



Munich Personal RePEc Archive

**Perceptual variables and nascent
entrepreneurship in Chile: opportunity
versus necessity**

Lennon Sabatini, Joaquin and Franetovic Parker, Francisco

University of Chile

June 2006

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/55446/>
MPRA Paper No. 55446, posted 30 Apr 2014 10:47 UTC

VARIABLES PERCEPTUALES Y EMPRENDIMIENTO NACIENTE EN CHILE: OPORTUNIDAD VERSUS NECESIDAD

Francisco Franetovic Parker

Joaquín Lennon

18 de Junio, 2006

Introducción

No es novedad: el crecimiento económico es uno de los principales objetivos de gran parte de los países alrededor del mundo. Con frecuencia se presenta al emprendimiento como uno de los factores asociados a dicho fenómeno, y por tanto, los *policy makers* de países desarrollados mantienen especial atención en torno a mantener y generar emprendimiento (Mancilla 2009). Según Reynolds *et al.* (2005), es ampliamente reconocido que la creación de nuevas empresas constituye una de las principales fuerzas para la economía, no obstante, la relación entre crecimiento y emprendimiento está lejos de ser comprendida a cabalidad.

El raciocinio -que solo aplicaría para el caso de emprendimiento formal- detrás de una hipotética relación positiva (Acs y Amorós, 2008): Los emprendedores crean nuevos negocios, los cuales al mismo tiempo crean puestos de trabajo, intensifican la competencia e incluso pueden incrementar la productividad a través de cambios tecnológicos. De esta forma, altos niveles de emprendimiento se traducirían directamente en altos niveles de innovación, empleo y desarrollo .

En este trabajo buscamos evaluar cómo las variables de percepción afectan sobre la decisión puntual de emprender en Chile, medida a través del emprendimiento naciente, es decir, aquellos emprendedores que están comenzando un nue-

vo negocio, incluyendo cualquier forma de auto-empleo (o trabajo independiente) o la comercialización de todo tipo de bienes o servicios¹. Lo anterior, controlando por otras variables relevantes tanto de índole demográfica como económica. Nos parece especialmente interesante cuantificar cómo afectan la auto-confianza, la percepción de oportunidad, el miedo al fracaso y el conocer a algún emprendedor en la probabilidad de decidir emprender, data la alta correlación que presentan con ésta última variable (decisión de emprender un nuevo negocio). Utilizaremos como *documento madre* el trabajo “*Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship*” (2005) de Pia Arenius y Maria Minniti el cual replicaremos para el caso específico de Chile. Además, distinguiremos entre aquellos que emprenden naciendamente por oportunidad y por necesidad, dado que los efectos de ambos en el desarrollo del país son disímiles (según Acs y Varga 2005, el emprendimiento por oportunidad tiene un efecto positivos en el desarrollo económico, mientras que el por necesidad tiene efecto nulo) y, naturalmente, responden a distintos incentivos y factores.

Es importante recalcar que los datos utilizados son adecuados para el estudio del emprendimiento naciente dado que proveen información sobre

¹Definiremos la variable *emprendedor naciente* en la sección correspondiente a datos y metodología.

individuos que están en el proceso de comenzar un nuevo negocio en un tiempo determinado y, a diferencia de otras bases de datos, no son el resultado de evaluaciones ex post de decisiones pretéritas de emprendedores exitosos (Arenius y Minniti 2005).

1. Revisión de literatura

1.1. Variables demográficas

Edad: Según Arenius y Minniti (2005), el emprendimiento es un asunto para jóvenes: teóricamente, la relación entre la edad y la potencialidad de comenzar un nuevo negocio tiene su punto más alto a una edad relativamente temprana, y decrece después de esta. Reynolds *et al.* (2003) proponen, en base a evidencia, que los individuos de entre 25 y 34 son los más asiduos emprendedores nacientes. Singh y Verma (2001) señalan que la decisión de emprender está afectada por las diferentes etapas del ciclo de vida de la persona. En tanto, Mancilla (2009) advierte que existe un declive gradual en la propensión de los individuos para emprender a medida que avanzan los años y encuentra evidencia (para España) en cuanto que el efecto de la edad sobre el emprendimiento naciente es negativo. Según Katz (1994), tal descenso comenzaría cuando los individuos se aprestan a alcanzar los 40 años. Otros trabajos, tales como los de Katz (1994), Driga *et al.* (2008) Lafuente *et al.* (2007), Vaillant y Lafuente (2007), obtuvieron una relación negativa entre edad y emprendimiento naciente.

Hipótesis 1.1. *El emprendimiento debiese seguir una tendencia creciente hasta cierto punto, esperablemente entre 35 a 45 años, para luego decrecer.*

Género/sexo: Según Brush (1990, 1992), emprendedores y emprendedoras difieren de manera ínfima con respecto a variables demográficas

y psicológicas. Langowitz y Minniti (2005) advierten que los factores que influyen en el emprendimiento de hombres y mujeres tienden a ser los mismos. No obstante lo anterior, la tasa de emprendimiento femenino es ostensiblemente menor en las mujeres. Green (2000) sugiere que esto puede deberse a las diferencias en términos de capital social y humano promedio que existen entre hombres y mujeres. Comulgan con lo anterior Delmar y Holmquisti (2004), al señalar que las mujeres tienen relativamente menos acceso a recursos y conocimientos necesarios o útiles para emprender. Mancilla (2009), Vaillant y Lafuente (2007) y Driga *et al.* (2008) proveen de evidencia que respalda la idea de que los hombres son más propensos a ser emprendedores nacientes que las mujeres.

