

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES

MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS



**“FACTORES INDIVIDUALES, ECONÓMICOS E INSTITUCIONALES
COMO DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO EN LOS
SECTORES ECONÓMICOS DE MÉXICO EN EL AÑO 2019”**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRA EN CIENCIAS ECONÓMICAS**

PRESENTA:

ANA KAREN GUERRERO CHAPARRO

DIRECTOR DE TESIS:

DR. MARTÍN ARTURO RAMÍREZ URQUIDY

TIJUANA, BAJA CALIFORNIA

AGOSTO DE 2020

A la memoria de mi padre

AGRADECIMIENTOS

Agradezco de manera especial al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) ya que sin su apoyo esto no lo hubiera podido lograr de manera satisfactoria, gracias por la confianza otorgada en mí. A la Universidad Autónoma de Baja California por darme la oportunidad de cursar la maestría y siempre brindarme apoyo en todo momento.

A mi director de tesis el Dr. Martín Arturo Ramírez Urquidy quien me ha acompañado a lo largo de este camino, guiándome en el trayecto, gracias por todos los conocimientos brindados en todo este tiempo, gracias por el compromiso y profesionalismo que siempre me brindo, mi admiración hacia usted.

A mis lectores quienes también formaron parte importante para concluir este proceso, gracias por todos sus consejos y recomendaciones y de igual manera mi admiración hacia ustedes Dr. Natanael Ramírez y Dr. German Osorio.

Agradezco también a dos profesores y amigos que han sido parte importante de mi formación, gracias Dra. Adanelly Ávila quien desde la licenciatura me ha acompañado y que sabe el significado de estar concluyendo un paso más en mi formación, de igual manera gracias Dr. David de Jesús González quien también ha sido parte importante de mi formación, mi admiración y cariño hacia ustedes, gracias por siempre confiar en mí.

A mi familia, mamá, papá, hermanas, sobrinas, sobrino y yernos quienes han sido mi motor a lo largo de este camino, son parte fundamental de este logro que el día de hoy concluyo, gracias por sus consejos y por sus enseñanzas sin su apoyo incondicional no lo hubiera logrado, gracias por siempre confiar en mí y llegar hasta aquí conmigo, porque sin ustedes no estaría aquí. Gracias mamá y papá que aunque no esté presente siempre me acompañó, pero en especial gracias mamá por siempre estar cuando la necesito, por alentarme en tiempos difíciles, sin usted no estaría logrando esto. Familia gracias por ser el motor más importante de mi vida, porque este logro también es de ustedes.

Y Por último a mi novio, gracias por acompañarme en esta aventura, por darme ánimos cada que lo necesitaba y por ser parte de este proyecto, el cual ha significado mucho y me ha dejado grandes enseñanzas, gracias por siempre estar para mí en todo el camino, eres una parte muy importante en mi vida.

RESUMEN

La literatura muestra que el emprendimiento se encuentra condicionado específicamente con factores individuales, económicos e institucionales, es por esto que el principal objetivo de este documento es determinar las variables que condicionan la probabilidad de emprender en los sectores económicos de México, tomando en cuenta los factores mencionados, con el fin de observar cuales son aquellas variables que motivan a los emprendedores a iniciar un negocio. El periodo de análisis es para el año 2019, utilizando la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), se realizaron cuatro regresiones logísticas aplicando efectos marginales para determinar la probabilidad de ocurrencia de la variable dependiente dado el vector de variables independientes. Los resultados indican que las variables individuales como género, edad, estado civil generan un impacto positivo mayor que las variables de entorno e institucionales.

Palabras clave: Emprendimiento, sectores económicos, factores individuales, económicos e institucionales.

ABSTRACT

The literature shows that entrepreneurship is specifically conditioned by individual, economic and institutional factors, which is why the main objective of this paper is to determine the variables that condition the probability of starting a new business in the economic sectors of Mexico, taking into account the factors mentioned, in order to be able to observe what are those variables that motivate entrepreneurs to start a business. The analysis period is for the year 2019, using the Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), four logistic regressions were implemented, applying marginal effects to determine the probability of occurrence of the dependent variable given the vector of independent variables. The results indicate that individual variables such as gender, age, civil status, generate a greater positive impact than environment and institutional variables.

Key words: Entrepreneurship, economic sectors, individuals, economics and institutions factors.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	7
1.1 Planteamiento del problema.....	7
1.2 Pregunta de investigación.....	9
1.2.1 Preguntas específicas	9
1.3 Objetivo general	9
1.3.1 Objetivos Específicos.....	9
1.4 Hipótesis.....	9
1.5 Justificación.....	10
2. MARCO TEÓRICO	11
2.1 Principales definiciones acerca del emprendedor y sus antecedentes.....	11
2.2 Factores individuales que caracterizan al emprendedor.....	13
2.3 Emprendimiento y factores del entorno	16
2.4 Recession push y efecto pull	21
2.5 Emprendimiento por oportunidad y necesidad.....	22
3. TENDENCIAS DEL EMPRENDIMIENTO EN MÉXICO	24
3.1 Emprendimiento y crecimiento económico en México.....	24
3.2 Situación del emprendimiento en México.....	25
4. METODOLOGÍA.....	30
4.1 Fuentes de información y datos.....	31
4.2 El modelo empírico	33
5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	35
6. CONCLUSIONES.....	40
Bibliografía	43
APÉNDICE.....	51

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Factores de entorno que facilitan el emprendimiento.....	19
Figura 2. Crecimiento económico y emprendimiento en las entidades federativas de México para el año 2014.....	25
Figura 3. Nuevos emprendedores por entidad federativa y por cada 100 habitantes	26
Figura 4. Agentes con negocios propios por género y entidad federativa	27
Figura 5. Emprendedores por género y tipo de sector	28
Figura 6. Edad de los agentes con negocio propio en México.....	28
Figura 7. Nivel de escolaridad por sector económico	29

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Dimensiones del ecosistema del emprendimiento	20
Cuadro 2. Factores internos de una empresa	21
Cuadro 3. Principales variables utilizadas en la literatura	33
Cuadro 4. Descripción de las variables a utilizar.....	35
Cuadro 5. Resultados por sector económico.....	37
Cuadro 6. Actividad primaria	51
Cuadro 7. Industria sin mfx	51
Cuadro 8. Comercio sin mfx.....	52
Cuadro 9. Servicios sin mfx.....	52
Cuadro 10. Catalogo SCIAN	53

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del problema

Con el paso del tiempo, la creación de nuevas empresas ha sido de gran importancia para la economía mexicana, principalmente aquellas de tamaño micro, debido a que representan el 97.6% de las unidades productivas que se consideran en la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE). Estas empresas albergan alrededor del 75.4% de los empleos del país. Las pequeñas empresas representan el 2% del total, con un porcentaje de empleados del 13.5%. Por último, las medianas empresas solo representan el 0.4%, albergando un 11.1% de los empleos del país (BANCOMEXT, 2016). Si bien, aunque el número de empresas es alto, la mortandad de éstas también es significativa. Según Sansores *et al.* (2020) la mortandad de las microempresas es de 38% aproximadamente en el primer año de constituirse. Para el caso de la pequeña y mediana empresa, éstas tienen un 12.4% y 4.3% respectivamente (Banco de México, 2015). Con el panorama planteado es importante el análisis de los emprendedores en México ya que estos se han convertido en parte del motor del crecimiento de la economía mexicana.

En primera instancia resulta importante definir al emprendedor, el primer autor en hablar sobre este término es Richard Cantillon (1755), quien menciona que un emprendedor es aquel agente que compra diversos medios de producción a un cierto precio, todo con el fin de poder combinarlos y crear un nuevo producto (Thornton, 1998). Según Quevedo *et al.* (2010), algunos autores fueron agregando diversos aspectos al concepto de emprendedor, entre ellos destaca Jean-Baptiste Say quien alude que el ser un emprendedor es también un sinónimo de líder, aquella persona que lidera a otras personas para así crear diversas organizaciones productivas. Otra definición es la de Herrera & Montoya (2013) donde mencionan que el emprendedor será aquella persona que lleva a cabo algún proyecto ya sea con o sin fines de lucro. Han sido diversos los autores que han coincidido en que la palabra emprendedor se deriva de *entrepreneur* lo que significa “*encargarse de*”, aunque algunos otros autores aluden que el significado varía de país a país. Según Castillo (1999) con el paso del tiempo este término ha ido cambiando ya que también es usado para hacer referencia a una persona que acaba de iniciar un negocio, lo cual se encuentra fuertemente ligado con los empresarios innovadores. La definición anterior será la base para la presente investigación.

Para el caso de México, la mayoría de los emprendedores inician el negocio con dinero propio o familiar; son pocos los individuos que reciben apoyo por medio de la banca de desarrollo. Según el Banco de México (2014) solo el 3% recibe apoyo de instituciones financieras. Además, la mayoría de las empresas cierran antes de cumplir los dos años desde su creación (Angelelli y Llisterri, 2003).

Con el planteamiento previo es preciso observar cómo se encuentra el país en cuestión de emprendimiento, según lo encontrado por Taxis *et al.* (2016) el estado con más emprendedores es el estado de Colima seguido de Nuevo León, Quintana Roo y Sonora; los estados de Chiapas, Oaxaca y Guerrero presentan los niveles de emprendimiento más bajos. Así se puede destacar que la desigualdad entre los estados es uno de los principales problemas que alberga el emprendimiento, además de las diferencias entre sectores económicos. Según Taxis *et al.* (2016), los estados con mayor emprendimiento son también los estados que ocupan los niveles más altos de PIB per cápita, según datos de SEMARNAT (2014) ya que Nuevo León, Quintana Roo y Sonora se encuentran dentro de los diez estados con mayor crecimiento. Por otra parte los estados menos emprendedores son aquellos que su PIB per cápita es más bajo, esto resulta importante de observar ya que como señala Flor (2016) el emprendimiento es un factor que puede alentar el desarrollo regional y con ello reducir las disparidades económicas entre los estados, siempre y cuando se ofrezcan las condiciones individuales, de entorno económico e institucional adecuadas para ello.

Este tema aún es discutido en la literatura debido a que se debe tomar en cuenta el tipo de emprendimiento que se da en cada región, González *et al.* (2018) realizan un estudio para el caso de Colima donde encuentra que la región se encuentra asociada con el efecto *recession push*, ya que al haber un aumento en el desempleo en las empresas de mayor tamaño, las microempresas tienden también a aumentar el empleo, por lo que aquellas personas que quedaron desempleadas terminan auto empleándose o se emplean en las microempresas.

1.2 Pregunta de investigación

¿Cuáles son los efectos de las características individuales del emprendedor y del entorno económico e institucional, sobre la probabilidad de emprender en los sectores económicos de México?

1.2.1 Preguntas específicas

- ¿Cuáles son las características individuales de los agentes que los motivan a emprender?
- ¿Qué factores institucionales ayudan al emprendimiento en México?
- ¿Qué impacto tienen los programas y acciones gubernamentales en la creación de nuevos emprendedores en sectores económicos de México?

1.3 Objetivo general

Identificar las características individuales del emprendedor y del entorno económico e institucional que permiten una mejora en la probabilidad de emprendimiento en los sectores económicos de México.

1.3.1 Objetivos Específicos

- Determinar las características individuales que definen a los emprendedores.
- Describir los factores institucionales que influyen en la formación de nuevos emprendedores en los sectores económicos de México.
- Analizar en qué medida influyen los programas y acciones gubernamentales en el creación de nuevos emprendedores en los sectores económicos de México.

1.4 Hipótesis

Las características individuales del emprendedor como género, edad y estado civil, el entorno económico e institucional impactan de manera positiva a la probabilidad de emprender en los sectores económicos de México. Por otra parte la escolaridad básica, el nivel de entrenamiento y la falta de programas y acciones gubernamentales generan un impacto negativo en la probabilidad de emprender en los sectores económicos de México.

1.5 Justificación

Diversos autores mencionan que las nuevas empresas son un factor importante para el desarrollo económico de una región, por lo que el nivel de emprendimiento varía dependiendo el desarrollo de las regiones (van Stel y Suddle, 2008). En el caso de México, Ramírez *et al.* (2013) encuentran que el desarrollo está altamente vinculado con el emprendimiento, por lo que aquellos estados más desarrollados tienen niveles más altos de emprendimiento, en comparación con los estados menos desarrollados. Por otra parte, Taxis *et al.* (2016) señalan que mayores niveles de emprendimiento se deben a que hay niveles más altos de inversión en conocimiento.

El papel del entorno resulta importante, debido a que uno de los factores que entorpece el emprendimiento es la posibilidad del financiamiento y los tipos de actitudes que haya en la sociedad hacia el emprendedor. Además de las condiciones del entorno, también es necesario que se tomen en cuenta otros factores, García *et al.* (2018) mencionan que para que un emprendimiento sea exitoso será importante que se cuenten con habilidades y motivaciones personales, para que de esta manera el emprendimiento tenga un mejor éxito.

Con el contexto anterior son diversos los autores que concuerdan que la creación de nuevas empresas trae consigo una mejora en el bienestar de la sociedad, debido a que puede incentivar la creación de nuevos empleos, la innovación, la competitividad, las exportaciones y, con ello, un mayor crecimiento económico, lo cual se ve reflejado de manera directa en el Producto Interno bruto (PIB) (García *et al.*, 2018). Galindo y Méndez (2008) también destacan que el emprendimiento y el crecimiento económico tienen una relación positiva, por lo que también se asocia con el bienestar social.

