

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS



TESIS:

“ANÁLISIS DE LA DECISIÓN DE EMPRENDER EN UN ENTORNO EN VÍAS DE
DESARROLLO. UN ENFOQUE DESDE LA MAXIMIZACIÓN DE LA UTILIDAD”

PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS ECONÓMICAS

PRESENTA:

LIC. EDGAR NOEL SEVERIANO QUINTANA

DIRECTOR DE TESIS:

DR. JOSÉ GABRIEL AGUILAR BARCELÓ

TIJUANA BAJA CALIFORNIA

SEPTIEMBRE DEL 2019

Agradecimientos

La investigación científica es la llave que abre las puertas del conocimiento, el cual ayuda a comprender la realidad y las problemáticas existentes, para crear métodos eficientes que ayuden a mejorar el bienestar colectivo. Siguiendo esta perspectiva, agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) por el apoyo que me brindó durante el tiempo que curse mis estudios de posgrado, sin el cual hubiera sido complejo culminar mis estudios de maestría. De la misma manera agradezco a la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) y a la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales por brindarme la oportunidad de pertenecer al prestigiado programa del posgrado en economía, donde me permitió formarme académicamente a través de su plantilla de docentes altamente capacitados.

En especial quiero agradecer al doctor José Gabriel Aguilar Barceló quien fue mi mentor y director de tesis, quien es merecedor de todo mi respeto y admiración por su compromiso y alto nivel de profesionalismo académico, y adicionalmente por ser una persona sensible con las necesidades sociales, que a través de la investigación fomenta el progreso y desarrollo social. Con el mismo respeto agradezco a mis lectores de tesis. A los doctores Santos López y Roberto Fuentes por los valiosos comentarios que realizaron para esta investigación; de la misma manera agradezco a los doctores Germán Osorio y Natanael Ramírez por su gran apoyo y amistad. También agradezco a mis amigos y compañeros de la licenciatura y maestría por su valiosa amistad.

Sin duda agradezco a mi madre por su apoyo y cariño, a mis hermanos, tíos, primos y a toda mi familia que me han apoyado en los momentos difíciles y que han estado en los momentos de alegría. Que con sus consejos y lecciones han formado la persona que soy ahora, principalmente a mi abuelo y mi abuela, que desde niño me inculcaron el valor del respeto, honestidad y humildad.

Resumen

Se estudia la propensión hacia el emprendimiento en un país en vías de desarrollo de acuerdo a los motivantes individuales de *necesidad por el ingreso*, *exposición al esfuerzo*, *preferencia por la independencia*, *aversión al riesgo* y *las habilidades empresariales* con las que cuenta un individuo. Se utiliza la teoría económica de la maximización de la utilidad y la corriente marginalista para explicar la decisión de emprendimiento, considerando los factores psicológicos, monetarios y del entorno que expliquen el emprendimiento. Se trabaja con micro datos proporcionados por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) del año 2013. Se aplica un modelo econométrico logit por el método de máxima verosimilitud para conocer la propensión a emprender de acuerdo con las elasticidades de las variables independientes, y para aplicar el tratamiento econométrico se utiliza el software estadístico Stata 15. Donde se encontró que tener preferencia por la independencia y percibir que se cuenta con las habilidades empresariales necesaria para emprender incentivan la motivación hacia el emprendimiento, por el contrario, estar satisfecho con el ingreso recibido, ser adverso al riesgo y no estar expuesto en gran medida al esfuerzo son factores que desincentivan la actividad emprendedora.

ÍNDICE

1. Introducción	1
2. El emprendedor y su emprendimiento	12
2.1. La decisión de emprender	13
2.2. Variación del emprendimiento en América Latina	17
3. La maximización de la utilidad para la toma de decisiones	19
4. Una Explicación general del modelo de decisión	22
4.1. Componentes considerados en el modelo teórico	23
4.1.1. Necesidad por el ingreso (<i>S</i>)	23
4.1.2. Preferencia por la independencia (<i>I</i>)	24
4.1.3. Aversión al riesgo (<i>R</i>)	25
4.1.4. Esfuerzo (<i>W</i>)	26
4.1.5. Habilidades empresariales (<i>C</i>)	27
5. Los datos	30
6. La propensión a emprender explicada a través del modelo logit	38
7. Resultados	41
8. Conclusión	50
Referencias	52

1. INTRODUCCIÓN

Algunos de los principales desafíos para el crecimiento de las economías en vías de desarrollo giran en torno a la superación de las carencias de ingreso y la reducción de la pobreza, la desigualdad y la marginación (Duarte & Ruiz, 2009). Si bien ha habido avances en el estudio de los citados problemas estructurales, el grado de vulnerabilidad social de las comunidades que los padecen y la complejidad de los entornos en los que surgen, caracterizados por altas tasas de desempleo (o subempleo), carencias en educación, inseguridad pública, falta de infraestructura y prevalencia de mecanismos informales de intercambio, hace evidente que, para intentar corregirlos, estos deben ser abordados bajo un enfoque holístico y multidisciplinario.

A pesar de los importantes esfuerzos de política económica y social por parte del gobierno en materia de combate a la pobreza, los indicadores siguen siendo desfavorables, lo que es una muestra de la complejidad del reto. De acuerdo con el informe *Human Development Index* de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), realizado en 2018, México se ubicaba en el puesto 74 a nivel mundial en materia de desarrollo humano (PNUD, 2018). También, de acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), la proporción de la población en situación de pobreza en el país en 2010 era de 46.2%, mientras que en 2016 apenas había mejorado a 43.6% (CONEVAL, 2016). Esto pone de manifiesto la persistencia a través del tiempo de este tipo de problemas estructurales. En este sentido, la literatura ha resaltado que los bajos ingresos y el desempleo están relacionados con las desigualdades en materia de educación, salud y condiciones de vida de las personas (Duarte & Ruiz, 2009).

Así, más allá del apoyo del Estado y de las iniciativas de naturaleza social –tanto de carácter individual como colectivo–, existe un componente asociado a la voluntad individual, ya sea detonada por la necesidad o por la oportunidad, por el cual se intenta buscar soluciones a los citados problemas en tanto afectan de forma directa a los individuos. En este contexto adverso, una de las manifestaciones de este componente, es el emprendimiento, que es utilizado frecuentemente como una salida para disminuir (y, en algunos casos, aliviar) las carencias de ingreso y marginación. Si bien, gran parte de las

microempresas opera bajo condiciones de ineficiencia económica y enfrenta problemas estructurales, tales como la falta de acceso al financiamiento y de instrucción del propietario, fuertes restricciones de crecimiento o la vulnerabilidad debido a la dependencia de las condiciones del individuo (por ejemplo, de estado de salud), también, ofrecen una vía para satisfacer las necesidades básicas de los emprendedores¹ y sus familias, y por ello, representa una solución potencial (aunque en muchos casos tan solo de corto plazo) a los retos de pobreza (Mungaray, Aguilar, & Osorio, 2016). Además, esta vía es coadyuvante contra la inercia de pérdida de bienestar, especialmente, en momentos de tensión social y de crisis económica cuando es utilizado como mecanismo contracíclico.

Los motivos que dan origen al emprendimiento son un tema ampliamente estudiado y debatido. Sin duda, hay un principio personal innato (entiéndase como espíritu emprendedor) que da forma a ciertos detonadores del emprendimiento, pero también el entorno influye. Por ejemplo, las facilidades o apoyos otorgados por el gobierno para este efecto impulsan ciertas conductas; sin embargo, ni los factores internos, ni los externos son condiciones necesarias ni suficientes para que el emprendimiento se dé. En la búsqueda de otras respuestas, la literatura ha adoptado diversas perspectivas teóricas, más integrales, que vinculan el comportamiento empresarial a los aspectos de la personalidad, así como a los procesos cognitivos, afectivos, emocionales, de intencionalidad, de propensión a actuar y de aprendizaje, e incluso, a la observación del entorno (Walter & Heinrichs, 2015). Finalmente, la perspectiva económica (que no se puede desasociar de la psicológica en el ámbito del emprendimiento²), al incorporar la lógica del capital humano y la teoría de la decisión, sostiene que las elecciones vocacionales son impulsadas por un ejercicio de maximización de la utilidad (Douglas & Shepherd, 2002). En este sentido, las personas emprenderían porque la utilidad que esperan de ello es mayor a la que estiman que recibirán de su mejor opción de empleo u otras formas de obtención ingreso (Douglas & Shepherd, 2000).

¹ Para efectos de este trabajo tanto las actividades de autoempleo (emprendimiento sin empleados) como el establecimiento de una microempresa (emprendimiento con empleados) son considerados formas de emprendimiento.

² Tanto la economía como la psicología tienen explicaciones propias y diferenciadas para el comportamiento y decisiones de los individuos en materia de consumo (Billón, 2002).

Sin embargo, para llegar a conclusiones robustas sobre las razones del emprendimiento, es crucial entender cómo se articulan y cambian en el tiempo los diversos motivadores por los que un microempresario decide emprender o iniciar un negocio, así como la forma en que estos son influidos por aspectos contextuales. Además, resulta crucial conocer cómo los individuos perciben y relativizan estos motivadores. El grado de subjetividad³ puede ser alto por lo que las percepciones resultan fundamentales en la toma de decisiones. Por ejemplo, un determinado nivel de ingreso puede ofrecer diferentes grados de satisfacción a diferentes personas o, incluso a la misma, en diferentes contextos o momentos del tiempo. También, la misma tarea laboral puede generar diferentes grados de estrés; manteniendo todo lo demás constante, habrá mayor estrés en una persona adversa al esfuerzo laboral que en una con mayor tolerancia a este (Douglas & Shepherd, 2002). Un ejemplo más de estas paradojas ocurre cuando un empresario exitoso trabaja largas jornadas y pone el interés en su proyecto por encima del de su familia, pero otra vía de alcanzar el éxito pasa por emprender para poder trabajar menos horas y dedicar más tiempo a la familia; incluso ambas manifestaciones pueden ser parte de una misma estrategia. Lo anterior evidencia que el emprendimiento tiene un origen multifactorial y dinámico.

Debido a que, por lo regular, las personas evalúan la posibilidad de emprender en conjunto con la de dedicar sus recursos a otras alternativas, esta investigación se enfoca en el estudio de las motivaciones individuales que influyen para que una persona emprenda una actividad empresarial de etapa inicial, en función de la utilidad individual esperada, que se desprenda de esta, asumiendo que el resto de las opciones se agrupa en “otras actividades laborales⁴”. Una persona tendrá mayores incentivos a emprender si la utilidad individual esperada en términos de los factores mencionados es mayor a la del resto de actividad laboral (o no laborales) incluidas en el análisis.

En este sentido surgen algunas interrogantes que articulan la decisión de emprender una actividad empresarial con los aspectos culturales contextuales de las regiones donde se ha vivido o donde se habita. Suponiendo que las personas maximizan su utilidad, tiene sentido preguntarse ¿cuáles son los factores que explican la decisión del individuo de

³ La subjetividad es la influencia de los sentimientos personales al realizar un juicio de valor (Aguilar, 2004).

⁴ En esta investigación “otras actividades laborales” incluye trabajar como asalariado, ser asesor independiente e incluso estar desempleado.

asumir un emprendimiento de etapa inicial? ¿Son estos factores los mismos en economías desarrolladas y en aquellas en vías de desarrollo (es decir, económica y culturalmente distintas)? Si bien, se ha encontrado que el grado de necesidad por el ingreso que tiene un individuo para satisfacer sus necesidades de gasto⁵, la aversión al esfuerzo y la aversión al riesgo favorecen o inhiben el espíritu empresarial, solo cuando se presentan en niveles extremos, representan por sí mismos una condición necesaria o suficiente para que la decisión de emprender se concrete (Douglas & Shepherd, 2000). De ahí, la importancia de medir su impacto tanto individual como compuesto, en niveles convencionales y dentro de contextos concretos, así como su interdependencia y razón de cambio ante las condiciones que enfrenta el individuo.

El que una persona asalariada quiera tener un mayor ingreso, a priori, tiene una mayor probabilidad de emprender que alguien que esté conforme con lo que gana (Verheul, Wennekers, Audretsch, & Thurik, 2001); se asume también que el individuo busca un ingreso añadido por que este le proporciona mayor utilidad individual. También, las personas que tienen preferencia por la independencia en la toma de decisiones y por llevar el control sobre cómo hacer su trabajo tendrían mayor propensión de emprender, ya que realizar una actividad empresarial conlleva tomar el control (y responsabilidad) sobre la toma de decisiones, mientras que en los esquemas asalariados esto no es frecuente (Steffens, Fitzsimmons, & Douglas, 2006). La independencia, clasificada con un elemento de utilidad psicológica de individuo, suele proporcionar en los individuos de perfil emprendedor, mayor bienestar al ser más independiente y no estar bajo órdenes de un superior.

Por el contrario, las personas aversas⁶ al riesgo tendrían menor propensión de emprender, ya que esta actividad conlleva un riesgo mayor al de otras, por lo que obtendrían una desutilidad individual a causa de la insatisfacción psicológica derivada del emprendimiento. Asimismo, entendiendo al esfuerzo como el desgaste físico y psicológico de realizar una actividad, y asumiendo que este es considerado por el individuo como un

⁵ Un cierto ingreso ofrece diferentes niveles de satisfacción individual. Se asume que la necesidad por el mismo determina la utilidad que el individuo obtenga y que esta utilidad es decreciente en la medida en que vaya cubriendo sus necesidades (Nicholson, 2008).

⁶ En este trabajo se utilizan de forma indistinta los términos “averso” y “adverso”.

factor negativo (las personas se orientan a invertir el menor esfuerzo posible para conseguir algo), si una persona percibe que el iniciar o gestionar un emprendimiento requiere mayor esfuerzo que otras actividades que le garanticen la misma remuneración (al menos de corto plazo), tendría menores incentivos de emprender, ya que en conjunto su utilidad será menor (Douglas & Shepherd, 2002). Por último, las capacidades y habilidades empresariales son otro elemento fundamental en la gestión y éxito potencial de un emprendimiento; el contar con ellas incrementa la probabilidad de emprender, aunque curiosamente, el no contar con ellas no siempre reduce dichas probabilidades.

En este sentido, en el contexto de un país en vías de desarrollo de América Latina, como México ¿cómo influye la necesidad por el ingreso, la preferencia por la independencia, los niveles de aversión al riesgo y al esfuerzo y el nivel real (y percibido) de las habilidades empresariales, etc., en la propensión a emprender? Sin duda todas estas condiciones cambian con el tiempo, e incluso, puede haber crisis coyunturales que provoquen indefinición temporal sus niveles, lo que lleva a inferir que, el estado inicial del individuo en cuanto a sus condiciones (estatus laboral, estado civil, estrato socioeconómico, ingreso e incluso, salud física y mental) influyen concluyentemente en su decisión de emprender.