Hipótesis 1.2. *El ser hombre debería tener un efecto positivo sobre la probabilidad de ser emprendedor naciente.*

1.2. Variables económicas

Work Status/Estatus laboral: Arenius y Minniti (2005) advierten que para la economía, el emprendimiento es tratado a menudo como una decisión de estatus laboral, pues la decisión de emprender dependería en parte de la disponibilidad de empleo remunerado o dependiente. A su vez, los autores generalmente aceptan que los trabajadores empleados tienen a emprender nuevos negocios en mayor medida.

Hipótesis 1.3. *Los individuos que se encuentren trabajando deberían ser más propensos a emprender “nacientemente”.*

Educación: Donkels (1991), Krueger y Brazeal, (1994), dicen que la educación ejerce una influencia positiva sobre las aptitudes para emprender, mientras que por otro lado Donkels (1991) establece que personas con menores niveles de educación ven en el emprendimiento una

oportunidad de movilidad social y económica, sobreponiéndose en parte a las restricciones impuestas por su escasa educación formal. Krueger (1993) anota, sin embargo, que estos individuos tendrán una visión menor de las oportunidades disponibles en el entorno, mientras que personas con mayores logros educacionales tienden a tener mejores técnicas y habilidades “gerenciales” que permiten abrir el espectro de oportunidades empresariales. Por otro lado, Johansson (2000) dice que mejores niveles de educación están asociados a mejores oportunidades laborales, llevando a un costo de oportunidad mayor de la actividad empresarial. Por ello, en este trabajo estudiaremos si los factores que inciden en el emprendimiento naciente son los mismos para aquellos que emprendieron por necesidad u oportunidad. Los primeros, probablemente no contaban con la opción de trabajar dependientemente y optaron por comenzar su propio negocio. Los últimos, en cambio, racionalmente pueden haber tomado la determinación de emprender, en vista de una oportunidad que, dadas sus habilidades y capacidades, podrían potencialmente explotar. Según Krueger (1993) las personas con alta formación tienen a emprender por oportunidad, en tanto que según Donkels (1991), las personas de baja formación lo harían por necesidad.

Hipótesis 1.4. *La educación debiese ser más relevante para aquellos emprendedores que responden a una oportunidad, en relación a aquellos que emprenden por necesidad.*

Ingresos Familiares: Existe también una discusión sobre la importancia de recursos y restricciones financieras. Kihlstrom y Laffont (1979) y Evans y Jovanovic (1989) muestran que el ingreso familiar está correlacionado de forma positiva con las decisiones de emprendimiento. Según Arenius y Minniti (2005), la relación entre riqueza familiar y propensión a emprender es positiva y creciente en el ingreso; en tanto que

la evidencia muestra que los emprendedores enfrentan restricciones de liquidez y que los individuos de familias más ricas tienen mayor probabilidad de pasar de ser trabajador dependiente a independiente. Evans y Jovanovic (1989) predicen que la probabilidad de emprender está positivamente correlacionada con la riqueza inicial sólo cuando existen restricciones al crédito. Hurst y Lusardi (2003) en un trabajo empírico, comprueban que la propensión a emprender es una función no lineal de la riqueza. Esta relación sería plana para la mayoría de la distribución de riqueza y sólo en lo más alto de la distribución (después del percentil 95) se podría encontrar una relación positiva. Es más, encuentran que la correlación entre la propensión a emprender y riqueza inicial es casi igual en industrias de distintos requerimientos de inversión inicial.

Hipótesis 1.5. *La relación entre riqueza familiar y actividad emprendedora naciente debiese ser positiva.²*

Hipótesis 1.6. *La probabilidad de emprender naciientemente por necesidad (oportunidad) es decreciente (creciente) en los ingresos familiares.*

1.3. Variables de percepción

Percepción de Oportunidad: Dentro de la relevancia de variables perceptivas y las expectativas en la economía, Kirzner (1973 y 1979) destaca la percepción de oportunidades de negocio como la más distintiva en el comportamiento emprendedor. Él utiliza el concepto de “alerta a las oportunidades no explotadas”, la cual sería una condición necesaria para la acción emprendedora. Arenius y Minniti (2005) llegan a

²Para niveles de ingresos bajos comenzar un nuevo negocio puede ser una fuente de retornos esperados o simplemente una posibilidad de empleo cuando no es posible acceder al mercado laboral formal. Para niveles de ingresos altos, los ingresos familiares reducen las barreras financieras y aumentan sus probabilidades de emprender.

que las personas que perciben oportunidades de negocio poseen una probabilidad de formar nuevas empresas mayor a dos veces la correspondiente a quienes no las perciben.

Confianza en las habilidades propias de emprendimiento: La literatura psicológica ha investigado la incidencia de la confianza que se tiene cada persona, y en sus habilidades, en la iniciación de nuevas empresas. Baron (2000) establece que la decisión de emprender un nuevo negocio conlleva una intencionalidad digna de análisis. Según Gartner (1985) esta intención se expresa en tentativas repetidas por tomar el control de la situación para poder lograr las metas establecidas. Este proceso interno de toma el control aumenta el vínculo entre la alerta emprendedora, con la “auto eficacia”³, llevando a la creación de más empresas. En la misma línea Krueger (2002) dice que antes de la acción emprendedora debe haber una percepción de oportunidad y una intención de perseguir esa oportunidad. Las intenciones son llevadas por ciertas actitudes críticas y creencias donde la auto confianza juega un rol fundamental.