Con el panorama mostrado anteriormente es de vital importancia analizar a los emprendedores de México, debido a que existen diferencias notorias de emprendimiento entre los estados con mayor y menor nivel de desarrollo. Es por esto que esta investigación es importante ya que brindará información sobre la medida en que los diferenciales de nivel de emprendimiento se relacionan con las características individuales de los emprendedores por un lado; y en los contextos económicos e institucionales. Ello permitirá derivar algunas implicaciones de política pública que detonen el emprendimiento en México.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Principales definiciones acerca del emprendedor y sus antecedentes

El aporte hacia el emprendimiento ha sido diverso, principalmente desde las diferentes escuelas del pensamiento económico a partir de las cuales se han desarrollado varios enfoques. Como primera parte se tomarán en cuenta los aportes de los clásicos, neoclásicos, Schumpeter y la escuela Austriaca siguiendo a Herrera y Montoya (2013).

En primera instancia se tiene el aporte de los clásicos, algunos historiadores concuerdan que el termino surgió alrededor del siglo XVIII en Francia y al paso del tiempo el concepto ha venido evolucionando (Herrera y Montoya, 2013). El primer autor es Richard Cantillon (1680-1734) quien menciona que un emprendedor es aquel agente que compra diversos medios de producción a un cierto precio, todo con el fin de poder combinarlos y crear un nuevo producto (Gámez, 2008). Seguido se encuentra Jean-Baptiste Say (1767-1832) quien hace referencia al agente que hace una combinación de los medios de producción para crear algo, a su vez recupera la inversión que hizo en el producto y obtiene una utilidad, según menciona el agente *“debe poseer el arte de la superintendencia y la administración”* (Varela, 2008). Otro de los autores clásicos es Adam Smith (1723-1790), el cual alude que el emprendedor es en cierta medida un administrador de empresas o por su término en inglés *business mangment*, el cual se enfoca principalmente en las fuerzas externas (Herrera y Montoya, 2013). Por último se encuentra J. H. von Thunen (1783-1850) quien menciona que existe una relación clara entre el emprendedor y la descripción del beneficio, *“concedido este último sobre la base de lo complicado del riesgo y el ingenio usado”* (Rodríguez y Jiménez, 2005).

Seguido del aporte de los clásicos se encuentran los neoclásicos quienes tienen sus inicios finales del siglo XIX y principios del siglo XX, siendo Max Weber (1864-1920) uno de los principales exponentes (Herrera y Montoya, 2013). Weber describe a dos tipos de agentes, el tradicional y el capitalista. El primero no se encuentra inspirado para ser un empresario, por parte del segundo éste hace referencia a un agente con una ética, mentalidad y una conducta distinta, con lo que busca que su riqueza se multiplique; su actividad será más que nada una profesión de vida (Rodríguez y Jiménez, 2005). Seguido de Weber está Alfred Marshall (1842-1924) quien menciona que un emprendedor es de suma importancia sobre todo en los procesos productivos. (Quevedo *et al.*, 2010).

Por su parte John M. Keynes (1883-1946) hace referencia a la doctrina marshaliana por lo que menciona el concepto de “*animal spirits*” o “*impulso espontáneo a la acción*” para referirse a un emprendedor (Jackson *et al.*, 2001). Frederick Hawley (1843-1929) tomó los postulados de Cantillon, en cuestión a la toma de riesgos, pero principalmente hizo hincapié en la importancia que tiene el emprendedor en el crecimiento económico (Hawley, 1893). Frank Knight (1885-1897) hizo dos aportaciones importantes al término de emprendedor por un lado los riesgos asegurables y la incertidumbre no asegurable, si bien para este autor “*los riesgos no significan nada, si la incertidumbre puede ser asegurada*” (Rodríguez y Jiménez, 2005).

Seguido de los neoclásicos se encuentra Schumpeter (1883-1950) quien fue un economista austro-estadunidense, además de profesor en la universidad de Harvard desde 1932, este economista tomaba en cuenta las fuerzas que generan cierta inestabilidad en los mercados, lo cual se relaciona con la destrucción creativa. Para Schumpeter el emprendedor es una persona que hace innovaciones lo cual trae consigo inestabilidad en los mercados (Schumpeter, 1950; Ocampo, 2008). La idea principal se encuentra ligada al emprendimiento y la innovación, debido a que considera que el emprendedor es además aquella persona que genera las ideas, las pone en marcha y que a su vez estas resultan ser altamente rentables. Por otra parte se considera que es un individuo el cual genera oportunidades, además de una persona que genera desequilibrios en el mercado debido a sus innovaciones o es considerado también como una persona que busca constantemente innovar ya sea en el cambio o la introducción de los productos (McCaffrey, 2009; Stevenson y Jarillo, 2007; Goss, 2005). Si bien Schumpeter no introduce o desarrolla una teoría de emprendimiento pero introduce el término de innovación, por lo que se puede hacer una clara distinción entre un emprendedor y un inventor, debido a que un emprendedor puede ser una persona innovadora y no necesariamente un inventor (Herrera y Montoya, 2013). Por último cabe resaltar que uno de los términos más importantes del autor fue el de la “*destrucción creativa*” donde hace referencia que el empresario será capaz de generar desequilibrios dinámicos a través de las innovaciones que genere (Drucker, 1985).

La escuela austriaca resulta ser más conocida, debido a que se originó en la revolución marginalista en el siglo XIX, son diversos los autores que contribuyeron al término de emprendedor, fue Ludwig von Mises quien comenzó a perfeccionar este término y el sucesor fue su alumno Israel Kirzner, quien ha sido el máximo representante de esta escuela. Ludwig von Mises (1881-1973) se refiere al término de emprendedor como una persona que busca especular

cuando se presentan situaciones de incertidumbre, respondiendo a las señales de mercado (Kirzner, 1997). Friedrich Hayek (1899-1992) menciona que es un agente que obtiene información privilegiada mediante la cual puede tener un mejor aprovechamiento de oportunidades (Kirzner, 1997). Por último Israel Kirzner (1930-) quien menciona que el emprendedor es una persona que percibe oportunidades donde otros no las ven aun y cuando se presenten asimetrías en la información (Herrera & Montoya, 2013).

Con la revisión hecha previamente se puede afirmar que un emprendedor es aquella persona que se considera como creativa, innovadora, que observa oportunidades donde muchos no las ven, además es capaz de asumir riesgos y por otra parte es generadora de empleo. Es importante mencionar que con el paso del tiempo han sido diversos los autores que han centrado las investigaciones no solo en las características del individuo si no que se preocupan por su entorno y contexto (Herrera & Montoya, 2013).

García *et al.* (2018) aluden que existen tres factores fundamentales para poder estudiar el emprendimiento, el primero es el enfoque económico el cual se encuentra altamente ligado con el desarrollo económico por lo que se cree que el emprendimiento tiene fines solamente económicos. El enfoque conductual menciona que es importante tomar en cuenta las cuestiones del empresario, en otras palabras su caracterización. Por último el enfoque institucional el cual hace referencia al entorno en el que se crea una empresa. En primera instancia se describe el enfoque de la caracterización del emprendedor, seguido de los factores ligados con el desarrollo económico.

2.2 Factores individuales que caracterizan al emprendedor

Las características individuales del emprendedor se refieren a ciertos aspectos del agente que hacen que decida emprender o transite de empleado a emprendedor. Algunos puntos importantes a resaltar son aspectos como el capital financiero, la diferencia salarial que existe entre la transición de ser un empleado a un empresario, los problemas que se enfrentan en el mercado laboral, como el desempleo y el bajo salario, estos dos últimos son motivos por los cuales los agentes deciden crear una nueva empresa (Parker, 2004). Los factores del emprendedor ayudan a la permanencia del negocio, algunos rasgos específicos del emprendedor son edad, educación y experiencia. La edad del individuo menciona Fertala (2008) se encuentra entre los 18 y 25 años debido a que las empresas que han mostrado mejores resultados son aquellas que manejan este

rango de edad, después se encuentran los emprendedores de 36 y 45 años y por último los de 26 a 35 años, aunque en términos generales no se ha llegado a un consenso sobre la edad, ya que la literatura muestra que a mayor edad existen más probabilidades de emprender, esto se puede deber a que existe un incremento de habilidades y conocimientos, lo cual es considerado como experiencia, esto a su vez genera mayores probabilidades para que una persona emprenda, pero existen otros autores que mencionan que el emprendimiento se da principalmente en las personas con estudios medio-superiores como es el caso de España (López *et al.*, 2012). Por parte de la educación, Georgellis *et al.* (2005) mencionan que es un factor que ayuda en la adquisición de las habilidades necesarias, las cuales contribuyen en la permanencia del negocio. Si bien la educación tiene una relación positiva con el autoempleo específicamente para los hombres que viven en estados Unidos, Moore y Mueller (1998) encuentran que los *university graduates* tienen mayores posibilidades de ser emprendedores, a diferencia de los *college graduates*.

La experiencia resulta ser otro factor importante, este se encuentra fuertemente ligado con la edad del individuo, la experiencia se refiere a todas las habilidades adquiridas por el agente en el campo laboral en otras compañías, este factor es de vital importancia debido a que en algunos casos la falta de experiencia es la que lleva a las empresas al fracaso, ya sea por un exceso de endeudamiento desde el principio o porque aunque se financió de manera adecuada creció de manera desequilibrada sin poder recuperar la inversión, lo cual lo llevó al fracaso (Sepúlveda y Reina , 2016). La experiencia que va adquiriendo el agente se espera que se relacione de una manera positiva con el emprendimiento, pero esto no necesariamente es cierto, debido que al tener más experiencia por parte de los agentes estos van trayendo consigo un aumento en las remuneraciones, además de seguridad en el empleo, por lo que se ve afectada la probabilidad de cambiar el empleo remunerado por el autoempleo, aunque la evidencia empírica muestra que existe una relación positiva entre la experiencia y el emprendimiento. Evans y Leighton (1990) encuentran que aquellos agentes que tienen mayor antigüedad en los trabajos, las probabilidades de emprender por cuenta propia son menores, aunado a esto Schiller y Crewson (1997) encuentran que la experiencia y la edad para el caso de los hombres aumentan la probabilidad de emprender, pero sucede lo contrario para las mujeres, debido a que un aumento en la edad de la mujer disminuye la probabilidad de crear una nueva empresa. Por otra parte Mungaray y Ramírez (2011) encuentran que la experiencia se encuentra ligada de manera positiva con el emprendimiento dado que aumenta la probabilidad marginal del emprendimiento,

este impacto positivo se puede explicar debido a que se considera que el emprendimiento tiene un estilo menos académico, por lo que el efecto es mayor incluso que la educación formal.

Georgellis *et al.* (2005) mencionan dos factores importantes el capital social y los antecedentes familiares. El primero puede adquirirse a través de las diversas relaciones sociales, donde los antecedentes familiares son parte de este factor, por lo que mayor capital social se verá reflejado en la probabilidad de que un agente decida emprender. Por parte del factor familiar se debe de tomar en cuenta el número de hijos, el matrimonio, el tamaño de la familia del agente, los cuales tendrán un impacto ya sea positivo o negativo sobre la probabilidad de emprender, si bien las mujeres que tienen un esposo que se dedique al trabajo por cuenta propia tienen mayor probabilidad de emprender (Bruce, 1999).

Dentro de esta misma línea también se encuentra la flexibilidad (Georgellis *et al.*, 2005), como se sabe la mayoría de los emprendedores están más satisfechos que los empleados remunerados, debido a que los emprendedores definen los horarios para trabajar. Blank (1989) menciona que las mujeres tienen mayor propensión a trabajar por cuenta propia ya que valoran los horarios flexibles a diferencia de los hombres. Si bien esta diferencia se puede dar dado que las mujeres dedican más tiempo a cuestiones del hogar así como el cuidado de los hijos a diferencia del hombre, por lo que requieren una mayor flexibilidad en los horarios de trabajo (Boden, 1999; Bond y Sales, 2001). Con este planteamiento Mungaray y Ramírez (2011) encuentran que el número de hijos dependientes resulta importante al momento de emprender, los cuales se relacionan de manera positiva con el emprendimiento de tiempo completo y de manera negativa con el emprendimiento parcial, por lo que existe una relación entre la flexibilidad con el número de niños.

En contraste con lo mencionado, Herrera (2012) encuentra que otras características del emprendedor son el conocimiento que este tiene por el negocio, la innovación del producto, la perseverancia, aversión al riesgo, la detección de oportunidades, entre otros factores importantes. El factor innovación concuerda con lo planteado con Schumpeter cuando define al emprendedor como un individuo innovador. Además, coincide lo encontrado por Herrera con la descripción de Kirzner ya que el emprendedor siempre se encuentra alerta de las oportunidades que se ofrecen como se mencionó anteriormente y por último la aversión al riesgo como lo mencionaba Cantillon.

Aunado a las características descritas previamente, el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) en su informe (2010) divide a la caracterización del emprendedor en dos grupos: aquellos factores endógenos como las motivaciones y habilidades del empresario y los factores exógenos como la capacitación, educación y las normas culturales y sociales. En primera instancia las motivaciones del agente se refieren a los motivos que impulsaron al empresario a emprender, las oportunidades que se presentaron en el mercado, las diversas redes o acercamientos con otros empresarios, dentro de estos motivos también se puede referir a las expectativas de un mejor ingreso, en segundo las habilidades o el perfil del emprendedor, en este caso el perfil es determinado por el GEM en relación a la edad, donde los emprendedores se deben de encontrar en un rango de 18-64 años, además resulta importante el género, estado civil, nivel de estudios, los ingresos, su situación laboral actual ya sea empleado o desempleado y por último la zona a la que pertenece ya sea urbana o rural.

