

LA PERCEPCIÓN DE RIESGO DEL EMPRENDEDOR Y SU RELACIÓN CON LOS SESGOS COGNITIVOS. ANÁLISIS EN EL ENTORNO VENEZOLANO

MSc. Jeanette Celeste Fernández Parra

Universidad Nacional Experimental del Yaracuy
San Felipe, Venezuela

<https://orcid.org/0009-0005-9389-5425>

jeafernandez@hotmail.com, jfernandez@uney.edu.ve

Resumen

El emprendimiento, en un fenómeno que ha sido objeto de estudio por la importancia que ha tenido a lo largo de la historia socio-económica de la humanidad, dentro de los aspectos relevantes para su análisis, se encuentran, entre otros, el poder dilucidar los factores que influyen en el emprendedor, cuando toma la decisión de crear una empresa. En este orden de ideas, una de las principales características que lo define es, su propensión a asumir los riesgos; no obstante, hay autores que se orientan a pensar, que no se trata de que a los emprendedores les gusta asumir riesgos, sino que, perciben el riesgo de manera diferente a los no emprendedores; y que esta percepción a su vez, se ve influenciada por algunos elementos, como los son, los sesgos cognitivos. Es por ello, que esta investigación teórica se plantea como propósito, analizar la relación que existe entre la percepción de riesgo de los emprendedores y los sesgos cognitivos, tomando como contexto el caso venezolano. Posterior a una revisión documental de diferentes autores, la comparación y contrastación de los mismos, se concluye que los sesgos cognitivos son considerados herramientas de gran importancia por los emprendedores y/o gerentes, dadas las limitaciones que se presentan al momento de procesar mucha información en situaciones de incertidumbre y alta complejidad. Se pudo corroborar que, ciertamente algunos sesgos cognitivos, tales como el exceso de confianza, la ilusión de control, entre otros, afectan la percepción de riesgo de los emprendedores y por ende su decisión de crear empresas.

Palabras clave: *Emprendedor, Sesgos Cognitivos, Percepción de Riesgo.*

Recibido: 19/07/2023

Aceptado: 03/11/2023

Revista In Situ/ISSN 2610-8100/Vol. 7 N°7/ Año 2024. San Felipe, Venezuela/ Universidad Nacional Experimental del Yaracuy, pp. 100 - 115

THE ENTREPRENEUR'S RISK PERCEPTION AND ITS RELATIONSHIP WITH COGNITIVE BIAS. ANALYSIS IN THE VENEZUELAN ENVIRONMENT

Abstract

Entrepreneurship, in a phenomenon that has been the object of study due to the importance it has had throughout the socio-economic history of humanity, among the relevant aspects for its analysis, are, among others, the power to elucidate the factors that influence the entrepreneur when he makes the decision to create a company. In this order of ideas, one of the main characteristics that defines it is its propensity to take risks; However, there are authors who are oriented to think that it is not that entrepreneurs like to take risks, but that they perceive risk differently than non-entrepreneurs; and that this perception, in turn, is influenced by some elements, such as cognitive biases. That is why this theoretical research aims to analyze the relationship that exists between entrepreneurs' risk perception and cognitive biases, taking the Venezuelan case as context. After a documentary review by different authors, the comparison and contrast of the same, it is concluded that cognitive biases are considered tools of great importance by entrepreneurs and/or managers, given the limitations that arise when processing a lot of information in situations of uncertainty and high complexity. It was possible to corroborate that, certainly, some cognitive biases, such as overconfidence, the illusion of control, among others, affect entrepreneurs' perception of risk and therefore their decision to create companies.

Keywords: *Entrepreneur, Cognitive Biases, Risk Perception.*

Introducción

El emprendimiento es un fenómeno que en la actualidad ha captado la atención en muchos ámbitos de la sociedad en general, entre ellos, se destaca el sector académico, motivados, entre otras cosas, por su relevancia y aporte dentro del ámbito social, económico, humano y gerencial. Cabe destacar, que el origen de su estudio no es un tema de reciente data, y en toda esta evolución, así como, han surgido diversas corrientes teóricas al definir al emprendedor, también, existen diferentes enfoques a la hora de caracterizarlo.

En este sentido, se plantea que, una de las características más resaltantes a considerar del emprendedor, está relacionada con su propensión para asumir riesgos, y es que, de acuerdo a Kannadhasan, Aramvalarthan, y Pavan (2014), no todas las personas tienen la misma actitud frente al riesgo, es por esta razón que, diversos estudios se han dado a la tarea de analizar este rasgo, así como su capacidad para aprovechar oportunidades, porque de allí, dependen muchos aspectos que tienen que ver con su comportamiento, y que marcan la diferencia en el perfil de un emprendedor y de un no emprendedor (Rivera, 2018).

A tal efecto, Buzenitz y Barney (1997), afirman que, son pocos los términos tan sinónimos al emprendedor, como lo es la palabra “riesgo”, y no por casualidad, uno de los primeros registros académicos que se tienen acerca del emprendedor en el siglo XVIII, lo señala como una persona que resalta, por ser quien asume riesgos y afronta nuevos retos en su vida cotidiana, con la finalidad de obtener beneficios, éstas ideas fueron reflejadas en el Ensayo del economista francés: Richard Cantillon (1755), denominado: *Essai Sur la Nature du Commerce en Général*, (Fernández, 2020; Castillo 1999), dicho ensayo, posteriormente se convertiría en base para teorías económicas que hoy en día continúan vigentes.

