En el último cuartil presenta la media más alta (\$832716, p valor < 0.05).

Condición de desplazamiento forzado: Las personas desplazadas tienen un promedio mayor de ventas mensuales (8.3%) que las vulnerables (\$847945/\$782455, p valor < 0.01).

Registros de operaciones: para la prueba de medias se examinan cuatro variables de la encuesta RIE que representan el perfil del participante que lleva registros de operaciones: cuentas de ventas, cuentas de compras, cuentas de salarios y cuentas de gastos. Las personas que llevan cuentas de ventas tienen una media de ventas mensuales más alta (6.69%) que aquellas personas que no las llevan (\$810895/\$756667, p valor < 0.01). Las personas que llevan cuentas de compras presentan una media de ventas superior (9.7%) en relación con quienes no las llevan

(\$829882/\$756291, p. valor < 0.001). Quienes llevan cuentas de salarios tienen una media de ventas (24.5%) más alta que quienes no las llevan (\$986559/\$792032, p valor < 0.001)⁶⁸. Quienes registran gastos no muestra diferencias significativas en sus ventas mensuales (\$779356/\$809301). El 2.24% de los participantes cumple con las cuatro actividades y su media es la más alta de todas (\$1007378/\$793327, p valor < 0.001).

Habilidades de marketing: para esta prueba se utilizan las variables ventas de contado, ventas a crédito y ventas a empresas. Quienes venden a crédito logran un promedio de \$51234 más (6.4%) que quienes venden de contado (\$843527/\$792293, p valor < 0.01). Participantes que venden a empresas muestran la media (38.5%) más de ventas mensuales (\$1079616/\$778725, p valor < 0.001).

Ciclo económico: para la prueba se genera una variable de PIB departamental correspondiente a su variación porcentual entre los años 2011/2012 en precios constantes de 2005 (DANE, 2013) como *proxy* del ciclo económico. El primer cuartil de variación del PIB (25% más bajo) es significativo para una media de ventas de \$719194 (p valor < 0.001). El segundo cuartil es significativo con la media de ventas más baja (\$687984, p valor < 0.001). El tercer cuartil es significativo para la media de ventas más alta (\$980509 (p valor < 0.001). El último cuartil es significativo con una media de ventas de \$843981 (p valor < 0.01)⁶⁹.

Localización del negocio: para la prueba se utilizan tres variables: sitio estable, sitio estacionario público y ventas ambulantes⁷⁰. Quienes están en sitio estable tienen una media de ventas menor (13%) que aquellos que no lo están (\$781500/\$894474, p valor < 0.001). Quienes están en sitio estacionario público muestran una media (21.7%) más alta que quienes no lo están

⁶⁸ Solo el 3.21% de las unidades productivas lleva cuentas de salarios.

⁶⁹ Si se ponderan las ventas de las unidades productivas por la variación anual del IPC de Bogotá a marzo de 2013 los valores cambian: el primer cuartil mantiene su significancia con una media mayor, el último cuartil presenta la menor media de ventas, el tercer cuartil deja de ser significativo y el segundo cuartil muestra la media más alta (\$901305,40).

⁷⁰ Local, estacionario en lugar público y en carro, carreta o de ambulante. Se dan 6 datos repetidos entre sitio estable, sitio estacionario público y ventas ambulantes; 10 datos repetidos entre sitio estacionario público y ventas ambulantes; y 69 datos repetidos entre sitio estable y ventas ambulantes. Nada impediría que alguien en sitio estable (su casa) venda además de forma ambulante (20.84%).

(\$981497/\$806227). Las medias de ambulante y estacionario público no son estadísticamente diferentes.

Sector económico: se utiliza la variable sector económico. La diferencia de medias entre sectores -agropecuario, comercio, manufactura y servicios- no resulta significativa.

Capacidad cognitiva: la capacidad de razonamiento verbal de la prueba BADyG solo muestra significancia en la categoría de puntajes altos (15-18) (\$720718, p valor 0.001).

La capacidad de procesar problemas numéricos de la prueba BADyG solo es significativa en el primer cuartil con una media menor (\$765344, p valor). Es decir, para los beneficiarios en el grupo con puntajes BADyG en el 25% más bajo las ventas fueron un 4.5 % menores.

La variable órdenes verbales complejas⁷¹ muestra diferencias significativas en el primer cuartil (25% de los datos) y en el cuartil más alto, con media de ventas más altas en el primero (\$826186/\$775146, p valor < 0.01) que en el último (\$751356/\$802143, p valor < 0.01).

Factor G de personalidad: no resulta significativo en cuanto al nivel de ventas mensuales en ninguno de sus cuartiles.

Factor B de personalidad: el factor B resulta significativo en su segundo cuartil con promedio de ventas más alto (\$869585, p valor < 0.01). Estos puntajes se consideran de rasgos B- (2-3).