Por otra parte están las normas culturales y sociales, las cuales hacen referencia a las actitudes que tienen los agentes hacia los riesgos que deciden tomar, el riesgo al fracaso, entre otros. La educación y la capacitación menciona el GEM que se refiere a la manera en que el conocimiento y las habilidades se incorporan a la capacitación y a los niveles educativos ya sea primaria, secundaria o universitario.

Los estudios del emprendedor son relevantes para que una empresa crezca, donde el capital humano del emprendedor es fundamental, el cual se relaciona con la cantidad y la calidad del conocimiento que se adquiere. Si el emprendedor cuenta con una gran cantidad de capital humano y que además sea productivo esto generará mayores posibilidades de éxito (Aranguren *et al.*, 1999).

2.3 Emprendimiento y factores del entorno

Acs (2006) menciona que la teoría de la aglomeración hace hincapié en que las regiones que tienen un mayor nivel de educación tienen mayores tasas de formación de empresas sobrevivientes, por lo que sucede lo contrario con las regiones con bajos niveles educativos. Además, alude que la creación de empresas ayuda a generar un bienestar en la sociedad, lo cual conlleva a un aumento del empleo, impulsa la innovación y competitividad.

Aunado a esto, la creación de empresas genera un crecimiento económico por la creación de puestos de trabajo, la recaudación de impuestos y un incremento en las exportaciones, pero

cabe recalcar que las políticas públicas no son las únicas que impulsan el empleo, debido a que este se encuentra ligado a otros factores (García *et al.*, 2018).

Es por esto que los factores de entorno son de gran importancia para el desenvolvimiento de una empresa, Sepúlveda y Reina (2016) destacan que dentro de estos factores se encuentra el crecimiento económico, crecimiento del sector, localización geográfica y aglomeración, los cuales se describen a continuación:

1. **Crecimiento económico:** este es uno de los factores más importantes ya que puede afectar de manera directa la sostenibilidad de los emprendedores, el crecimiento económico generalmente se mide mediante el Producto Interno Bruto (PIB), si bien mencionan Sepúlveda y Reina (2016) que *“el desarrollo económico de la región afecta el dinamismo de la compañía, en referencia a la oferta y la demanda de bienes y se afecta de forma negativa si se percibe un alto nivel de desempleo lo que pronostica pocas posibilidades de supervivencia de las empresas”*.
2. **Crecimiento del sector:** hace referencia a que el crecimiento del sector en el que la empresa se encuentra ubicada puede influir en la sostenibilidad de esta, por lo que las empresas que se encuentran en sectores que están decreciendo tienen mayor posibilidad de que no sobrevivan, en otras palabras que estas fracasen, en comparación con las empresas que se encuentran en sectores con un alto crecimiento (Arias y Quiroga, 2008).
3. **Localización geográfica:** este resulta ser un apartado importante debido a que la localización es favorable para la supervivencia de las empresas, ya que hay mayor probabilidad de supervivencia en aquellos lugares donde hay un alto emprendimiento, caso contrario en los lugares donde existe poco emprendimiento (Arias y Quiroga, 2008).
4. **Aglomeración:** se refiere a la distribución de personas en una cierta zona, si bien resulta positivo para las empresas situarse en lugares donde existan agentes que son de la zona así como extranjeros ya que esto beneficia a la diversidad del lugar. Se dice que la supervivencia de los negocios en las zonas más concentradas es mayor (Sepúlveda y Reina, 2016).

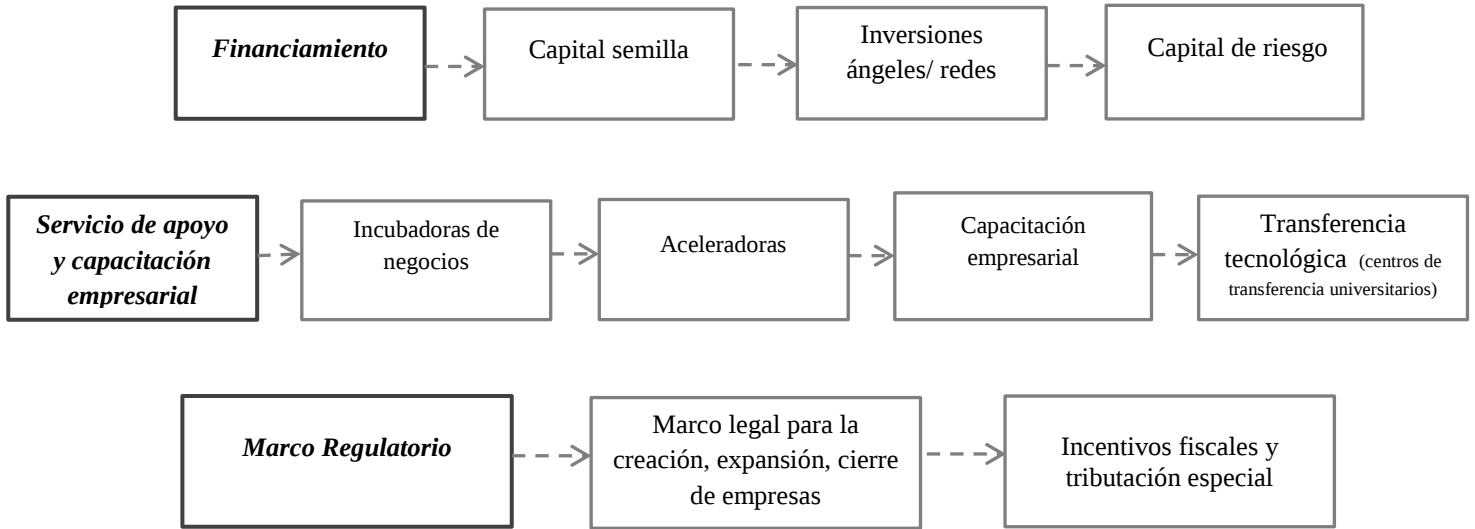
Estos factores de entorno deben ser tomados en cuenta al momento de crear un negocio ya que ayudan al fortalecimiento y la supervivencia del negocio (Sepúlveda y Reina, 2016).

Por otra parte la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2006) alude que, para que exista emprendimiento deben existir otros factores. En primera instancia el apoyo financiero, dentro del cual se desprenden algunos tipos de financiamiento como el capital semilla, el cual es una fuente de financiamiento que se utiliza antes de que una empresa o producto se encuentre disponible (Dimov y Murray, 2008); las inversiones ángeles que se refieren a que ciertos agentes externos realizan inversiones en nuevos negocios apoyando así al emprendimiento, con el fin de tener un retorno mayor, por último se encuentra el capital de riesgo los cuales buscan financiar a una empresa joven que a su vez tiene un alto potencial de riesgo (Echecopar *et al.*, 2006).

El servicio de apoyo y capacitación empresarial se divide en cuatro factores importantes, el primero son las incubadoras de negocios las cuales se centran principalmente en la creación de empresas o productos a través de los conocimientos y el capital humano que se obtiene de las universidades o de los centros de investigación (Salas *et al.*, 2012). Por otra parte se encuentran las aceleradoras, las cuales son empresas que se dedican a impulsar nuevos negocios (Cohen, 2013). La capacitación empresarial es un proceso que ayuda a las empresas a realizar planes o estrategias con el fin de lograr sus objetivos (Castañeda *et.*, 2016). Por último están las transferencias tecnológicas las cuales hacen referencia a una difusión de conocimiento y tecnología (Montes de Oca, 2011), el conocimiento se ha considerado un factor de producción, este factor se adquiere en las organizaciones y se transfiere a una nueva empresa, además trae consigo un mayor crecimiento económico y mejoras en el empleo, es por esto que las transferencias tecnológicas hacen hincapié en la difusión del conocimiento (Audretsch, 2009).

Por último dentro de este modelo de la OCDE se encuentra el marco regulatorio dentro del cual destaca el marco legal el cual ayuda a la creación, expansión y cierre de empresas. Aunado a esto se encuentran los incentivos fiscales los cuales buscan apoyar a aquellos proyectos innovadores o áreas de investigación (Martínez-Azua, 2006), por último la tributación especial son regulaciones para las empresas pequeñas o medianas, las cuales las ayudan a operar de manera formal (González, 2006). Los factores de entorno descritos previamente resultan fundamentales para que haya un emprendimiento adecuado, como se muestra en la figura 1.

Figura 1. Factores de entorno que facilitan el emprendimiento



Fuente: Elaboración propia con base en García et al. (2018) y el modelo de la OCDE (2006)

Además del modelo de la OCDE (2006) y dentro de la línea de factores de entorno existen otros aspectos que deben de considerarse para que el emprendimiento evolucione de una manera favorable, para esto se debe tener en cuenta el ecosistema de emprendimiento, el cual se refiere al conjunto de componentes como organizaciones públicas y privadas, instituciones financieras y educativas, entre otros, mediante los cuales se genera un entorno adecuado el cual facilita la creación y el desarrollo de nuevas empresas, Acs et al. (2018) mencionan que existe una fuerte relación entre el emprendimiento y las instituciones debido a que mediante estos dos factores se puede explicar el proceso de crecimiento económico. Por su parte Malecki (2018) menciona que uno de los principales propósitos del ecosistema emprendedor es que éste esté en constante renovación mediante la creación de nuevas empresas.

Para Sepúlveda y Reina (2016) el ecosistema se encuentra conformado por diversas dimensiones: políticas, finanzas, cultura, servicios, capital humano y mercados, los cuales se describen a continuación en el cuadro 1.

Cuadro 1. Dimensiones del ecosistema del emprendimiento

DIMENSIONES DEL ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO	DESCRIPCIÓN
<i>Políticas</i>	Es de gran importancia que los gobiernos ayuden en el marco regulatorio de las regiones, debido a que se busca incentivar las actividades emprendedoras mediante el acceso a las instituciones financieras y beneficios fiscales
<i>Finanzas</i>	El acceso al financiamiento especialmente para la innovación resulta relevante para el ecosistema de emprendimiento, en este apartado es donde destacan las instituciones como el capital semilla, la cual se encuentra enfocada en el desarrollo de emprendedores.
<i>Cultura</i>	Un factor importante es el fomento de la cultura emprendedora, debido a que el ecosistema donde se desenvuelvan los emprendedores debe ser el adecuado de acuerdo a las necesidades de la región.
<i>Servicios</i>	En este apartado se toman en cuenta la infraestructura de telecomunicaciones, el transporte, además del fácil acceso a los servicios profesionales, ya sea legal, laboral o fiscal.
<i>Capital Humano</i>	Es de vital importancia, debido a que se debe contar con una adecuada capacitación, la educación y las competencias específicas resultan ser piezas claves para la generación del ecosistema emprendedor.
<i>Mercados</i>	Por último se encuentran los mercados los cuales consisten en crear redes que ayuden a los emprendedores a contribuir a la consolidación del ecosistema, estas redes suelen ser tanto internas como externas.

Fuente: Elaboración propia con base en Sepúlveda y Reina (2016).

Cuadro 2. Factores internos de una empresa

FACTORES INTERNOS	DESCRIPCIÓN
<i>Tamaño</i>	El tamaño según Sepúlveda y Reina (2016) no ha sido de gran relevancia para la permanencia de los negocios, Martínez (2006) menciona que cuando una empresa pequeña inicia actividades, esta tiene mayores problemas para consolidarse en los mercados, por lo que existe una relación entre el tamaño de la empresa y sus posibilidades de supervivencia.
<i>Crecimiento</i>	Arias <i>et al.</i> (2007) mencionan que el crecimiento está asociado con el número de empleados y los activos que adquiere la empresa, por lo que las empresas que tienen mayor probabilidad de sobrevivir son aquellas que cuentan con altos porcentajes de los factores mencionados.
<i>Endeudamiento</i>	Este término hace referencia a la posibilidad de la empresa de financiarse mediante créditos a un corto o largo plazo. A mayor endeudamiento la probabilidad de que la empresa sea sostenible disminuye, por lo que un alto endeudamiento implica que la empresa sea más propensa a desaparecer (Parra, 2011).

Fuente: Elaboración propia con base en Sepúlveda y Reina (2016).

Además del ecosistema del emprendimiento los factores internos también resultan relevantes para la permanencia de una empresa los cuales se muestran en el cuadro 2, estos factores se relacionan con características significativas de la empresa, las cuales determinan la sostenibilidad y posicionamiento de las mismas (Sepúlveda y Reina, 2016).

2.4 Recession push y efecto pull

A lo largo de diversos estudios se ha mencionado que existe una alta correlación entre variables macroeconómicas y el autoempleo, por lo que se ha generado un debate entre los economistas. Debido a estas correlaciones entre las variables se ha hablado sobre la teoría de *recession push*, la cual hace referencia que el desempleo reduce las posibilidades de que los individuos obtengan el empleo deseado, por lo que esto incentiva a los agentes a crear sus propias empresas y auto emplearse. Es por esto que se dice que hay una relación positiva entre el autoempleo y el desempleo, lo que indica que la relación entre el autoempleo y el ciclo económico es opuesta (Congregado *et al.*, 2012).

Los autores mencionan que se han realizado diversos trabajos acerca del desempleo y el auto empleo, pero no se ha llegado a nada concreto, si bien esta hipótesis (*recession push*) como se mencionó anteriormente alude que cuando hay mayores porcentajes de desempleo el auto empleo crece, debido a que los individuos buscan tener mejores ingresos lo cual se corrobora con el ejercicio empírico que realizan para el caso de España 1976-2004 donde se valida la hipótesis¹, pero solo se verifica cuando la tasa de empleo es menor al 39 por ciento. Por otra parte encuentran que la hipótesis no solo está relacionada con los desempleados de “*manera oficial*” si no también con aquellos que se encuentran inactivos.