Tomando en cuenta este antecedente histórico-económico, vemos como subyace en la génesis de lo que hoy comprendemos como emprendedor, su innegable relación con el riesgo, es por esta razón que, han surgido corrientes teóricas dedicadas al estudio específicamente de este tema. Autores como, Simon, Houghton, y Aquino, (1999); Rivera (2020), Buzenitz y Barney (citado), afirman que, no se trata de que el emprendedor per se tenga una tendencia natural de asumir riesgos, sino que, existen procesos cognitivos e intuitivos (Kahneman, 2003), que hacen que el emprendedor no perciba los mismos niveles de riesgos que otras personas, y esto lo impulse a tomar decisiones. En atención a lo señalado por estos autores, se va vislumbrando una relación entre los aspectos cognitivos y la manera en cómo los emprendedores perciben el riesgo al tomar la decisión de crear una empresa.

En un artículo anterior a este, abordó, en líneas generales, los elementos cognitivos que influyen en el emprendedor; no obstante, profundizar en la importancia de un elemento como la percepción del riesgo, representa una nueva arista de la investigación que podría permitir comprender en mayor medida el fenómeno del emprendimiento, es por esta razón que, es importante indagar, para efectos de esta investigación, y establecer una relación entre los aspectos cognitivos, específicamente, los sesgos cognitivos y la percepción del riesgo que tiene el emprendedor.

De acuerdo a Kahneman (citado), en las primeras investigaciones sobre el emprendimiento, los aspectos cognitivos no eran tomados en cuenta como parte del proceso de toma de decisiones; posteriormente, y gracias a los aportes

de áreas de conocimiento como la Psicología, se han complementado diversos estudios en el ámbito gerencial, así como el surgimiento de enfoques y teorías organizacionales, tales como la Teoría Cognitiva de la organización, por lo que, se han comenzado a incluir en los análisis, aspectos tales como la percepción, los sesgos cognitivos, estructuras cognitivas. Es por esta razón y de acuerdo a lo expresado por Urra, Medina y Acosta (2011), con la visión de la psicología cognitiva en el área de la gerencia, se ha asumido la complejidad humana del gerente y empresario (emprendedor), desde una perspectiva más holística; haciendo que, los procesos cognitivos tomen el protagonismo en este análisis, específicamente, los sesgos cognitivos son considerados como simplificadores en el procesamiento de información Buzenitz y Barney (citado), tomando en cuenta su influencia en la percepción y el juicio de las personas, cuando éstas enfrentan situaciones de riesgo e incertidumbre.

En atención a lo anterior, es importante indagar acerca de, ¿realmente existe una relación directa en la manera como los emprendedores perciben el riesgo y los sesgos cognitivos, en el proceso de toma de decisiones?, para ello, se propone realizar esta investigación teórica mediante una revisión documental, cuyo propósito será, analizar la relación que existe entre los sesgos cognitivos y la percepción del riesgo que tienen los emprendedores, sobre todo, tomando en cuenta un entorno tan adverso como el de Venezuela. Para lo cual, es necesario, conocer aspectos conceptuales del emprendedor y sus características, así como, indagar, qué se entiende por percepción de riesgo, y su relación con los sesgos cognitivos y los emprendedores.

Acercamiento conceptual del emprendedor y el riesgo

Como ya se ha mencionado en diversas investigaciones, dada la amplitud de su base epistemológica, no existe un concepto único de emprendedor o de emprendimiento, de igual manera, se carece de una caracterización única y universal, porque el emprendedor no deja de ser un humano; por tanto, definirlo se convierte en un proceso complejo. Ha sido una larga evolución de definiciones y enfoques teóricos que han emergido en todo este proceso, con aportes de diferentes disciplinas de las ciencias sociales Bastian (2022); en este sentido, y tomando aportes de varios autores, se puede definir al emprendedor, como una persona con capacidades para innovar y tomar decisiones en cuanto al uso y combinación de diferentes recursos, con la actitud y experiencia requerida para querer generar constantemente algo nuevo o mejorar algo ya existente, aun cuando esto, lo enfrente a situaciones en donde deba asumir riesgos, Buzenitz y Barney (citado); Rivera, (citado); Kannadhasan et al. (citado).

Tal como se mencionó anteriormente, a lo largo de la evolución del constructo teórico del concepto del emprendedor, han emergido diversos enfoques a la hora de caracterizarlo; Rivera (citado), plantea lo siguiente, cuando se analizan las competencias emprendedoras es necesario tomar en cuenta tres dimensiones, las cuales están relacionadas con las competencias del saber, el hacer, el ser y el convivir, tal como se observa en la Tabla 1.

Estas tres dimensiones: conocimiento, habilidades, actitudes-valores, muestran una perspectiva más holística para ir entendiendo todos los aspectos a considerar cuando se analiza el fenómeno del emprendimiento, a tal fin, Rivera (citado), agrega que, hay que ser muy cuidadosos cuando se busca realizar el perfil de los emprendedores, ya que, en muchos casos, y sobre todo, en el caso de países como Venezuela, se tiende a distorsionar el término, y se le denomina emprendimiento a actividades que no lo son, asimismo, es importante entender que las definiciones y caracterizaciones, pudieran variar de una región a otra Bastian (citado).