Factores C+ y O- de personalidad: el factor C en el primer cuartil muestra una media inferior (\$761452/\$840509, p valor < 0.001) para la escala de 1 a 5 (puntajes C-). En el tercer cuartil (\$848693/\$801870, p valor < 0.05) aparece un promedio de ventas superior y significativo en valores considerados normales (6-7)⁷².

El factor O tiene una media superior de ventas en el primer cuartil (\$869864/\$767202, p valor < 0.001) en puntajes de escala O- (1-3). Vuelve a tener significancia estadística en el cuarto cuartil pero con media inferior (\$731351/\$830829, p valor < 0.001) para valores entre 6 y 9 (O+).

⁷¹ La correlaciones de las variables problemas numéricos y órdenes verbales complejas con la variable relaciones verbales son de 0.51, 059 respectivamente y entre ellas es de 0.58.

⁷² No olvidar que la significancia interpretativa clínica está en las escalas 1-3 y 8-10 (Craig, 1999, p. 225).

Factores A+, F+ y N+ de personalidad: el factor A solo muestra significancia en el cuarto cuartil en valores A+ (7-9) y su media de ventas es mayor (\$888557/\$804202, p valor < 0.01). El factor F no resulta significativo. El factor N muestra significancia en valores de escala negativa y su media de ventas es mayor (\$848828/\$789162, p valor < 0.01)⁷³.

Factor H+ de personalidad: el factor H muestra significancia en los cuartiles segundo y tercero (escalas de normalidad 5-7) con media menor de ventas en el segundo (\$771214/\$820885, p valor < 0.05) y mayor en el tercero (\$858196/\$799167, p valor < 0.01).

Para un resumen consolidado de estos resultados se puede consultar el Anexo 2.

5.2. Análisis econométrico.

Como prueba final de las hipótesis se efectuó un modelo de regresión lineal. Las variables cuantitativas se recortaron en sus colas al 1% para eliminar sus valores extremos. Para resolver problemas de especificación se utilizó la variable ventas mensuales en su forma logarítmica y se introdujo la variable edad en su forma cuadrática. Se agregaron los controles ya enunciados. Como variables de resultado adicionales se utilizaron los retornos financieros a la capitalización tanto en su forma lineal como logarítmica⁷⁴. Se aplicaron errores robustos para resolver problemas de heterocedasticidad y el modelo muestra un R^2 de 0.152 como nivel general de explicación el cual resulta bajo.

La variable edad solo resulta significativa cuando se agrega su forma cuadrática, con coeficiente negativo para su segunda potencia, lo que concuerda con lo observado en el análisis por cuartiles de la prueba de medias. La significancia de la variable género ratifica lo ya visto en las pruebas, con un coeficiente más alto y positivo para el participante hombre aunque estos resultados deben tomarse con precaución debido a los sesgos ya reseñados en la selección de participantes: si se finge la condición de cabeza de familia el valor no reflejaría la participación real de los hombres en el desempeño. La variable binaria de desplazamiento forzado contra lo previsto en las hipótesis muestra un coeficiente positivo y significativo. Una explicación posible serían las características en la muestra de este grupo humano en cuanto a rasgos de personalidad asociados al emprendimiento: mayor *concienciudez*, más resiliencia, mayor inteligencia abstracta y baja

⁷³ El cuarto cuartil muestra significancia al p valor < 0.10 con media de ventas menor.

⁷⁴ Esta variable se generó mediante la división de las ventas mensuales por la capitalización de la unidad productiva.

inclinación al riesgo. Sin embargo estudios de mayor robustez como los de Ibáñez, Moya y Velásquez (2006) o los de Moya (2014) sobre aversión al riesgo en desplazados recomiendan ser cautos con el resultado. Una explicación alternativa podría estar en problemas de focalización dada la relativa facilidad de acceso a este estatus y el incentivo económico que genera la participación en programas como el RIE.

La localización de la unidad productiva mantiene su significancia como factor de desempeño con la variable sitio estable mostrando un coeficiente negativo y la variable de lugar estacionario público exhibiendo un signo positivo. De las variables utilizadas para medir la estrategia de *marketing* la venta directa a empresas y la venta a crédito resultan significativas. De las introducidas para medir habilidades en la organización de la unidad productiva las variables de lleva cuentas de compras, lleva cuentas de salarios y lleva facturas aparecen significativas y de signo positivo. La variable cuentas de gastos muestra significancia y coeficiente negativo.

No aparecen como significativas las variables educación, afro-descendiente, indígena, estado civil y sector económico. De las variables de capacidad cognitiva (prueba BADyG) resultan significativas la capacidad verbal (coeficiente negativo y p valor < 0.1)⁷⁵ y la capacidad para resolver problemas numéricos (coeficiente positivo y p valor < 0.01). Este resultado satisface la hipótesis relativa al mejor desempeño del emprendedor asociado a mayor capacidad cognitiva.