Por lo anterior, para comenzar una actividad empresarial en etapa inicial será necesaria cierta convergencia entre los factores del entorno y las motivaciones individuales; esto debido a que las condiciones políticas, sociales, económicas e institucionales del entorno generan las oportunidades del mercado, pero son las motivaciones individuales las que deben estar alineadas a la intención empresarial para poder detonar la elección de emprender una actividad empresarial (Verheul et al., 2001). En esta investigación se busca estudiar el efecto de los factores individuales de *necesidad por el ingreso, la preferencia por la independencia en la toma de decisiones, la aversión al riesgo, la exposición al esfuerzo* y el nivel de *habilidades necesarias para emprender*, sustentado en la teoría económica de la maximización de la utilidad individual y considerando los factores psicológicos en la toma de decisiones. Todo lo anterior bajo las condiciones que ofrece el entorno de un país en vías de desarrollo. Estas condiciones se consideran exógenas al

individuo, y al mismo tiempo se asume que el individuo actuará de acuerdo con las oportunidades imperantes del mercado (Baumol, 1990).

En función de lo hasta aquí expuesto, este trabajo presenta un conjunto de hipótesis que se pretenden comprobar para un conjunto de países de América Latina. Se sostiene como *hipótesis 1* que, a mayor necesidad de ingreso existe una mayor propensión de emprender; como *hipótesis 2* se considera que, a mayor preferencia por la independencia en la toma de decisiones la propensión de emprender incrementa; como *hipótesis 3* se afirma que, a mayor aversión al riesgo la propensión de emprender disminuye; como *hipótesis 4* se sostiene que, no estar bajo estrés o esfuerzo laboral intenso disminuye la propensión de emprender; y, como *hipótesis 5*, se afirma que contar con habilidades empresariales incrementa la propensión de emprender.

Para comprobar las hipótesis, se sigue un método de análisis cuantitativo con base en un modelo logit estimado por el método de máxima verosimilitud, para conocer la significancia y las relaciones causales entre las variables, y de esta manera poder realizar el contraste de hipótesis. Se utiliza la muestra de datos de la encuesta *Adult Population Survey (APS)*⁷ 2013 del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), la cual es una muestra representativa y confiable para contrastar los resultados.

Se tiene como objetivo principal conocer la influencia de los factores individuales que explican la decisión de emprender una actividad empresarial en el contexto de un país en vías de desarrollo. Específicamente se busca, el conocer la influencia de la *necesidad por el ingreso*, la *independencia* en la toma de decisiones, el *esfuerzo* destinado a la actividad, la *aversión al riesgo* y las *habilidades empresariales*, sobre la motivación a emprender. La comparación entre distintos países de América Latina permitirá hacer conjeturas acerca de la relación entre el nivel de los estimadores y el nivel de desarrollo.

La influencia de los citados factores ya ha sido estudiada desde la perspectiva de la maximización de la utilidad para la elección de una actividad empresarial de etapa inicial. Algunas de estas investigaciones corresponden a Douglas & Shepherd (2002), Douglas &

⁷ La encuesta APS es aplicada por el GEM con el objetivo de determinar las actitudes, actividades y motivaciones que influyen en los emprendedores de cada país. La encuesta se aplica cada año, aunque se publica tres años después del levantamiento (GEM, 2018).

Fitzsimmons (2005), Steffens, Fitzsimmons, & Douglas (2006), pero los estudios realizados son para el contexto de economías desarrolladas; tal es el caso de Australia y otros países del continente asiático. En este sentido quedan algunas interrogantes respecto a la articulación de la decisión de emprendimiento en el contexto de un país en vías de desarrollo, como es el caso de los países de América Latina.

Gran parte de los supuestos considerados en la literatura del emprendimiento han sido contrastados y validados en contextos de economías industrializadas. Sin embargo, la importancia que dan las personas al ingreso monetario y su relación con ser o no emprendedores, o el asegurar que existe una aversión general de los individuos al riesgo (Douglas & Shepherd, 2000) pueden tener distintas lecturas en economías en vías de desarrollo y en economías desarrolladas debido a diferencias en las utilidades marginales de sustitución por lo que los resultados generales de la literatura del emprendimiento podrían no cumplirse en economías en vías de desarrollo. Por ejemplo, en un país donde los salarios y prestaciones son altas para los trabajadores y además existen seguros para el desempleo, se incrementa el costo marginal de sustitución para desplazarse al escenario de iniciar una actividad empresarial, debido a que ello supondría la renuncia a beneficios estables por un proyecto de etapa inicial con beneficios inciertos. En cambio, en un país donde los salarios son bajos y la cobertura de seguridad social, insuficiente y el seguro de desempleo, inexistente, el costo marginal de moverse a una actividad empresarial (formal, pero sobre todo informal) disminuye, ya que el riesgo de renunciar a las prestaciones laborales no es representativo (Verheul et al., 2001), aunque en la evaluación de alternativas también las preferencias individuales juegan un rol importante. La utilidad percibida al pasar de asalariado a emprendedor será mayor para una persona cuya relación marginal de sustitución entre ingreso y trabajo es menor (Steffens, Fitzsimmons, & Douglas, 2006). Por otra parte, la mayor tolerancia al riesgo se refleja en una tasa marginal de sustitución más baja entre ingreso y riesgo.

Por ejemplo, a diferencia de lo que ocurre en las economías desarrolladas, la aguda presencia de problemas sociales, económicos, institucionales y de información en países en vías de desarrollo puede ocasionar distorsiones en el individuo acerca del significado de la “capacidad emprendedora” (la capacidad de reconocer una nueva oportunidad de negocio y

de explotarla) y “capacidad administrativa” (la capacidad de mantener la rentabilidad de las operaciones). Lo anterior representa un serio problema en la estimación del bienestar, sobre todo, una vez demostrado que la dotación previa de estas habilidades influye en la elección de ocupación, ya que esto puede llevar a tomar una elección con base en unas habilidades individuales sobrevaloradas y, por consiguiente, posiblemente no se llegue al final a obtener la utilidad esperada (Kahneman & Thaler, 2006). Aunque el hecho de emprender suele conllevar un riesgo mayor que el del tomar un empleo asalariado, las personas con mayor autoeficacia⁸ pueden sentir –acertada o equivocadamente– que son capaces de manejar este riesgo.

Las “capacidades empresariales”⁹ contribuyen a la productividad en el trabajo. Estas capacidades van de la mano con la formación educativa, aunque también pueden ser aprendidas en el entorno, por la experiencia en actividades empresariales o desarrolladas personalmente a través de la intuición. Poschke (2008) relaciona el emprendimiento y la educación con una función en forma de U, donde las personas con mayor, pero también con menor, grado de estudios tienen mayor probabilidad de emprender, existiendo un mínimo de probabilidad en el entorno del nivel medio de educación. Es tentador argumentar que las personas más talentosas se convierten en empresarios porque son más creativos. Sin embargo, debido a la urgencia por obtener recursos para satisfacer necesidades básicas, un microempresario puede surgir por razones como la necesidad económica (Poschke, 2008). En muchos casos, los emprendimientos impulsados por la necesidad económica se relacionan con los niveles bajos de educación.

Los emprendimientos impulsados por la necesidad habitualmente operan en condiciones de informalidad, con fuertes restricciones de capital productivo y seguridad social, lo cual no suele ser un factor en los modelos teóricos y pruebas empíricas propuestas en la literatura, enfocadas a económicas desarrolladas. Por ejemplo, Verheul et al. (2001)

⁸ La autoeficacia es el nivel de autoconfianza para realizar una actividad, y depende de la experiencia, aprendizaje e incentivos sociales. Por lo tanto, entre mayor autoconfianza para emprender tenga una persona, mayor será la probabilidad de que se concrete la acción de emprender (Douglas & Fitzsimmons, 2005). Ciertamente es también, que la percepción de autoeficacia puede estar sobrevalorada debido a la falta de conocimiento sobre el oficio a emprender.

⁹ Son características que influyen positivamente en el espíritu emprendedor, como contar con la capacidad de hacer propuestas innovadoras para un producto o un mercado, ser creativo al conectarse con los clientes potenciales y detectar y aprovechar la demanda de un mercado entre otras (Verheul et al., 2001).

exponen que no todos los emprendimientos impulsan el crecimiento económico y la productividad como la teoría económica tradicional lo indica, ya que las microempresas surgidas por la necesidad (principalmente en países en vías de desarrollo) tienen un tiempo de vida relativamente corto y operan en condiciones subóptimas (Mungaray, Osorio, & Ramírez, 2017).

Analizando diferentes matices de las características personales de un emprendedor, también se podría inferir que una persona con baja cualificación y que además es reacia al trabajo, con mayor probabilidad podría ser adversa a ser dirigida y tolerante al riesgo, ya que valora más la utilidad del tiempo de ocio que las posibles sanciones que podrían derivar de estos comportamientos (Verheul et al., 2001). Por lo tanto, estas personas reducen su probabilidad de tener buenas ofertas de empleo, y podría ser a priori ser candidatas a incursionar en el autoempleo o emprendimiento, pero ante la falta de habilidades empresariales (y posibles fracasos recurrentes) no se puede descartar que su combinación de determinantes pueda llevarlos a seleccionar actividades fuera del margen de la ley como medio de vida (Douglas & Shepherd, 2000). Lo anterior puede representar un grave problema ante un débil sistema de seguridad pública y focos de desintegración del tejido social, condiciones estas, asociadas a países en vías de desarrollo (Castillo, 2002).

Sin embargo, aún quedan dudas sobre el peso de los determinantes de la decisión de emprendimiento bajo diferentes escenarios, y cómo la *aversión al riesgo, esfuerzo, necesidad por el ingreso e independencia* pueden explicar el emprendimiento en los países en vías de desarrollo. Lo anterior exige un conocimiento específico de los escenarios de origen y un tratamiento concreto y estilizado a través de modelaciones técnicas y simulaciones para entender el origen y la articulación del emprendimiento en diferentes contextos (Wallin, 2017).

En esta investigación se realiza un análisis comparativo sobre los motivantes que incentivan el emprendimiento, con un enfoque hacia México. Dicho enfoque se fortalece a través de comparaciones con las economías chilena y colombiana para el año 2013¹⁰, con el

¹⁰ Se utilizan las bases de datos del año 2013 para esta investigación ya que el GEM en ese año agrega el apartado especial para el estudio de la *necesidad por el ingreso, preferencia por la independencia y el esfuerzo* como variables de estudio (GEM, 2018).

objetivo de analizar si las motivaciones hacia el emprendimiento varían entre países con características similares y cómo estas variaciones se relacionan con su nivel de desarrollo. De la misma manera los resultados se comparan con los de Douglas & Shepherd (2002), para contrastar los resultados entre una economía en vías de desarrollo contra una economía desarrollada, donde esencialmente se busca estudiar los factores individuales que influyen en la motivación del espíritu emprendedor desde la perspectiva económica de la maximización de la utilidad (apoyado de la corriente marginalista) en la decisión de emprender y cómo las motivaciones varían de acuerdo con el contexto.

Se seleccionaron estos tres países latinoamericanos ya que cuentan con características similares en la actividad emprendedora y son reconocidos por su alto porcentaje de emprendedurismo, pero sin embargo presentan diferencias en sus indicadores de desarrollo que permiten interpretar las posibles diferencias en magnitudes de los estimadores estadísticos que se presentarán más adelante (Mandakovic, Abarca, & Amorós, 2015). Adicionalmente, en la recolección de datos de la muestra, México, Chile y Colombia siguieron el apartado especial del 2013 de agregar las variables *necesidad por el ingreso*, *preferencia por la independencia* y *el esfuerzo*, ya que algunos países de diferentes partes del mundo no agregaron estas variables en la recolección de la muestra.

El trabajo consta de ocho capítulos además de esta introducción, los cuáles se organizan de la siguiente manera. En el capítulo 2 se presenta un análisis histórico del concepto de “emprendedor” y de “emprendimiento”, su contexto social y económico y su evolución a través del tiempo; dentro de este capítulo también se hace un análisis de la composición de la decisión de emprender, y se lleva a cabo una revisión de las causas de la variación de las tasas de emprendimiento. En el capítulo 3 se plantean las consideraciones de la maximización de la utilidad sobre la toma de decisiones y cómo influye en la modelación de la decisión de emprender. Una vez expuesta la teoría económica para explicar la toma de decisiones, en el capítulo 4 se plantea un modelo teórico para explicar la composición de la motivación a emprender, en función de la utilidad de los factores monetarios y psicológicos para un país en vías de desarrollo, que considera la necesidad por el ingreso, la preferencia por la independencia, la aversión al riesgo, el esfuerzo y las habilidades empresariales.

Después de haber planteado los factores considerados para explicar la composición de la decisión hacia el emprendimiento, en el capítulo 5 se describe la fuente de información y se presentan los datos utilizados, mientras que en el capítulo 6 se describe la metodología del modelo logit para formalizar la propensión a emprender de acuerdo con los factores considerados. En el capítulo 7 se muestran y discuten los resultados obtenidos en el modelo y finalmente en el capítulo 8 se presentan las conclusiones.

2. EL EMPRENDEDOR Y SU EMPRENDIMIENTO

La palabra emprendedor se deriva del término francés *entrepreneur* (pionero). La figura del emprendedor ha sido tomada de diferentes perspectivas a través del tiempo: los inicios de la palabra emprendedor fueron utilizados para describir a los encargados de grandes obras, los comandantes de batallas y los viajeros en busca de conquista de tierras (Azqueta, 2017). Cantillon en 1950 es el primero en manejar la definición moderna de *entrepreneur*, considerando al individuo con esta cualidad como una persona que asume el riesgo de crear una empresa y de asumir una percepción conformada por rentas variables.

El emprendedor es considerado un agente racional por excelencia, que actúa en un mercado con incertidumbre y realiza una evaluación para la toma de decisiones (Cantillon & Jevons, 1950). Para Schumpeter (1934) el emprendedor es una persona innovadora que tiene capacidad de influir en los mercados. Por otra parte, Kirzner (1973) dice que el emprendedor se caracteriza por tener la capacidad de reconocer las oportunidades y saber aprovecharlas. En este trabajo se entenderá como emprendedor aquel individuo visionario, con tolerancia al riesgo y con capacidad de identificar y aprovechar las oportunidades imperantes en el mercado. Por otro lado, el emprendimiento es la acción de comenzar un negocio, donde se asume el riesgo de los imponderables que puedan surgir en la actividad empresarial (Verheul et al., 2001).

A partir de los años 80, el campo de estudio del emprendimiento ha tomado fuerza, pero en comparación al estudio de otras áreas, su estudio “se encuentra en una etapa adolescente” (Barrera, 2012). Diferentes disciplinas, tales como la psicología, sociología y economía, tienen su perspectiva acerca del emprendimiento. El estudio del emprendimiento es relevante en tanto permita categorizarlo y señalar las características necesarias para generar beneficios a partir de actividades emprendedoras, ya que éste ha servido como instrumento para alcanzar crecimiento económico, aumento de empleo e innovación en los mercados (Valencia, Cadavid, Rios, & Awad, 2012).

Existen diversos estudios que prueban la importancia del emprendimiento en el crecimiento económico, la creación de empleos e innovación. Galindo, Méndez & Castaño (2016) consideran que el emprendedor es fundamental para impulsar el crecimiento

económico. Para Duarte & Ruiz (2009) el emprendimiento influye positivamente en el desarrollo local y es un beneficio para la sociedad, al satisfacer las necesidades y demandas de la comunidad. Autores como Duarte & Ruiz (2009) rescatan, a través de la idea de emprendimiento, la idea de desarrollo local de Amartya Sen, la cual conlleva propuestas para aumentar la probabilidad de desarrollar procesos productivos que ayuden a crear trabajo y riqueza, para mejorar las condiciones de vida en el futuro. Por su parte, Stam, Suddle, Hessels, & Van Stel (2006) sostienen, que, para que el emprendimiento genere crecimiento económico, las expectativas y metas del emprendedor deben de estar alineados al crecimiento y desarrollo empresarial.