Miedo al fracaso: En cuanto al miedo al fracaso, esta variable ha sido investigada por economistas considerando la relación entre decisiones de emprendimiento y aversión al riesgo. Según Weber y Milliman (1997), la relación es bastante directa: dado que la mayoría de las personas son aversas al riesgo y que el miedo percibido al fracaso es un componente importante del mismo en cuanto a iniciar una nueva empresa, una percepción de fracaso acentuada debiera disminuir las probabilidades de que una persona emprenda.

Conocimiento de algún emprendedor: En el campo de la sociología Aldrich (1999) ha reconocido el rol de las redes personales en mejorar

³*self-efficacy*: creencia de que uno es capaz de desenvolverse de cierta forma para alcanzar metas pre establecidas

y aumentar la confianza emprendedora mediante los concejos y el soporte que estas redes pueden brindarle. En psicología, Baron (2000) y Begley y Boyd (1987) destacan los modelos de conducta dada su habilidad en mejorar la “auto eficacia.” “auto confianza”.

Hipótesis 1.7. *La incidencia de las variables de percepción debiese ser positiva en la probabilidad de crear un nuevo negocio, exceptuando la variable de “miedo al fracaso”, la cual se espera incida negativamente.*

2. Datos y metodología

Usamos la base de datos The Adult Population Survey (APS) 2007, de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para Chile. GEM es un proyecto que estudia la actividad emprendedora en más de cuarenta países de todo el mundo a través de encuestas estandarizadas. Lo anterior es clave y nos permite replicar el trabajo de Arenius y Minniti (2005) para Chile. La muestra utilizada es representativa y fue tomada en Junio del año 2007 en todo el país a personas mayores de 18 años y cuenta con 4008 observaciones.

Para crear nuestra variable dependiente, “naciente” (personas en proceso de crear nuevos negocios), se hizo a los encuestados las siguientes dos preguntas: 1) ¿En los últimos 12 años has hecho algo para ayudar en la iniciación de un nuevo negocio, como buscar una locación o equipo, organizando un grupo de apoyo, trabajando en un plan de negocio, empezando a ahorrar dinero, o cualquier otra actividad que pueda haber ayudado a generar un negocio?; y 2) ¿Personalmente, pretendes adueñarte de todo o parte de ese negocio? Las personas que respondieron *sí* a la primera pregunta y *todo o parte del negocio* en la segunda, son las que consideraremos como emprendedoras nacientes (es decir, naciente tomará valor uno en este caso, y cero en cualquier

otro). Así, nuestra variable dependiente es dicotómica, por lo tanto trabajaremos con modelos probit que buscarán estimar la probabilidad de que una persona sea un “emprendedor naciente” dadas las siguientes variables independientes:

Edad: Formamos cinco grupos de edades donde cada grupo es una dummy que toma valor uno para los que pertenecen a ese grupo y cero si no. Tomamos como referencia los tramos usados en el reporte de GEM para Chile⁴; de esta forma podremos captar variaciones entre grupos etarios. Los grupos son de 18 a 24 años, de 25 a 44, de 45 a 54, de 55 a 64 y de 65 a 98. El grupo de referencia -es decir, la dummy que queda fuera de la regresión- será el grupo de personas que tienen entre 25 y 44 años.

Sexo: Masculino o Femenino. En este caso para los hombres, la variable toma valor uno y para las mujeres toma valor cero.

Educación: Se pregunta por el máximo grado alcanzado, utilizando cinco categorías estandarizadas del GEM. Para Chile estas corresponden a: sin educación, estudios de educación básica sin concluir, educación básica y secundaria concluida, alguna educación postsecundaria (incluye educación técnica y de institutos profesionales) y grado académico que corresponde a grados universitarios y de posgrados. Éste último será el grupo de referencia en este caso.

Estado Laboral: En la encuesta se pregunta por la situación laboral de cada persona. A partir de estas respuestas formamos dummies de los siguientes grupos: trabajando en jornada completa o media, no trabajando, retirados o estudiantes. Dejamos como grupo de referencia en las regresiones a las personas que trabajan a tiempo completo o medio.

Ingresos familiares/Nivel socioeconómico: La encuesta pregunta en qué tramo de ingresos familiares está cada persona. Estos tramos corresponden a los grupos socioeconómicos AB, C1, C2, C3, D y E según por lo tanto usando esta información formamos dummies para cada grupo, y en este caso el grupo que queda de referencia es el grupo socioeconómico D.

Percepción de Oportunidad: Se les pregunta si creen que habrá oportunidades para emprender un negocio dentro de los próximos 6 meses después de la fecha de la encuesta en el área donde viven.

Conocimiento de algún emprendedor: Encuestados responden que sí en caso de que conozcan personalmente al menos una persona que haya iniciado un negocio en los últimos dos años.

Confianza en las propias habilidades: Se pregunta si la persona cree tener los conocimientos y habilidades necesarios para formar un nuevo negocio.

Miedo al Fracaso: Se preguntó si el miedo al fracaso lo detendría en algún potencial emprendimiento.

Estas últimas cuatro variables perceptuales son dicotómicas que toman valor uno si la persona responde que sí y cero en caso contrario.

Para modelar el emprendimiento naciente, realizamos cuatro regresiones probit diferentes. En el Modelo 1 incluimos solo las variables de control (demográficas y económicas) para testear la conexión entre éstas y la propensión a ser naciente. En el Modelo 2 le agregamos al modelo anterior las variables perceptuales. En el Modelo 3 incluimos solo las variables perceptuales para medir como se relacionan con la propensión a ser naciente, y enfrentar -aunque sólo indirectamente- un posible problema de colinealidad entre las variables explicativas (Arenius y Minniti, 2005). En el Modelo 4 agregamos al modelo 2 variables de interacción con sexo, bus-

⁴Global Entrepreneurship Monitor, Reporte Nacional de Chile 2007, Primera Edición, Ediciones Universidad del Desarrollo

cando posibles relaciones interesantes.