Cuando se utilizan los valores medios de las variables de personalidad no aparecen significativos los factores A, G, H y N. Resultan significativos los factores B, C, F y O (B, F y O a un p valor < 0.10). Los coeficientes de estos rasgos coinciden con el presupuesto teórico de las hipótesis enunciadas: los factores B (inteligencia), C (estabilidad emocional) y F (extroversión) tienen coeficientes positivos. El factor O aparece con coeficiente negativo (O-) lo que señala un mayor peso de características como la baja autoestima y la menor resiliencia. Cuando se utilizan en la regresión *dummies* de valores extremos (con valores de 1 para mediciones de factores > 7.5 o < 3.5) se advierte mejor la relevancia explicativa de las características de personalidad adversas al emprendimiento y queda como único factor de asociación positiva la inteligencia abstracta (B+). En este caso los coeficientes son mucho más robustos. El factor B+ aumenta su significancia (p valor disminuye de 0.10 a 0.05) y su coeficiente pasa de 0.011 a 0.125. Otro tanto ocurre con el factor O- que pasa de un coeficiente de -0.01 a -0.11. El factor C- muestra un

⁷⁵ Pierde significancia al introducir las variables de rasgos extremos de personalidad.

coeficiente de -0.07 mientras el factor C+ pierde significancia. El factor G- cobra significancia con un coeficiente de -0.079 (p valor < 0.05) lo que indica el papel negativo que cumplen rasgos como la indisciplina y la falta de persistencia.

Diez ciudades resultan significativas y sus coeficientes son de relevancia en el modelo. De los controles introducidos no resulta significativa la variable días de ejecución del programa por ciudades (*proxy* de la eficiencia de RIE). Por el contrario resultan significativas y con coeficientes positivos la capitalización inicial del proyecto y el tiempo de actividad de la unidad productiva. Las variables de pobreza aparecen significativas y con coeficiente negativo tal como se postula en la hipótesis. La variable de trabajador independiente introducida como *proxy* para medir la experiencia previa del participante resulta significativa (p valor < 0.01) y con un coeficiente positivo (0.16) lo que apunta a la importancia que la experiencia previa y la actividad simultánea de este tipo de actividades pudieron tener en el desempeño. La interacción entre trabajador independiente y los días de existencia de la unidad productiva no resulta significativa y muestra coeficiente negativo. Al introducir esta variable el coeficiente de trabajador independiente aumenta dramáticamente pero también su error estándar.

Los cinco efectos marginales más importantes y positivos sobre el desempeño de los participantes del programa RIE son los siguientes: vivir en las ciudades de Barranquilla (0.486), Sincelejo (0.421), Bucaramanga (0.396), Cartagena (0.22) y vender directamente a empresas (0.31). Los principales efectos marginales negativos sobre el desempeño son: vivir en las ciudades de Pereira (-0.499) y Medellín (-0.16) y la ubicación de sitio estable para la unidad productiva (-0.11). La preponderancia explicativa de las ciudades exhibe algún grado de asociación con las variaciones del PIB local entre los años 2011 y 2012: Medellín y Pereira por ejemplo están en departamentos donde este indicador creció en 1.23% y 3.09% mientras que en los departamentos del Atlántico y Sucre aumentó al 4.51% y el 6.64% respectivamente.

El modelo econométrico completo puede revisarse en el Anexo 3.

5.3. Análisis cualitativo.

Lo revelado por el modelo cuantitativo encuentra correspondencia con lo hallado en el grupo focal y las entrevistas a profundidad adelantadas en la ciudad de Barrancabermeja.

En cuanto a los problemas de selección y condiciones de ingreso de los participantes surgieron relatos como los siguientes:

“...Es población vulnerable, tiende a mudarse y a cambiar de número de celular constantemente... yo creo que no hubo ningún requisito para seleccionar a las personas de UNIDOS. A todos los cogestores les dijeron que tenían que pasar el listado” (Grupo focal con profesionales de RIE, Barrancabermeja, 22/04/2014).

“...Ellas piensan que les van a dar mejores ayudas y que el Estado les va a colaborar más si las ven solas” (Grupo focal con profesionales de RIE, Barrancabermeja, 22/04/2014).

“...Pero sí puede decirse que muchas de las personas que fuimos a buscar no tenían el logro de generación de ingresos” (Grupo focal con profesionales de RIE, Barrancabermeja, 22/04/2014).

“Había muchas señoras que no sabían contestar, pero siempre nos reuníamos en grupo porque la idea era trabajar en grupo y el que sabía más le ayudaba al que no sabía”, (Sissy, entrevista en profundidad, Barrancabermeja, 23/04/2014).