Además de la teoría mencionada anteriormente, existe el efecto *pull* o también conocida como shumpeteriana y la cual hace referencia a que la creación de nuevas empresas se encuentra ligada con el crecimiento de una economía y además surge como una oportunidad de mercado, donde existe una relación entre las características del individuo y el entorno favorable para la creación de empresas. Con lo mencionado anteriormente se puede decir que un aumento del Producto Interno Bruto (PIB) esta seguido por un incremento de la actividad empresarial (Ramírez *et al.*, 2013).

2.5 Emprendimiento por oportunidad y necesidad

Las teorías que se han expuesto anteriormente son importantes para el emprendimiento, pero además de las ya mencionadas existe una teoría acerca del emprendimiento por oportunidad y por necesidad, por lo que de manera simple Fairlie y Fossen (2018) mencionan que el emprendimiento por necesidad se da debido a que existe una rigidez en los salarios, bajos ingresos en el sector de los sueldos y salarios y que esto a la vez se relaciona con el desempleo, por lo que al haber altas tasas de desempleo, surgirá el emprendimiento por necesidad, en pocas palabras existe una alta relación entre el desempleo y el emprendimiento por necesidad.

Por otra parte se encuentra el emprendimiento por oportunidad el cual se da principalmente porque el entorno en el que se encuentra el emprendedor es favorable debido a que existen oportunidades empresariales que lo impulsan a emprender, si bien estas oportunidades se pueden dar debido a que hay un choque aleatorio no esperado en la producción, el cual es medido en ganancias (Fairlie y Fossen, 2018).

¹ Cuando hay altas tasas de desempleo las personas son empujadas a auto emplearse debido a que no hay fuentes de ingreso.

Otro tipo de distinción que hacen los autores para los emprendedores por oportunidad y necesidad es que las personas que se registran como desempleadas desde un inicio antes de empezar el negocio son emprendedores por necesidad, debido a que si estas personas se registran de esta manera quiere decir que son agentes que se encuentran en búsqueda de un empleo. En contraste están los emprendedores por oportunidad los cuales se clasifican según los autores como:

“individuals who are wage/salary workers, enrolled in school or college, or are not actively seeking a job before starting businesses are defined as being opportunity entrepreneurs”.

El emprendimiento por oportunidad y necesidad es una línea amplia, este se encuentra altamente ligado a los factores de la oferta y la demanda, los cuales también determinan el tipo de emprendimiento que se presentará en una región. Un aumento en la curva de demanda de los bienes y servicios que son producidos por los emprendedores, o un aumento del capital disponible traerían consigo un emprendimiento por oportunidad. Por otro lado una disminución en los salarios y la oferta de trabajo generaría el emprendimiento por necesidad (Fairlie y Fossen, 2018).

3. TENDENCIAS DEL EMPRENDIMIENTO EN MÉXICO

3.1 Emprendimiento y crecimiento económico en México

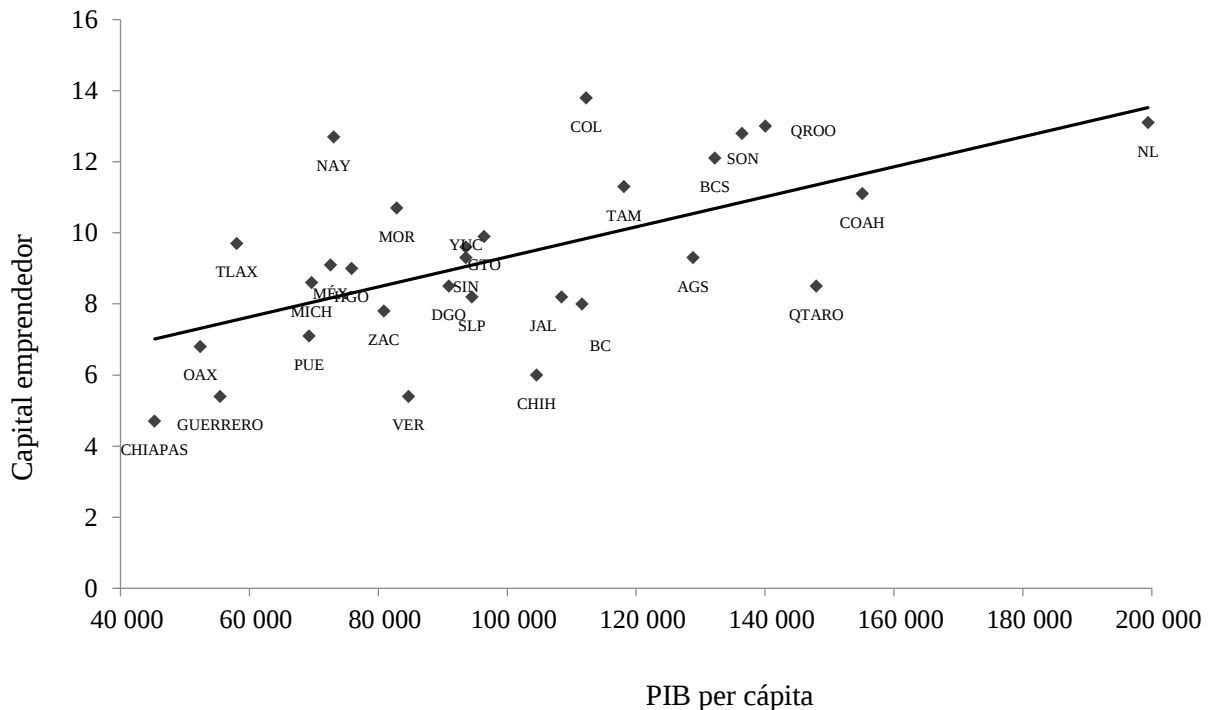
Una vez establecido las teorías acerca del emprendimiento y algunas de sus variantes es importante recalcar la situación del emprendimiento en México además de su relación con el crecimiento económico. Audretsch (2007) menciona que el crecimiento económico está fuertemente ligado con el emprendimiento debido a que un factor importante para conseguir crecimiento económico se encuentra en la capacidad empresarial que tiene una economía.

Se han desarrollado diversos modelos con el paso del tiempo donde, García *et al.* (2010) encontraron que la situación económica, la cultura y la forma en que un país evoluciona afectan al emprendimiento. Lupiáñez *et al.* (2014) aluden que son algunos los modelos que concuerdan que los factores de entorno son fundamentales para el desenvolvimiento favorable del emprendimiento, siendo estos las perspectivas económicas del país, sus políticas económicas entre otros aspectos.

Si bien para el caso de México Taxis *et al.* (2016) encuentran que hay una relación bidireccional entre el capital emprendedor² y el crecimiento económico de las entidades federativas de México, por lo que en las entidades donde se ofrecen empleos que son altamente remunerados el desenvolvimiento del emprendimiento resulta positivo, concluyen que los estados que obtuvieron altos índices de capital emprendedor se relacionan con aquellas entidades que son altamente dinámicas. Con el planteamiento anterior la figura 2 muestra la relación entre el crecimiento económico (medido mediante el PIB per cápita de cada entidad federativa) y el emprendimiento en los estados de México.

² Audretsch y Keilbach (2004; 2005) definen al capital emprendedor como la capacidad de la sociedad de poder generar nuevas empresas desde una perspectiva tanto económica como social.

Figura 2. Crecimiento económico y emprendimiento en las entidades federativas de México para el año 2014.



Fuente: Elaboración propia con datos de Taxis et al. (2016) y SEMARNAT (2014)

Como se muestra en la figura dos, para el año 2014 existe una relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico al igual que lo encontrado por *Taxis et al.* (2016), debido a que se muestra que en los estados donde el crecimiento es bajo el emprendimiento se comporta de la misma manera, esto concuerda con las conclusiones de los autores, en aquellas economías donde existe una mayor dinámica de crecimiento también se presentan mejores índices de emprendimiento.

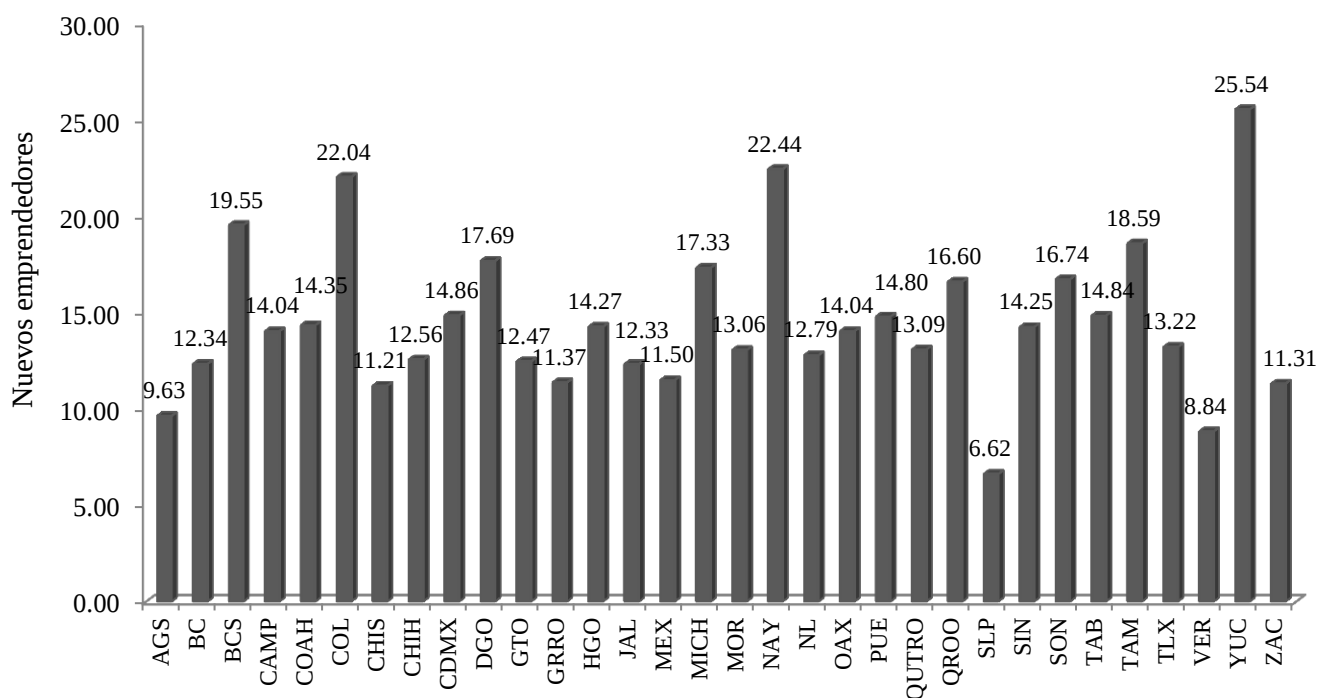
3.2 Situación del emprendimiento en México

El desarrollo teórico acerca del emprendimiento a lo largo del documento hace una revisión acerca del camino que ha tenido este factor en el sector económico y social debido a que la creación de empresas incentiva el empleo, el crecimiento económico y la innovación (Canales *et al.*, 2017). Por otra parte se dice que el incentivo hacía la creación de nuevas empresas a través de las políticas públicas y los programas de financiamiento genera que estas empresas tengan un

escaso aporte a la innovación y escasas probabilidades de sobrevivir en el largo plazo (Fuentelsaz y González, 2015).

Debido al planteamiento anterior es importante observar el comportamiento del emprendimiento, en la figura 3 se muestra el número de nuevos emprendedores³ por cada 100 habitantes por entidad federativa en México para el primer trimestre del año 2019, donde se observa que el estado con mayor número de nuevos emprendedores es Yucatán con 22 nuevos emprendedores por cada 100 habitantes, seguido de Nayarit y Colima, por otra parte los estados con menor número de nuevos emprendedores son San Luis Potosí con 6 nuevos emprendedores por cada 100 habitantes, seguido de Veracruz y Aguascalientes.

Figura 3. Nuevos emprendedores por entidad federativa y por cada 100 habitantes



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, (2019)

³ El cálculo de los nuevos emprendedores por cada 100 habitantes se realizó utilizando el factor expansión de la muestra.

Figura 4. Agentes con negocios propios por género y entidad federativa

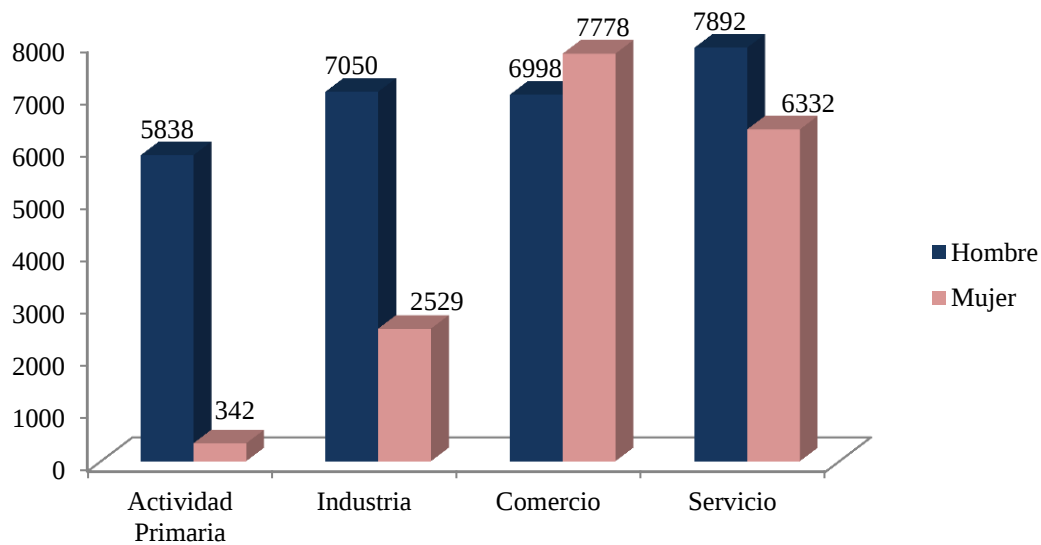


Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, (2019)

La figura 4 muestra a hombres y mujeres dueños de un negocio propio, si bien con esta gráfica se puede mostrar que los hombres en todos los estados superan a las mujeres, por lo que se observa que la participación del hombre es mayor en todas las entidades federativas, lo cual concuerda con lo encontrado por Escamilla y Caldera (2013), debido a que los autores muestran que el porcentaje de mujeres que se involucra en el emprendimiento es significativamente menor al de los hombres.