Ahora bien, dentro de la características generales de los emprendedores, se resalta, para efectos de esta investigación, su propensión a asumir riesgos Rivera (citado), siendo ésta una característica propia de la personalidad del emprendedor, que lo impulsa a tomar decisiones en ambientes con poca certidumbre, mientras que la percepción de riesgo, tiene que ver con un proceso psicológico, relacionado con aspectos cognitivos propios del ser, que hacen que vea (perciba) las cosas de una manera, en un momento determinado, con unas condiciones determinadas.

Afirma Rivera (citado), que, para ser emprendedor se requiere de un manejo adecuado de riesgos e incertidumbre, y ser tolerante a lo impredecible, con altos niveles de optimismo, debido a que son personas que se arriesgan, y generalmente, magnifican sus posibilidades de éxito, apoyándose en sus procesos cognitivos, los cuales les permiten ver oportunidades donde otros ven problemas.

Aspectos conceptuales de la percepción de riesgo

Por otro lado, también es importante comprender qué se entiende por percepción de riesgo, para lo cual, es importante definir el origen etimológico de la palabra riesgo; según la Real Academia Española (RAE), (2001) proviene del árabe risk, que significa: lo que depara la providencia, que a su vez, deviene en el italiano rísico o rischio, en ambos casos tienen su origen en el Latín *resicare*, relativo a algo peligroso. Por otro lado, la RAE (citado) también lo define como una contingencia o proximidad de un daño; en relación a los riesgos asociados al mercado, plantea que se refiere a la incertidumbre que existe para un inversor, derivada de los cambios que pudieran producirse en el mercado. En atención a esto, la Norma ISO 31000 (2009) define el riesgo como: estar en exposición a las consecuencias provenientes de la incertidumbre o de las posibles desviaciones de lo planeado.

Por su parte, García, Llopis y Fernández (2018) conciben al riesgo como, una pieza determinante dentro de lo que es el concepto de innovación, al crear algo nuevo, sin duda alguna, se corren riesgos y, por ende, son parte fundamental del proceso de emprendimiento.

Siguiendo con lo anterior, se define percepción como proceso psicológico fundamental del ser humano; en este sentido, Arias (2006) define a la percepción como: “el resultado del procesamiento de información que consta de estimulaciones a receptores en condiciones que en cada caso se deben parcialmente a la propia actividad del sujeto” (p.10). Afirmo esta autora, que la percepción que se tiene de otras personas o de algún hecho o fenómeno, viene dada por

la formación de impresiones, mediante la conjunción de diferentes elementos que proporcionan información, los cuales serán procesados e influenciados por el tipo de conducta, los pensamientos y sentimientos del individuo

Por su parte, Vargas (1994), plantea que el proceso de percepción ha sido estudiado desde muchas áreas de conocimiento, y es considerado como un proceso biocultural, porque depende tanto de los estímulos físicos y sensaciones biológicas, como de aspectos intrínsecos de la cultura de la persona, y que esto, en definitiva, influye en la clasificación de los estímulos recibidos. De allí, que todas las experiencias sensoriales que tiene el ser humano, son tomadas e interpretadas, adquiriendo un significado específico, a la vez que son moldeadas por todos aquellas pautas culturales e ideológicas aprendidas desde la infancia.

De acuerdo a lo reflejado por este autor, la selección y clasificación de todas estas sensaciones y estímulos buscan satisfacer las necesidades internas del ser humano, permitiendo excluir los estímulos indeseables y seleccionar los que si son útiles, todo esto ocurre mediante la capacidad de producción del pensamiento simbólico, el cual según Vargas (citado), se conforma tomando en cuenta todas aquellas estructuras culturales, ideológicas, sociales e históricas que hacen que las personas en sociedad se vayan apropiando y formando impresiones de su entorno.

En este caso se está abordando, la percepción, como un proceso que está mucho más allá de un proceso psicológico, sino más bien, asumido como un proceso que nos permite interactuar con nuestro ser, así como, con nuestro mundo exterior; por tanto, es inevitable hacer alusión a los grandes aportes de Alfred Schütz, en cuanto a nuestro mundo intersubjetivo, y la manera en cómo interpretamos nuestro entorno en función de lo que traemos como acervo de conocimiento, y esto, es inherente a lo que el ser humano lleva dentro de sí, al respecto, Schütz (1962/2003) afirma:

Toda interpretación de este mundo se basa en un acervo de experiencias previas sobre él, que son nuestras o nos han sido transmitidas por padres o maestros; esas experiencias funcionan como un esquema de referencia en forma de conocimiento a mano. (p.39)

De acuerdo a lo planteado por el autor, todo ese conocimiento acumulado nos impulsa a tratar de comprender de alguna manera anticipada, aquellas nuevas experiencias o situaciones -en algunos casos totalmente desconocidas- llenas de incertidumbre para nosotros, por lo que, buscamos la manera de relacionarla con algún evento o experiencia pasada, para poder entonces tratar de resolverla. Esto, sin lugar a dudas, se relaciona con lo que se ha venido mencionando, en relación con esas situaciones de riesgo e incertidumbre a las que se expone un gerente o un emprendedor, y en las cuales, éste busca asirse de la mejor manera de su experiencia, para poder hacer frente y tomar una decisión.

Por tanto, al enfrentar algo desconocido, tratamos de relacionarlo con los esquemas de conocimientos pasados, para hacerlos más cercanos a lo conocido, estableciendo con esto, una línea similar al abordaje que realiza el Enfoque cognitivo de las organizaciones, en cuanto a la importancia de las estructuras cognitivas que permiten al gerente y emprendedor, tomar decisiones en situaciones de total incertidumbre.