Hasta aquí, solo hemos intentado explicar cómo influyen factores perceptuales en que una persona comience un negocio, sin distinguir si lo hace por necesidad o por oportunidad. Para hacer esta diferencia y modelar los factores que inciden en el emprendimiento de estos grupos por separado, creamos las siguientes variables dependientes:

Emprendedor por oportunidad: En la encuesta se pregunta explícitamente a las personas que están iniciándose en actividades de negocios si es que lo han hecho por aprovechar alguna oportunidad o más bien por necesidad dado que no cuenta con más opciones para trabajar y generar ingresos. La variable es binaria y toma valor uno para los que emprenden por oportunidad y cero si no. *Emprendedor por necesidad:* Variable binaria que toma valor uno si es un emprendedor por necesidad y cero si no, a través de las mismas preguntas usadas en la variable anterior.

Para identificar los efectos para cada uno de estos grupos por separado realizamos regresiones probit para los emprendedores por oportunidad y por necesidad, utilizando el modelo con mayor ajuste entre los ya descritos. Emplearemos el método AIC provisto por Stata⁵

En la Tabla 1 se caracteriza como se distribuyen los emprendedores nacies en las diferentes categorías que componen cada variable explicativa. Es así como, a primera vista, los hombres parecen ser más propensos a ser emprendedores nacies. Lo mismo para personas cuya edad está entre 25 y 44 años; y/o se encuentran trabajando. En tanto, en lo que a segmentos socioeconómicos y educación se refiere, no existe una concentración evidente; mientras que conocer otros emprendedores, percibir

⁵AIC mide bondad de ajuste y complejidad. Mientras más grande el valor, peor es el ajuste del modelo. Y dados dos modelos basados en los mismos datos, se considera mejor aquel con menor valor AIC.

Tabla 1: Características personales de los emprendedores nacies

| Variables independientes | Emprendedores nacies |
|--|----------------------|
| Sexo: | |
| hombre | 219 |
| mujer | 125 |
| Edad: | |
| 18-24 años | 35 |
| 25-44 años | 177 |
| 45-54 años | 80 |
| 55-64 años | 37 |
| 65-98 años | 15 |
| Educación: | |
| Sin estudios | 195 |
| Secundaria incompleta | 37 |
| Secundaria completa | 84 |
| Post secundaria | 90 |
| Superior | 113 |
| NS/NR | 1 |
| Estado laboral: | |
| No trabajando | 18 |
| Trabajando | 278 |
| Retirado o estudiante | 48 |
| Segmento Socioeconómico: | |
| E | 58 |
| D | 88 |
| C3 | 63 |
| C2 | 69 |
| C1 | 14 |
| AB | 12 |
| NS/NR | 40 |
| Conoce otros emprendedores: | |
| Sí | 247 |
| No | 97 |
| Oportunidades percibidas: | |
| Sí | 243 |
| No | 101 |
| Confianza en destrezas y habilidades: | |
| Sí | 311 |
| No | 33 |
| Miedo al fracaso: | |
| Sí | 54 |
| No | 290 |

oportunidades, confiar en destrezas y habilidades propias y no tener miedo al fracaso parecen influir positivamente en el hecho de ser emprendedor naciente.

3. Resultados

Según el Modelo 1 los segmentos etarios no parecen tener un efecto significativo sobre la probabilidad de ser un emprendedor naciente; a excepción de aquel que incluye a las personas de entre 55 a 64 años, las cuales son menos propensas a decidir emprender, en relación al caso de referencia (25 a 44 años). En tanto que el ser hombre aumenta la probabilidad de ser naciente de forma significativa. En términos de educación del individuo, los signos en que las variables influyen son acordes a lo esperado, pero de manera no significativa a niveles estándar. Por el contrario, el estado laboral muestra ser significativo en ambos casos (en relación al grupo de referencia: aquellos que efectivamente estaban trabajando): no estar trabajando y ser retirado o estudiante tienen un efecto negativo sobre la probabilidad de ser naciente. Considerando el segmento socioeconómico D como referencia, los segmentos C3, C2, C1 y AB muestran efectos positivos y significativos sobre la variable dependiente. Podemos notar que este efecto es creciente, a mayores ingresos es más probable que la persona sea un emprendedor naciente. Según el modelo, individuos del segmento AB son 14,4% más probables de emprender naciendamente que aquellas del segmento D.

Al incluir variables perceptuales en el Modelo 2 podemos notar lo siguiente. Conocer otros emprendedores, percibir buenas oportunidades para emprender y confiar en sus propias habilidades tienen efectos positivos, siendo esta última la más influyente en cuantía. El temor al fracaso tiene un efecto negativo, como era de esper-

ar. Todas estas últimas son estadísticamente significativas. Los resultados anteriores son todos acordes a nuestras hipótesis.