En contraste con la figura 4, la figura 5 muestra a los emprendedores por sectores, donde se observa que los hombres superan a las mujeres en la mayoría de los sectores, a excepción de uno, debido a que en el sector comercio las mujeres superan a los hombres esto concuerda con lo mencionado por Chong y Pérez (2019) donde aluden que las mujeres prefieren el sector comercio, el motivo es que aunque el sector demanda suficiente tiempo, este ayuda a la administración del tiempo de la mujer en el hogar y el negocio. En la misma gráfica se puede observar que existe una gran diferencia en el sector de actividades primarias, donde el número de emprendedores hombres es notablemente mayor que las mujeres emprendedoras en este sector.

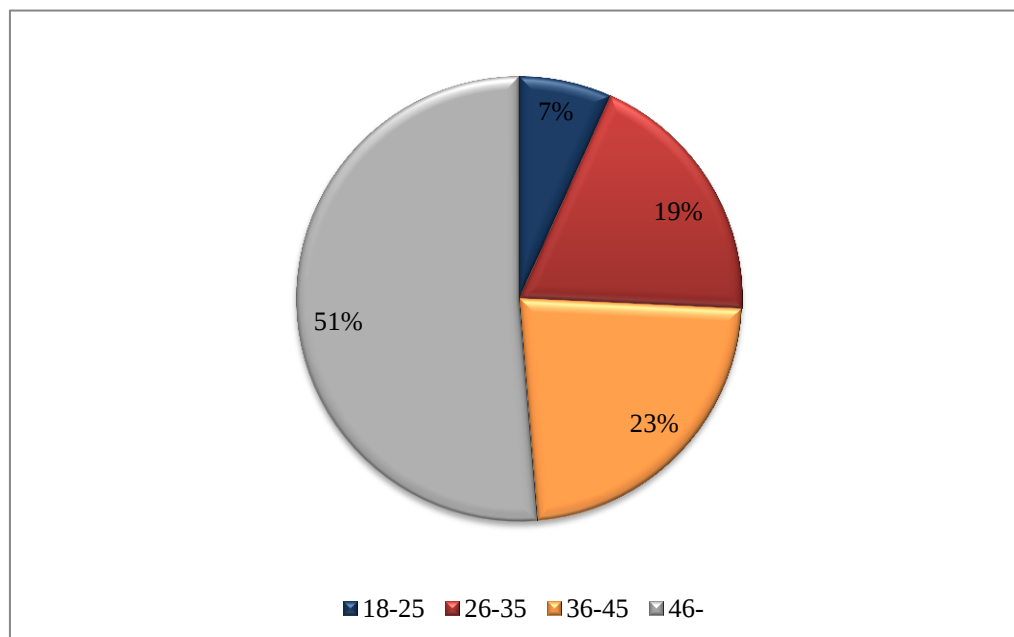
Figura 5. Emprendedores por género y tipo de sector



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, (2019)

Sepúlveda y Reina (2016) aluden que la edad donde se encuentra productividad en los emprendedores es de 26 a 35 años de edad, en la gráfica 5 se muestra el porcentaje de los emprendedores divididos en cuatro grupos de edades, de 18-25, 26-35, 36-45 y de 46 años en adelante, donde se puede observar que el porcentaje mayor de emprendedores se concentra en el grupo de 46 años en adelante con un 51%.

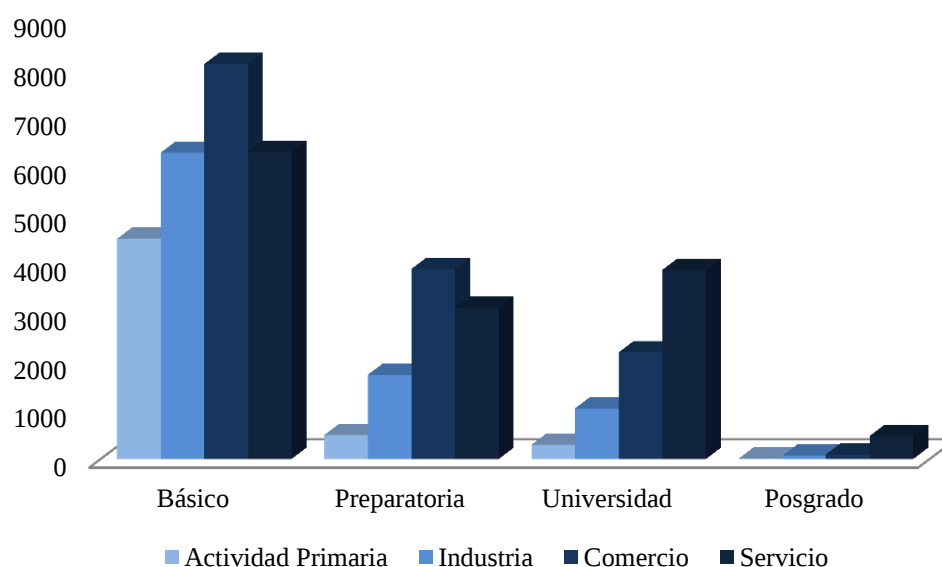
Figura 6. Edad de los agentes con negocio propio en México



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, (2019)

En la gráfica 6 se observa la escolaridad de los emprendedores según el sector, la escolaridad se decidió agrupar en 3 grupos principales, básico (preescolar, primaria y secundaria), preparatoria (bachillerato y técnico), universidad (incluye cualquier carrera universitaria y normal) y posgrado (maestría, doctorado y pos-doctorado). En esta gráfica se observa que el nivel que predomina en todos los sectores es el básico, donde el sector comercio es el que más emprendedores concentra en este nivel de escolaridad, para el caso de la preparatoria de igual manera el sector comercio es el que cuenta con más emprendedores con este nivel, por último el sector servicios tiene más emprendedores en escolaridad universitaria y posgrado.

Figura 7. Nivel de escolaridad por sector económico



Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, (2019)

Con la revisión previa de la situación de los emprendedores en México se puede concluir que la participación que se ha tenido por parte de los emprendedores ha sido significativa, sobre todo en la mayoría de los estados, además se puede observar que los hombres son aquellos que toman la iniciativa de iniciar un negocio debido a que superan en todos los estados a las mujeres, de igual manera al dividirlos por sector, los hombres tienen una mayor participación en los sectores, por otro lado los emprendedores en México se encuentran en una edad de 46 años en adelante, con un nivel de escolaridad básico debido a que es el más representativo para los cuatro

sectores, el nivel de escolaridad se puede asociar con el emprendimiento por oportunidad y por necesidad, donde Morales *et al.* (2015) mencionan que los emprendedores por necesidad están asociados a un nivel educativo bajo, sucede lo contrario para el emprendimiento por oportunidad.

4. METODOLOGÍA

El objetivo de la presente investigación es identificar las características individuales, del entorno económico e institucional que contribuyen para que una persona decida emprender, para alcanzar éste objetivo se utilizará un modelo *logit* de elección binaria, se harán cuatro regresiones, una para cada sector: primario, industrial, servicios y comercio. Los datos se recaudaron de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), seleccionando aquellas variables relevantes para cumplir con el objetivo central. Para la elaboración de la base de datos se filtraron las variables relevantes y se eliminaron aquellos datos que no eran necesarios como lo indicaba el manual de la encuesta. Se realizó un *merge* para unir la base de datos y se procedió a separarlas por sector económico.

Los estudios acerca del emprendimiento han sido diversos, Taxis *et al.* (2016) realizan un estudio para las entidades federativas de México a través de una prueba de Causalidad en el sentido de Granger, mediante el cual pretenden observar cual es la causalidad entre el emprendimiento y el crecimiento económico, para el análisis los autores toman en cuenta el capital emprendedor y el Producto Interno Bruto, el cual es utilizado en tasas de crecimiento. Los autores dividen a las entidades en dos grupos, aquellos que se encuentran por encima de la media nacional y los que están por debajo de ella.

Por otra parte García *et al.* (2018) realizan un estudio para los estados de México, en el cual el principal objetivo es encontrar cuales son los factores de entorno que influyen para que una persona emprenda, el estudio se hace mediante técnicas estadísticas, como el análisis de componentes principales, el cual se encarga de reducir el número de variables, estos componentes son entonces la combinación de diversas variables que a su vez serán independientes entre sí (Terrádez, 2000). Los autores encuentran que el financiamiento, la capacitación, los servicios de apoyo y el marco regulatorio impactan de manera positiva la apertura de nuevos negocios.

Dentro de la misma línea de investigación se encuentran Osorio *et al.* (2019) quienes hacen un análisis acerca del emprendimiento en relación con algunas variables institucionales, dentro de las cuales destacan la inseguridad, calidad de los servicios y la apertura gubernamental, para este trabajo los autores hacen un modelo de corte transversal, donde encuentran que las variables mencionadas anteriormente a excepción de la inseguridad resultan significativas al momento de emprender un negocio.

Siguiendo la línea del marco institucional Varela y Ramírez (2019) realizan un estudio acerca del impacto que tiene la investigación y desarrollo (I+D) y el marco institucional⁴ mediante una regresión de corte transversal y con datos fusionados, donde encuentran que otros de los factores que influyen de manera positiva en el emprendimiento son I+D donde un aumento en estas traerá consigo una mejora en los niveles del emprendimiento, por parte del marco institucional encuentran que una disminución en los costos de apertura de la empresa conllevará a un aumento del nivel de emprendimiento.

4.1 Fuentes de información y datos

La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) es una encuesta que realiza el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) la cual entró en vigor en el año 2005 con la finalidad de recaudar información acerca del mercado laboral mexicano, como puede ser la ocupación, la cual se divide en empleado y trabajador por cuenta propia, este último a su vez se separa en trabajador independiente y empleador, subocupación, informalidad laboral y desempleo de las 32 entidades del país. Esta encuesta es considerada como uno de los proyectos estadísticos más grandes del país debido a que proporciona información continua de las 32 entidades y con un total de 36 ciudades (INEGI, 2019).

La conformación de esta encuesta se divide en cinco secciones, la primera de ellas es la de vivienda la cual recauda información acerca de las viviendas seleccionadas, número de residentes en el domicilio, además de cuantos hogares hay. En segundo lugar se encuentra la sección o tabla de hogares, donde se incluye información acerca del día en que se realizó la entrevista, existe además la identificación de cada uno de los hogares de la vivienda. Por otra parte se encuentra el apartado sociodemográfico el cual incluye diversas características acerca de las personas que viven en la residencia, dentro de los cuales destacan el sexo, edad, entre otros.

⁴ Utilizan los costos de apertura del negocio como una proxy del marco institucional

Por último se encuentran los cuestionarios denominados COE1 y COE2, estos dos cuestionarios están enfocados en los aspectos relacionados con el trabajo de los individuos, además, en las cinco secciones de la encuesta se encuentran las codificaciones para el fácil manejo de las bases de datos, así como un manual para el entendimiento de las mismas.

Para la presente investigación se decidieron concentrar los datos en cuatro actividades principales: primarias, industria, servicios y comercio⁵, estos grupos se establecen conforme al catálogo del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

Para el análisis de los emprendedores se utilizó la ENOE debido a que esta encuesta capta a los emprendedores por entidades federativas y por sector, en primera instancia se hizo el análisis de la encuesta, así como la selección de variables de acuerdo a la revisión de literatura, donde se toma en cuenta las variables de género, estado civil, edad⁶, escolaridad y horas de capacitación como variables que ayudan a medir las características del individuo. Para el caso de las variables de institucionales se optó por tomar una variable que es la falta de apoyos por parte del gobierno para emprender (ya sea mediante becas de capacitación o apoyos mediante programas de gobierno). Por parte del entorno se tomó en cuenta el que no lleve registro contable, que no reciba apoyo de amigos o familiares, aglomeración y el PIB per cápita por entidad federativa⁷. Para el caso de la aglomeración Mendoza (2003) menciona que la aglomeración puede ser medida por el tamaño de la población, por lo que en este caso se tomó en cuenta a la población de las entidades federativas de México.

⁵ Dentro de las actividades primarias se encuentran Agricultura, la ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza. Industria: minería, electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final, construcción, industrias manufactureras. Servicios: servicios financieros y de seguros, servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles, servicios profesionales, científicos y técnicos, dirección de corporativos y empresas, servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación, servicios educativos, servicios de salud y de asistencia social, servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos, servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas, otros servicios excepto actividades del Gobierno. Comercio: Comercio al por mayor, comercio al por menor, transportes, correos y almacenamiento.

⁶ Para el caso de la edad se hicieron 4 grupos de edades, como lo indica Fertala (2008) (18-25, 26-35, 36-45, 46-) con el fin de encontrar en cual rango de edad las personas deciden emprender. Al agruparse, se decidió solo tomar la edad de años en adelante debido a que esta era significativa y con un impacto positivo.