De igual manera, agrega Vargas (citado), que el proceso de percepción dependerá de la elaboración de sistemas de categorías, los cuales conforman referentes perceptuales, en donde se comparan estos nuevos estímulos recibidos con las impresiones ya formadas, y se identifican estas nuevas experiencias

sensoriales pasando a ser ahora, eventos reconocibles y comprensibles de la nueva concepción de la realidad. Estas impresiones ya formadas que nos ayudan a simplificar la información, se pueden relacionar con la función que cumplen los sesgos cognitivos como atajos mentales y simplificadores de información, a la hora de tomar la decisión de crear una empresa. Buzenitz y Barney (citado); Zapata y Canet (2009).

En este mismo orden de ideas, refiriéndose a la mentalidad de un emprendedor, Rodríguez (2009), afirma lo siguiente:

El estudio de las mentalidades comprende las influencias que a lo largo de la vida se perciben, las maneras como actuamos, la forma de relacionar las ideologías, los imaginarios, las representaciones, creencias, principios y valores, y la forma como evoluciona, transforma y cambia el pensamiento en el tiempo y el espacio, como una forma de trascendencia de las ideas del hombre. Desde este punto de vista, las mentalidades se asimilan a representaciones sociales y colectivas que el hombre reproduce en su relación con su entorno. (p.107)

En atención a lo referido por el autor, se puede entender la complejidad de los elementos que pueden influir en la mente de los emprendedores al momento de percibir y entender su entorno, estas representaciones mentales van generando, la manera cómo comprenden al mundo, y cómo relacionan lo desconocido con lo ya experimentado.

Ahora bien, para definir la percepción de riesgo relacionada con la gerencia empresarial, y en específico, con los emprendedores; Simon et al., (citado), afirman que en los primeros estudios al respecto, (principios del siglo XX), se orientaba a pensar que, en la toma de decisiones, todos percibían los mismos niveles de riesgo, asumiendo con esto que, todos los individuos eran racionales, objetivos y que manejaban una especie estándar para tomar las decisiones en condiciones de certidumbre, y en caso de alguna incertidumbre, se tendría el total control racional de lo que pudiera ocurrir, orientado siempre a la maximización de los recursos, en este caso, se hace referencia a la Teoría Clásica del hombre racional, y los primeros aportes, entre otros, de Frederick Taylor, a la Administración Científica.

No obstante, estudios posteriores tales como, los de March y Simon (1958), y desarrollado posteriormente por Kahneman y Tversky (1974), en contraposición a la Teoría Clásica del hombre racional, señalan que una condición *ceteris paribus*, es inusual, por tanto, siempre pueden ocurrir eventos inesperados, para lo cual, no siempre estamos preparados, estos autores plantean en su Teoría de la Racionalidad Limitada que, los seres humanos tenemos un límite con respecto a la manera de procesar la información y tomar decisiones en situaciones complicadas, que en situaciones de riesgo e incertidumbre esa racionalidad se ve comprometida y de alguna manera avasallada, (March y Simon, citado, p.9), señalan lo siguiente :

Debido a los límites de las capacidades intelectuales humanas en comparación con las complejidades de los problemas que se presentan a los individuos y a las organizaciones, un comportamiento racional requiere modelos simplificados que capten los aspectos principales de un problema sin captar todas sus complejidades.

Con estas premisas, se establece una relación directa en la que se hace referencia a estos modelos simplificadores, con los aspectos cognitivos mencionados anteriormente, como lo son, los sesgos cognitivos, que permiten hacer de la toma de decisiones, un proceso mucho más simple y accesible, (aunque en realidad es más complejo) a las capacidades de una persona con esta responsabilidad, estos modelos eran reconocidos como programas que de alguna manera hacían más fáciles y hasta cierto punto rutinarias algunas de las decisiones a tomar March y Simon (citado).

Kanheman (citado), propone que para llevar a cabo las acciones y pensamientos, el ser humano se basa en la razón y la intuición, planteando que la intuición y la percepción son muy parecidas, aunque si presentan algunas diferencias, como por ejemplo, el hecho de que, la percepción, si bien corresponde a un atajo rápido, muchas veces viene dado por los estímulos, mas no se comporta así la intuición; en esencia, ambas son atajos que dan simplicidad y rapidez al pensamiento y toma de decisiones, tal como se señala en la Figura 1 Tres sistemas cognitivos

Competencia emprendedora: Dimensiones y atributos

CONOCIMIENTO	HABILIDADES	ACTITUDES Y VALORES
Aprendizaje emprendedor	Capacidad para aprovechar oportunidades	Autoeficiencia
Cognición emprendedora	Creatividad e innovación.	Exceso de confianza
Experiencia	Liderazgo	Inconformidad.
Información disponible	Tomador de decisiones para resolver problemas	Locus de control interno
		Motivación y persistencia
		Propensión a asumir riesgos.
		Tolerancia al fracaso y a la incertidumbre

Tabla 1. Fuente: Adaptado de Rivera (2020)

Por su parte, Simon (1987), expresa que la mayoría de los gerentes experimentados a la hora de tomar decisiones se basan en aspectos de la intuición y del razonamiento, se trata de una combinación “íntima” entre estas dos habilidades, que permiten tomar decisiones en momentos complejos en los cuales, probablemente, no se cuenta con el tiempo suficiente para hacerlo, es por esto, que un gerente o emprendedor debe tener la capacidad de actuar con rapidez, tal como dice el autor, no puede darse el “lujo” de decidir, si ser sólo analítico o ser sólo intuitivo, debe poder realizar la combinación que, para ese momento sea la más adecuada, y en algunos casos, tomar la opción menos mala (cuando no hay opción buena). Al mismo tiempo, un gerente debe tener la capacidad de asirse de todas las herramientas, desde las más tecnológicas, hasta la más humano, como las emociones, intuiciones y procesos cognitivos.