Para algunas personas el emprendimiento ha sido una opción viable para aliviar las problemáticas, derivadas de épocas de desempleo y bajo crecimiento económico. Sin embargo, muchas de las microempresas nacidas bajo estas condiciones, tienen una vida relativamente corta debido a su vulnerabilidad y carencias de recursos (Poschke, 2010). En este sentido, podrían surgir críticas hacia los emprendedores que fracasan (pero, sobre todo, hacia su supuesta racionalidad) en el sentido de si el emprendimiento fue la decisión correcta (Kahneman & Thaler, 2006).

2.1. LA DECISIÓN DE EMPRENDER

La decisión de emprender es un asunto multifactorial en el que influyen los factores contextuales imperantes en una economía, pero también lo hacen ciertas características personales del individuo tales como su cognitiva, habilidades y conocimiento (Bird, 1988). Verheul et al. (2001) considera que debe de existir una convergencia entre los factores del entorno y las motivaciones individuales, ya que, como se había comentado anteriormente, los factores del entorno crean las oportunidades del mercado, pero el individuo debe de tener la capacidad para detectar las oportunidades y saber aprovecharlas y explotarlas.

En la búsqueda de la explicación de la decisión de emprender Valencia et al. (2012) analizan las intenciones del individuo como herramienta para exponer por qué las personas deciden emprender. El análisis de las intenciones se desprende de la Teoría del Comportamiento Planeado (TCP), la cual sugiere que cuando la conducta es racional, el

mejor indicador para explicar la acción de emprender es la intención, y esta depende de tres factores. En primer lugar, se incluyen las actitudes hacia el comportamiento, que se refieren a la evaluación favorable o desfavorable para realizar una acción; en segundo lugar, están las normas subjetivas, que se refieren a la influencia de la presión social para realizar o no una acción; el tercer factor es el control percibido sobre el comportamiento, que indica la percepción positiva o negativa de la capacidad para realizar una acción (Ajzen, 1991). Siguiendo esta corriente, el emprendimiento o la creación de una empresa es un acto racional orientado por las intenciones. En la misma línea, Navarro & Moreira (2018) también analizan la influencia de la percepción individual en la intención emprendedora, realizado un estudio para el caso de Ecuador, donde encuentran que, buscar un mejor nivel de vida y reconcomiendo social, son factores relevantes que influyen en la intención emprendedora.

La decisión de emprender es función tanto de las características personales del individuo, como de los factores ambientales que influyen en este y la forma en que estos factores pueden estimular o impedir la actividad (Moreno, 2018). Los factores ambientales para el emprendimiento son ajenos a los individuos y son generados por diversas condiciones imperantes en una región o país, por ejemplo, la eficiencia del sistema crediticio para el sector empresarial, los programas de apoyo y capacitación al emprendedor, el nivel y evolución de la inversión pública y privada en área de acción del empresario, son algunos de los factores ambientales asociados al emprendimiento. Existen factores ambientales que incentivan el emprendimiento (a los que llamaremos “positivos”) y factores que lo desincentivan (que se nombrarán como “negativos”). Algunos de los factores positivos son, por ejemplo, los programas de capacitación para emprendedores, los incentivos fiscales y la facilidad de acceso al crédito; por el contrario, los factores negativos estarían relacionados con los altos costos o largos procesos para el registro oficial de la empresa, una carga fiscal alta o un sistema crediticio rígido, entre otros.

En este orden de ideas, Moreno (2018) encontró que la lentitud en los procedimientos burocráticos para crear una empresa desincentiva el emprendimiento, y que una mayor eficiencia en la atención de estos procedimientos lo incentiva. García, Zerón, & Sánchez (2018) también analizan los factores del entorno que incentivan el emprendimiento y

encuentra que el acceso al financiamiento y una estructura eficiente del marco regulatorio son factores que promueven esta actividad. Por otro lado, para Baumol (1990) la decisión de emprendimiento es explicada por los beneficios imperantes en la economía (entiéndase el aprovechamiento de una oportunidad en el mercado), donde el individuo optará por emprender si la estructura económica le ofrece mayores beneficios que realizar otra actividad. Lo expuesto por Baumol va en línea con las afirmaciones de Ramírez, Bernal & Fuentes (2013) en el sentido de que las características de los emprendimientos están en función del nivel de desarrollo económico, el contexto institucional y el entorno socioeconómico de la región donde surgen. Otros autores como Coduras, Velilla & Ortega (2018) sostienen que la edad del individuo es inversa al deseo de emprender y sugieren un polinomio en forma de “U invertida”, donde las personas muy jóvenes y las muy mayores tienen menor propensión a emprender.

Asimismo, en la literatura sobre emprendedurismo es común encontrar dos tipos de emprendimientos: los surgidos de la necesidad y aquellos derivados del aprovechamiento de una oportunidad (Poschke, 2008). En este sentido, Coduras et al. (2018) encontraron que, en los países con mayor pobreza, la tasa de emprendimiento es mayor a la de los países con menores índices de este indicador, siendo esta una consecuencia de la necesidad. Por el contrario, en los países ricos las tasas de emprendimiento son menores y los proyectos que puedan tener un origen genuino en la necesidad son escasos.

En muchas ocasiones las personas, consciente pero muchas veces inconscientemente, realizan procesos de maximización de la utilidad al tomar una decisión, en los que influyen diversos factores que determinan la elección en determinado momento. Por lo general las preferencias de las personas son fundamentales para explicar una determinada elección. Se asume que, aunque las personas no conozcan el proceso analítico de maximización de la utilidad, obedecen a esta conducta de análisis en el razonamiento, tanto en decisiones sencillas como complejas (Nicholson, 2008). Por ejemplo, al elegir una ruta para llegar a un destino las personas generalmente buscan minimizar el tiempo de traslado como una forma de maximizar la eficiencia en la decisión; también, la decisión de elegir una carrera profesional requiere de un ejercicio de maximización de utilidad individual que tome en cuenta las consecuencias de las opciones y su probabilidad de ocurrencia con base en la

información de que se disponga (y la interpretación de la misma) y las preferencias individuales.

En el año 2000, Douglas y Shepherd presentaron una formalización de la elección de la opción de emprendimiento, apoyados de la teoría microeconómica. Su análisis tomaba en cuenta la utilidad, tanto monetaria como psicológica, que generan las distintas opciones de ocupación, en función del ingreso, esfuerzo, riesgo e independencia, para analizar la decisión desde una perspectiva de maximización de la utilidad (Douglas & Shepherd, 2000). En 2002, Douglas y Shepherd continuaron con el estudio de la elección emprendedora de los individuos desde la perspectiva de la maximización de utilidad. El modelo de la maximización de la utilidad en la toma de decisiones que proponen está en función de la utilidad psicológica individual derivada de la elección¹¹ (ingreso, estrés, horas de trabajo, libertad y entre otras). Los resultados de la decisión de emprendimiento en el modelo de Douglas & Shepherd (2002) arrojaron que el emprender se vincula con la baja aversión al riesgo, la preferencia por la independencia en la toma de decisiones y la necesidad de ingreso en la persona que decide emprender. El esfuerzo no resultó significativo en la toma de decisión de emprendimiento en su estudio.

Los resultados anteriores concuerdan con los de Verheul et al. (2001). Generalmente emprender conlleva un riesgo mayor al de ser un empleado asalariado, por ejemplo, el empresario no solo enfrenta riesgos internos en la empresa (eficiencia, ventas, control de personal) sino que también está expuesto a estas condiciones externas que no puede controlar (variación de precios en insumos, cambios en la demanda y en la intensidad de la competencia) y a las cuales debe de adaptarse para no incurrir en pérdidas o incluso salir del mercado. Por lo tanto, es de esperarse que a mayor exposición al riesgo espere una compensación asociada a un mayor ingreso, que también suele ir de la mano con mayor independencia en la toma de decisiones. Para Douglas & Shepherd (2002) el esfuerzo no es significativo, pero queda la incógnita de, si en otros países, por ejemplo, aquellos en vías de desarrollo, la decisión de emprendimiento bajo un análisis de maximización de la utilidad generaría los mismos resultados.

¹¹ Dado que dependen las preferencias individuales, una actividad que genera satisfacción a un individuo puede generar malestar o desutilidad en otro (Nicholson, 2008).

El análisis anterior da muestra de que existen diferentes perspectivas para explicar el emprendimiento, y de que siempre resultará debatible afirmar que el fenómeno del emprendimiento se explica por una única causa; por ello será conveniente seguir ahondado en el estudio de la influencia de las intenciones y las motivaciones del individuo y de las características y efectos del entorno en el que este se desenvuelve.

2.2. VARIACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA

En 2011, Amorós encontró que las tasas de emprendimiento y las características de este último variaban de país a país. La región de América Latina históricamente ha presentado mayores dificultades para desarrollar actividades de innovación y emprendimiento que se reflejen en crecimiento económico en comparación con Europa. En parte, las problemáticas de América Latina son explicadas por sus condiciones estructurales y estas definen en buena medida sus emprendimientos (Amoros, 2011). También, Ramírez et al. (2013) hacían notar que parte de las variaciones en el número de emprendimientos y sus características son influidas por la estructura económica y el nivel de desarrollo del país donde ocurre.

La estructura de la propiedad corporativa también presenta variaciones entre países. Por ejemplo, en los países de América Latina, así como en España, Italia, Alemania y Francia la mayor parte de las grandes empresas se encuentran bajo una estructura familiar¹². Castillo (2002) muestra que la variación de la estructura de la propiedad corporativa es explicada por el grado de eficiencia de las instituciones legales para proteger los derechos de propiedad. En los países con menor grado de eficiencia institucional, se incrementa la incertidumbre sobre la protección de los derechos de propiedad y, debido a esto, la estructura empresarial se mantiene en manos de familiares (Castillo, 2002). Para Ramírez et al. (2013) la variación en el número de emprendimientos es una consecuencia del nivel de desarrollo económico. Al igual que la variación en el número de emprendimientos, las motivaciones e incentivos para el surgimiento y mantenimiento de estos varía, y parte de

¹² De acuerdo con el Banco Mundial, en 2013, los tres países con el mayor número de empresas que no se encuentran en una estructura familiar eran, la India con 5,294 empresas que cotizan en la bolsa, los Estados Unidos con 4,108, y Canadá con 3,108 (Banco Mundial, 2019).

dicha variación deriva de las condiciones que imperen en el entorno (Baumol, 1990); de ahí la importancia de estudiar el entorno y su influencia en la decisión de emprendimiento.

Lo anterior permite inferir la importancia del ámbito institucional, específicamente de su eficiencia, en el emprendimiento. Las instituciones son creadas por los seres humanos para regir la conducta social, económica, política y humana, con el objetivo de generar un entorno sano y confiable que dé certeza al área al cual va dirigida la institución (North, 1990). Autores como North (1990) consideran que las instituciones influyen de forma relevante en el emprendimiento, ya que pueden incentivar o desincentivar la actividad empresarial.

Por su parte, Moreno (2017) sostiene que existe interrelación entre el emprendimiento, el crecimiento económico y la calidad institucional. Por lo que se esperaría que en un entorno de alta eficiencia institucional¹³ existiera mayor certeza en el sistema de justicia, disminuyéndose así el riesgo de la pérdida de inversión de los empresarios (incluyendo los del tamaño micro) y generando un mejor ambiente para que estos se desenvuelvan y se sientan confiados de comenzar nuevos negocios. Por el contrario, un ambiente de baja eficiencia institucional manda una señal de riesgo al emprendedor actual y al potencial, desincentivando el espíritu empresarial.

Lo que indica que los factores contextuales crean las oportunidades para la creación de nuevas empresas, pero la percepción individual es un factor clave en la valoración hacia el emprendimiento (Verheul et al., 2001), lo que demostraría que, aunque el entorno puede explicar la naturaleza de ciertas decisiones del individuo, un enfoque holístico trae beneficios adicionales a esta explicación.

¹³ La eficiencia institucional es el alcance en el cumplimiento de los objetivos perseguidos por una institución (North, 1990).

3. LA MAXIMIZACIÓN DE LA UTILIDAD PARA LA TOMA DE DECISIONES

Aunque la psicología y la economía (particularmente la microeconomía, en este último caso), estudian, de cierto modo, el comportamiento y la conducta humana, el análisis sobre la toma de decisiones y elecciones de los individuos es abordado desde una perspectiva diferente por estas disciplinas: la psicología aborda el problema de la toma de decisiones de elección de los individuos desde la complejidad y la dependencia de la cognición de cada individuo, mientras que la economía, sin necesariamente contradecir o entrar en conflicto con las argumentaciones psicológicas, se apoya en supuestos y simplificaciones para poder explicar este fenómeno y generalizarlo bajo una visión utilitarista y marginalista (Billón, 2002).

Aunque esto ayude a entender mejor –en términos de integralidad– un fenómeno social, no es inmediato que un área del conocimiento adopte los principios o resultados de otra; generalmente, se requieren muchos años de investigación para que esto ocurra (Billón, 2002). Algunos estudiosos de la psicología consideran que la racionalidad económica es muy limitada para poder explicar la realidad y que hay evidencia de que, en muchas ocasiones, el individuo toma decisiones sacrificando mucha utilidad futura por sobrevaloración de la presente, debido a que la información con la que cuenta sobre el futuro es incompleta (Kahneman & Thaler, 2006). Esto último es una muestra de que la decisión de emprender (y las motivaciones que están detrás) también puede ser explicada de distintas formas por las distintas áreas del conocimiento.

Aunque existen críticas sobre la noción de racionalidad del individuo y su capacidad para maximización de la utilidad (más allá de la subjetividad propia del concepto) como herramienta para explicar la toma de decisiones (Kahneman & Thaler, 2006), cuesta trabajo suponer que los individuos sean sistemáticamente irracionales. Por otro lado, si los individuos fueran racionales, *homo economicus*, tuvieran información completa y pudiera maximizar su beneficio, en un caso extremo, se llegaría a un punto donde no tendría relevancia tomar decisiones en la vida por saber que en el largo plazo “todos vamos a estar muertos” (Aguilar, 2017).

Krueger (2003) considera que el individuo cuenta con una “infraestructura del conocimiento” y de acuerdo con ello, tomará la decisión óptima con la información de la que disponga. Las variaciones en la utilidad esperada dependen de las preferencias del individuo, del conjunto de información¹⁴ con el que cuente al momento de tomar la decisión y el uso de este para poder anticipar el futuro. La elección óptima para un individuo es la que brinda mayor utilidad (Nicholson, 2008). Siguiendo la teoría económica, en la que se considera al individuo como ente racional, se podría suponer que las decisiones que este tome, desde su valoración serán óptimas.