Conocer otros emprendedores puede tener un efecto positivo sobre ser un emprendedor naciente gracias a lo que explican los modelo de roles⁶ y a que formar parte de una red reduce las asimetrías de información. La influencia positiva de percibir oportunidades se relaciona a la teoría económica de emprendimiento, según la cual estar al tanto de oportunidades no explotadas es una condición necesaria para la decisión de emprender (aquí Aranius y Minniti 2005 citan a Kirzner). Con respecto a la confianza en las propias habilidades su efecto positivo es consistente, de acuerdo a Arenius y Minniti (2005), con la literatura psicológica relativa a la intencionalidad y la autosuficiencia. Además las autoras plantean que es consistente con la teoría de las expectativas la cual sugiere que las creencias individuales acerca de las habilidades propias para realizar una tarea y la consecuencia de esta última, afecta la decisión de realizar o no esta tarea. El tener miedo al fracaso se relaciona con el percibir un mayor riesgo en comenzar un nuevo negocio, es por ello la influencia negativa de esta variable.

Cabe destacar que el pseudo R cuadrado aumenta considerablemente (de 7,9% a 20,5%) al agregar las variables perceptuales al Modelo 1. Además, por el criterio de selección de modelos de Akaike el Modelo 2 es el de mayor ajuste. Lo anterior constituye el resultado central de nuestro trabajo: las variables perceptuales son un fuerte predictor del emprendimiento naciente en Chile e incluirlas aumenta el grado de explicación de los modelos convencionales que sólo incluyen variables demográficas y económicas.

⁶La hipótesis fundamental de estos modelos es que los individuos se comparan ellos mismos con grupos de referencias caracterizados por ocupar un rol social al cual aspiran.

Es menester resaltar que al agregar las variables perceptuales al Modelo 1, pierden significancia la edad (la dummy del tramo 55-64 años que en el Modelo 1 daba significativa), la diferencia de género y el pertenecer al segmento C3 y al C1. Probablemente éstas hayan estado sesgadas en parte por la omisión de las variables relevantes perceptuales, las cuales muestran correlaciones no bajas con las variables mencionadas anteriormente.⁷

El resultado anterior dejaría solo a variables de índole económica y perceptual en la explicación de la probabilidad de comenzar nuevos negocios, excluyendo según los niveles de significancia estándar, a las variables demográficas.

No obstante lo anterior, del Modelo 3, para el cual sólo incluimos las variables de percepción, notamos que todas estas son estadísticamente significativas y una comparación entre los coeficientes de estas cuatro variables para los Modelos 2 y 3 sugiere que son mínimas las diferencias y por tanto el agregar las variables “demo-económicas” tiene poco efecto sobre la información que ellas aportan. Al observar el indicador VIF para el Modelo 2, el cual es 1,65⁸ se rechaza multicolinealidad.

Del Modelo 4 podemos rescatar que la relación entre emprender un nuevo negocio y la edad, los ingresos y las variables perceptuales en general no dependen del género. Sólo se evidencian un par de interacciones interesantes: un hombre del estrato AB es un 29,66% más probable de emprender (de forma naciente) que una mujer del mismo estrato. Por otro lado, las mujeres que creen habrán oportunidades de negocio dentro de los próximos 6 meses son un 2,4

Tal como se aprecia en la Tabla 3 del Anexo,

⁷Ver la Tabla 2, correspondiente a la matriz de correlaciones, en el Anexo.

⁸La convención en la literatura económica es que sobre los niveles de 10 de VIF no se rechaza la presencia de multicolinealidad

utilizamos el Modelo 2 para diferenciar entre *emprendedores nacientes por oportunidad* y *emprendedores nacientes por necesidad*, según el criterio de ajuste empleado (AIC)⁹

En cuanto a las diferencias de las variables perceptuales para estos dos grupos, del modelo 5 y 6 se desprende que tanto percibir oportunidades en el entorno, como conocer a algún emprendedor y tenerse confianza en las habilidades influye en una mayor cuantía para el caso de los emprendedores por oportunidad -la primera variable influye en más del doble, la segunda en más de 5 veces, y la tercera influye más del doble- que para los que lo hacen por necesidad. El miedo al fracaso no es estadísticamente significativo para ninguno de los casos. Es interesante notar además, que para el caso de emprendimiento por oportunidad además de las variables perceptuales son estadísticamente significativas la diferencia por género, el tener educación secundaria completa e incompleta (relativo al grupo de referencia: grados universitarios y posgrados) y el grupo que dice estar retirado o estudiando (con respecto a su grupo de referencia: quienes trabajan a tiempo completo o medio). Mientras que para quienes emprenden por necesidad, sólo son significativas las variables de percepción (excepcionalmente el miedo al fracaso), el tramo de edades de 18 a 24 años y el grupo que dice no estar trabajando. En particular no estar trabajando (sea cual sea la razón) parece influir negativamente en el emprendimiento por oportunidad mientras que ocurre lo contrario en el emprendimiento por necesidad.

4. Conclusiones

En este trabajo investigamos, a través de modelos probit, cómo influyen variables perceptuales

⁹Por uso de espacio, los seis modelos son expuestos en la misma tabla.

sobre la decisión de emprender en Chile. A estas variables (percepción de oportunidades, la confianza en las habilidades propias, el miedo al fracaso y el conocer a otros emprendedores), agregamos -como control- variables habitualmente utilizadas en la literatura tanto de índole demográfica como económica.

A pesar de que los datos no permiten determinar la dirección de la causalidad, podemos extraer algunas lecciones en tal sentido. Esto, dado a que según señalan Arenius y Minniti (2005) el porcentaje de individuos que responden que sí a las preguntas concernientes a variables perceptuales, varía significativamente al considerar diferentes grupos. Tal como indican las autoras “tanto emprendedores nacientes como emprendedores nuevos y establecidos son mucho más propensos a responder positivamente a las preguntas sobre variables perceptuales, que aquellos que no son activos en comenzar o manejar un negocio”. Además Koellinger *et al.* (2004, vía Arenius y Minniti) expone que la confianza en las habilidades propias tiende a disminuir mientras más expertos en emprendimiento se consideran las personas.