Frente a la supervivencia de las unidades productivas se encuentran estas versiones que coinciden con las referencias respecto a altas tasas de volatilidad y bajas tasas de éxito:

“...Yo estoy visitando una comuna y muchos como usted dice no tienen el negocio... en una comuna el 70% de los participantes entregaron, vendieron, no sé por qué”, (Grupo focal con profesionales de RIE, Barrancabermeja, 22/04/2014).

“...De cada sector sacaban una o dos personas que tuvieran más éxito en su proyecto y escuchar a las señoras era muy chévere. Ellas hablaban de cómo les cambió la vida. Como me la cambió a mí”, (Sissy, entrevista en profundidad, Barrancabermeja, 23/04/2014).

Los factores de éxito revelan la importancia de factores como la motivación, el esfuerzo y la solidaridad familiar:

“...Yo nací con eso porque desde muy niña me gustaron las ventas... la idea del negocio de las arepas yo la tenía de hace muchos años pero nunca había tenido el dinero para hacer el proyecto”, (Cenaida, entrevista en profundidad, Barrancabermeja, 23/04/2014).

“...Uno tiene que ser de empuje porque uno no se puede quedar con lo que le dan. Lo del RIE es una base...”, (Wilson, entrevista en profundidad, Barrancabermeja, 23/04/2014).

“...Las ganas de salir adelante es la diferencia. Y tener también apoyo de la persona que está al lado de uno”, (Sissy, entrevista en profundidad, Barrancabermeja, 23/04/2014).

6. Conclusiones y recomendaciones.

El emprendimiento es la principal herramienta que tiene la política estatal para dar sostenibilidad a su lucha contra la pobreza. Frente a las restricciones del mercado laboral la creación de pequeñas unidades productivas se constituye en la alternativa de generación de ingresos de los hogares más pobres del país. Este esfuerzo se enfrenta sin embargo a la alta tasa de desaparición de estos negocios y a la poca capacidad que tienen para generar recursos que permitan superar de forma permanente la pobreza monetaria. Si tomamos como referencia el estudio de Mejía y Meléndez (2012) menos de un 5% de este tipo de beneficiarios se convertirán en empleadores y una gran parte de los negocios sobrevivientes engrosarán la categoría de los llamados trabajadores de propia cuenta.

Si se calcula por el valor nominal del contrato suscrito entre el Departamento para la Prosperidad Social (DPS) y el operador del programa, la Fundación Panamericana para el Desarrollo (FUPAD)⁷⁶, el monto invertido en cada beneficiario sería de unos \$3'400.000 (COP) con una media de \$2'063.971 (COP) como capitalización de cada unidad productiva. Implica que en los primeros 5.56 meses de actividad las 459 unidades reportadas como inactivas generarían ya una pérdida de recursos del orden de los \$1.560'000.000 (COP). Sin embargo la información más confiable permite estimar también que los negocios a abril de 2013 aportaban a un 50% de los participantes entre un 25.4% y un 73% del valor de un salario mínimo legal vigente con un efecto importante sobre la pobreza extrema aunque mucho menor en cuanto a la pobreza moderada. Esto nos lleva a hacer una primera recomendación y es estimar cuántos de estos negocios sobrevivirán en el mediano y en el largo plazo y cuál será su comportamiento financiero para que pueda precisarse una razón de costo beneficio del programa.

⁷⁶ Convenio 038 de mayo de 2012 por valor de \$39.945'000.000 y 11700 beneficiarios. Puede verse en http://www.contratos.gov.co/archivospuc1/2012/C/102004000/12-4-1027778/C_PROCESO_12-4-1027778_102004000_4826771.pdf

Un segundo aspecto crítico se advierte en la focalización. El valor relativamente alto de la capitalización si no se asigna a personas que van a perseverar al frente de las unidades productivas convierte al programa RIE en una política de subsidios sin mayores condicionamientos. Existe evidencia importante que asocia características cognitivas, de personalidad y de contexto social con la supervivencia y el crecimiento de los emprendimientos. En el caso específico de los rasgos de personalidad autores como Heckman y Kautz (2013) muestran la capacidad de estas variables para predecir a nivel causal diversos resultados en la vida económica y social de las personas. Y como se prueba en el estudio estas características están presentes entre la población más pobre del país. De manera que resulta posible desarrollar instrumentos de predicción que puedan mejorar la selección de los participantes. Se recomienda entonces evaluar la posibilidad de incorporar a este proceso restricciones de personalidad, capacidad cognitiva, edad o experiencia previa. Se recomienda de igual forma extender el análisis a variables de contexto familiar, redes sociales, valores culturales y existencia de los mercados (negocios de oportunidad), las cuales no pudieron ser probadas en el modelo. Se considera relevante también y por las mismas razones mantener la formación en competencias empresariales e incentivar el desarrollo y fortalecimiento de habilidades no cognitivas como componentes de este tipo de programas.

Referencias.