Propensión al riesgo vs Percepción de riesgo

Simon et al., (citado) plantean que la creación de nuevas empresas siempre ha estado orientada hacia personas que tenían alta disposición de tomar riesgos, aún a sabiendas de que al asumir este reto, se expondrían a peligros

inminentes; sin embargo, posteriormente, otros estudios arrojaron hallazgos en donde se observa que la propensión al riesgo, no estaba directamente asociadas al hecho de crear empresas, en estos estudios, se mencionan autores como, Palich y Bagby (1995); Busenitz y Barney (citado), Dali Harbi.(2016), entre otros, quienes pudieron notar que los emprendedores observaban escenarios de negocios complicados o de alto riesgo y los valoraban de manera optimista (positiva), mientras que los otros (no emprendedores), veían más riesgo y amenazas, por lo que concluyeron los siguiente: no se trata de que los que los emprendedores les agrada asumir más riesgo, sino que, logran categorizar cognitivamente situaciones de negocios en una forma mucho más positiva que los no emprendedores.

En definitiva, esto fue un paradójico hallazgo, y los llevó a replantearse el hecho de que entonces, los emprendedores no necesariamente tienen una propensión al riesgo mayor a las demás personas, sino que, ellos tienen una percepción de riesgo diferente, o sencillamente, no perciben la situación como riesgosa, probablemente, si percibieran el riesgo, no lo asumirían, Palich y Bagby (citado); Busenitz y Barney (citado).

En este orden de ideas, Simon et al. (citado), Rivera (citado), Buzenitz y Barney (citado) aluden que existen diferencias muy marcadas entre, las personas que sí deciden aprovechar oportunidades y arriesgarse para iniciar una empresa y las que no; en este sentido, Rivera (citado), afirma que para analizar a los emprendedores se deben observar dos grandes categorías: la primera se refiere a que, poseen amplia y necesaria información, y la segunda se refiere a las propiedades cognitivas necesarias para valorar la primera. Tal como se observa en la Figura 2.

Tres sistemas cognitivos

	PERCEPCIÓN	Intuición Sistema 1	Razonamiento Sistema 2
PROCESO	Rápido Paralelo Automático Sin esfuerzo Asociativo Aprendizaje lento Emocional		Lento Consecutivo Controlado Con esfuerzo Regido por reglas Flexible Neutral
CONTENIDO	Perceptos Estímulo corriente Vinculado a los estímulos	Representaciones conceptuales Pasado, presente y futuro Se puede evocar con el lenguaje	

Figura 1. Fuente: Kahneman (2003)

Influencia de los sesgos cognitivos en la percepción de los emprendedores:

De acuerdo a Simon et al., (citado), Buzenitz y Barney (citado), Morales y Zabranki (2016), Zapata y Canet (citado), los sesgos cognitivos, son atajos mentales, o reglas que nos ayudan a establecer rápidamente juicios sobre una situación, y de esa manera, poder tomar decisiones en un entorno complejo y desconocido que, en condiciones normales, abrumaría al decisor. Por lo tanto, los sesgos cognitivos pueden afectar la manera en cómo los emprendedores perciben el riesgo, debido a que influyen en la manera en cómo se interpreta la información de entorno; más aún, en contextos adversos, lo cual lo podemos extrapolar al caso venezolano.

A tal efecto Kannadhasan et al., (citado) afirman que, si la propensión al riesgo se ve afectada por el proceso de percepción, entonces, en el mundo de las decisiones es determinante comprender esta relación, ya que, cada proceso de percepción es individual, y dependerá, en algunos casos, de aspectos racionales, y otros se podrán ver influenciado por procesos cognitivos no racionales. A tal efecto, afirma Urra, et al., (citado), los seres humanos en su comportamiento, son parte racional, y otra no tan racional. Es por esta razón que, es importante conocer una serie de sesgos cognitivos que pueden llegar a influir en los gerentes y emprendedores, en este sentido, Zapata y Hernández (2017) realizan una recopilación de algunos de los sesgos cognitivos.

Categorías para analizar a los emprendedores.



Figura 2. Fuente: Elaboración propia. Basado en Rivera (2018).

Schwenk (1984) y Simon et al., (citado), aseveran que, la percepción del riesgo es un mediador entre los sesgos cognitivos y la decisión del emprendedor al crear una empresa, tal como se muestra en la figura 2; ya que, de acuerdo a sus hallazgos, los sesgos cognitivos pueden llevar a percibir mayor o menor riesgo. En atención a esto, Simon et al., (citado) afirman que los sesgos cognitivos con mayor influencia en la percepción de riesgo de los emprendedores, son:

- El exceso de confianza:
- Creencia en la ley de los pequeños números:
- Ilusión de control.

Tabla 2 Sesgos cognitivos.