Nuestros resultados muestran que las variables perceptuales son aún más relevantes que otras de mayor renombre en el estudio económico (como el nivel de educación, por ejemplo) y que al incluirlas, aumenta el grado de ajuste del modelo. Después de todo, el emprendimiento es una actividad guiada por decisiones de personas, por lo que no es tan sorprendente que elementos del comportamiento humano como lo son las percepciones subjetivas (muchas veces sesgadas) surjan como variables explicativas del emprendimiento naciente o, particularmente, la decisión de emprender. De nuestro conocimiento nunca antes se habían tomado en cuenta estas variables en estudios anteriores para Chile (a nivel mundial, no obstante, Arenius y Minniti fueron pioneras).

Considerando la evidencia aquí empleada, y

las derivaciones empíricas obtenidas a partir de ella, sería apropiado entonces incorporar elementos perceptuales en los análisis del emprendimiento, tal como proponen Arenius y Minniti (2005), específicamente en aquellos modelos que buscan explicar las decisiones de comenzar nuevos negocios.

Investigamos adicionalmente las diferencias entre quienes emprenden por necesidad y quienes lo hacen por oportunidad. Motivados por evaluar el impacto de las variables de percepción y de control sobre cada uno de estos casos por separado, encontramos que hay un efecto considerablemente mayor (en cuantía) de las variables perceptuales sobre las personas que emprenden por oportunidad. Lo anterior podría atribuirse a que estas últimas tienen más holgura para realizar un buen análisis de la situación, como para tomar una decisión más prudente o estudiada; mientras que las personas que emprenden por necesidad – por definición de *necesidad*– actúan con más urgencia, y en un marco donde crear algún negocio puede ser su única opción de sustento.

Cabe destacar la importancia que tendría el pertenecer a los segmentos más altos de la distribución de ingresos en la determinación de una decisión de emprendimiento. El segmento socioeconómico AB en el modelo que incluye variables tanto perceptuales como “demo-económicas” es una de las que mayor efecto marginal muestra sobre la probabilidad de decidir emprender. Por otro lado, es interesante notar que, según nuestras estimaciones del Modelo 2 -el cual, como vimos, sería el modelo más adecuado-, las variables demográficas edad y sexo no serían de mayor relevancia a la hora de explicar la probabilidad de emprender naciendamente.

A pesar de no presentar resultados concluyentes -debido a la naturaleza de los datos, principalmente- el presente trabajo pretende poner énfasis en la importancia de variables subjetivas (y potencialmente sesgadas) sobre las de-

ciones de emprendimiento -a menudo obviadas en los estudios teóricos y empíricos relativos a este fenómeno- y que por tanto podrían ser un elemento a considerar en el diseño de políticas que pretendan dar un marco adecuado para el emprendimiento nacional.

Referencias

- [1] Acs Z. & Amorós J. (2008) Introduction: The Startup Process, *Estudios de Economía*, Vol. 35 (2), Diciembre 2008, pp. 121-132
- [2] Acs, Z.J. & Varga, A. (2005) Entrepreneurship, agglomeration and technological change, *Small Business Economics*, Vol. 24 (3), pp. 323-334
- [3] Aldrich, H., (1999) *Organizations Evolving*, London: Sage Publications.
- [4] Arenius P. & Minniti, M. (2005) Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship, *Small Business Economics*, Vol. 24, pp. 233-247
- [5] Arenius, P. & Ehrstedt, S. (2008) Variation in the level of activity across the stages of the entrepreneurial startup process - evidence from 35 countries, *Estudios de Economía*, this issue
- [6] Baron, R. (2000) Psychological Perspectives on Entrepreneurship: Cognitive and Social Factors in Entrepreneurs Success, *Current Directions in Psychological Science* 9, pp. 15-19
- [7] Begley, T. & Boyd, D. (1987) Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Small Businesses, *Journal of Business Venturing* 2, pp. 79-93
- [8] Delmar, F. & Holmquist, C. (2004) Women's entrepreneurship: issues and policies, in 2nd Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) Conference of Ministers Responsible for SMEs, Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy, Istanbul, Turkey, 3-5 June 2004
- [9] Donkels, R. (1991) Education and entrepreneurship experiences from secondary and university education in Belgium, *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 9, pp. 7-21
- [10] Driga, O. & Lafuente, E. & Vaillant, Y. (2008). Reasons behind the relatively lower entrepreneurial activity level of rural women: looking into rural Spain. *Sociologia Ruralis*. 49 (1), pp. 70-96
- [11] Evans, David S. & Jovanovic, B. (1989) An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy* 97(4), pp. 808-827
- [12] Hurst, E. & Lusardi, A. (2003) Liquidity Constraints, Household Wealth and Entrepreneurship
- [13] Katz, J. (1994). Modelling entrepreneurial career progressions: concepts and considerations, *Entrepreneurship Theory and Practice* 19, pp. 23-36
- [14] Kihlstrom, R. & Laffont, J. (1979) A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion', *Journal of Political Economy*, 87, pp. 719-740
- [15] Kirzner, I. M. (1973) *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, IL: University of Chicago Press