⁷ El PIB per cápita se tomó para el año 2018 debido a que el PIB más reciente por entidad federativa era para el año 2018, para el caso de la población se tomó en cuenta las estimaciones de la CONAPO debido a que la Población Económicamente Activa (PEA) no tiene datos por entidad federativa.

Cuadro 3. Principales variables utilizadas en la literatura

Autores	Factores Individuales (edad, escolaridad, capacitación)	Marco Institucional	Factores de entorno (PIB per cápita, financiamiento)
Osorio <i>et al.</i> (2019)		x	x
García <i>et al.</i> (2018)		x	x
Varela y Ramírez (2019)		x	
Ramírez <i>et al.</i> (2013)	x	x	x
Herrera (2012)			
González (s.f.)	x		
Sepúlveda y Reina (2016)	x		x

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 3 se observa una breve revisión de las variables que diversos autores han utilizado, agrupadas en los tres grupos que se analizan en la investigación, con el fin de justificar la selección de las variables descritas previamente, donde se puede concluir que los autores toman en cuenta el entorno en el que se desenvuelve un emprendedor, así como sus características individuales e institucionales.

4.2 El modelo empírico

Para el análisis de los factores socioeconómicos de la investigación se pretende utilizar un modelo de elección binaria, este modelo de elección binaria lo describe Wooldridge (2010) como:

$$P(y = 1|x) = P(y = 1|x_1, x_2, \dots, x_k) \quad (1)$$

donde x representará el total de variables explicativas, en este caso son: género, casado, que no haya recibido ningún apoyo de gobierno, horas de capacitación, escolaridad básica, edad, PIB per cápita, que no lleve ningún registro contable, aglomeración y por último que no cuente con apoyo de ningún familiar o amigo, estas variables se utilizarán para cada sector. La variable dependiente es dicotómica, 1 si el agente se dedica a un negocio o actividad por cuenta propia y 0 si no se dedica a esto. Estos modelos se centran principalmente en la probabilidad de ocurrencia de la variable dependiente.

Debido a que las variables son dicotómicas y no siguen una distribución normal como lo mencionan Gujarati y Porter (2010) se realiza un modelo logístico (*logit*) de elección binaria

donde se pretende encontrar o estimar los parámetros, dicho modelo se establece de la siguiente manera:

$$Prob(Y = 1|X) = \frac{1}{1+e^{-(\beta_1+\beta_2 X_i)}} = \frac{e^{(\beta_1+\beta_2 X_i)}}{1+e^{(\beta_1+\beta_2 X_i)}} \quad (2)$$

donde X_i denota el vector de variables explicativas, por su parte β_1 y β_2 representan los parámetros a estimar en la ecuación, β_2 representa el parámetro de las variables independientes, seguido de esto y para poder determinar la probabilidad de ocurrencia se pasa a realizar los efectos marginales donde Greene (1999) los define como:

$$Efectos\ Marginales = Prob[Y = J|\bar{X}_{(d)}, d = 1] - Prob[Y = J|\bar{X}_{(d)}, d = 0] \quad (3)$$

$\bar{X}_{(d)}$ representa la media de la variable independiente y d representa los valores que pueden tomar las variables independientes.

Con lo mencionado previamente se procedió a realizar cuatro regresiones una por cada sector (actividad primaria, industria, comercio y servicios), con las variables de entorno, institucionales e individuales para cada regresión.

Las observaciones varían dependiendo el sector, para el caso del sector primario se tuvieron 5,772 observaciones, industria 9,579, comercio 14,776 y para el sector servicio un total de 14,244. Las regresiones para la presente investigación son las siguientes, además el cuadro 4 muestra la descripción de cada una de las variables utilizadas:

➤ Actividad primaria:

$$Emprendedor = f(\text{Género, casado, NRNG, NRNT, HC, básico, D, AGLO, PP}) \quad (1)$$

➤ Industria:

$$Emprendedor = f(\text{Género, casado, NRNG, NRNT, NLRC, HC, básico, D, AGLO, PP})(2)$$

➤ Comercio:

$$Emprendedor = f(\text{Género, casado, NRNG, NRNT, NLRC, HC, básico, D, AGLO, PP})(3)$$

➤ Servicios:

$$Emprendedor = f(\text{Género, casado, NRNG, NRNT, NLRC, HC, básico, D, AGLO, PP})(4)$$

Cuadro 4. Descripción de las variables a utilizar

Clasificación	Variable	Descripción
Individuales	<i>Emprendedor</i>	1= Se dedica a un negocio o actividad por cuenta propia, 0= No se dedica a esto
	<i>Género</i>	1= Hombre, 0= Mujer
	<i>Casado</i>	1= Casado, 0= Cualquier otro estado civil
	<i>D</i>	1= Edad de 46 años en adelante, 0= Cualquier otra edad
	<i>HC</i>	1= Ha invertido horas en capacitación, 0= No ha invertido nada de su tiempo en capacitación
Institucionales	<i>Básico</i>	1= Cuenta con nivel básico de escolaridad ya sea preescolar, primaria o secundaria, 0= Cualquier otro tipo de escolaridad
	<i>NRNG</i>	1= No recibe nada de gobierno, 0= si recibe apoyo por parte de gobierno
	<i>NLRC</i>	1= No lleva ningún registro contable, 0= Si lleva registro contable
	<i>NRNT</i>	1= No recibe nada por parte de algún trabajador ya sea del extranjero o nacional, 0= si recibe algún apoyo por parte del trabajador
	<i>Entorno</i>	1= Población por arriba de la media, 0= población por debajo de la media. Media de la población tomando en cuenta a todos los estados de México=3,876,304
Entorno	<i>AGLO</i>	1= PIB per cápita por entidad federativa por arriba de la media, 0= PIB por debajo de la media. Media= 15,170.81 MXN
	<i>PP</i>	1= PIB per cápita por entidad federativa por arriba de la media, 0= PIB por debajo de la media. Media= 15,170.81 MXN

Fuente: elaboración propia

5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados de la presente investigación se dividieron en cuatro ecuaciones generales, una por cada sector, el cuadro cinco concentra los resultados de cada sector donde se muestra los efectos marginales del modelo *logit*, el cual indica la probabilidad de que una persona decida emprender en cada uno de los sectores económicos de México. En primer lugar se tiene el sector primario, donde se puede observar que la mayoría de las variables resultaron significativas a un nivel de confianza del 95%, a excepción de las horas de capacitación, debido a que esta variable resultó no significativa. Cinco de estas variables cuentan con un signo positivo, lo que indica que ser un

hombre, estar casado, tener una edad de 46 años o más, la aglomeración y el PIB per cápita por arriba de la media aumenta la probabilidad de ser un emprendedor en el sector primario, donde el aumento se da en un 1.64%, 0.13%, 0.34%, 0.55% y 0.20% respetivamente.

Por otra parte dentro de las variables que se tomaron en cuenta para esta regresión cuatro resultaron con signo negativo, aunque horas de capacitación es no significativa. En primera instancia se observa que el no recibir ningún apoyo de gobierno afecta en la probabilidad de emprender en un 0.07%, lo cual se relaciona con el hecho de que algunas personas no cuentan con los recursos necesarios para emprender, como se ha mencionado en la literatura la mayoría de los agentes inician un negocio con dinero propio o con el de algunos familiares, esto a su vez explica el porqué del signo negativo de la variable de no contar con apoyo de amigos o familiares ya que la variable disminuye la probabilidad de emprender en un 0.07%, por último el nivel básico también muestran un signo negativo con una disminución de la probabilidad de 0.08%.

Un punto importante por recalcar es que como mencionan Evans y Jovanovic (1989) la edad en la que las personas deciden emprender se encuentra alrededor de los 40 años, a mayor edad, mayor probabilidad de emprender. Para el caso de la variable de no llevar registro contable se omitió debido que todos los encuestados respondieron si llevar registro contable, para el caso de la dummy esto es igual a cero.

Seguido de la actividad primaria se encuentra el sector industrial, el cual indica que no llevar registro contable, tener una edad de 46 años en adelante, aglomeración y el PIB per cápita aumentan la probabilidad de que el agente emprenda en este sector con un porcentaje de 0.38%, 0.46%, 0.17% y 0.54% respetivamente. Otras variables que tienen un impacto positivo pero no resultaron ser significativas ni al 90% son género, casado y el que no hay recibido nada de gobierno. Por otra parte las variables que disminuyen la probabilidad de emprender son las horas de capacitación con un 3.95% y el no contar con el apoyo de familiares o amigos con una disminución de 0.29%, otra variable negativa es la escolaridad básica pero esta variable resultó no significativa.

Para el caso de la regresión de comercio se observa que las variables con un efecto positivo en la probabilidad de emprender en este sector es el ser una persona casada, no llevar registro contable, tener una edad de 46 años en adelante y el PIB per cápita aumentan la

probabilidad de emprender en un 0.20%, 0.36%, 0.34% y 0.48% respectivamente. El género resulta ser una variable interesante debido a que el ser un hombre disminuirá la probabilidad en un 0.74% de emprender en el sector comercio, esto resulta congruente, debido a que con lo revisado en la literatura las mujeres son las principales emprendedoras en este sector. Las horas de capacitación y NRNT disminuirá la probabilidad de emprender en el sector con probabilidades de 5.49% y 0.40% respectivamente. En este sector NRNG, básico y AGLO no resultaron significativas para ninguno de los dos intervalos de confianza.

Por último se encuentran los resultados del sector servicios, donde se observa que el ser un hombre, estar casado, NRNG, NLRC, edad, AGLO y PP aumentan la probabilidad de emprender en este sector, pero de estas variables solo resultaron significativas el ser casado a un nivel de confianza del 90%, aumentando la probabilidad en 0.15%, la edad y el PP aumentan la probabilidad con 0.37% y 0.56% respectivamente. Dentro de las variables que disminuyen la probabilidad se encuentran NRNT con una disminución de 0.32%, HC con 2.87% y el nivel básico con 0.48%.

Cuadro 5. Resultados por sector económico

	<i>Emprendedor</i>	<i>dy/dx</i>	<i>SE</i>	<i>P> z </i>
Actividad Primaria	Género	0.0164	0.0067	0.0140
	Casado	0.0013	0.0006	0.0340
	NRNG	-0.0007	0.0004	0.0730
	NRNT	-0.0007	0.0004	0.0500
	HC	-0.0319	0.0199	0.1090
	Básico	-0.0008	0.0004	0.0470
	D (46-)	0.0034	0.0014	0.0130
	AGLO	0.0055	0.0015	0.0000
	PP	0.0020	0.0007	0.0070
	Numero de observaciones			5772
Industria	Género	0.0016	0.0013	0.2150
	Casado	0.0013	0.0011	0.2370
	NRNG	0.0015	0.0020	0.4550
	NRNT	-0.0029	0.0017	0.0890
	NLRC	0.0038	0.0015	0.0130
	HC	-0.0395	0.0152	0.0090
	Básico	-0.0003	0.0011	0.8000

	D (46-)	0.0046	0.0014	0.0010
	AGLO	0.0017	0.0010	0.1000
	PP	0.0054	0.0012	0.0000
	Numero de observaciones			9579
Comercio	Género	-0.0074	0.0013	0.0000
	Casado	0.0020	0.0012	0.0920
	NRNG	-0.0007	0.0018	0.6870
	NRNT	-0.0040	0.0016	0.0120
	NLRC	0.0036	0.0012	0.0020
	HC	-0.05493	0.0129	0.0000
	Básico	-0.0006	0.0011	0.6050
	D (46-)	0.0034	0.0013	0.0070
	AGLO	-0.0019	0.0012	0.1100
	PP	0.0048	0.0012	0.0000
	Numero de observaciones			14766
	Género	0.0004	0.0009	0.6550
Servicios	Casado	0.0015	0.0009	0.0980
	NRNG	0.0019	0.0018	0.2950
	NRNT	-0.0032	0.0012	0.0060
	NLRC	0.0000	0.0009	0.9780
	HC	-0.0287	0.0074	0.0000
	Básico	-0.0048	0.0012	0.0000
	D (46-)	0.0037	0.0010	0.0000
	AGLO	0.0001	0.0009	0.9280
	PP	0.0056	0.0010	0.0000
	Numero de observaciones			14244

Fuente: elaboración propia

Mediante los resultados obtenidos se puede observar que dentro de las características individuales que destacan en la probabilidad de emprender para todos los sectores es el ser una persona casada y contar con una edad de 46 años en adelante ya que aumentan la probabilidad en todos los sectores. La edad de 46 años en adelante es relevante debido a que la literatura señala que a una mayor edad, mayores son las probabilidades a emprender (López, Romero y Díaz, 2012), además mediante las gráficas mostradas previamente se encontró que la mayoría de los emprendedores en México cuentan con una edad de 46 años en adelante. Por parte del género esta variable también aumenta la probabilidad a emprender a excepción del sector comercio, ya que

Chong y Pérez (2019) mencionan que las mujeres prefieren este sector debido a que les permite administrar su tiempo y dividirlo entre el negocio y el hogar. Dentro de las variables individuales también se encuentran las horas de capacitación y el nivel básico pero en este caso estas variables disminuyen la probabilidad de emprender, para el caso del nivel básico Angelelli y Moori (2004) mencionan que el nivel de educación universitaria provee conocimientos técnicos que en algunos de los casos sirven para manejar el negocio ya que provee motivación, conocimientos técnicos y empresariales, entre menos preparación haya de los agentes será más difícil emprender.