Sesgos Cognitivos	Descripción
Tendencia conservadora	Resistencia al cambio o poca probabilidad de cambiar la opinión frente a nueva situación, o nueva información.
Anclaje	La información inicial tiene gran influencia sobre el proceso de toma de decisiones.
Correlaciones inadecuadas	Se estima que dos variables están correlacionadas, cuando realmente no lo están.
Percepción Selectiva	Las personas actúan y buscan soluciones a los problemas de la organización en función a sus experiencias, o en los antecedentes acumulados en sus mentes.
Ilusiones	Las preferencias de los individuos sobre eventos futuros afectan sus decisiones presentes.
Subestimar la incertidumbre	El exceso de optimismo, las ilusiones, o la necesidad de disminuir la ansiedad conducen a una subestimación de la incertidumbre.
Proximidad	Los eventos ocurridos más recientemente tienen una mayor influencia sobre las decisiones actuales.
Ilusión de control.	Los individuos sobrestiman sus propias habilidades y, por tanto, aumentan sus expectativas con relación a su desempeño.
Disponibilidad	La confianza sobre eventos fácilmente recordables, produce la exclusión de otra información más importante.
Falta de consistencia	Se refiere a la incapacidad de hacer uso de los mismos criterios o juicios de decisión en eventos similares.
Exceso de confianza	Se relaciona con el desconocimiento de los límites de la información necesaria para tomar ciertas acciones.
Atribución del éxito	El éxito es atribuido a las capacidades individuales, y el fracaso a otras personas.
Optimismo	Conduce al individuo a sobreestimar la probabilidad de que ocurran eventos positivos y subestimar los negativos.
Ley de pequeños números	La persona utiliza una pequeña muestra de información para dar resultados concluyentes y definitivos.
Falacia de la Planificación	Significa que un exceso de optimismo al momento de estimar el tiempo que se requiere para realizar algo. Con lo cual, hay la tendencia a subestimar el tiempo

Tabla 2. Fuente: Zapata y Hernández (2017)

En este sentido, la influencia de los sesgos cognitivos en la percepción del emprendedor es un ámbito de conocimiento en construcción, y que reviste una significativa importancia, por todo lo que esto se puede ir dilucidando en cuanto al comportamiento de un emprendedor. En atención a lo analizado anteriormente, se puede establecer la relación con el modelo de Simon et al. (citado) y el de Kannadhasan et al. (citado), los cuales coinciden en que los sesgos cognitivos influyen en la percepción de riesgo y esto a su vez, determina la decisión de crear o no una empresa, porque mientras más riesgo se perciba, menor será el impulso a crear una empresa. (Simon et al., citado).

En otro particular, Buzenitz y Barney (citado); Simon et al., (citado), plantean una reflexión que debe ser considerado en el ámbito emprendedor, y se refieren a que, los sesgos tienen una ambivalencia, si bien es cierto, pueden llegar a ser facilitadores en el proceso decisor; no obstante, también pueden ocasionar decisiones precipitadas con consecuencias negativas, a niveles tales, que en algunos casos los sesgos cognitivos pueden estar asociados con el fracaso empresarial en una etapa muy joven, en vista de que, en algunos casos, conllevan a no percibir un riesgo inminente.

Percepción de riesgo en un contexto venezolano

Ahora bien, tomando en cuenta lo subjetivo y objetivo, que al mismo tiempo que puede representar el proceso de percepción, en un entorno tan complejo como el que se vive en Venezuela actualmente, en definitiva se requiere de emprendedores con una serie de características particulares, de acuerdo a

Rivera (citado), la situación actual, exige la presencia de emprendedores que también sepan ser líderes, con la capacidad de asumir retos y compartir ese poder en el momento que sea necesario, saber delegar en momentos de incertidumbre, y de esta manera, poder inspirar a las personas para lograr un compromiso, aún con los riesgos que se corren, a tal efecto Rodríguez (citado) refiere la importancia de realizar estudios tomando en cuenta las características propias de los países latinoamericanos, para poder realizar las adaptaciones y consideraciones en función del contexto específico.

Particularmente, en el caso de Venezuela, afirma Rivera (citado), son muchos los obstáculos desde el punto de vista institucional, económico, social, lo cual hace un poco más complicado el proceso de toma de decisiones, debido a todas las trabas administrativas, legales para desarrollar y llevar a cabo su iniciativa empresarial, evidentemente, es un ambiente que puede llegar a cansar y a desmotivar a las personas, de acuerdo a lo expresado por el autor. En atención a esto, cabe resaltar que el contexto venezolano plantea escenarios que sólo podrían ser superados por un emprendedor que cuente con una combinación de competencias, no sólo de conocimiento, sino también de actitudes y habilidades, tal como se mencionaron anteriormente. A tal efecto, Vainrub (2011) declara que existen diferentes tipos de riesgos a los cuales se enfrenta un emprendedor venezolano, realizando en su investigación una contextualización más específica en el caso de Venezuela, explica entre los riesgos asociados a la creación de una empresa, se pueden mencionar los siguientes:

1. Riesgo de mercado.
2. Riesgo de la competencia.
3. Riesgo operacional y tecnológico.
4. Riesgo financiero.
5. Riesgo del personal.
6. Riesgos legales.