Antes de tomar una decisión el individuo se encuentra en un dilema de elección, cuando no ha evaluado las alternativas de elección. Esta evaluación suele dar elementos para identificar la opción con mayor utilidad esperada¹⁵ (Aguilar, 2004), considerando las diferentes opciones como estrategias de juegos a las que se asigna una probabilidad de éxito. En este sentido, la presente investigación se sustenta en la teoría de la maximización de la utilidad por la que se considera al individuo como agente racional en la toma de decisiones y que busca maximizar su utilidad individual (Nicholson, 2008).¹⁶

La *moderna teoría de la utilidad* de Neumann y Morgenstern (1944) establece que la función de utilidad esperada para la toma de decisiones depende de la suma de utilidad de cada resultado posible multiplicado por la probabilidad de que ocurra el resultado esperado (Citado en Aguilar, 2004, p. 148). Por otro lado, en su *teoría de la utilidad subjetiva esperada*, Savage (1954) diferencia entre la probabilidad objetiva, que utiliza criterios experimentales (probabilidad sustentada en bases científicas) y la probabilidad subjetiva, que utiliza percepciones o creencias (probabilidad orientada a las creencias de las personas y no al conocimiento científico) (citado por Aguilar, 2004, p. 150). En función de su nivel de optimismo o pesimismo muchas ocasiones los individuos asignan probabilidades de ocurrencia subjetivas a los eventos, de acuerdo con sus creencias y percepciones

¹⁴ Se refiere a la información con la que cuenta un individuo para tomar una determinada decisión, la cual varía entre individuos aun habiendo sido expuestos a los mismos estímulos (Baumol, 1990). El conjunto de información disponible que el individuo adquiere a lo largo de la vida incluye su formación académica, del entorno y del conocimiento general que esté disponible para el individuo.

¹⁵ La utilidad esperada es el beneficio o satisfacción prevista de una determinada elección (Aguilar, 2004); en este caso, referido a la acción iniciar y gestionar un emprendimiento.

¹⁶ En muchas ocasiones la maximización de la utilidad en la toma de decisiones podría llegar a ser un proceso inconsciente, donde se busca escoger la opción que mayor utilidad otorgue de esa decisión.

individuales. Cuando se toman decisiones con base en probabilidades subjetivas se incrementa el riesgo, y, por lo tanto, la de fracaso (y solo excepcionalmente, la de éxito). En este caso posiblemente el individuo no conseguirá maximizar su utilidad con la decisión tomada (Kahneman & Thaler, 2006).

Savage afirma que las elecciones varían de acuerdo con el planteamiento de la situación, idea con la que concuerdan Sunstein & Thaler (2017). Estos últimos autores consideran que en la toma de decisiones individuales influyen significativamente personas secundarias, que son “los arquitectos de las decisiones” como, por ejemplo, la familia y amigos en el entorno del emprendedor, pero también, profesores, sacerdotes, deportistas, políticos y otro tipo de personas públicas. Estos arquitectos son aquellas personas que poseen un nivel de autoridad, tal que sus acciones influyen en la conducta de la toma de decisiones del resto de individuos.

4. UNA EXPLICACIÓN GENERAL DEL MODELO DE DECISIÓN

Se propone un escenario de modelo teórico de referencia para explicar la elección de emprendimiento del individuo, considerando a este como agente racional y maximizador de su utilidad (individual). En un sentido simplificado se plantea que, en términos ocupacionales, el individuo (i) se encuentra ante un dilema de elección entre emprender (E_i) o dedicarse a otra actividad (T_i). Aunque sin duda existe una cuasi infinita variedad de ocupaciones y actividades laborales (incluyendo las relacionadas con el emprendimiento), para esta investigación solo se estudia de forma general “la propensión a emprender” sin referirse a actividades concretas. Esta propensión se expresa por $\text{Prob}(E_i)$ y la probabilidad de que no se emprenda y se realice otra actividad, expresado por $\text{Prob}(T_i)$, donde la suma de ambas probabilidades equivale a 100. Entonces, el individuo tomará la decisión de ocupación que maximice su utilidad individual (U): si decide emprender (E_i), es porque la utilidad individual de hacerlo (U_{Ei}) es mayor a la de realizar otra actividad (U_{Ti}), es decir, E_i ocurre si $U_{Ei} > U_{Ti}$; la maximización de la utilidad individual dependerá del estado de la *necesidad por el ingreso* (S), la *preferencia por la independencia en la toma de decisiones* (I), la *aversión al riesgo* (R), el *esfuerzo o estrés* (w) (laboral, familiar, etc.), la influencia de contar con las *habilidades para emprender* (C) y las percepciones acerca propia utilidad, donde (X_j) agrupa las variables independientes que se representarán en el modelo logit.

Se asume que el individuo es racional y que cuenta con características cognitivas, psicomotrices y afectivas¹⁷ que son meramente natas y que influyen en el proceso del análisis del conjunto de información. De esto se desprenden las preferencias que el individuo ha forjado durante su vida. De acuerdo con esta información el individuo pondera la utilidad o desutilidad individual que le generan los factores individuales (*necesidad por el ingreso, preferencia por la independencia, aversión al riesgo, exposición al esfuerzo, y las habilidades empresariales*) y del entorno. Teniendo en cuenta esto, de acuerdo a la

¹⁷ Las características cognitivas son las capacidades del individuo las cuales se orientan a su conocimiento e ideas. Por su parte, las características psicomotrices se refieren a las destrezas de un individuo para realizar una acción. Finalmente, las características afectivas son los sentimientos y emociones del individuo (Bird, 1988). Estas características individuales de la persona influyen en el proceso interno de selección, en este caso, entre el emprendimiento y otras actividades ocupacionales.

teórica económica, el individuo realiza un proceso de análisis de maximización de la utilidad individual (Nicholson, 2008), por el que, optará por emprender si la utilidad individual de ello resulta mayor que la de otras actividades. Los factores del entorno se consideran exógenos, ya que no dependen meramente del individuo y, por lo tanto, se asume que el individuo actuará en función de sus preferencias dentro de su entorno y contexto concreto.

Aunque puedan existir otros motivadores de un individuo para hacerlo optar por el emprendimiento, esta investigación se centra en las condiciones individuales relacionadas con la *necesidad de ingreso, preferencia por la independencia, aversión al riesgo, exposición al esfuerzo, y habilidades empresariales*. Donde la limitación de agregar otras variables explicativas al menos de forma econométrica se resuelve a través del término de error (μ). A continuación, se presenta una explicación detallada de los componentes considerados.

4.1. COMPONENTES CONSIDERADOS EN EL MODELO TEÓRICO

4.1.1. NECESIDAD POR EL INGRESO (S)

Las decisiones humanas de elección de estudios, ocupación, consumo de bienes, entre otras, están en función de la utilidad psicológica o de la felicidad que resultan de la opción elegida en determinado momento de la vida. En un sentido metafórico el psicólogo matemático Edgeworth (1871) definió a la felicidad como la integral temporal de la utilidad, donde la utilidad derivada de una elección conlleva intrínsecamente a un nivel de felicidad para el individuo (citado en Kahneman & Thaler, 2006, P.222).

El ingreso monetario recibido por realizar una actividad (ya sea laboral o comercial) genera una utilidad psicológica al individuo. La utilidad por el ingreso está referida al valor mismo del dinero obtenido el cual tiene potencial para adquirir bienes y servicios, ahorrar o donar (Douglas & Shepherd, 2002). Por lo tanto, la necesidad por el ingreso se cuantifica por el dinero requerido para satisfacer las necesidades de gasto del individuo. La necesidad de ingreso varía entre las personas, y como se ha dicho una determinada cantidad de dinero

puede brindar un diferente nivel de satisfacción a diferentes personas tanto de forma directa como a través del uso que de este dinero se haga.

Entre otros factores, el ingreso está directamente relacionado con el tipo de trabajo y el esfuerzo tanto requerido como el implementado por el individuo. Se suele asumir que el emprendimiento tiene un mayor riesgo que ejercer una actividad laboral asalariada promedio, y el resultado de ello se debería acompañar de una remuneración mayor. Las personas con mayor necesidad de ingreso y más tolerantes al riesgo son candidatos potenciales a emprender (Verheul et al., 2001), pero para ello es necesario que el individuo cuente con las habilidades suficientes para mantener en el tiempo la actividad empresarial, de lo contrario sus ganancias potenciales se verían afectadas haciéndolo más proclive a dejar la actividad cuando se le presente una oportunidad con mejor utilidad de corto plazo generalmente sin darle el valor adecuado a la inversión hecha.

4.1.2. PREFERENCIA POR LA INDEPENDENCIA (I)

La preferencia por la independencia se refiere a que el individuo obtiene una mayor utilidad en la medida en que obtiene el control en la toma de decisiones (Steffens, Fitzsimmons, & Douglas, 2006). Es común asumir que, en un emprendedor, mayor independencia alcanzada se traducirá en mayor utilidad, en principio psicológica, por tener el control sobre la toma de decisiones (y por ser tu propio jefe y evitar el recibir órdenes de otros, lo cual a su vez facilita el desarrollo de actitudes de ego). Por lo tanto, una persona que disfrute de tener el control sobre la toma de decisiones debería de ser más proclive al emprendimiento y al desarrollo de actividades empresariales que otros.

Por el contrario, algunas personas experimentan baja utilidad psicológica o incluso desutilidad debido a la independencia. Lo anterior es explicado por las condiciones de estrés, temor y responsabilidad que se desprenden de la toma de decisiones y que no son igualmente recibidas por los individuos (Douglas & Fitzsimmons, 2005). Por lo tanto, las personas que experimentan desutilidad o baja satisfacción cuando se les otorga mayor independencia en la toma de decisiones, tendrían menor propensión a emprender. Para que una persona con estas características decida emprender sería necesario que la remuneración

o por otra parte, la necesidad por el ingreso fuera lo suficientemente elevada para tolerar la insatisfacción derivada de la responsabilidad de tomar decisiones.

La valoración hacia la independencia sobre la toma de decisiones dependerá de las características del individuo y sus preferencias. Ahora bien, aunque una persona tenga una valoración positiva hacia la independencia, deberá de tener las habilidades necesarias para detectar, explotar y mantener de forma eficiente una oportunidad de negocio si se quiere hablar de un emprendedor exitoso; es decir la preferencia por la independencia es una condición posiblemente necesaria pero no suficiente para ser emprendedor en el mediano plazo.

4.1.3. AVERSIÓN AL RIESGO (*R*)

La Real Academia Española define el riesgo como la proximidad a un daño o contingencia que puede sufrir un evento en un “contrato seguro”. Toda actividad tiene riesgos asociados. Por ejemplo, los empresarios, en su actividad, constantemente se enfrentan a condiciones derivadas, por ejemplo, de la incertidumbre en el mercado, el cambio de preferencias de los consumidores y las fluctuaciones en las variables macroeconómicas las cuáles repercuten en sus ganancias. También para los empleados existen condiciones de riesgo dentro del trabajo; por ejemplo, aquellas relacionadas con la posibilidad de accidentes, enfermedades, estrés laboral y estancamiento laboral, entre otras (Walter & Heinrichs, 2015).

Comúnmente, cuando existen altos riesgos de inseguridad en el entorno y de pérdida de inversión en una actividad empresarial, esta se vuelve menos atractiva para el individuo, por lo tanto, su realización se debería de acompañar de una retribución más atractiva para el individuo la cual logre incrementar la motivación por llevar a cabo dicha acción. Existen personas con mayor tolerancia al riesgo (o que no lo perciben o que le dan menor importancia que el resto). Estas personas tendrían una, al menos ligera, mayor propensión de convertirse en empresarios si se diera una cierta combinación de detonadores del emprendimiento (Poschke, 2013). Por el contrario, una persona menos tolerante al riesgo debería de tener menor propensión de emprender al ser muy juicioso y precavido en la toma de decisiones. Para que este último individuo concrete una acción de emprendimiento la

retribución esperada deberá ser lo suficientemente atractiva para que el individuo se decida a actuar manteniendo todo lo demás constante. De lo anterior, indicaría que la percepción al riesgo en una actividad, influye en las elecciones y acciones de las personas.

4.1.4. ESFUERZO (W)

La intensidad con la que se lleva a cabo una actividad (físico y mental) en conjunción con el tiempo dedicado a realizarla (laboral, comercial, empresarial o de otro tipo), se puede entender como el esfuerzo realizado para cumplir con dicha tarea. Si se grafica el número de horas invertidas en una actividad laboral contra la utilidad individual del salario recibido por la dedicación a esta actividad por parte de una persona, existirá una concavidad. Esto se debe a que existe un punto óptimo de esfuerzo y remuneración salarial (Douglas & Shepherd, 2000). El salario o remuneración por actividad guarda una relación positiva con la utilidad individual, mientras que el esfuerzo se considera negativo a la utilidad. Por lo tanto, en la elección debe existir una combinación eficiente de ambas, ya que existe un punto del esfuerzo donde el incremento del desgaste por trabajar se vuelve exponencial, aunque se incremente la retribución económica por realizar la actividad, la utilidad total del individuo podría decrecer en su conjunto (Verheul et al., 2001).

Aunque no es posible garantizarlo, se debería de cumplir que cuando el individuo ya ha cubierto su necesidad por el ingreso ya no estará dispuesto a ofertar más horas de trabajo para este fin, ya que la utilidad marginal derivada del salario no compensará la desutilidad marginal del costo de oportunidad por destinar más horas de trabajo. No obstante, existen individuos que muestran ciertas dependencias al trabajo los cuales presenta baja desutilidad de incrementar el tiempo de dedicación al este. Generalmente el emprendimiento requiere invertir más horas (y bajo un esquema menos estable y de más incertidumbre) de trabajo que el promedio de las actividades asalariadas, por lo que las personas con mayor preferencia por el trabajo tienen mayor propensión al emprendimiento (Steffens, Fitzsimmons, & Douglas, 2006).

Por lo regular las personas buscan destinar el menor esfuerzo por realizar una actividad si conocen con certeza cuál será el resultado y este es el mismo bajo las rutas de

esfuerzo que se comparan. Una situación en la que una persona tiene un trabajo cuya realización requiera un bajo esfuerzo y no se aspira a tener un mayor salario al que se percibe, podría identificarse como un escenario que inhibe el emprendimiento, ya que el individuo se encuentra en un estado de confort donde, sin bien podría no haber maximizado su utilidad individual, si parece que cualquier cambio marginal lo reduciría. Por lo tanto, condiciones como las señaladas pueden ser inhibidores del emprendimiento para personas con suficiente grado de aversión al esfuerzo. Es generalmente aceptado que los emprendedores tienen que incurrir en esfuerzos extraordinarios (al menos desde la perspectiva externa) en la búsqueda del éxito de su negocio, y que en algunas ocasiones su remuneración es baja e inestable (sobre todo al principio del proceso de puesta en marcha).

4.1.5. HABILIDADES EMPRESARIALES (C)

Las habilidades empresariales son capacidades relacionadas a la actividad empresarial adquiridas a lo largo de la vida. La habilidad empresarial incluye la “capacidad emprendedora” que es la capacidad de reconocer una nueva oportunidad de negocio y de explotarla, y también incluye la “capacidad administrativa” que es la capacidad de mantener la rentabilidad de las operaciones. Para formar las habilidades empresariales principalmente se depende de las características cognitivas, psicomotrices y afectivas del individuo (Bird, 1988). Estas características individuales son utilizadas para adquirir, almacenar y transformar el conocimiento que, posteriormente, ayudará a mejorar el aprendizaje e incrementar las habilidades empresariales (Walter & Heinrichs, 2015). En este proceso la heurística juega un papel esencial para aprender del pasado y simplificar la información que permita el poder ejecutarla eficientemente (Kahneman & Thaler, 2006).