Las horas de capacitación son un punto importante debido a que para todos los sectores esta variable es un punto negativo y su disminución en la probabilidad es significativa si bien las horas de capacitación hacen referencia a que las personas emprendedoras hayan recibido o le hayan dedicado tiempo a tomar alguna capacitación la semana anterior a la semana de la entrevista, esto puede ser la justificación del porque el signo de la variable, además Marulanda y Morales (2016) mencionan que la capacitación resulta ser más importante en los negocios que se encuentran en la etapa de consolidación.

Dentro de las variables institucionales solo se tiene NRNG, esta variable tiene impacto positivo y negativo, esto dependiendo del tipo de sector. Por último se tiene las variables de entorno (NLRC, NRNT, AGLO y PP), la más relevante de estas es el PIB per cápita ya que esta variable es positiva y aumenta la probabilidad de emprender para todos los sectores. NRNT es negativa para todos los sectores por lo que el hecho de no contar con apoyo de familiares o amigos es negativo para el negocio, esto se puede relacionar sobre todo con el caso de las empresas de tamaño micro, debido a que la mayoría de estas empresas inicia sus operaciones con dinero propio, de familiares o amigos. Para el caso de NLRC esta variable es positiva, esto se puede deber con el hecho de que el no contar con registro contable no genera gastos para el negocio ya que no se emplea a ningún contador, esto a su vez se puede relacionar con el tipo de negocio del que se esté hablando, por lo general micro. Por último la variable de aglomeración es positiva, pero esta variable es significativa solo para el sector de actividad primaria y la industria, la variable de aglomeración es importante ya que como menciona Sepúlveda y Reina (2016) éste es un factor que ayuda al desenvolvimiento de los emprendedores y que a su vez la supervivencia de los negocios en zonas concentradas es mayor.

6. CONCLUSIONES

El objetivo general de la presente investigación era identificar las características individuales del emprendedor así como las del entorno económico e institucional que permiten una mejora en la probabilidad de emprender, con el ejercicio econométrico se permitió lograr el objetivo general y los específicos, identificando las variables que resultaron tener significancia en la probabilidad, generando ya sea un aumento o disminución de la posibilidad a emprender.

Los resultados obtenidos son diferentes para cada sector, por lo que las variables varían entre estos ya que algunas resultan más relevantes en unos sectores que en otros, con esto se puede concluir que depende el tipo de sector en el que se decida emprender para saber cuáles son aquellas características que motivan a los emprendedores, aunque hay características que destacan en la mayoría de los sectores. Con el ejercicio realizado se da respuesta a la pregunta específica de la investigación ya que las variables de edad (46-), el ser hombre⁸ y el ser una persona casada por parte de las características individuales generan un impacto positivo en la probabilidad a emprender. Para el caso del entorno el PIB per cápita por entidad federativa por arriba de la media genera un efecto positivo a la probabilidad de emprender para cada uno de los sectores que se analizaron en la presente investigación, el no llevar registro contable también es una variable que genera un impacto positivo, esto se puede relacionar con el hecho de que a los negocios les genera un gasto contratar a personal contable para que lleve los registros del negocio, por lo cual se puede asociar con el hecho de que el no tener a esta persona es positivo para que alguien decida emprender, especialmente si el negocio es de naturaleza micro. En la misma línea del entorno esta la aglomeración la cual también genera un impacto positivo aunque solo en dos de los sectores resultó significativa.

Para el caso de los efectos negativos, las variables individuales son las horas de capacitación y el nivel básico, las horas de capacitación es la variable que tiene un impacto más significativo ya que disminuye la probabilidad en alrededor del 1%-5% aproximadamente, si bien la explicación para esta variable es que tiene mayor importancia en los negocios en consolidación. El nivel básico no es significativo en todos los sectores pero su impacto es negativo, esto se puede deber debido a que conforme el agente va adquiriendo mayores

⁸ El ser hombre es positivo para 3 de los sectores, el único sector donde genera un efecto negativo es en el sector comercio.

conocimientos va generando estrategias para el negocio y el solo contar con nivel básico puede significar una falta de conocimientos para poder administrar el negocio.

La variable institucional NRNG tiene efecto negativo en el sector de actividad primaria y comercio y positivo para el sector industrial y servicios. Por ultimo dentro de las variables de entorno la variable NRNT es la única que genera un impacto negativo una posible explicación a esto es que por lo general aquellas empresas de tamaño micro inician su negocio con el apoyo de familiares y amigos.

Con la explicación previa se puede observar que las variables individuales son las que tienen un mayor impacto en la probabilidad de emprender, si bien el entorno juega un rol importante que a su vez concuerda con la literatura, debido a que debe de haber un entorno favorable para el emprendimiento. Por ultimo la variable institucional si genera un impacto pero este es menos significativo.

Además de lo mencionado anteriormente se concluye que no se rechaza la hipótesis debido a que los factores del entorno, las características del individuo e institucionales condicionan la probabilidad de emprender en los distintos sectores económicos en México, debido a que como lo mostraron los resultados econométricos, la probabilidad viene condicionada a estos sectores, si bien son más las variables que aumentan la probabilidad para que los agentes decidan emprender, que aquellas variables que generan una disminución en la probabilidad de emprender, se optó por dichas variables debido a que eran las que resultaban tener significancia para explicar el modelo, en la mayoría de los casos.

Aparte de las variables significativas es importante mencionar que hay otras variables que no se incluyeron en el modelo, como variables endógenas, según Quevedo, Izar y Romo (2010) mencionan que estas variables son: la pasión de los agentes, la creatividad con la que estos cuentan, la innovación ya sea hacia los productos o para el negocio, competitividad, intuición, capacidad de gestión y aventura, estas variables pudieran resultar importantes para que los agentes decidan emprender o no.

Existen otros factores además de los mencionados anteriormente que son de gran importancia y que estos pueden estar incluidos de manera implícita en los agentes, uno de ellos es que en algunos casos los agentes toman la iniciativa de emprender porque ven a conocidos,

familiares o gente cercana a ellos emprender, lo cual los motiva a ellos el querer iniciar un negocio, debido a que no necesariamente estos agentes se ven emprendiendo, pero con el hecho de observar a gente hacerlo, esto los motiva a ellos (Shapero, 1985). Además de esto los individuos también crean negocios en sectores en los que ellos ya han trabajado ya que es un campo conocido y cuentan con la experiencia y conocimiento necesarios para emprender. Es por esto que se observa que son diversos los factores los cuales ayudan a los agentes tomar la decisión de emprender, en algunos casos la medición de las variables resulta más difícil que para otras variables.

Al estudiar el emprendimiento en el país se pudo observar que este es significativo, por lo que se debe considerar buscar la manera de aplicar políticas que incentiven a los individuos a emprender, pero no solo para auto emplearse si no para crear fuentes de empleo, se deben buscar las alternativas para que los emprendedores hagan crecer su negocio, debido a que como se ha visto a lo largo de la investigación, un alto porcentaje de los emprendedores no continúan con el negocio por diversos factores. El emprendimiento puede ser el motor de diversas familias sobre todo cuando las expectativas del entorno no son favorables, en especial cuando el país se encuentra en una recesión y el desempleo aumenta.

Bibliografía

- Acs, Z. (2006). How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations Technology Governance Globalization*, 97-107.
- Acs, Z., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective. *Small Business Economics* 51(2), 501-5014.
- Angelelli, P. J., & Llisterri, J. J. (2003). El BID y la promoción de la empresarialidad: El BID y la promoción de la empresarialidad: Lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas.
- Aranguren, M., Larrea, M., & Peña, I. (1999). Incubadoras: ¿Supervivencia y Crecimiento de Nuevas Empresas? . *Encuentro de economía aplicada* , 1-27.
- Arias, A., & Quiroga , R. (2008). Cese de ctividades de las PYMES en el área metropolitana de Cali (2000-2004): un análisis de supervivencia empresarial. *Cuadernos de Administración*. Vol. 21., 249-277.
- Arias, A., Jung, A., & Peña, I. (2007). Factores asociados al cese de actividades de nuevas firmas españolas. *Cuaderno de Economía*.
- Audretsch, D. (2007). Entrepreneurship Capital and Economic Growth . *Oxford Review of Economic Policy* , 63-78.
- Audretsch, D. (2009). Capital emprendedor y crecimiento económico. *Investigaciones Regionales*, 27-45.
- Audretsch, D., & Audretsch, M. (2004). Does entrepreneurship capital matter? *Entrepreneurship Theory and Practice* 28(5), 419-430.
- Audretsch, D., & Keilbach, M. (2005). Entrepreneurship capital and regional growth. *The Annals of Regional Science*, 457-469.
- Banco de México . (2015). Recuperado el Agosto de 2019, de <http://www.banxico.org.mx/>
- Banco de México. (2014). Recuperado el 2019, de <http://www.banxico.org.mx/>

- BANCOMEXT. (2016). *BANCOMEXT*. Recuperado el 2019, de <https://www.bancomext.com/comunicados/14237>
- Blank, R. (1989). The Role of Part-Time Work in Women's Labor Market Choices Over Time. *The American Economic Review*, 79(2), 295-299.
- Boden, R. (1999). Flexible Working Hours, Family Responsibilities, and Female Self-Employment. *American Journal of Economics and Sociology*, 58(1), 71-83.
- Bond, S., & Sales, J. (2001). Household Work in the UK: An Analysis of the British Household Panel Survey 1994. *Work, Employment and Society*, 15(2), 233-250.
- Bruce, D. (1999). Do Husbands Matter? Married Women Entering Self-Employment. *Small Business Economics*, 13(4), 317-329.
- Canales, R., Román, Y., & Ovando, W. (2017). Emprendimiento de la población joven en México. Una perspectiva crítica. *Entreciencias: Diálogos en la Sociedad del conocimiento*, 5(12).
- Castañeda, M., Hernández, L., & Ramos, J. (2016). Una práctica innovadora en la capacitación empresarial. *Revista Cubana de Educación Superior*, 4-14.
- Castillo, A. (1999). Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento. Chile INC.
- Chong, G. E., & Pérez, P. Y. (2019). Participación económica femenina y emprendimiento en el Estado de Nayarit, México. *Universidad y Empresa*, 36-60.
- Cohen, S. (2013). What Do Accelerators Do? Insights from incubators and angels. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 19-25.
- Congregado, E., Golpe, A., & van Stel, A. (2012). The 'recession push' hypothesis reconsidered. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 325-342.
- Consejo Nacional de Población (CONAPO). (s.f.). Recuperado el Octubre de 2019, de <https://datos.gob.mx/busca/dataset/proyecciones-de-la-poblacion-de-mexico-y-de-las-entidades-federativas-2016-2050>

- Dimov, D., & Murray, G. (2008). Determinants of the Incidence and Scale of Seed Capital Investments by Venture Capital Firms. *Small Business Economics*, 127-152.
- Drucker, P. (1985). *La Innovación y el empresario innovador*. Cali, Colombia : Norma.
- Echecopar , G., Angelelli , P., Galleguillos , G., & Schorr, M. (2006). Capital semilla para el financiamiento de las nuevas empresas: Avances y lecciones aprendidas en América Latina. *Inter-American Development Bank*.
- Escamilla, Z., & Caldera, D. (2013). Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales en mujeres y hombres emprendedores nacies en México. *Investigación Administrativa*, (111), 7-19.
- Evans, D. S., & Jovanovic, B. (1989). An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of political economy*, 97(4), 808-827.
- Evans, D., & Leighton, L. (1990). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *The economics of small firms*, 79-99.
- Fairlie, R., & Fossen, F. (2018). Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation.
- Fertala, N. (2008). The shadow of death: do regional differences matter for firm survival across native and immigrant entrepreneurs? *Empírica*, 59-80.
- Flor, G. (2016). Emprendimiento y crecimiento económico: una visión desde la literatura y los principales indicadores internacionales. *Estudios de la Gestión*.
- Fuentelsaz, L., & González , C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, (47), 64-81.
- Galindo, M. Á., & Méndez, M. T. (2008). Emprendedores y objetivos de política económica. *ICE*.
- Gámez, J. (2008). El emprendedor, hacia una nueva caracterización en Colombia. *Revista de la facultad de ciencias empresariales*, 17-32.