Aunado a los riesgos planteados por Vainrub (citado), también es importante retomar los aportes que, anterior a este estudio realizó Penfold (2002), con apoyo de CONAPRI y la Corporación Andina de Fomento (CAF), en dicho estudio, se realiza un análisis de los costos asociados a la inversión en Venezuela, entre los cuales se pueden mencionar: los costos políticos e institucionales, barreras administrativas, costos por infraestructuras y falta de servicios óptimos para el funcionamiento, costos por inseguridad pública, costos judiciales y derecho de propiedad, lamentablemente estas variables se han acrecentado en las últimas dos décadas, Rivera (citado).

No es fácil emprender en Venezuela; sin embargo, también se presentan maneras innovadoras de sobrellevar las condiciones adversas, en definitiva, se requiere de un apoyo institucional estructural, tal como lo manifiesta Ríos (2022), pero al no conseguirlo en algunas instituciones que deberían estar dispuesta para tal fin, se precisa la posibilidad de que los emprendedores puedan

conectarse con redes, como por ejemplo, ecosistemas de emprendimiento, que están apuntando hacia orientaciones mucho más sostenibles a pesar de la crisis en los países latinoamericanos.

Reflexiones finales

El análisis de los factores que afectan al comportamiento del emprendedor es realmente un tema de gran interés y complejidad, por la multiplicidad de variables que influyen en un individuo a la hora de iniciar el proceso de crear una empresa, en la medida en que los aportes de diversas disciplinas de las ciencias sociales han ido haciendo campo en la gerencia, van surgiendo nuevos hallazgos que desdican o amplían algunas posturas en relación con lo que se entiende, o lo que se piensa del comportamiento de los emprendedores.

Y es que, en definitiva, el emprendedor se ve afectado por aspectos racionales y otros no tan racionales, por ejemplo, el riesgo, así como las oportunidades, son un hecho, una realidad latente que está allí, pero que no todas las personas procesan la información de la “realidad” de la misma forma; es por esto que los emprendedores, haciendo uso de sus capacidades, conocimientos, pensamientos, intuición y experiencia pueden ver lo que quizá otras personas no observan. Podría establecerse la interrogante, ¿qué influye para que esto sea percibido de manera diferente?, de acuerdo a lo analizado se puede decir que: influye la subjetividad y la inter-subjetividad de cada individuo, todo ese acervo de conocimientos y estructuras cognitivas, los cuales condicionan el lente por el cual observa (percibe) el emprendedor, en este sentido, todas estas herramientas pueden ser usadas o no, dependiendo de la circunstancia particular que se presente.

Posterior a la revisión teórica desarrollada en esta investigación, se puede establecer la influencia que tienen los sesgos cognitivos en la percepción de riesgo del emprendedor, por lo que, quizá no sea tanta la propensión a asumir riesgos lo que destaca en los emprendedores, sino, la manera en cómo perciben estos riesgos; de esto se desprende entonces, la importancia de que existan simplificadores que ayuden a los seres humanos a hacer frente a situaciones de alta complejidad, como la decisión para iniciar una empresa, por lo que, para poder contrarrestar estas limitaciones de pensamiento y conocimiento, acuden a algunos atajos, que les permiten simplificar toda una gama de información, con la que podrían tardar mucho tiempo procesando.

Los emprendedores venezolanos requieren de grandes aprendizajes para mantenerse en el mercado, pero también poseen grandes habilidades y fortalezas, propias del hecho de vivir en condiciones complejas, de allí que, mientras haya más incertidumbre, más requiere el ser humano de herramientas (atajos) para tomar decisiones, es decir, que requerirá acudir a hechos fácticos, pero también le corresponderá recurrir a ese acervo de conocimientos conformados por elementos intuitivos, cognitivos, emotivos, entre otros, para la resolución de situaciones complejas; es por esto, que para el emprendedor venezolano, los sesgos cognitivos pueden convertirse en una herramienta necesaria, que debe ser tratada con la audacia y pertinencia que caracteriza a un emprendedor. Y cierto estas reflexiones, parafraseando una idea de Ríos (citado), refiriéndose a los emprendedores venezolanos en su contexto adverso, y es que, en ocasiones, corresponde ir más allá de pensar fuera de la caja, porque a veces, ni siquiera hay caja.