Las habilidades empresariales influyen positivamente en cualquier fase del emprendimiento, ya sea iniciar, ejercer y mantener una actividad empresarial. Estas habilidades pueden ser aprendidas en el ámbito académico, en la práctica (el ejercicio de la actividad) y en la convivencia con personas enfocadas en el campo. Las habilidades empresariales están fuertemente correlacionadas con la actividad emprendedora (Poschke, 2012), pero esto no quiere decir que al contar con las habilidades necesarias para emprender y ejecutar un negocio se concrete la acción de emprender, ya que esto suele

depender del contexto en el que se encuentre el individuo (Verheul et al., 2001). Por ejemplo, un alto ejecutivo de una empresa podría contar con las habilidades empresariales necesarias para explotar rentablemente una actividad empresarial de etapa inicial, pero esto le demandaría tiempo y esfuerzo que pondría en riesgo su salario elevado y estable derivado de ejercer un cargo como ejecutivo empresarial. Bajo esas circunstancias, comenzar una actividad empresarial incierta, incrementa el costo de oportunidad de este individuo para ejercer como empresario individual y, por lo tanto, desincentiva su espíritu emprendedor (Poschke, 2012).

Otro factor de contexto que puede modificar la decisión de ejercer como empresario, aunque se cuente con las habilidades empresariales suficientes, son las oportunidades imperantes del mercado y la capacidad para identificarlas (Baumol, 1990). Aunado a esto, al individuo le suelen ser intrínsecas las condiciones políticas, sociales e institucionales del entorno. Para ilustrar lo anterior se plantean dos escenarios donde existe un individuo con las capacidades necesarias para ejercer una actividad empresarial de etapa inicial en diferente contexto: en el primer escenario el individuo se encuentra en busca de poder explotar una actividad empresarial en una economía desarrollada, con alta seguridad social y sin problemas de desempleo, pero con bajas oportunidades para emprender por la saturación empresarial del mercado, lo que lo orillaría a ejercer como un empleado asalariado o disfrutar del seguro de desempleo mientras se encuentra con una mejor oportunidad. Ahora piénsese en el mismo individuo en busca de explotar una actividad empresarial pero en una economía en vías de desarrollo, donde los programas de seguridad social son carentes, existen problemas de desempleo, inseguridad y bajas oportunidades en el mercado.

Lamentablemente en el último escenario las condiciones podrían orillar al emprendedor potencial a incursionar en actividades, no solo informales, sino también, criminales, por falta de oportunidades de empleo, los deficientes programas de seguridad social y el bajo riesgo de que sus actividades al margen de la ley sean identificadas y perseguidas. Lo anterior ilustra cómo el contexto influye en las decisiones individuales aunque se cuente con las habilidades necesarias para emprender. Sin embargo, si efectivamente existen oportunidades en el mercado y se cuenta con las habilidades

necesarias para ejercer una actividad empresarial de etapa inicial, es altamente probable que la acción de emprender se concrete (Walter & Heinrichs, 2015).

Finalmente, la sobrevaloración de las habilidades empresariales individuales influye positivamente en la acción de comenzar una nueva actividad empresarial, pero esto no asegura que la actividad empresarial se mantenga en el tiempo (Poschke, 2012), ya que esta sobredimensión conlleva a equivocaciones en la toma de decisiones (Kahneman & Thaler, 2006) que repercutirán negativamente en las ganancias de la empresa (Walter & Heinrichs, 2015). La sobrevaloración de las habilidades empresariales es más constante en las personas con baja escolaridad (Poschke, 2012). Por lo anterior, es necesario analizar los múltiples matices que puede tener la expresión “habilidades empresariales”, lo cual va más allá de los alcances de este trabajo.

5. LOS DATOS

Para formalizar la modelación de los motivantes considerados en esta investigación que incentivan el espíritu empresarial expuestos en la sección anterior, se utilizan los microdatos proporcionados por el GEM, que es el estudio más importante del mundo sobre temas emprendimiento (GEM, 2018). El GEM es una herramienta confiable para conocer la percepción a nivel individuo sobre el emprendimiento. Con los datos del GEM se intenta explicar cómo influyen los factores individuales considerados en esta investigación sobre la influencia de los motivantes hacia el emprendimiento, y cómo cambian estas motivaciones de acuerdo en el contexto en el que se desenvuelven.

En este trabajo se considera como variable dependiente el hecho de emprender o no hacerlo, a lo que se llamara simplemente “emprendimiento”. Lo anterior bajo el supuesto de que, si una persona emprende, dicha decisión es derivada de un ejercicio de maximización de utilidad individual¹⁸. Como variables independientes se utilizan aproximaciones a los factores de *necesidad por el ingreso, preferencia por la independencia, aversión al riesgo, esfuerzo y habilidades empresariales*. La ponderación positiva o negativa hacia las variables independientes por parte de los encuestados, en su conjunto influirá en la propensión hacia el emprendimiento, y de esta manera hacia la comprensión de la articulación de los motivantes del espíritu empresarial en el contexto de un país en vías de desarrollo. Por lo tanto, es necesaria una base de datos que brinde información a nivel individuo, y el GEM es una herramienta confiable para conocer la influencia de los motivantes anteriormente mencionados sobre el espíritu empresarial.

El GEM provee una serie de datos internacionales e informes sobre emprendimiento, desagregados a nivel individual¹⁹ que proporcionan información de calidad que ayuda a mejorar la comprensión acerca del fenómeno del emprendimiento. Organizaciones internacionales como la ONU, el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en ingles),

¹⁸ La utilidad derivada de una decisión incluye tanto la satisfacción psicológica como la monetaria (Douglas & Fitzsimmons, 2005).

¹⁹ Algunas encuestas del GEM son aplicadas aleatoriamente para conocer las motivaciones del individuo hacia el emprendimiento. Tal es el caso de la encuesta APS, que busca conocer las motivaciones que forman el espíritu empresarial (GEM, 2018). Donde estos datos ayudan a conocer los componentes de la motivación hacia el emprendimiento a nivel individuo y a nivel país.

el Banco Mundial (WB, por sus siglas en inglés) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) utilizan como un recurso fiable para impulsar políticas públicas eficientes en materia de emprendimiento la información proporcionada por el GEM, así como sus metodologías.

El GEM nació en el año 1999 como un proyecto entre el *Babson College* (EE. UU.) y la *London Business School* (Reino Unido). A la fecha, el GEM genera más de 200,000 entrevistas al año, en más de 100 países en los que estudia el comportamiento emprendedor, las actitudes de los individuos y las condiciones que repercuten en el emprendimiento (GEM, 2018). El GEM tiene dos instrumentos principales: la Encuesta de Población Adulta (APS) y la Encuesta Nacional de Emprendedores (NES).

La APS toma una muestra mínima aleatoria de 2,000 adultos cada año, en cada país, por medio de la cual busca determinar las actitudes empresariales, la actividad y las aspiraciones de los individuos. La muestra encuestada en la APS se aplica a la población en edad de trabajar en general, ya que no solo busca conocer la actividad empresarial actual, también busca conocer las motivaciones y perspectivas sobre hacia el emprendimiento en las personas que no se encuentran en una actividad empresarial. La NES, por su parte, utiliza una muestra mínima de 36 expertos en el área del emprendimiento cada año de cada país, y analiza los factores de mayor impacto en el espíritu empresarial a nivel individual respecto a la percepción del entorno institucional y social (GEM, 2018). Los resultados de ambas encuestas se publican en la página oficial tres años después del levantamiento, para agrupar en un único documento todos los microdatos.

En esta investigación se utiliza la base de datos del APS con datos globales a nivel individual del año 2013 con la intención de investigar acerca de propensión por el emprendimiento²⁰. Se trabaja con la base de datos 2013 porque es la más completa y la más próxima para cumplir los objetivos²¹ de la investigación. En todo caso, no hay elementos para pensar que las condiciones de la población hayan cambiado, al grado de que

²⁰ Las bases de datos originales de la encuesta APS se presentan con extensión SAV correspondiente al programa SPSS. Estas han sido exportadas al programa STATA para filtrar y trabajar los datos con mayor eficiencia, ya que este programa soporta una mayor cantidad de datos en los cálculos estadísticos.

²¹ Se trabaja con la encuesta APS del año 2013 ya que en ese año agrega la *necesidad por el ingreso, preferencia por la independencia y el esfuerzo*.

se pudieran obtener resultados significativamente diferentes de entonces a la fecha. Una ventaja de utilizar las bases de datos del GEM es que estas, muestran características sobre la percepción al emprendimiento de los individuos. Al mismo tiempo, una limitante de las citadas bases de datos, es que las encuestas no están desagregadas por comunidades y sectores dentro de cada país, a excepción de Alemania, España, Reino Unido y Chile, que estos países si desagregan la información por sectores (Mancilla & José , 2012).

En la Tabla 1 se muestra la relación de variables con las que se pretende explicar la propensión a emprender. Como variable *proxy* del emprendimiento (*E*) se utiliza la pregunta, *¿está involucrado en una actividad empresarial de etapa inicial?* Se interpreta que si el individuo está realizando una actividad empresarial es porque maximiza su utilidad individual. De acuerdo con la *Teoría del Comportamiento Planeado de Ajzen* (1991) donde la intención de realizar una actividad es el mayor detonante que influye en su realización (Valencia et al., 2012) y las elecciones que los individuos toman son las que consideran que les generarán más felicidad (Kahneman & Thaler, 2006). La variable dependiente no condiciona las respuestas de las variables independientes, aunque el individuo responda que no se encuentra involucrado en una actividad empresarial de etapa inicial puede dar respuesta al resto de las preguntas, por lo que el análisis es viable.

Tabla 1: Variables del modelo logit

Tipo de variable	Nombre de variable	Forma de medición	Forma de respuesta
Variable dependiente	Involucrado en actividades de emprendimiento (<i>E</i>)	¿Está involucrado en una actividad empresarial de etapa inicial?	No: 0, Sí: 1
	Ausencia de necesidad por el ingreso (<i>S</i>)	¿Está satisfecho con sus ingresos actuales?	
	Preferencia por la independencia (<i>I</i>)	¿Tiene la libertad de decidir por su cuenta cómo hacer su trabajo?	
Variables independientes	Aversión al riesgo (<i>R</i>)	¿El miedo al fracaso le impide comenzar un nuevo negocio?	
	Exposición al esfuerzo (<i>W</i>)	¿En su trabajo no está expuesto a un estrés excesivo?	
	Habilidades empresariales (<i>C</i>)	¿Considera que tiene las habilidades, aptitudes y experiencia adecuadas para iniciar un nuevo negocio?	

Fuente: elaboración propia.

Los emprendedores constantemente se enfrentan a situaciones de riesgo e incertidumbre en sus proyectos. Como se había dicho, se esperaría que las personas con mayor tolerancia al riesgo tuvieran mayor probabilidad de ser emprendedoras. Como variable *proxy* de la aversión al riesgo (R) se utiliza la pregunta, *¿el miedo al fracaso le impide iniciar un negocio?* Una actividad empresarial que tiene mayor riesgo de fracaso empresarial idealmente debería tener mayor retribución salarial. Las personas con mayor preferencia al ingreso tienen mayor incentivo a emprender y como variable *proxy* de la necesidad por el ingreso (S) se utiliza la pregunta *¿está satisfecho con sus ingresos actuales?* Lo anterior debido a que, para las personas que presentan insatisfacción con su ingreso actual, un aumento en el mismo generará un incremento en la utilidad que se supondría más que proporcional; en cambio, para una persona satisfecha con su ingreso²², un incremento marginal en el ingreso no representará un incremento significativo en la utilidad individual.

En este caso la respuesta a la necesidad por el ingreso se maneja la inversa de la necesidad, esto por la disponibilidad de los datos, utilizando así la ausencia de necesidad de ingreso, y si la respuesta del encuestado respecto al ingreso es “sí” (1), se estaría afirmando que no tiene necesidad por el ingreso y está satisfecho con el ingreso actual, lo que se esperaría que inhiba la propensión a emprender, en cambio, si responde “no” (0), se estaría afirmando que sí tienen necesidad por el ingreso y no está satisfecho con su ingreso actual, se esperaría que esto incentive la propensión a emprender.

El esfuerzo destinado a una actividad laboral, incluida la empresarial, conlleva desgaste físico y mental según la intención con la que el individuo pretenda atender la tarea. El esfuerzo (W) se puede medir como el producto de las horas y la intensidad de trabajo o estrés derivado de la atención a una tarea. Una persona con mayor tolerancia al esfuerzo en el trabajo tendrá menor grado de aversión a este, por lo tanto, tendrá menor desutilidad marginal por hora y unidad de intensidad invertida en el trabajo. Los emprendedores, al menos en algunos momentos (y esto ya genera variabilidad en el tiempo invertido lo cual se asocia a incertidumbre), destinan más horas que las requeridas en otros trabajos para sacar

²² Al referirse a estar satisfecho con el ingreso, no significa que el individuo no desee un ingreso mayor, lo que indica es que con el ingreso actual satisface sus necesidades de consumo y no estaría dispuesto a exponerse a un esfuerzo mayor para obtener un ingreso adicional.

adelante su negocio. Es probable, además, que en ciertos periodos la intensidad puesta en su trabajo sea mucho mayor que la de un trabajador asalariado equivalente (la productividad del esfuerzo, más allá de su intensidad, es un tema que requiere una discusión por separado). Por lo tanto, trabajar en un ambiente de bajo requerimiento de esfuerzo podría desincentivar la propensión a emprender en aquellos que no estén decididos a ello, ya que se obtiene utilidad psicológica adicional por destinar menor esfuerzo (para el caso del individuo medio). Como variable *proxy* del esfuerzo se utiliza la pregunta *¿en su trabajo no está expuesto a un estrés excesivo?* Donde al responder “sí” (1) se estaría afirmando no estar expuesto a estrés en la actividad que se desempeña.

La *preferencia por la independencia (I)* también se considera como variable predictora de la decisión de emprendimiento. La independencia, en este contexto, se refiere a la preferencia por el control en la toma de decisiones. Las personas con alta tolerancia a la independencia tienen baja (o nula) desutilidad marginal de la autonomía en la toma de decisiones. Como variable *proxy* de la *preferencia por la independencia* se utiliza la pregunta *¿tiene la libertad de decidir por su cuenta cómo hacer su trabajo?* Esta pregunta muestra el interés o aversión por el control en la toma de decisiones. Para analizar la influencia de las habilidades empresariales (*C*) se utiliza la pregunta *¿considera que tiene las habilidades, aptitudes y experiencia adecuadas para iniciar un nuevo negocio?*

Las respuestas de las variables *involucrado en actividades de emprendimiento*, *aversión al riesgo* y *habilidades empresariales* toman los valores de 0 y 1, donde 0 representa la respuesta “no” y 1 representa el “sí”. Las variables *necesidad por el ingreso*, *preferencia por la independencia* y *grado de esfuerzo* originalmente en la base de datos toman valores enteros que van de 1 a 5, donde 1 indica estar muy en desacuerdo; 2, algo en desacuerdo; 3, ni en acuerdo ni desacuerdo; 4, parcialmente de acuerdo y, 5, totalmente de acuerdo. Para homogenizar la escala de valores en las variables a 1 y 0, se realizó un proceso de fusión y depuración de en las variables que tenían en sus respuestas 5 escalas de valores.