- Acción Social-Econometría S. A. (2011). *Evaluación de resultados del Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos PAI-GI de ACCIÓN SOCIAL*. Recuperado de https://sinergia.dnp.gov.co/Sinergia/Archivos/09dcb79a-2405-45db-9985-4b9efafee2b2/Informe%20final_PAI.pdf
- Agencia Nacional para la Superación de la Pobreza Extrema (2013). *Manual de Promoción Familiar*. Recuperado de http://www.anspe.gov.co/sites/default/files/imce/OAP/Doc-metodologicos/promocion_ajustado_final_-portada_17102013.pdf
- Attanasio, O. P., Kugler, A. D., & Meghir, C. (2009). Subsidizing vocational training for disadvantaged youth in developing countries: evidence from a randomized trial (No. 4251). IZA Discussion Papers. Recuperado de <http://www.econstor.eu/handle/10419/35401>
- Baum, J. R., & Locke, E. A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587-598. Recuperado de <http://www.ftms.edu.my/pdf/Download/UndergraduateStudent/relationship%20of%20entrepreneurial%20traits%20and%20growth.pdf>
- Blattman, C., Fiala, N., & Martinez, S. (2011). Can Employment Programs Reduce Poverty and Social Instability? Experimental Evidence from a Ugandan aid program. *World Bank Policy Research Working Paper series*. Recuperado de http://scholar.google.com.co/scholar?q=Blattman%2C+C.%2C+N.+Fiala%2C+and+S.+Martinez+%282012%29.&btnG=&hl=es&as_sdt=0%2C5

- Cárdenas, M., & Mejía, C. (2007). Informalidad en Colombia: nueva evidencia. *Documentos de trabajo*, (35). Recuperado de <http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/WP-No.-35-Informalidad-en-Colombia-M-C%3%A1rdenas-y-C-Mej%3ADa-WP35.pdf>
- Cárdenas, P. (2002). Las Pymes: vitales para la recuperación del crecimiento económico. Recuperado de <http://www.usergioarboleda.edu.co/pymes/noticia8.htm>
- Cho, Y. & Honorati, M. (2013). Entrepreneurship programs in developing countries: a meta regression analysis. *World Bank Policy Research Working Paper*, (6402). Recuperado de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2247233
- Ciavarella, M. A., Buchholtz, A. K., Riordan, C. M., Gatewood, R. D., & Stokes, G. S. (2004). The Big Five and venture survival: Is there a linkage? *Journal of Business Venturing*, 19(4), 465-483.
- CONPES, (2006). *Conpes social 102. Red de protección social contra la extrema pobreza*. Recuperado de www.dnp.gov.co.
- _____ (2009). *Conpes 3616. Lineamientos de la política de generación de ingresos para la población en situación de pobreza extrema y/o desplazamiento*. Recuperado de www.dnp.gov.co.
- Craig, R. J. (1999). *Interpreting personality tests: A clinical manual for the MMPI-2, MCMI-III, CPI-R, and 16PF*. New York: Wiley.
- Crang, M. & Cook, I. (2007). *Doing Ethnographies*. Los Angeles: Sage Publications.

DANE (2012). Encuesta de Calidad de Vida. <https://www.dane.gov.co/index.php/es/estadisticas-sociales/calidad-de-vida-ecv/87-sociales/calidad-de-vida/3281-encuesta-de-calidad-de-vida-2011>

DANE, (2013). *Pobreza monetaria y multidimensional en Colombia 2012*. Recuperado de www.dane.gov.co

_____ (2014). *Pobreza monetaria y multidimensional 2013*. Recuperado de www.dane.gov.co

De Mel, S., McKenzie, D. J., & Woodruff, C. (2009). Measuring microenterprise profits: Must we ask how the sausage is made? *Journal of Development Economics*, 88(1), 19-31. Recuperado de <http://scholar.google.com.co>

_____ (2010). Who are the Microenterprise Owners? Evidence from Sri Lanka on Tokman versus De Soto. In *International Differences in Entrepreneurship* (pp. 63-87). *University of Chicago Press*. Recuperado de <http://scholar.google.com.co>

Djankov S., Miguel E., Qian Y., Roland G., & Zhuravskaya E., (2005) Who are Russia's Entrepreneurs? *Journal of the European Economic Association*, Vol 3(2-3), pp. 1-11. Recuperado de <http://scholar.google.com.co>

_____ (2007). What makes a successful entrepreneur? Evidence from Brazil. *Center for Economic and Financial Research (CEFIR) in its series Working Papers with*, (w0104). Recuperado de <http://scholar.google.com.co>

DNP (2013). *Marco teórico y herramientas de análisis de intervención psicosocial y desarrollo de habilidades blandas en el marco de la política pública de Generación de Ingresos para*

población en situación de pobreza extrema y desplazamiento. Recuperado de <https://www.dnp.gov.co/>

Fundación Panamericana para el Desarrollo (2011). *Manual operativo Convenio 089*.