Referencias

- Arias, C. (2006). Enfoques teóricos sobre la percepción que tienen las personas. *Horizontes Pedagógicos*, 8(1), pp. 9 – 22. Bogotá. <https://horizontespedagogicos.iberedu.edu.co>
- Bastian, R. (2022). *Entrepreneurship under radical uncertainty: A cognitive perspective on experimenting in the unknown*. Tesis Doctoral. Università degli studi di Bergamo. Italia.
- Busenitz, L. y Barney J. (1997) Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing* 12, pp. 9-30. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(96\)00003-1](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(96)00003-1)
- Cantillon, R. (1950): *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*, (Fondo de Cultura Económica. México D.F trad.) *Essai Sur la Nature du Commerce en Général* (obra original publicada en 1755).
- Castillo, A. (1999). *Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento*. First Public Inc Chile S.A. Publicado por INTEC-CHILE. Serie: Proyecto “Emprendedores como Creadores de Riqueza y Desarrollo Regional”. Disponible en: <https://efaidnbmnnnibpajpcglclefindmkaj/viewer.html>
- Dali, N. Harbi. S. (2016). The Effect of Risk Perception and Cognitive Biases on the Evaluation of Opportunity in Family and Non-Family Entrepreneurs: The Case of Tunisian Entrepreneurs. *Journal of Enterprising Culture* 24 (3), pp 281–312. DOI:10.1142/S0218495816500114
- Diccionario de la Real Academia Española (2001). Disponible en <https://www.rae.es/drae2001/>
- Fernández, J. (2020). El emprendimiento en la educación superior: una visión desde el Pregrado Ciencia y Cultura de Alimentación de la Universidad Nacional Experimental del Yaracuy. In *Situ Revista de Investigación y Posgrado UNEY*. Venezuela, 3 (3), pp.149-173. Disponible en: https://insitu.com.ve/sdm_downloads/el-emprendimiento-en-la-educacion-superior/
- García, A., Llopis, Ó., Fernández, A., y Alegre, J. (2015). Unraveling the link between managerial risk-taking and innovation: The mediating role of a risk-taking climate. *Journal of Business Research*, 68(5), 1094-1104. DOI: 10.1016/j.jbusres.2014.10.012
- Kahneman D. y Tversky, A. (1974) Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science, New Series*, Vol. 185, No. 4157. pp. 1124-1131. Recuperado en <http://www.jstor.org/about/terms.html>
- Kahneman, D. (2003) *Mapas de Racionalidad Limitada: Psicología para una Economía Conductual*. *Revista Asturiana de Economía - Rae* N° 28, pp 181-225. Disponible en: <https://acortar.link/TI0OJW>.
- Kannadhasan, M., Aramvalarthan, S y Pavan, B (2014), Relationship among cognitive biases, risk perceptions and individual's decision to start a Venture. *Decision*. 41(1), 87–98. <http://dx.doi.org/10.1007/s40622-014-0029-1>

- March, J. y Simon, H. (1958), *Organizations*, New York: John Wiley and Sons. Recuperado en <https://doi.org/10.2307/2390654>
- Morales, C, Zabransky G. (2016). Heurística y sesgos cognitivos en la gestión de la innovación. Presentada en el Tercer Encuentro Internacional Universidad – Empresa en el sector de la Ingeniería San José de Cúcuta.
- Normas ISO 31000 (2009). Gestión del riesgo. Recuperada en: <https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:31000:ed-2:v1:es>
- Palich y Bagby (1995) Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10 (6), pp 425-438. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(95\)00082-J](https://doi.org/10.1016/0883-9026(95)00082-J)
- Penfold, M. (2002) Costo Venezuela. Opciones de política para mejorar la competitividad. Caracas, Venezuela.
- Ríos, F. (2022) El emprendimiento y sus vertientes: historia del ecosistema emprendedor venezolano. Debates IESA, Venezuela,
- Rivera, C. (2020) El emprendimiento y sus malos entendidos, Debates IESA, Venezuela, 23(1), pp.7-12. Disponible en: <https://acortar.link/Q8wjVh>
- Rodríguez, A. (2009) Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & Gestión*. 1(26). Colombia, pp.94-119. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64612291005>
- Schütz, A. (1962). El problema de la realidad. Amorrourtu editores. Buenos Aires. (Nestor Miguez Trad) Obra original. The problem of social reality. 1962.
- Schwenk, C. (1984). Cognitive Simplification Processes in Strategic Decision-making. *Strategic Management Journal*. University of Iltnois, Champaign, Illinois, U.S.A.5, pp 111-128. <https://doi.org/10.1002/smj.4250050203>
- Simon, H. (1987) Making Management Decisions: The Role of Intuition and Emotion. *Academy of Management Executive*. Carnegie-Mellon University. pp 57-64. <https://doi.org/10.5465/ame.1987.4275905>
- Simon, M., Houghton, S. y Aquino, K. (1999). Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation: How Individuals Decide to Start Companies. *Journal of Business Venturing*, 15, (2), pp. 113-134. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00003-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00003-2)
- Urra, J., Medina y Acosta, A. (2011) Heurísticos y sesgos cognitivos en la dirección de empresas: Un meta-análisis. *Revista Venezolana de Gerencia*, Venezuela, 16 (55), pp. 390-419. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29020561004>
- Vainrub R. (2011). ¿Es posible mitigar el riesgo al emprender? Debates IESA, Venezuela, 16(4), pp. 18-21. Disponible en: <https://acortar.link/Elcr11>
- Vargas, L. (1994) Sobre el concepto de percepción. *Alteridades*. México, 4(8), pp. 47-53. . <https://www.redalyc.org> ›

Zapata, G. y Canet. (2009). La cognición del individuo: reflexiones sobre sus procesos e influencia en la organización. Espacio Abierto Cuaderno Venezolano de Sociología ISSN 1315-0006. Vol. 18 No. 2.

Zapata, G. y Hernández, A. (2017 a). Percepción del entorno por la gerencia: Diseño de una escala de medición. Revista de Ciencias Sociales, vol. XXIII, núm. 2, pp. 84-99, Universidad del Zulia. <https://www.redalyc.org/journal/280/28056733007/movil/>

Jeanette Fernández Parra: Licenciada en Administración Comercial, Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA); Magíster en Gerencia Empresarial Universidad Fermín Toro (UFT); Doctorante en Ciencias Administrativas y Gerenciales en la Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA); Docente Asociado de la Universidad Nacional Experimental del Yaracuy; adscrita al Espacio Académico Ciencia y Cultura de la Alimentación en las áreas: Proyecto Emprendedor de Inversión; Seminario (Gerencia, legislación y planificación). Articulista.