Con el objetivo de facilitar el procesamiento estadístico y optar por una versión simple del modelo econométrico empelado, como primer paso se han tratado de utilizar

variables de tipo dicotómico (donde las respuestas toman el valor de 1 para quienes respondieron “sí” y 0 para “no”). Como segundo paso, se omiten de la base de datos los individuos que respondieron “ni en acuerdo ni desacuerdo” (valor 3), ya que no son representativas para poder explicar la incidencia de las variables en la propensión a emprender. Como tercer paso, se han tratado las variables para convertirlas a unas de tipo; en ese proceso, las personas que respondieron “muy en desacuerdo” (1) y “algo en desacuerdo” (2), se fusionan en el valor 0, que representa la respuesta “no”; por otro lado, las personas que respondieron “parcialmente de acuerdo” (4) y “totalmente de acuerdo” (5), se fusionan en el valor 1, que representa la respuesta “sí”.

Respecto a los países utilizados en esta investigación, se escogieron ya que son altamente representativos en materia de emprendimiento. Por ejemplo, en Chile 1 de cada 4 personas entre 18 y 64 años de edad indica haberse encontrado en la participación de una actividad empresarial de etapa inicial (Mandakovic & Serey, 2017), de la misma manera en Colombia las tasas de emprendimiento son altamente representativas y activas se de acuerdo a los datos del GEM (GEM, 2018). Siguiendo la misma línea, México ha sido un país referente en el emprendimiento, ya que este ha servido vía para la superación de carencias económicas, siendo una solución potencial a los retos de pobreza (Mungaray, Aguilar, & Osorio, 2016). Lo anterior pone de manifiesto la importancia del estudio de la composición hacia los motivantes que incentivan la actividad empresarial de etapa inicial en los países muestra.

Expuesto lo anterior, en la Tabla 2 se presenta el comportamiento de las variables empleadas para cada país, es decir, se indica el número y porcentaje de personas que respondieron “sí” o “no” (de forma implícita) a las preguntas. De México se cuenta con una muestra de 2,269 encuestados, de Chile de 5,158 y de Colombia de 2,842. Una característica en común de los tres países es que la mayoría de las personas no están involucrada en la actividad empresarial. De hecho, menos del 25% de la población encuestada en los tres países se encuentra involucrada en la actividad empresarial de etapa inicial, en México el 12.8% de la población encuestada se encuentra en una actividad empresarial de etapa inicial, en Chile el 19.3% y en Colombia el 21.9%.

Tabla 2: Comportamiento de los países analizados con relación a las variables de estudio

Variables	México			Chile			Colombia		
	Sí	No	%	Sí	No	%	Sí	No	%
Involucrado en actividades de emprendimiento (E)	291	1,978	12.8	996	4,162	19.3	621	2,221	21.9
Ausencia de necesidad por el Ingreso (S)	1,683	586	74.2	4,471	687	86.7	1,911	931	67.2
Preferencia por la independencia (I)	1,703	566	75.1	4,925	233	95.5	2,637	205	92.8
Aversión al riesgo (R)	746	1,523	32.9	1,664	3,494	32.3	1,042	1,800	36.7
Exposición al esfuerzo (W)	1,657	612	73.0	4,306	852	83.5	2,145	697	75.5
Habilidades empresariales (C)	1,312	957	57.8	2,859	2,299	55.4	1,573	1,269	55.4
N	2,269			5,158			2,842		

Fuente: Elaboración propia con datos del GEM de la encuesta APS 2013. El porcentaje de los encuestados que respondió “sí” a las preguntas se expresa por “%”. En la muestra se descartaron las respuestas “ni en desacuerdo ni de acuerdo” (3). La muestra total por país se representa por *N*.

Se observa que más del 65% de la población encuestada en los tres países latinoamericanos está satisfecha con su ingreso actual (en el sentido previamente descrito) y considera no necesitar más ingresos, ya que demandaría un esfuerzo mayor para obtenerlo. Respecto a la *preferencia por la independencia*, más del 75% de las personas consideran ser libres en la toma de decisiones sobre cómo hacer su trabajo. Por otra parte, menos del 40% de la muestra considera que el miedo al fracaso le impediría comenzar una actividad empresarial. Aproximadamente el 80% de la población considera que en la actividad laboral que desempeña actualmente no está expuesto a un estrés laboral excesivo, y aproximadamente el 55% de la población encuestada considera contar con las habilidades y el conocimiento suficiente para emprender una actividad empresarial.

En la Tabla 3 se presentan los indicadores de desarrollo de los países muestra del año 2013 y 2017. Se utiliza el 2013 ya que las bases de datos utilizadas para las regresiones son de este año, y los indicadores del 2017 son los más recientes en el informe “Índices e indicadores de desarrollo humano” presentado en el año 2018 por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (Selim, 2018).

Tabla 3: Indicadores del nivel de desarrollo de los países muestra

Indicador		México	Chile	Colombia
Tasa de la actividad empresarial de etapa inicial.	2013	14.83	24.33	23.71
	2017	14.14	24.18	18.68
Índice de Desarrollo Humano (IDH).	2013	0.775	0.819	0.711
	2017	0.777	0.843	0.747
Esperanza de vida al nacer (años).	2013	77.1	79.3	73.9
	2017	77.3	79.7	74.6
Años promedio de escolaridad.	2013	8.5	9.7	7.3
	2017	8.6	10.3	8.3
Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita.	2013	12,947	14,987	8,711
	2017	16,944	21,910	12,938

Fuente: Elaboración propia con los datos utilizados en el informe “Índices e indicadores de desarrollo humano” 2018 y 2014. Para el caso del porcentaje de la actividad empresarial de etapa inicial se utilizaron los indicadores del GEM.

A simple vista se puede observar que Chile ha mantenido una tasa de la actividad empresarial de etapa inicial, superior que México y Chile. De la misma manera Chile ha mantenido un IDH “muy alto”²³, mientras que México y Colombia su IDH se encuentra en el rango “alto”, respecto al INB per cápita, Chile también ha mantenido mejores estándares. En este sentido, en materia de desarrollo humano y actividad empresarial de etapa inicial Chile se ha mantenido por encima de México y Colombia, mientras que Colombia ha mantenido tasas de emprendimiento superiores que México, pero no ha podido superar las condiciones de desarrollo humano respecto a México.

De 2013 a 2017 en general han mejorado las condiciones de desarrollo humano, pero en materia de años promedio de escolaridad de su población, el crecimiento de México ha sido casi nulo, ya que de 2013 a 2017 paso de 8.5 a 8.6 años en promedio de escolaridad. Lo anterior indica una baja inversión en el mejoramiento y cobertura de la educación para México, que esto puede repercutir en bajas habilidades para desarrollar y mantener una actividad empresarial.

²³ El PNUD en su informe “Índices e indicadores para el desarrollo humano” utiliza cuatro grupos para para categorizar el IDH: muy alto, alto, medio y bajo (Selim, 2018).

6. LA PROPENSIÓN A EMPRENDER EXPLICADA A TRAVÉS DEL MODELO LOGIT

Con el objetivo de comprobar y analizar la elección de un individuo asociada a la propensión por la actividad emprendedora, se estima un modelo econométrico logit por máxima verosimilitud. La máxima verosimilitud es una vía de optimización adecuada cuando se trabaja con variables dicotómicas dado que permite calcular la inversa de la varianza para obtener la convergencia de los estimadores, y de esta manera poder conocer la propensión hacia el emprendimiento con los efectos marginales.

El logit es un modelo de elección discreta utilizado para conocer la probabilidad de que suceda un evento de acuerdo con los atributos de las variables explicativas (Hair, Anderson, Tatham, & Black, 1999). Para esta investigación, con datos de México, Chile y Colombia, se busca obtener una aproximación sobre la articulación de los factores e incentivos que potencian el espíritu emprendedor en los países mencionados, en función de la *necesidad por el ingreso, aversión al riesgo, preferencia por la independencia, exposición al esfuerzo* y la influencia de *las habilidades empresariales* como motivantes para emprender.²⁴

La ecuación 1 representa la probabilidad (Prob_i) de que suceda un evento²⁵ E ; donde Z_i es la probabilidad de suceso del evento si ocurre X_i o no, donde X_i refleja contar (1) o no (0) con determinado atributo; la ecuación 2 muestra la probabilidad de que el evento no suceda en función del valor de X_i . El subíndice i representa una persona con determinados atributos que influyen para que un determinado evento suceda.

$$\text{Prob}_i = E(Z_i = 1 | X_i) \quad (1)$$

$$(1 - \text{Prob}_i) = E(Z_i = 0 | X_i) \quad (2)$$

²⁴ Cabe mencionar que los resultados se prueban empíricamente, sirviendo esto como calibración del modelo y validación de hipótesis, tomando en cuenta la racionalidad del trabajo teórico (Douglas & Shepherd, 2000).

²⁵ En la ecuación 1, 2 y 3 E representa la probabilidad de que un evento suceda y en 4, 5 y 6 E_i expresa la probabilidad que suceda el evento de emprender en función de las variables explicativas X_j .

En la ecuación 3 se muestra la forma funcional del modelo logit:

$$\text{Prob}_i = E(Z_i = 1 | X_i) = \frac{e^{\alpha_0 + \beta_1 X_i}}{1 + e^{\alpha_0 + \beta_1 X_i}} = \frac{1}{1 + e^{-\theta_i}} \quad (3)$$

Dentro de la ecuación 3, e representa la constante de Euler, que está elevada a la potencia θ_i , y donde θ_i se utiliza como una identidad para simplificar el valor de E_i representa la propensión a emprender, que se muestra a continuación en la ecuación 4.

$$\theta_i \equiv E_i = \alpha_0 + \beta_1 X_j \quad (4)$$

Las variables explicativas consideradas se expresan²⁶ por X_j , la cual agrupa vectorialmente a S, I, R, W y C en la ecuación 4, y la variable dependiente se expresa por E_i , que refleja encontrarse, o no, envuelto en la puesta en marcha de una actividad empresarial. El intercepto se representa por α_0 , mientras que β_1 representa el factor de cambio que es ocasionado por variaciones de X_i .

Los valores de Prob_i toman valores entre 0 a 1, y existe una relación no lineal entre Prob_i y X_i , aunque α_0 y β_1 no inciden de forma directa en la probabilidad, lo que indica que, al estimar los coeficientes, estos se deben sustituir en la ecuación del modelo logit.

Por lo tanto, para este caso no es posible estimar el modelo por MCO, ya que la variable dependiente E_i es dicotómica (toma valores de 0 y 1), y no es posible realizar el cálculo de la inversa de la varianza. Así, es conveniente utilizar el método de máxima verosimilitud, por el que la función de verosimilitud llega un máximo y permite estimar las condiciones de primer orden por medio de procesos iterativos de optimización, y con esto, obtener la convergencia de los estimadores (Mungaray, Osorio, & Ramírez, 2017, p. 72-75).

²⁶ X_j representa las variables explicativas, mientras que X_i representa contar o no con un atributo, por ejemplo, contar con las habilidades necesarias para emprender (1) o percibir que no se cuentan con estas habilidades (0).

De esta manera, la aplicación presentada en este trabajo requiere que la ecuación del modelo logit se transforme de la siguiente forma:

$$E_i = \alpha_0 + \beta_1 S + \beta_2 I + \beta_3 R + \beta_4 W + \beta_5 C + \mu \quad (5)$$

Entonces, la variable dependiente E_i representa la propensión a emprender del individuo i . Esta variable toma el valor de 1 si el individuo i se encuentra involucrado en la puesta en marcha de una actividad empresarial de etapa inicial, o de 0 si no se encuentra involucrado en el emprendimiento; S representa la necesidad por el ingreso para el individuo; I es la preferencia por independencia; R es la aversión al riesgo; W , la exposición al esfuerzo laboral y C representa contar o no, con los conocimientos y habilidades empresariales y μ representa el termino de error.

Una vez estimado el modelo logit por máxima verosimilitud, se calculan los efectos marginales para cada variable representados por M_i , para conocer la influencia de las variables independientes sobre la propensión a emprender. La ecuación se representa de la siguiente forma:

$$M_i = \frac{\partial \theta_i}{\partial X_i} = \frac{e^{-\theta_i}}{(1 + e^{-\theta_i})^2} \beta_k \quad (6)$$

A través de los efectos marginales se refleja la variación de la propensión a emprender debido a los cambios en las elasticidades de las variables independientes. De esta manera se puede conocer la incidencia de las variables consideradas, en la articulación de la intención emprendedora.

7. RESULTADOS

Los resultados obtenidos en las regresiones para México, Chile y Colombia se presentan en la Tabla 4, donde se muestran los efectos marginales de las variables independientes sobre la propensión a emprender. Con los resultados obtenidos en la Tabla 4 se realiza un análisis comparativo entre los países muestra y se compara con los resultados obtenidos por Douglas y Shepherd (2002) en Australia.

Respecto a la *necesidad por el ingreso*, se encontró que, en general, la satisfacción con el ingreso obtenido se relaciona negativamente con la propensión al emprendimiento (aunque para Chile no resultó significativo). La relación negativa se sustenta en que, al quedar cubiertas las necesidades de ingreso, no existe incentivo (*ceteris paribus*) para realizar una actividad empresarial que demande una inversión adicional de tiempo, esfuerzo y riesgo. Por ejemplo, un individuo que, de acuerdo a su percepción y condiciones, considera estar satisfecho con el ingreso que percibe actualmente (aunque desde la perspectiva de otros pueda estar cometiendo un error), no estará dispuesto a destinar un esfuerzo extraordinario a otra actividad (como la de emprender) para obtener un ingreso mayor, ya que al destinar más horas de esfuerzo y exponerse a un riesgo mayor, la utilidad marginal del ingreso se disparará al compararse con el costo marginal de la inversión y exposición al riesgo mayor. Lo anterior indicaría que la utilidad directa de emprender puede no compensar los costos de ello.

Al realizar un análisis comparativo de los efectos marginales de los países muestra, se encontró para México que, al satisfacer las necesidades de ingreso (pasar de 0 a 1), la propensión a emprender decae 10.1 puntos porcentuales, y para Colombia llegar a este punto hace decrecer la motivación de emprender en 5.0 puntos porcentuales. Es interesante observar que, una vez alcanzada la satisfacción salarial, la reducción de la propensión a emprender en México es el doble que en Colombia. Por el contrario, para Chile no resultó significativa la necesidad por el ingreso en la propensión a emprender, lo que podría ser explicado por los factores contextuales imperantes, como por ejemplo, el salario, ya que Chile cuenta con buenas condiciones salariales (Mandakovic, Abarca, & Amorós, 2015) y por lo tanto la relación marginal de sustitución del ingreso por emprendimiento respecto de

otra actividad, es menor²⁷, lo que muestra una satisfacción en el ingreso por la actividad actual y pone de manifiesto una hipotética maximización de la utilidad individual respecto a este indicador.