_____ (2012). *Análisis de la caracterización Ruta de Ingresos y Empresarismo RIE*.

_____ (2013). *Informe final 2013. Componente del desarrollo de habilidades sociales*.

Halabí, C. E., & Lussier, R. N. (2010). A Model for Predicting Small Firm Performance: Increasing the Probability of Entrepreneurial Success. *Documentos de Trabajo*, 3. Recuperado de ftp://200.14.87.145/ptl/wpaper/wp03_halabi.pdf

Heckman, J. J., & Kautz, T. (2012). Hard evidence on soft skills. *Labour Economics*, 19(4), 451-464. Recuperado de <http://www.nber.org/papers/w18121>

Ibáñez, A. M., Moya, A., & Velásquez, A. (2006). Hacia una política proactiva para la población desplazada. *Bogotá: Universidad de los Andes, Secretariado Nacional de Pastoral Social Caritas Colombia*.

Liedholm, C. (2002). Small firm dynamics: evidence from Africa and Latin America. *Small Business Economics*, 18(1-3), 225-240. Recuperado de <http://siteresources.worldbank.org/WBI/Resources/wbi37189.pdf>

Lussier, R.N. (1995). A Nonfinancial Business Success Versus Failure Prediction Model for Young Firms, *Journal of Small Business Management* 33(1), 8-20.

Maloney, W. F. (1999). Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectorial transitions in Mexico. *The World Bank Economic Review*, 13(2), 275-302.

Recuperado de <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/Does0Informali1ransitions0in0Mexico.pdf>

Maloney, W. F. (2004). Informality revisited. *World development*, 32(7), 1159-1178. Recuperado de http://natlex.ilo.ch/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/meetingdocument/wcms_161330.pdf

Mejía, P. & Meléndez M. (2012). Middle class entrepreneurs and social mobility through entrepreneurship in Colombia. *mimeo*, IDB. Recuperado de http://www.econestudio.com/anexo/experiencia/4ea_Middle-Class_Entrepreneurs_and_Social_Mobility_through_Entrepreneurship_in_Colombia.pdf

Moya, A. (2014). *¿Pueden la violencia y los trastornos mentales condenar a la población desplazada a una situación de pobreza crónica?* (No. 010998). UNIVERSIDAD DE LOS ANDES-CEDE. Recuperado de <http://ideas.repec.org/p/col/000089/010998.html>

Premand, P., Brodmann, S., Almeida, R. K., Grun, R., & Barouni, M. (2012). *Entrepreneurship training and self-employment among university graduates: evidence from a randomized trial in Tunisia* (No. 7079). Discussion Paper Series, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit. Recuperado de <http://www.econstor.eu/handle/10419/69343>

Tokman, V. E. (2007). Modernizing the informal sector. *UN/DESA Working Paper*, (42), 1-13. Recuperado de http://www.un.org/esa/desa/papers/2007/wp42_2007.pdf

Vesga, R. A. & Quiroga, R. F. (2013). Global Entrepreneurship Monitor: reporte anual Bogotá 2012-2013. Recuperado de <http://camara.ccb.org.co/contenido/categoria.aspx?catID=741>

Woodruff, C. (2007). "Self Employment: Engine of Growth or Self-Help Safety Net?" in Paci and Serneels, Eds., *Employment and Shared Growth*. Washington, DC: The World Bank.

Zhao, H., & Seibert, S. E. (2006). The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta-analytical review. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259. <http://www.olim.org/wiki/uploads/Articles/ZhaoSeibert2006Big5andEMetaAnalysis.pdf>

Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review. *Journal of Management*, 36(2), 381-404. Recuperado de <http://scholar.google.com.co>

Anexo 1. Factores Cognitivos y de Personalidad por Variables Sociodemográficas

Variables	Observ	Prom.	Mujer	Hombre	Desplazado	Vulnerable	afro	Indígena	Letrado	iletrado	Pobre extremo	Pobre moderado	No pobre
Prueba BADyG													
Cap. verbal	8684	13.59	13.65** *	13.29	13.53	13.61	14.44** *	12.34** *	13.4	13.59	13.5	13.6	13.55
Cap. numérica	8684	16.46	16.48** *	16.36	16.53*	16.43	16.8***	15.58** *	16.47	16.26	16.34** *	16.45	16.48
Prueba CPQ													
Factor G	8674	5.60	5.6	5.7	5.74***	5.55	5.4***	5.79**	5.60***	5.41	5.60	5.60	5.62
Factor B	8674	3.74	3.8	3.79	4.07***	3.66	3.9***	3.34	3.73	3.72	3.61***	3.74	3.74
Factor C	8672	6.03	5.97	6.34***	6.14***	6.02	5.96	6	6.05***	5.7	5.92***	6.01	6.08
Factor O	8673	4.76	4.72	4.81	4.32	4.86***	4.87	4.77	4.78	4.92	4.86**	4.78*	4.70*
Factor A	8673	5.42	5.32	5.84***	5.44	5.43	5.38	5.44	5.41**	5.21	5.36	5.41	5.45
Factor F	8672	6.44	6.67***	5.5	6.44	6.45	6.71***	6.44	6.43	6.27	6.46	6.46	6.38*
Factor N	8674	5.84	5.2	6.03***	5.77	5.94***	6.16***	5.68	5.75	6.05*	5.85	5.85	5.82
Factor H	8673	5.94	5.93	5.98	5.98	5.87	6.00	6.16*	5.93	5.78	5.91	5.91***	6.07** *