- [16] Kirzner, I. M. (1979) Perception, Opportunity, and Profit, Chicago, IL: University of Chicago Press
- [17] Krueger, N. (2002) The Cognitive Psychology of Entrepreneurship
- [18] Krueger, N. (1993) The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability, Entrepreneurship Theory and Practice 18, pp. 5-21
- [19] Krueger, N. & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs, Entrepreneurship Theory and Practice 18, pp.91-104
- [20] Lafuente, E. & Vaillant, Y. (2008) Generationally Driven Influence of Role-Models on Entrepreneurship: Institutional Memory in a Transition Economy
- [21] Lafuente, E. & Vaillant, Y. & Rialp, J. (2007) Regional Differences in the Influence of Role Models: Comparing the Entrepreneurial Process of Rural Catalonia. Regional Studies 44, pp. 779-795
- [22] Lafuente, E. & Vaillant, Y. (2007) Do different institutional frameworks condition the influence of local fear and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?. Entrepreneurship and Regional Development 19, pp. 313-337
- [23] Mancilla, C. (2009) El Impacto de la Inmigración Extranjera y la Ruralidad en el Emprendimiento: el Caso de España, Departamento de Economía Aplicada, Programa de Doctorado en Economía Aplicada, Universidad Autónoma de Barcelona
- [24] Minniti, M. (2004) Entrepreneurial Alertness and Asymmetric Information in a Spin Glass Model, Journal of Business Venturing 19(5), pp. 637-658
- [25] Reynolds, P. et al. (2005) Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection, Design and Implementation 1998-2003, Small Business Economics, Vol 24, pp. 205-231
- [26] Reynolds, P. et al. (2003) Global Entrepreneurship Monitor Report. Kansas City, MO: E. M. Kauffmann Foundation
- [27] Singh, G. & Verma, A. (2001) Is there life after career employment? Labour market experience of early retirees. Editores Marshall, V., Heinz, W., Krueger, H., Verma, A. Restructuring Work and the Life Course, 288-302. University of Toronto Press
- [28] Weber, E. U. & Milliman, R. A. (1997) Perceived Risk Attitudes: Relating Risk Perception to Risky Choice, Management Science 43, pp. 123-144

A. Anexo

Tabla 2: Tabla de correlaciones

| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | |
|----|-----------------------|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|---------|---|
| 1 | Naciente | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Edad: | 18-24 | -0.0494 | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | | 45-54 | 0.0234 | -0.2202 | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | | 55-64 | -0.0432 | -0.1906 | -0.2188 | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | | 65-98 | -0.0466 | -0.1346 | -0.1546 | -0.1337 | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Sexo | Hombre | 0.0874 | 0.1159 | -0.0232 | -0.0262 | -0.0159 | 1 | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | Educación: | No tiene | -0.0589 | -0.1489 | 0.0355 | 0.1874 | 0.1949 | -0.1097 | 1 | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | | Sec. inc. | -0.0179 | -0.0875 | 0.0752 | 0.0409 | 0.0589 | -0.0876 | -0.1388 | 1 | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | | Sec. com. | -0.0423 | 0.0271 | 0.0174 | -0.0346 | -0.0337 | 0.0026 | -0.2428 | -0.2544 | 1 | | | | | | | | | | | | |
| 10 | | Post sec. | 0.0341 | 0.0756 | -0.0568 | -0.0824 | -0.0576 | 0.0299 | -0.191 | -0.2001 | -0.3499 | 1 | | | | | | | | | | | |
| 11 | Estado laboral: | Retirado o est. | -0.0976 | 0.4054 | -0.1935 | -0.0093 | 0.2357 | 0.123 | -0.0266 | -0.0672 | -0.0787 | 0.0331 | 1 | | | | | | | | | | |
| 12 | | No trabajando | -0.0918 | -0.1037 | 0.0282 | 0.0641 | -0.0009 | -0.4262 | 0.1777 | 0.1044 | 0.0524 | -0.0764 | -0.2799 | 1 | | | | | | | | | |
| 13 | Segmento S.E: | E | -0.0709 | -0.0688 | 0.0089 | 0.0733 | 0.0821 | -0.1554 | 0.1984 | 0.1935 | 0.0413 | -0.0966 | -0.0176 | 0.1575 | 1 | | | | | | | | |
| 14 | | C3 | 0.0396 | -0.0006 | -0.0162 | -0.0382 | -0.0435 | 0.0518 | -0.0988 | -0.0878 | -0.0029 | 0.0654 | -0.0188 | -0.0835 | -0.2447 | 1 | | | | | | | |
| 15 | | C2 | 0.0887 | 0.0261 | -0.0179 | -0.0179 | -0.0541 | 0.1182 | -0.1082 | -0.103 | -0.1171 | 0.019 | 0.006 | -0.1313 | -0.2146 | -0.141 | 1 | | | | | | |
| 16 | | C1 | 0.0583 | -0.0247 | 0.018 | -0.0027 | -0.0258 | 0.0408 | -0.0471 | -0.0494 | -0.0608 | -0.0107 | -0.0124 | -0.0441 | -0.079 | -0.0519 | -0.0455 | 1 | | | | | |
| 17 | | AB | 0.0632 | 0.0069 | -0.0164 | 0.0137 | -0.018 | 0.0036 | -0.0334 | -0.0424 | -0.0496 | -0.0142 | -0.0088 | -0.0274 | -0.0679 | -0.0446 | -0.0391 | -0.0144 | 1 | | | | |
| 18 | Oportunidades percib. | | 0.2199 | 0.0096 | -0.011 | -0.0577 | -0.0316 | 0.1196 | -0.0688 | -0.0063 | -0.0136 | 0.0231 | -0.0346 | -0.1148 | -0.0728 | 0.0727 | 0.0574 | 0.0536 | 0.0486 | 1 | | | |
| 19 | Conocimiento emp. | | 0.2226 | 0.0574 | -0.0497 | -0.1126 | -0.0981 | 0.1727 | -0.1553 | -0.0811 | -0.0323 | 0.069 | -0.0281 | -0.1444 | -0.1444 | 0.0987 | 0.1204 | 0.0477 | 0.0564 | 0.3071 | 1 | | |
| 20 | Confianza en hab. | | 0.2366 | -0.0669 | 0.0184 | -0.0541 | -0.0308 | 0.1597 | -0.1073 | -0.0296 | -0.0232 | 0.0689 | -0.0972 | -0.1972 | -0.1008 | 0.0555 | 0.0885 | 0.0188 | 0.0482 | 0.3556 | 0.3667 | 1 | |
| 21 | Miedo al fracaso | | -0.0561 | -0.0485 | 0.0503 | 0.0328 | 0.0186 | -0.1041 | 0.0788 | 0.0029 | 0.025 | -0.0385 | -0.0394 | 0.0746 | 0.1004 | -0.0054 | -0.061 | -0.0346 | -0.0026 | 0.0149 | 0.0663 | -0.0096 | 1 |