Tabla 4: Efectos marginales en la probabilidad de emprendimiento

Variab les	México	Chile	Colombia
Ausencia de necesidad por el ingreso (S)	-0.101 ** (-0.047)	-0.024 (-0.017)	-0.050 ** (-0.017)
Preferencia por la independencia (I)	0.030 (-0.039)	0.042 * (-0.024)	0.081 ** (-0.026)
Aversión al riesgo (R)	-0.048 *** (-0.014)	-0.079 *** (-0.011)	-0.067 *** (-0.015)
Exposición al esfuerzo (W)	-0.022 (-0.037)	-0.065 **** (-0.016)	-0.033 * (-0.019)
Habilidades empresariales (C)	0.104 **** (-0.013)	0.211 *** (-0.010)	0.236 *** (-0.014)
N	2,268	5,158	2,842

Fuente: Elaboración propia a través de Stata 15. La significancia estadística al 99%, 95% y 90% se indica respectivamente con ***, **, *. Los errores estándar robustos están entre paréntesis. Se representa el número de observaciones utilizadas por *N*. En la regresión se descartaron las respuestas “ni en desacuerdo ni de acuerdo” (3).

De acuerdo con los resultados se confirma la *hipótesis 1* (mayor necesidad por el ingreso se asocia con mayor propensión de emprender) para México y Colombia. Se entiende que la necesidad por el ingreso disminuye en la medida en que se alcanzan a cubrir los gastos requeridos, por lo que, en una persona satisfecha con su ingreso actual, los incentivos (al menos los de tipo monetario) a emprender se ven reducidos debido a que dicha persona ha maximizado su utilidad individual por el ingreso. En cambio, una persona que no está satisfecha con su ingreso actual podría llegar a tener mayor incentivo a emprender debido a que una unidad adicional de ingreso incrementará significativamente su utilidad individual. Por lo tanto, esto muestra que tener *necesidad por el ingreso*, o no tener esa necesidad, es un componente que influye sobre la composición de la motivación

²⁷ Se representa la relación marginal de sustitución como la cantidad de un bien que se está dispuesto a sacrificarse para obtener una unidad adicional de otro (Nicholson, 2008). En el escenario emprendedor, se referiría a cuanto ingreso se renuncia en una actividad laboral al momento de elegir emprender.

hacia el emprendimiento²⁸, ya sea en un país en vías de desarrollo o en un país desarrollado como Australia.

Por otro lado, la *preferencia por la independencia* en la toma de decisiones no resultó significativa para explicar la motivación a emprender en el caso mexicano, por lo que, en términos agregados, no hay suficientes elementos como para considerarla un detonador del emprendimiento en México. Por el contrario, para Chile y Colombia la *independencia en la toma de decisiones* sí se presenta como significativa, mostrando una relación positiva con la elección de la opción de emprendimiento. El deseo de conseguir capacidad de independencia en la toma de decisiones laborales, en Chile incrementa 4.2 puntos porcentuales la proclividad a emprender, mientras que, en Colombia, tener esa intención, incrementa 8.1 puntos porcentuales la propensión a emprender. Lo anterior confirma la *hipótesis 2* para Chile y Colombia, en el sentido de que las personas que *tienen preferencia por la independencia* en la toma de decisiones tienen mayor propensión a emprender y, por lo tanto, es un componente que construye el espíritu empresarial en algunos países en vías de desarrollo o en un país desarrollado como Australia.

La *aversión al riesgo* resultó significativa al 99% para los tres países y presenta una relación negativa con la propensión a emprender, lo que indica un factor negativo en común que desincentiva la motivación hacia la actividad empresarial tanto en un país en vías de desarrollo como uno desarrollado. La percepción hacia el riesgo podría explicar por qué, aunque existen personas con características y necesidades similares, algunas emprenden y otras no. Por ejemplo, supóngase que existen dos grupos de personas con el mismo grado de formación académica y con las mismas necesidades de ingresos, pero el primer grupo de personas es averso al riesgo y el temor al fracaso le genera una desutilidad exponencial, por lo que la utilidad individual neta derivada del emprendimiento sería poco significativa, prefiriéndose optar por realizar otra actividad, a menos que la retribución económica esperada sea lo suficientemente grande para decidir aceptar el riesgo. La mayoría de las personas encuestadas considera que el temor al fracaso es un factor que los alejaría de

²⁸ Si bien, no se incluyeron otras variables de control en el análisis, esta variable de ingreso resultó significativa y es por ello que se considera como influyente en el emprendimiento.

emprender, aproximadamente el 75% de los encuestados confirmó que el miedo al fracaso le impediría comenzar una actividad empresarial.

Al realizar un análisis comparativo entre los países estudiados respecto de la influencia de la *aversión al riesgo* en un contexto de emprendimiento, se encontró que, tener miedo al fracaso empresarial disminuye la propensión a emprender en 4.8 puntos porcentuales en México, mientras que en Chile la disminución es de 7.9 puntos porcentuales y de 6.7 para Colombia. Así, el mayor efecto de esta variable en la propensión a emprender lo tiene Chile, y el menor, México. Lo anterior se puede entender que en Chile existe una mayor percepción al fracaso empresarial, mientras que en México la percepción al fracaso empresarial es relativamente menor. Por lo tanto, se acepta con un nivel de confianza de 99% la *hipótesis 3*, que señala que las personas con mayor aversión al riesgo tienen menor probabilidad de emprender.

Generalmente, las personas, de forma consciente o inconsciente perciben el estrés como un reductor de su utilidad individual, y por lo tanto evitarían las labores que conlleven un mayor nivel de estrés o esfuerzo laboral, a menos que la remuneración salarial sea lo suficientemente atractiva para tolerar el estrés derivado de la actividad (o que estén obligados a llevar a cabo la tarea, o que sean amantes de riesgo). De no ser así, optarán por las labores que les representen menor esfuerzo y estrés laboral. Los resultados para Chile y Colombia confirman esta conjetura, ya que cuando no se está expuesto a un estrés excesivo en la actividad laboral que se realiza, la propensión a emprender disminuye en 6.5 puntos porcentuales en Chile²⁹, mientras que en Colombia el indicador disminuye 3.3 puntos porcentuales ante el mismo estímulo.

De acuerdo con los resultados, en Chile, no estar bajo estrés en la actividad laboral que se realiza afecta casi el doble, en sentido negativo, la propensión a emprender en comparación de lo que ocurre Colombia. En cambio, para México al parecer no es tan importante el estrés dentro de una actividad laboral para explicar la motivación hacia emprender, y, por ende, la naturaleza del surgimiento del emprendimiento en el análisis individual en México se nutre menos que otros países, de las condiciones de estrés. En este

²⁹ El estrés de la actividad incluye incluso la posibilidad de no tenerla, es decir, el estrés por desempleo.

sentido, para Chile y Colombia se acepta la *hipótesis 4* (las personas que no están expuestas a estrés y esfuerzo laboral intenso tienen menor probabilidad de emprender). En cambio, para el caso de México no es posible aceptar dicha hipótesis, lo que indica que la composición de los motivantes hacia el emprendimiento varía entre países.

Las *habilidades empresariales* resultaron significativas al 99% de confianza en todos los países analizados, mostrando una relación positiva con la motivación hacia el emprendimiento. Lo anterior es muestra de que, contar (o al menos, creer que se cuenta) con las habilidades necesarias tales como la experiencia, conocimiento y capacidades empresariales indispensables para iniciar un negocio, incentivan la motivación hacia la actividad emprendedora.

Para el caso de México de percibir que se cuentan con las habilidades necesarias para emprender, incrementa la propensión de dedicarse a este tipo de actividades en 10.4 puntos porcentuales. En Chile, contar con las habilidades necesarias para emprender incrementa la probabilidad de ocurrencia de ello en 21.1 puntos porcentuales; finalmente, en Colombia, lo hace en 23.6 puntos porcentuales, siendo esta variable la que presenta las magnitudes más altas en cada uno de los países analizados. Por lo tanto, se confirma la *hipótesis 5* (las personas que cuentan con habilidades empresariales tienen mayor probabilidad de emprender). Lo anterior pone de manifiesto que la naturaleza del emprendimiento está orientada por las habilidades del individuo, donde a su vez influyen la seguridad y percepción sobre el dominio de estas.

Para los países bajo análisis, de acuerdo con los resultados de la Tabla 4 el factor más relevante fue contar con las *habilidades empresariales* necesarias para emprender; para México, el segundo factor más importante fue la *necesidad por el ingreso*, mientras que para Chile y Colombia lo fue la *aversión al riesgo*. El tercer factor más importante para emprender en México fue la *aversión al riesgo*; para Chile fue el *esfuerzo* y para Colombia lo fue la *preferencia por la independencia* en la toma de decisiones.

Ya que las habilidades empresariales resultaron ser el factor más influyente para explicar la motivación hacia el emprendimiento en los resultados de la Tabla 4, es relevante

conocer su efecto sobre la influencia de las demás variables explicativas en la probabilidad de emprender.

En la Tabla 5 se muestra tanto los efectos marginales de la incidencia de la probabilidad de emprender cuando se cuenta con las habilidades necesarias para ello (diferenciada por país) como los efectos marginales derivados de contar o no con uno de los atributos de las opciones de respuesta de las demás variables explicativas en el modelo logit. Lo anterior se utiliza para analizar la combinación entre diferentes atributos sobre la composición de la motivación hacia la actividad empresarial.

Tabla 5: Efectos marginales del modelo logit al contar con las habilidades para emprender

Variables	México		Chile		Colombia	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Ausencia de necesidad por el ingreso (S)	-0.132 **	-0.059 *	-0.034	-0.011	-0.069 ***	-0.025 ***
Preferencia por la independencia (I)	0.039	0.017	0.059 *	0.018 *	0.115 ***	0.037 ***
Aversión al riesgo (R)	-0.063 **	-0.027 **	-0.113 ***	-0.035 ***	-0.095 ***	-0.033
Exposición al esfuerzo (W)	-0.029	-0.013	-0.091 ***	-0.032 ***	-0.046 *	-0.016

Fuente: Elaboración propia a través de Stata 15. La significancia estadística al 99%, 95% y 90% se indica respectivamente con ***, **, *. En la regresión se descartaron las respuestas “ni en desacuerdo, ni de acuerdo” (3).

Entonces, en la Tabla 5 se presentan los efectos marginales del modelo logit al contar con las habilidades empresariales. Se observa que en México, el efecto de estar satisfecho con el ingreso actual, dado que se cuenta con las habilidades necesarias para emprender, la propensión a emprender disminuye en 7.3 puntos porcentuales en comparación con un escenario de insatisfacción con el ingreso, lo que equivale, para el valor de los estimadores, a una diferencia porcentual real de 123%; en Colombia estar satisfecho con el ingreso reduce la propensión a emprender 4.4 puntos porcentuales, equivalente a una diferencia porcentual real del 176%; finalmente, en Chile, aun contando con las habilidades para emprender, el ingreso no resulta relevante al momento de decidir si emprender o no hacerlo. Lo anterior muestra que, aunque las habilidades empresariales son una de las

variables más influyentes en el emprendimiento, no se puede afirmar que, si un individuo cuenta con ellas, se concrete la decisión de emprender, ya que, el encontrarse satisfecho con el ingreso actual es un inhibidor de la actividad empresarial que actúa compensando el efecto de las habilidades (lo cual es evidente, en el caso de los emprendimientos que surgen por la necesidad de ingreso monetario).

En Chile, de contarse con las habilidades necesarias para emprender, y preferir la independencia en la toma de decisiones se incrementa la propensión a emprender en 4.1 puntos porcentuales en comparación con la alternativa de no buscar ser independiente en la toma de decisiones. En Colombia estas mismas condiciones incrementan la propensión a emprender 7.8 puntos porcentuales; mientras que, en México, no tiene efectos claros en la motivación a emprender.

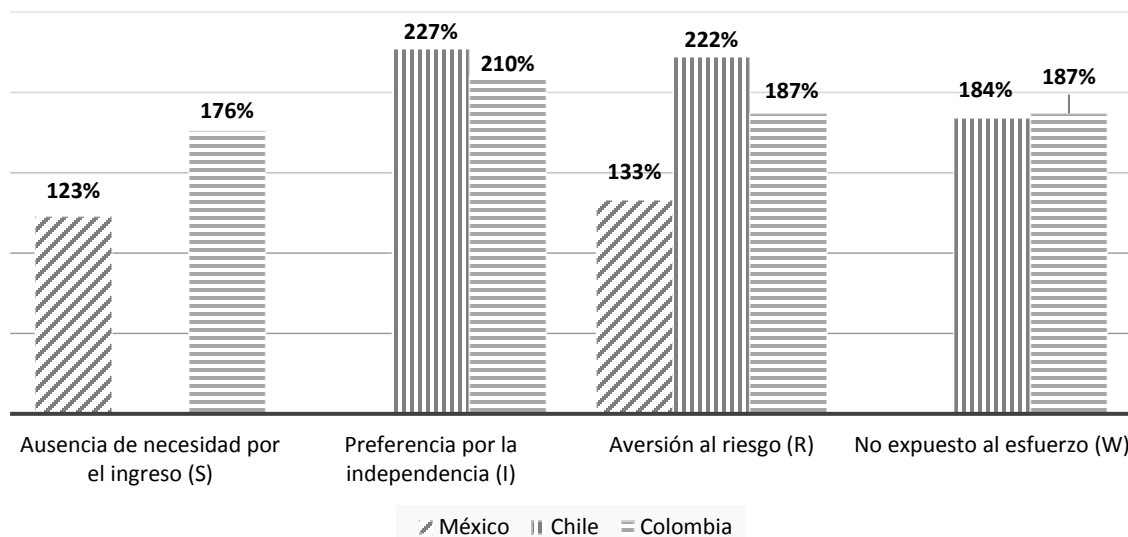
Por otro lado, contar con las habilidades necesarias para emprender y, además, ser adverso al riesgo, disminuye la propensión a emprender en los tres países, en relación con el hecho de no ser adverso al riesgo. Bajo este escenario las probabilidades de emprender disminuyen, para Chile 7.8 puntos porcentuales, para Colombia 6.2 puntos porcentuales y para México 3.6 puntos porcentuales. Esto muestra que, aunque una persona cuente con las habilidades necesarias para emprender, el efecto de la aversión al riesgo puede ser superior y hacer que no se concrete la acción de emprender.

Contar con las habilidades necesarias para emprender, y no estar bajo estrés en la actividad laboral que se realiza, solo resulta significativo para Chile, en cuyo caso el no estar bajo estrés laboral disminuye la probabilidad de emprender 5.9 puntos porcentuales respecto a sí estar bajo este tipo de estrés.

En la Gráfica 1 se muestra la diferencia porcentual real de los efectos marginales de contar o no, con los atributos de las variables independientes consideradas en la Tabla 5, dado que se cuenta con las habilidades necesarias para emprender. Se resalta lo anterior ya que podría parecer que la variación entre contar y no contar con un atributo es relativamente menor, pero en realidad la variación es de más del doble sobre la propensión a emprender en algunos casos. Por ejemplo, para el caso de Chile, ser adverso al riesgo

disminuye la propensión a emprender 7.8 puntos porcentuales, pero la variación real entre tener y no tener miedo al fracaso empresarial sobre la propensión a emprender es del 222%.