- García, M. A., Zerón, M., & Sánchez, Y. (2018). Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México. *Entramado. Enero- Junio, 2018. vol 14.*, 88-103.
- Georgellis, Y., Sessions, J., & Tsitsianis, N. (2005). Self-Employment Longitudinal Dynamics: A Review of the Literature. *Economic Issues, 10*(2).
- Global Entrepreneurship Monitor. (2010). *Global Report*. Babson College y Universidad del Desarrollo.
- González, D. (2006). Regímenes Especiales de Tributación para Pequeños Contribuyentes en America Latina. *Inter-American Development Bank*.
- González, J., Osorio, G., & Mungaray, L. (2018). La microempresa mexicana, un asunto de necesidad y no de oportunidad: el caso de Colima. *Análisis Económico 33*(84), 123-142.
- González, M. d. (s.f.). El estudio del emprendimiento en México. *Ciencias Administrativas Teoría y Praxis*.
- Goss, D. (2005). Schumpeter's Legacy? Interaction and Emotions in the Sociology of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 205-218.
- Greene, W. (1999). *Análisis Econométrico*. Prentice Hall.
- Gujarati, D., & Porter, D. (2010). *Econometría*. Mc Graw Hill.
- Hawley, F. (1893). The risk theory of profit. *The Quarterly Journal of Economics*.
- Herrera, C. (2012). Una investigación en emprendimiento: Caracterización del emprendedor. 191-204.
- Herrera, C., & Montoya, L. A. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de Vista*.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (s.f.). Recuperado el Octubre de 2019, de <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>

- Jackson, W., Gaster, W., & Gaulden, C. (2001). The continued saga of searching for the entrepreneur: a historical perspective. *Association for small business and entrepreneurship conference*.
- Kantis, H., Angelelli, P., & Moori Koenig, V. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. BID.
- Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial Discovery and the competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, Volume 35., 60-85.
- López Fernández, M., Romero Fernández, P. M., & Díaz Carrión, R. (2012). Motivaciones para emprender un análisis de diferencias entre hombres y mujeres.
- Lupiáñez, L., Priede, T., & Navarro, C. (2014). El emprendimiento como motor del crecimiento económico. *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española.*, 55-63.
- Malecki, E. (2018). Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Geography Compass* 12(3).
- Martínez, A. F. (2006). Determinantes de la supervivencia de empresas industriales en el área metropolitana de Cali 1994-2003. *Sociedad y Economía. Número 11*, 112-144.
- Martínez-Azua, B. (2006). Incentivos Fiscales en I+D decisiones de innovación. *Economía Aplicada*, 5-34.
- Marulanda Valencia, F. A., & Morales Gualdrón, S. T. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (81), 12-28.
- McCaffrey, M. (2009). Entrepreneurship, economic evolution, and the end of capitalism: reconsidering schumpeter's thesis. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 3-21.
- Mendoza, J. (2003). Especialización manufacturera y aglomeración urbana en las grandes ciudades de México. *Economía, Sociedad y Territorio* 6(13), 95-126.
- Montes de Oca, J. (2011). Las Transferencias Tecnológicas Y Sus Indeseables Efectos Secundarios. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.

- Moore, C., & Mueller, R. (1998). The transition from paid to self-employment in Canada: the importance of push factors. *International Conference for Self-Employment, Burlington, Canada*.
- Morales Jiménez, J., Bustamante González, Á., Vargas López, S., Pérez Ramírez, N., & Sereno Pareja, O. (2015). Factores de éxito emprendedor en dos municipios de la montaña de Guerrero, México. *Nova scientia*, 7(15), 416-435.
- Mungaray, A., & Ramírez, M. (2011). Full and part-time entrepreneurship and the supply of entrepreneurial effort: Evidence from Mexican microenterprises. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 16(04), 441-458.
- Ocampo, J. (2008). Aproximación conceptual a la preparación en emprendimiento. *Eos*, 33-53.
- OCDE. (2006). The SME Financing Gap: Theory and Evidence.
- Ocegueda, J. (2003). Análisis kaldoriano del crecimiento económico de los estados de México, 1980-2000. *Comercio exterior*.
- Osorio, G., Saavedra, R., & Martínez, G. (2019). El impacto institucional en el emprendimiento de México. *Revista de estudios empresariales. Segunda época*, 98-115.
- Parker, S. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge University Press.
- Parra, J. F. (2011). Determinantes de la probabilidad de cierre de nuevas empresas en Bogotá. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, Vol. 19, 27-53.
- Quevedo, L., Izar, J., & Romo, L. (2010). Factores endógenos y exógenos de mujeres y hombres emprendedores de España, Estados Unidos y México. *Investigación y Ciencia*.
- Ramírez, M., Bernal, M., & Roberto, F. (2013). Emprendimiento y desarrollo manufactureros en las entidades federativas de México. *Problemas del desarrollo*, 30.
- Rodríguez, C., & Jiménez, M. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia. Revisión de la literatura. *Innovar*, 15(26), 73-89.

- Salas, J., Valles, E., Galván, A., & Cuevas, T. (2012). Competitividad para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México, mediante las incubadoras de negocios. *European Scientific Journal*.
- Sansores, E., Navarrete, J., Alvarado-Peña, L., & Licandro, Ó. (2020). Diagnóstico situacional en microempresas mexicanas: Fracaso o sobrevivencia empresarial. *Revista de Ciencias Sociales* 26(1), 61-76.
- Schiller, B., & Crewson, P. (1997). Entrepreneurial origins: a longitudinal inquiry. *Economic inquiry*, 35(3), 523-531.
- Schumpeter, J. (1950). Capitalism, Socialism and Democracy.
- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT). (2014). Recuperado el 2019, de <https://www.gob.mx/semarnat>
- Sepúlveda, C., & Reina, W. (2016). Sostenibilidad de los emprendimientos: Un análisis de los factores determinantes. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, 33-49.
- Stevenson, H., & Jarillo, C. (2007). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. *Entrepreneurship*, 155-170.
- Terrádez, M. (2000). Análisis de componentes principales. *Proyecto e-Math Financiado por la Secretaría de Estado de Educación y Universidades (MECD)*.
- Taxis, M., Saavedra, R., & Aguilar, J. G. (2016). El papel del capital emprendedor en México, 2000-2014. En *Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México* (págs. 18-36). Ciudad de México : Universidad Autónoma de Baja California.
- Thornton, M. (1998). The Origin of Economic Theory: A Portrait of Richard Cantillón (1680-1734).
- van Stel, A., & Suddle, K. (2008). The impact of new firm formation on regional development in the Netherlands. *Small Business Economics*.
- Varela, R. (2008). *Innovación Empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas*. 3a ed. Santa Fe de Bogotá, D.C., Colombia: Pearson Educación.

Varela, R., & Ramírez, R. (2019). Emprendimiento empresarial, inversión en I+D y marco institucional en México. *Análisis económico*, vol. XXXIV, 133-156.

Wooldridge, J. (2010). *Introducción a la econometría. Un enfoque moderno*. CENGAGE learning.

APÉNDICE

Resultados econométricos de las regresiones *logit* antes de los efectos marginales

Cuadro 6. Actividad primaria

<i>Emprendedor</i>	<i>Coeficiente</i>	<i>SE</i>	<i>P> z </i>
Género	2.9709	0.3160	0.0000
Casado	0.9967	0.2677	0.0000
NRNG	-0.7768	0.3871	0.0450
NRNT	-1.0089	0.5607	0.0720
HC	-3.4758	0.5556	0.0000
Básico	-0.8462	0.3322	0.0110
D (46-)	1.9009	0.2940	0.0000
AGLO	4.0978	0.7431	0.0000
PP	3.6489	1.0209	0.0000
C	1.9692	0.6977	0.0050
Numero de observaciones			5772

Fuente: elaboración propia

Cuadro 7. Industria sin mfx

<i>Emprendedor</i>	<i>Coeficiente</i>	<i>SE</i>	<i>P> z </i>
Género	0.3426	0.2528	0.1750
Casado	0.3035	0.2507	0.2260
NRNG	0.3067	0.3637	0.3990
NRNT	-1.0551	1.0228	0.3020
NLRC	0.7501	0.2533	0.0030
HC	-2.3917	0.3577	0.0000
Básico	-0.0654	0.2606	0.8020
D (46-)	0.9963	0.2815	0.0000
AGLO	0.4251	0.2699	0.1150
PP	1.5380	0.4096	0.0000
C	4.1674	1.0898	0.0000
Numero de observaciones			9579

Fuente: elaboración propia

Cuadro 8. Comercio sin mfx

<i>Emprendedor</i>	<i>Coficiente</i>	<i>SE</i>	<i>P> z </i>
Género	-1.0547	0.1841	0.0000
Casado	0.2975	0.1741	0.0880
NRNG	-0.1193	0.3106	0.7010
NRNT	-0.8784	0.5190	0.0910
NLRC	0.5479	0.1714	0.0010
HC	-2.3410	0.2313	0.0000
Básico	-0.0894	0.1736	0.6070
D (46-)	0.5086	0.1831	0.0050
AGLO	-0.2815	0.1693	0.0960
PP	0.8261	0.2225	0.0000
C	5.6906	0.6181	0.0000
Numero de observaciones			14766

Fuente: elaboración propia

Cuadro 9. Servicios sin mfx

<i>Emprendedor</i>	<i>Coficiente</i>	<i>SE</i>	<i>P> z </i>
Género	0.0870	0.1936	0.6530
Casado	0.3452	0.2074	0.0960
NRNG	0.3709	0.3024	0.2200
NRNT	-1.1760	0.7231	0.1040
NLRC	-0.0059	0.2088	0.9780
HC	-2.1213	0.2482	0.0000
Básico	-1.0021	0.2171	0.0000
D (46-)	0.8243	0.2274	0.0000
AGLO	0.0180	0.2003	0.9280
PP	1.4649	0.3131	0.0000
C	5.6063	0.8081	0.0000
Numero de observaciones			14244

Fuente: elaboración propia

Cuadro 10. Catalogo SCIAN

Agrupación tradicional	Característica general de los sectores	Sector	Criterios de orden
<i>Actividades primarias</i>	Explotación de recursos naturales	Ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza (11)	Las actividades primarias se sitúan en primer término porque aprovechan los recursos de la naturaleza que no han sufrido una transformación previa (aunque sí puede hablarse de cierta manipulación, como en el uso de fertilizantes, el mejoramiento de las razas del ganado y la cría de peces en medios controlados).
<i>Actividades secundarias</i>	Transformación de bienes	Minería (21) Agua y suministro de gas por ductos al consumidor final (22) Construcción (23) Industrias manufactureras (31-33)	Los insumos de este grupo de actividades pueden provenir de las actividades primarias, o de este mismo grupo, y sus productos se destinan a todos los sectores. Tradicionalmente, estos cuatro sectores se han llamado “la industria” (en contraposición al “comercio”, “los servicios” y “las actividades primarias”). El sector 21 se sitúa al principio de este grupo porque combina tanto actividades de extracción, parecidas a las actividades primarias, como de transformación, Pemex es el ejemplo claro de este tipo de unidades económicas. Los sectores 22 y 23 se ubican enseguida porque ambos son grandes usuarios de los recursos naturales, aquí entran la Comisión de agua potable de cada municipio y las Constructoras Abita y Casas Geo, respectivamente; el 23 se halla más cercano al 31-33 porque otra gran parte de sus insumos proviene de las manufacturas.
<i>Actividades terciarias</i>	Distribución de bienes	Comercio al por mayor (43) Comercio al por menor (46) Transportes, correos y almacenamiento (48-49)	Estos sectores efectúan las actividades de distribución de los bienes que se produjeron en los grupos de actividades primarias y secundarias, tales como las Agencias Ford, tiendas Aurrerá, Elektra, Chedraui, etc. (así como el traslado de personas, donde se clasifican Ómnibus de México, Aeroméxico, Frío express). En particular, el comercio se sitúa inmediatamente después de las manufacturas por la directa e intensa interacción entre ellos.
	Operaciones con información	Información en medios masivos (51)	Por la creciente importancia de la información para los negocios y los individuos el sector se sitúa inmediatamente después de los servicios de distribución y antes del resto de los servicios.
	Operaciones con activos	Servicios financieros y de seguros (52)	Los sectores 52 y 53 están contiguos porque sus actividades consisten en invertir activos (dinero y

	Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles (53)	bienes), de los que se obtienen beneficios al ponerlos a disposición del cliente, sin que éste se convierta en propietario de dichos activos. La importancia económica de los servicios financieros sitúa al grupo entre los primeros lugares de las actividades terciarias. Algunos ejemplos de unidades económicas dedicadas principalmente a estas actividades son: Banamex, Seguros América, Interdisa, Auditorio Nacional, Macrovideocentro, etcétera.
Servicios cuyo insumo principal es el conocimiento y la experiencia	Servicios profesionales, científicos y técnicos (54)	Los sectores 54, 55 y 56 se dirigen principalmente a los negocios y tienen un impacto económico en ellos. En su mayoría se trata de actividades especializadas que tradicionalmente eran efectuadas por los mismos negocios y que hoy son adquiridas por éstos como un servicio más. Su importancia económica ha ido creciendo, y por ello se constituyeron en sectores. Algunos ejemplos de estos negocios son: Agencia Mitovsky, Grupo Modelo y Grupo ICA, Servicio Panamericano de Protección y Patronato de la Feria Nacional de San Marcos.
	Dirección de corporativos y empresas (55)	
	Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación (56)	
	Servicios educativos (61)	Los sectores 61 y 62, como en el grupo anterior, también comprenden actividades que requieren conocimientos y especialización por parte del personal, y que se dirigen principalmente a las personas. Su impacto es más bien social, ya que repercuten en el nivel educativo y la salud de las personas. Ejemplos: CONALEP y CBTIS, IMSS e ISSTE, Oceánica, etcétera.
	servicios de salud y de asistencia social (62)	
Servicios relacionados con la recreación	Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos (71)	Estos sectores se dirigen principalmente a las personas, aunque también dan servicio a los negocios. Aquí se ubican unidades económicas como el Grupo Mana, la Casa de la Cultura de cada municipio, el Club Necaxa, Museos de cera, así como el sector 72 el Hotel Fiesta Americana, Vips, Sanborns, California Dancing Club.
	Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas (72)	
Servicios residuales	Otros servicios excepto actividades del Gobierno (81)	Por ser un sector residual de los servicios (con excepción de los del Gobierno), se sitúa al final del grupo de los que pueden ser prestados indistintamente por el sector público o por el privado. Algunos ejemplos de estos servicios son los que ofrecen los centros de verificación vehicular, salones y clínicas de belleza, panteones, estacionamientos, servicios domésticos, etcétera.

Gobierno	Actividades del Gobierno y de organismos internacionales extraterritoriales (83) y	Este sector se ubicó al final por su carácter normativo o regulador de todas las actividades que le anteceden. En este sector se encuentran el IFE, el INEGI, las Cámaras de senadores y de diputados, las Oficinas de la ONU, las embajadas, etcétera.
----------	--	---

Fuente: elaboración propia