Tabla 3: Resultados regresión dprobit.

* Significativa a nivel estándar (95%)
 Variable Dependiente (Modelos): Naciente
 (1-4), Naciente por oportunidad (5), Naciente
 por necesidad (6)

| | | Modelo 1 | Modelo 2 | Modelo 3 | Modelo 4 | Modelo 5 | Modelo 6 |
|---------------------------------|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Edad: | 18-24 | -0.0198 | -0.0113 | | -0.0228 | 0.0006 | -0.0062 * |
| | 45-54 | -0.0046 | 0.0058 | | 0.0139 | 0.0005 | 0.0012 |
| | 55-64 | -0.0303 * | -0.0119 | | -0.0081 | -0.0056 | -0.0027 |
| | 65-98 | -0.0195 | -0.0088 | | -0.0276 | -0.0027 | 0.0022 |
| Sexo: | Hombre | 0.0255 * | 0.0046 | | 0.0019 | 0.0106 * | -0.0020 |
| Educación: | No tiene | -0.0275 | -0.0120 | | -0.0231 | -0.0085 | 0.0009 |
| | Sec. inc. | -0.0047 | -0.0014 | | -0.0148 | -0.0117 * | 0.0055 |
| | Sec. com. | -0.0205 | -0.0116 | | -0.0245 * | -0.0124 * | 0.0029 |
| | Post sec. | 0.0026 | 0.0018 | | -0.0151 | -0.0024 | 0.0017 |
| Estado laboral: | Retirado o est. | -0.0676 * | -0.0380 * | | -0.0284 | -0.0171 * | 0.0013 |
| | No trabajando | -0.0407 * | -0.0172 * | | -0.0164 | -0.0023 | 0.0055 * |
| Segmento S.E: | E | -0.0056 | 0.0014 | | 0.0123 | -0.0051 | 0.0028 |
| | C3 | 0.0269 * | 0.0106 | | -0.0022 | 0.0096 | -0.0012 |
| | C2 | 0.0558 * | 0.0260 * | | 0.0103 | 0.0030 | 0.0000 |
| | C1 | 0.0931 * | 0.0442 | | -0.0096 | 0.0116 | |
| | AB | 0.1447 * | 0.0600 * | | -0.0231 | 0.0216 | 0.0034 |
| <i>Variables de percepción:</i> | | | | | | | |
| Oportunidades percib. | | | 0.0487 * | 0.0558 * | 0.0697 * | 0.0205 * | 0.0067 * |
| Conocimiento emp. | | | 0.0448 * | 0.0586 * | 0.0318 * | 0.0246 * | 0.0047 * |
| Confianza en hab. | | | 0.0660 * | 0.0800 * | 0.0713 * | 0.0251 * | 0.0123 * |
| Miedo al fracaso | | | -0.0149 * | -0.0208 * | -0.0154 | -0.0074 | 0.0003 |
| <i>Interacciones con sexo:</i> | | | | | | | |
| edad 18-24 * sexo | | | | | 0.0293 | | |
| edad 45-54 * sexo | | | | | -0.0111 | | |
| edad 55-64 * sexo | | | | | -0.0068 | | |
| edad 65-98 * sexo | | | | | 0.0677 | | |
| sin educacion * sexo | | | | | 0.0350 | | |
| sec. inc. * sexo | | | | | 0.0238 | | |
| sec. com. * sexo | | | | | 0.0285 | | |
| post secun. * sexo | | | | | 0.0362 | | |
| retirado o est. * sexo | | | | | -0.0188 | | |
| no trabajando * sexo | | | | | 0.0060 | | |
| E * sexo | | | | | -0.0191 | | |
| C3 * sexo | | | | | 0.0220 | | |
| C2 * sexo | | | | | 0.0198 | | |
| C1 * sexo | | | | | 0.1043 | | |
| AB * sexo | | | | | 0.2966 * | | |
| oportunidades * sexo | | | | | -0.0241 * | | |
| conocimiento * sexo | | | | | 0.0159 | | |
| confianza * sexo | | | | | -0.0132 | | |
| Miedo * sexo | | | | | 0.0012 | | |
| N | | 4008 | 4008 | 4008 | 4008 | 4008 | 3942 |
| Seudo R-cuadrado | | 0.0790 | 0.2055 | 0.1756 | 0.2173 | 0.1971 | 0.1305 |
| AIC | | 2,195.41 | 1,906.60 | 1,944.85 | 1,916.85 | - | - |