Fuente: DPS/FUPAD. Cálculos propios.

Nota: p valores de 0.1 (*), 0.5 (**) y 0.01 (***). Se comparan con pruebas de medias (ttest) hombre/mujer, desplazado/vulnerable, afro/indígena contra la categoría otro, letrado/iletrado, pobre extremo/pobre moderado/no pobre.

Anexo 2. Resultados Prueba de Medias para Ventas Mensuales

Prueba de Medias por Variable de Ventas Mensuales				
Hipótesis	Resultado esperado	Resultado	Significancia	Cuartiles
Edad	> si + edad	+	**	1o, 3°
Género	> si hombre	+	***	
Educación	> si + educación	+	**/*	1°, 3°
Etnia	si afros/indígenas	-	-	
Condición	> si desplazados	-	***	
Estado civil	si casados	+	***	
R. de operaciones	> si lleva registros	+	***	
Habilidades de marketing	> si hace marketing	+	***	
Ciclo económico	> si + crecimiento	+	***	1o, 2o, 3o, 4°
Localización up	> si lugar público	+	***	
Sector económico	> si servicios/manufac.	-	-	
Relaciones analógicas.	> si + capacidad verb.	-	***	4°
Problemas numéricos	> si + capacidad númer.	-	**	1°
Órdenes complejas	> si + capacidad o. compl	-	***	1o, 4°
Factor G	> si G+	-		
Factor B	> si B+	-	***	2°
Factor C	> si C+	+	***/**	1o, 3°
Factor O	> si O-	+	***	1o, 4°
Factor A	> si A+	+	***	4°
Factor F	> si F+	-	-	
Factor N	> si N+	-	***	1°
Factor H	< si H+	-	**/**	2o, 3°
**	p valor < 0.05			
***	p valor < 0.01			
*	p valor < 0.10			

Anexo 3. Resultados del Análisis de Regresión con Errores Robustos

	1	2	3
Variabes	Log de ventas mensuales	Log de ventas mensuales	Log de retornos
Género	0.192*** (0.0306)	0.199*** (0.0302)	0.218*** (0.0305)
Edad	0.0199*** (0.00592)	0.0189*** (0.00592)	0.0194*** (0.00600)
edad2	-0.000216*** (6.48e-05)	-0.000208*** (6.48e-05)	-0.000210*** (6.55e-05)
Desplazado	0.0770*** (0.0250)	0.0765*** (0.0249)	0.0846*** (0.0252)
Casado	0.0285 (0.0598)	0.0323 (0.0597)	0.0242 (0.0608)
Soltero	0.0207 (0.0587)	0.0244 (0.0586)	0.0224 (0.0596)
Afro	0.000199 (0.0371)	-0.00225 (0.0369)	0.00324 (0.0372)
Indígena	-0.00334 (0.0516)	-0.00537 (0.0519)	-0.00524 (0.0526)
Comercio	0.0753 (0.0677)	0.0822 (0.0685)	0.0882 (0.0698)
Manufactura	0.0740 (0.0712)	0.0852 (0.0719)	0.0689 (0.0731)
Servicios	0.0510 (0.0685)	0.0596 (0.0693)	0.0604 (0.0706)
Factures de ventas	0.0923*** (0.0349)	0.0901*** (0.0349)	0.0652* (0.0355)
Cuentas de compras	0.0789*** (0.0229)	0.0785*** (0.0228)	0.0706*** (0.0230)