Gráfica 1: Diferencia porcentual real de los efectos marginales de contar con las habilidades para emprender



Fuente: Elaboración propia con base en resultados de los efectos marginales de la Tabla 5 para las personas que cuentan con las habilidades para emprender. Dentro de la gráfica en algunas variables se omiten las barras de los países en donde no resultaron significativas.

La Tabla 6 concentra los resultados presentados hasta este punto; en ella se presenta el contraste de hipótesis que se manejaron en esta investigación. Entonces, con el 95% de confianza no es posible rechazar la *hipótesis 1* (que las personas con mayor necesidad por el ingreso tienen mayor propensión de emprender) en el caso de México y Colombia, y se rechaza esta misma hipótesis para Chile ya que no resulta significativa para explicar la propensión a emprender en ese país.

Respecto a la *hipótesis 2* (que las personas con mayor preferencia por la independencia tienen mayor propensión de emprender), se rechaza para México; en cambio, se acepta para Chile y Colombia con el 90% y 95% de confianza, respectivamente. La *hipótesis 3* se acepta con el 99% de confianza para los tres países. Se está entonces en condiciones de reconocer la ocurrencia común de aversión al riesgo en la probabilidad de emprendimiento para México, Chile y Colombia.

Tabla 6: Concentrado de resultados referentes al contraste de hipótesis

	Hipótesis	México	Chile	Colombia
H1	A mayor necesidad de ingreso existe una mayor propensión de emprender.	** ✓	 ✗	** ✓
H2	A mayor preferencia por la independencia en la toma de decisiones la propensión de emprender incrementa.	 ✗	* ✓	** ✓
H3	A mayor aversión al riesgo la propensión de emprender disminuye.	*** ✓	*** ✓	*** ✓
H4	No estar bajo estrés o esfuerzo laboral intenso disminuye la propensión de emprender.	 ✗	*** ✓	* ✓
H5	Contar con habilidades empresariales incrementa la propensión de emprender.	*** ✓	*** ✓	*** ✓

Fuente: Elaboración propia. La significancia estadística al 99%, 95% y 90% se indica respectivamente con ***, **, *, lo que indica con el nivel de confianza con la que se aprueba la hipótesis (✓) o que se rechaza (✗).

Por otra parte, la *hipótesis 4* (las personas que no están expuestas a un estrés y esfuerzo laboral intenso tienen menor propensión de emprender), se aprueba con el 99% de confianza para Chile y con 90%, para Colombia; para México se rechaza ya que no resulta significativa para explicar la probabilidad de emprendimiento. No es posible rechazar la *hipótesis 5* con el 99% de confianza en los tres países; esta es, además, la de mayor impacto para explicar la probabilidad de éxito de emprendimiento. En este sentido, se puede afirmar que una característica común al menos entre México, Chile y Colombia es que contar con mayores habilidades empresariales incrementa la probabilidad de emprender.

Aunque la mayoría de los resultados obtenidos fueron los esperados, la variación en la intensidad de la incidencia en la propensión a emprender y su significancia por país muestra diferencias regionales en las preferencias por *ingreso, independencia, el esfuerzo, la aversión al riesgo y las habilidades empresariales* para explicar la decisión de emprendimiento. Aunque no hay elementos como para generalizar comportamientos en términos de la naturaleza del emprendimiento, sí parece ocurrir que esta decisión (la de comenzar una actividad empresarial) se basa en los niveles de aversión de riesgo y de ingreso esperado y disponible, a la vez que se soporta en una autoevaluación de las capacidades individuales.

8. CONCLUSIÓN

En esta investigación se examina y se prueba el efecto de los principales factores individuales que incentivan la motivación hacia el emprendimiento de acuerdo con la literatura del área, en un país en vías de desarrollo de América Latina, tomando como muestra a México, Chile y Colombia. El objetivo del trabajo fue conocer la influencia de los factores individuales de la *necesidad por el ingreso*, la *independencia en la toma de decisiones*, el *esfuerzo* destinado a la actividad, la *aversión al riesgo* y las *habilidades empresariales* que explican la decisión de emprender una actividad empresarial en el contexto de un país en vías de desarrollo y como cambian estos motivantes dependiendo el entorno.

Para realizar el análisis de la influencia de los factores individuales sobre la decisión de emprender, se utilizan algunos de los supuestos de la teoría de la maximización de la utilidad y de la corriente marginalista, considerando el efecto de la utilidad o desutilidad psicológica que se desprende de la *necesidad por el ingreso*, la *independencia en la toma de decisiones*, la *aversión al riesgo*, el *esfuerzo*, y las *habilidades empresariales* sobre la probabilidad que se concrete la acción de emprender. Para formalizar lo anterior se aplica un modelo logit por el método de máxima verosimilitud, utilizando variables dicotómicas.

Se encontró que estar satisfecho con el ingreso recibido de la actividad que realiza, tener miedo al fracaso empresarial y no estar expuesto a un estrés excesivo en la actividad que se realiza, son factores que desincentivan la motivación a decidir emprender. Por el contrario, tener *preferencia por la independencia* en la toma de decisiones y considerar tener *las habilidades empresariales* suficientes para emprender, son factores que incentivan la motivación a emprender.

El que los factores considerados formen parte de la composición del espíritu empresarial no se puede considerar como respuesta universal para explicar la motivación a emprender en todas las situaciones, ya que los factores contextuales en determinado momento pueden modificar la motivación hacia el emprendimiento. Por ejemplo, en la investigación se acepta la mayoría de las hipótesis y las variables fueron significativas, pero para el caso de México la *preferencia por la independencia* y el *esfuerzo* no resultaron

significativos para explicar la motivación hacia el emprendimiento, de la misma manera para Chile no resultó significativa la necesidad por el ingreso.

Lo que resultó altamente significativo hacia la motivación a emprender y resulto una característica en común de los países estudiados, fue considerar que se cuenta con el conocimiento y las habilidades necesarias para emprender un negocio. El sentirse seguro de poder desarrollar y mantener una actividad empresarial podría reducir el miedo al fracaso empresarial, y de esta manera se incentivaría la actividad empresarial de etapa inicial. Entonces, si el gobierno quisiera impulsar el emprendimiento para un determinado objetivo, el impartir cursos de capacitación para iniciar y mantener una actividad empresarial sería altamente beneficiosos para que la actividad empresarial se concrete. Para que la política tenga éxito, sería necesario que por medio de instituciones académicas como las universidades y centros de investigación especializados en el área del emprendimiento, brindaran la capacitación necesaria al emprendedor potencial, y de esta manera asegurarse que la actividad empresarial opere eficientemente a través del tiempo.

Una de las limitantes de este trabajo fue el no contar con datos a nivel desagregado por regiones de los países, tampoco se cuenta con información socioeconómica que hubiera sido conveniente, como por ejemplo el ingreso actual que recibe el individuo y el que desearía recibir, ya que con esto se podría encontrar los puntos óptimos de la propensión al emprendimiento y poder conocer a detalle la relación marginal de sustitución entre ambas opciones. Lo anterior también podría ayudar a diferenciar entre el emprendimiento por necesidad y por oportunidad, y como se modifican las motivaciones de acuerdo a la característica del emprendimiento.

REFERENCIAS

- Aguilar, F. (2004). Teoría de la decisión e incertidumbre: modelos normativos y descriptivos. *Revista de Metodología de Ciencias Sociales*(8), 139-160.
- Aguilar, J. (12 de 09 de 2017). Teoría de juegos en las decisiones económicas. (E. S. Quintana, Entrevistador)
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Amoros, J. (2011). El proyecto global entrepreneurship monitor (GEM): Una aproximación desde el contexto Latinoamericano. *Revista latinoamericana de administración*(46), 1-15.
- Azqueta, A. (2017). El concepto de emprendedor: origen, evolución e interpretación . *Sinopsis Internacional El Desafío de Empezar en la Escuela del Siglo XXI*, 21-39.
- Banco Mundial. (16 de 05 de 2019). *APA Style*. Recuperado: <https://www.bancomundial.org/>
- Barrera, S. (2012). Análisis del campo del emprendimiento desde un estudio de casos. *Ciencias Estratégicas*, 20(27), 133-145.
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and destructive. *The Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- Billón, M. (2002). Psicología y economía desde una perspectiva interdisciplinaria. *Encuentros multidisciplinares*, 4(11), 2-10.
- Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442-453.
- Cantillon, R., & Jevons, W. (1950). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México: Fondo de cultura económica.

- Castillo, R. (2002). La protección de los derechos de propiedad y la elección de la estructura de propiedad corporativa. *El trimestre económico*, 69(273(1)), 37-63.
- Coduras, A., Velilla, J., & Ortega, R. (2018). Age of the entrepreneurial decision: Differences among developed, developing and non-developed countries. *Economics and Business Letters*, 7(1), 36-46.
- Douglas, E., & Fitzsimmons, J. (2005). Entrepreneurial Intentions towards Individual vs. Corporate Entrepreneurship. In *SEAANZ 2005 Conference, Armidale, N.S.W.*, 25-30.
- Douglas, E., & Shepherd, D. (2000). Entrepreneurship as a utility maximizing response. *Journal Of Business Venturing*, 15(3), 231-251.
- Douglas, E., & Shepherd, D. (2002). Self-employment as a career choice: attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Blackwell Publishing*, 26(3), 81-90.
- Duarte, T., & Ruiz, M. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia Et Technica*, 15(43), 326-331.
- Galindo, M., Méndez, M., & Castaño, M. (2016). Crecimiento, progreso económico y emprendimiento. *Journal of Innovation & Knowledge*, 1, 62-68.
- Garcia, M., Zerón, M., & Sánchez, Y. (2018). Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México. *Entramado*, 14(1), 88-103.
- GEM. (1 de 11 de 2018). *Global Entrepreneurship Monitor*. APA Style. Recuperado: <https://www.gemconsortium.org/>
- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R., & Black, W. (1999). *Análisis multivariante*. España: Prentice Hall Iberia.
- Heinrichs, S., & Walter, S. (2013). Who Becomes an Entrepreneur? A 30-Years-Review of individual-Level Research and an Agend for Future Research. *Arbeitspapiere des Instituts für Betriebswirtschaftslehre, Universität Kiel*, 1-19.

- Herrera, C., & Montoya, L. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de Vista*, 4(7), 7-30.
- Kahneman, D., & Thaler, R. (2006). Anomalies Utility maximization and experienced utility. *Journal of Economic Perspectives*, 20(1), 221-234.
- Kirzner, I. (1973). *Competition & Entrepreneurship*. Chicago: The university of Chicago Press.
- Krueger, N. (2003). The Cognitive Psychology of Entrepreneurship. *Handbook of Entrepreneurship Research*, 105-140.
- Malik, K. (2013). *Informe sobre el Desarrollo Humano 2013*. Nueva York: Communications Development Incorporated. Recuperado de <https://www.undp.org/content/undp/es/home/librarypage/hdr/human-development-report-2013.html>
- Mancilla, C., & José, A. (2012). La influencia de factores socio-culturales en el emprendimiento, evidencia en Chile 2007-2010. *Multidisciplinary Business Review*, 5(1), 15-25.
- Mandakovic, V., & Serey, T. (2017). *Reporte nacional de Chile 2017*. Santiago Chile: iJobs Innovación y Comunicaciones Corporativas SpA.
- Mandakovic, V., Abarca, A., & Amorós, E. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor Reporte Nacional de Chile 2015*. Chile: Universidad del Desarrollo.
- Moreno, A. (2018). Environmental factors that affect the entrepreneurial intention. (*Tesis de Licenciatura*). Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.
- Moreno, J. d. (2017). Influencia del emprendimiento sobre el crecimiento económico y la eficiencia: importancia de la calidad institucional y la innovación social desde una perspectiva internacional. *Revista de Economía Mundial*(46), 137-162.

- Mungaray, A., Aguilar, J., & Osorio, G. (2016). Rethinking the purpose of micro-enterprises in developing countries: Evidence for Mexico. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 21(3), 1650019-16p.
- Mungaray, A., Osorio, G., & Ramírez, N. (2017). *ENSAYOS ECONÓMICOS SOBRE MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA EN MÉXICO* (1 ed.). México: MAPorrúa.
- Navarro, R., & Moreira, C. (2018). Influencia de percepción y actitudes en la intención emprendedora. Análisis Factorial Confirmatorio para el caso Ecuador. *Revista Publicando*, 5(15), 468-478.
- Nicholson, W. (2008). *TEORÍA MICROECONÓMICA* (Vol. 9). México: Cengage Learning Editores, S.A. de C.V.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance* (Vol. 5). New York: Cambridge University Press.
- Ocegueda, J. M., Mungaray, A., & Roa, R. (2002). Estabilización macroeconómica y microempresas pobres en México. *El Mercado de Valores*, 5-11.
- Poschke, M. (2008). Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 693-710.
- Poschke, M. (2010). Entrepreneurs out of Necessity: A Snapshot. *Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor*, 1(4893), 1-4.
- Poschke, M. (2012). Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(3), 693-710.
- Poschke, M. (2013). The decision to become an entrepreneur and the firm size distribution: a unifying framework for policy analysis. *IZA Discussion Paper(7757)*, 1-40.
- Ramírez, M., Bernal, M., & Fuentes, R. (2013). Emprendimiento y desarrollo manufactureros en las entidades federativas de México. *Problemas del Desarrollo*, 174(44), 167-195.

- Rodríguez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y Gestión*(26), 94-119.
- Schumpeter, J. (1934). The theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. *Journal Of Comparative Research in Antropology and Sociology*, 3(2), 137-148.
- Selim, J. (2018). *Índices e indicadores de desarrollo humano* . Washington D. C.: Communications Development Incorporated.
- Stam, E., Suddle, K., Hessels, J., & Van Stel, A. (2006). Los emprendedores con potencial de crecimiento y desarrollo económico. Políticas públicas de apoyo a los emprendedores. *Ekonomiaz*, 62(2), 124-149.
- Steffens, P., Fitzsimmons, J., & Douglas, E. (2006). A choice modeling approach to predict entrepreneurial intentions from attitudes and perceived abilities. *Fontiers of Entrepreneurship Research*, 26(8), 1-14.
- Sunstein, C., & Thaler, R. (2017). *Un pequeño empujón* . México: Penguin Random House Gupo Editorial, S.A. de C.V.
- Valencia, A., Cadavid, L., Rios, D., & Awad, G. (2012). Factores que inciden en las intenciones emprendedoras de los estudiantes. *Revista Venezolana de Gerencia*, 17(57), 132-148.
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., & Thurik, R. (2001). An eclectic theory of entrepreneurship: polices, institutions and culture. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 30(3), 1-42.
- Wallin, T. (2017). Self-employment and parenthood. *Working Paper Series in Economcs and Institutions of Innovation* 453(453), Royal institute of Technology, CESIS.
- Walter, S., & Heinrichs, S. (2015). Who becomes an entrepreneur? A 30-years-review of individual-level research. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(2), 225-248