Cuentas de salarios	0.152**	0.164***	0.161**
	(0.0628)	(0.0622)	(0.0639)
Cuentas de gastos	-0.0534**	-0.0493*	-0.0648**
	(0.0254)	(0.0254)	(0.0255)
Venta de contado	-0.0221	-0.0241	-0.0301
	(0.0458)	(0.0458)	(0.0459)
Venta a crédito	0.0413*	0.0398*	0.0302
	(0.0227)	(0.0226)	(0.0228)
Venta a empresas	0.295***	0.298***	0.310***
	(0.0445)	(0.0445)	(0.0453)
Sitio estable	-0.0747*	-0.0768*	-0.113***
	(0.0399)	(0.0399)	(0.0397)
Estacionario publico	0.189***	0.193***	0.208***
	(0.0627)	(0.0627)	(0.0626)
Ambulante	0.0363	0.0296	0.0762
	(0.0658)	(0.0660)	(0.0662)
Relaciones analógicas	-0.00779*	-0.00626	-0.00617
	(0.00460)	(0.00458)	(0.00462)
Problemas numéricos	0.0242***	0.0246***	0.0230***
	(0.00554)	(0.00556)	(0.00566)
Ordenes verbales complejas	-0.00615	-0.00432	-0.00463
	(0.00522)	(0.00521)	(0.00522)
Factor A	-0.000381		
	(0.00637)		
Factor B	0.0110*		
	(0.00642)		
Factor C	0.0154**		
	(0.00656)		
Factor F	0.0114*		
	(0.00624)		

Factor G	0.00559		
	(0.00725)		
Factor H	-0.00322		
	(0.00608)		
Factor N	0.00113		
	(0.00591)		
Factor O	-0.0105*		
	(0.00612)		
Factor A+		-0.0136	-0.0156
		(0.0345)	(0.0350)
Factor B+		0.125**	0.123**
		(0.0616)	(0.0620)
Factor C+		-0.0221	-0.0264
		(0.0273)	(0.0276)
Factor F+		0.0350	0.0448**
		(0.0224)	(0.0228)
Factor G+		-0.0252	-0.0222
		(0.0393)	(0.0403)
Factor H+		-0.00624	-0.00217
		(0.0269)	(0.0272)
Factor N+		0.0176	0.0264
		(0.0279)	(0.0281)
Factor O-		-0.00717	-0.00726
		(0.0270)	(0.0274)
Factor A-		-0.0383	-0.0315
		(0.0323)	(0.0327)
Factor B-		0.00394	0.00920
		(0.0231)	(0.0234)
Factor C-		-0.0716*	-0.0788*
		(0.0402)	(0.0407)
Factor F-		-0.0600	-0.0583

		(0.0437)	(0.0439)
Factor G-		-0.0785**	-0.0712*
		(0.0363)	(0.0367)
Factor H-		-0.0201	-0.0135
		(0.0364)	(0.0368)
Factor N-		0.0225	0.00610
		(0.0310)	(0.0313)
Factor O+		-0.110***	-0.0939**
		(0.0370)	(0.0374)
Barranquilla	0.387***	0.392***	0.486***
		(0.0712)	(0.0709)
Bucaramanga	0.378***	0.382***	0.396***
		(0.0833)	(0.0832)
Buenaventura	0.0751	0.0940	0.109
		(0.0719)	(0.0716)
Cali	-0.104	-0.100	-0.110*
		(0.0646)	(0.0653)
Cartagena	0.197***	0.216***	0.221***
		(0.0616)	(0.0621)
Florencia	-0.153**	-0.146**	-0.0740
		(0.0639)	(0.0640)
Ibagué	-0.0876	-0.0843	-0.0682
		(0.0655)	(0.0667)
Medellín	-0.195***	-0.188***	-0.163**
		(0.0691)	(0.0688)
Pasto	0.144**	0.152**	0.202***
		(0.0658)	(0.0662)
Pereira	-0.529***	-0.516***	-0.499***
		(0.0669)	(0.0670)
Popayán	0.225***	0.229***	0.191***
		(0.0654)	(0.0667)

Riohacha	0.223***	0.233***	0.184***
	(0.0638)	(0.0634)	(0.0639)
Santa Marta	0.0203	0.0286	0.0538
	(0.0770)	(0.0767)	(0.0780)
Sincelejo	0.319***	0.324***	0.421***
	(0.0614)	(0.0613)	(0.0615)
Villavicencio	0.0247	0.0696	0.110
	(0.0865)	(0.0868)	(0.0873)
Personas por familia	0.0291***	0.0296***	0.0300***
	(0.00728)	(0.00728)	(0.00738)
Días de atención RIE	-0.000210	-0.000201	-0.000220
	(0.000313)	(0.000312)	(0.000322)
Capitalización	6.32e-08**	6.23e-08*	
	(3.21e-08)	(3.21e-08)	
Supervivencia	0.000889***	0.000888***	0.000973***
	(0.000239)	(0.000241)	(0.000252)
Pobreza extrema	-0.0743***	-0.0759***	-0.0780***
	(0.0277)	(0.0277)	(0.0281)
Pobreza moderada	-0.0892***	-0.0939***	-0.0976***
	(0.0279)	(0.0279)	(0.0282)
trabajador independiente	0.162***	0.158***	0.157***
	(0.0236)	(0.0237)	(0.0241)
Constante	11.98***	12.12***	-2.273***
	(0.246)	(0.229)	(0.222)
Observaciones	5,775	5,775	5,775
R-2	0.145	0.147	0.152

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1