

XV
CONGRESO
INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA
ADMINISTRACIÓN
E
INFORMÁTICA





CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

LA INFLUENCIA DE LA EDAD, EL GÉNERO Y LA ESCOLARIDAD EN EL EMPRENDIMIENTO

ANÁLISIS PARA SU DES-MITIFICACIÓN

Área de Investigación: Estudio de la pequeña y mediana empresa

AUTORES

Dra. Diana del Consuelo Caldera González 1

Doctorado

Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco

División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Administración

53-18-91-20, ext 138

calderadi@yahoo.com.mx

Mtra. Sandra Alejandra Carrillo Andrés 2

Maestría

Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa

División de Ciencias Sociales y Humanidades, Departamento de Economía

46-25-28-76

caas_sandra@yahoo.com.mx

MAN. Zugaide Escamilla Salazar 3

Maestría

Universidad de Procedencia

Dependencia: (EJEMPLO: Facultad de Contaduría y Administración Universidad Autónoma del Estado de México)

712-12-20-436

zugaidees.cua.uaemex@hotmail.com

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

RESUMEN

LA INFLUENCIA DE LA EDAD, EL GÉNERO Y LA ESCOLARIDAD EN EL EMPRENDIMIENTO. ANÁLISIS PARA SU DES-MITIFICACIÓN

Área de investigación: Estudio de la pequeña y mediana empresa

Actualmente, el tema de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyME) y del emprendimiento en general, resulta cotidiano, y esto no debería sorprendernos, ya que este sector contribuye cada vez más al crecimiento, desarrollo y sostenimiento de nuestro país. El impacto de estas formas organizacionales resulta considerable, si tomamos en cuenta los diversos niveles en los cuales podemos ver sus efectos, por ejemplo, el individual, el social, el económico, el familiar, etc., en este sentido, el estudio de las MiPYME's se vuelve relevante y necesario para poder comprender y describir el cómo funcionan y cuáles son sus principales características.

Existen muchos saberes acerca del emprendimiento en México, muchos de los cuales se han convertido en grandes mitos, razón por la cual resulta necesario su estudio para conocer realmente a estas organizaciones que a través del tiempo se han vuelto tan prescindibles.

A continuación presentamos un trabajo, el cual se aboca a estudiar tres de los mitos más recurrentes respecto al emprendimiento en México. Para tal efecto, nos apoyaremos de la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), utilizando las variables de edad, género y educación, para correlacionarlas con un tipo específico de emprendedor: el consolidado. En este sentido nos establecemos en el enfoque psicológico de la teoría de los empresarios. Esto lo realizaremos con base en un análisis descriptivo e inferencial (RLB).

Palabras clave: Género, edad, educación y emprendimiento.

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

PONENCIA

LA INFLUENCIA DE LA EDAD, EL GÉNERO Y LA ESCOLARIDAD EN EL EMPRENDIMIENTO. ANÁLISIS PARA SU DES-MITIFICACIÓN

Área de investigación: Estudio de la pequeña y mediana empresa

Introducción

Actualmente, el tema de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPYME) y del emprendimiento en general, resulta cotidiano, y esto no debería sorprendernos, ya que este sector contribuye cada vez más al crecimiento, desarrollo y sostenimiento de nuestro país. El impacto de estas formas organizacionales resulta considerable, si tomamos en cuenta los diversos niveles en los cuales podemos ver sus efectos, por ejemplo, el individual, el social, el económico, el familiar, etc., en este sentido, el estudio de las MiPYME's se vuelve relevante y necesario para poder comprender y describir el cómo funcionan y cuáles son sus principales características.

Existen muchos saberes acerca del emprendimiento en México, algunos de los cuales se han convertido en grandes mitos, razón por la cual resulta necesario su estudio para conocer realmente a estas organizaciones que a través del tiempo se han vuelto tan prescindibles. Datos de la Secretaría de Economía advierten que el 98% de las empresas en México son MiPYME's, las cuales generan más del 70% de empleos y más del 50% del PIB; diversas fuentes señalan que la mayoría de las MiPYME's es de corte familiar y pocas veces las actividades que se desempeñan son profesionalizadas; que pocas veces existen procedimientos técnicos, racionales y administrativos; que la mayoría de los emprendedores son jóvenes; que el emprendimiento es asunto de hombres; entre otras cuestiones.

A continuación, presentamos un trabajo que se aboca a estudiar tres de los mitos más recurrentes respecto al emprendimiento en México. Para tal efecto, nos apoyaremos de la base

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

de datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), utilizando tres variables: edad, género y educación, para correlacionarlas con un tipo específico de emprendedor: el consolidado. En este sentido nos establecemos en el enfoque psicológico de la teoría de los empresarios, basándonos en un análisis descriptivo e inferencial (RLB).

Este trabajo se divide en siete apartados. En el primera planteamos el problema; en el segundo definimos nuestras variables abordando además la descripción de las corrientes teóricas clásicas a nivel internacional que han abordado el estudio del empresario (el enfoque económico, el socio-cultural y el psicológico); en el tercero, exponemos la metodología; en el cuarto analizamos cuantitativamente las variables; en el quinto exponemos los resultados del análisis; en el sexto, concluimos al respecto de la investigación y finalmente en el séptimo, planteamos algunas líneas futuras de investigación.

Planteamiento del Problema

En México, una de las causas por las cuales se crean continuamente pequeños negocios, es la falta de oportunidades de empleo, e inclusive a causa de las precarias condiciones de trabajo que ofrece el mercado laboral. Es por estas razones que la gente prefiere autoemplearse e incursionar en el ámbito empresarial, lo cual ha hecho proliferar las MiPYME's.

En los últimos años se han realizado diversas investigaciones que tratan de caracterizar qué es aquello que predispone a las personas a ser emprendedores y a construir sus propias empresas. La respuesta a esta compleja pregunta no resulta sencilla, ya que muchas de las veces, las causas dependen de motivaciones meramente personales, de factores contextuales o de la infraestructura y los apoyos institucionales con los que se cuenta.

En este sentido lo que pretendemos en este trabajo es analizar, apoyándonos en la base de datos del GEM, tres variables y su correlación con la clasificación de emprendedores ya consolidados en el mercado; es así que partimos del hecho de que estas tres variables son

explicativas respecto a lo que sucede con el emprendedor mexicano, por lo cual es necesario analizarlas con base en datos duros.

La actividad emprendedora de acuerdo al proyecto GEM como proceso de creación empresarial se clasifica en 4 tipos de actividad emprendedora: 1) potencial emprendedor, 2) emprendedor naciente, 3) emprendedor nuevo, y 4) emprendedor consolidado. Nosotros utilizaremos la cuarta clasificación, en la cual se contemplan aquellas empresas que tienen operando más de 42 meses, ya que consideramos que se trata de los emprendedores que ya han dado frutos, en el sentido de que su empresa está puesta en marcha y consideramos que de esta manera, es posible ubicar nuestras tres variables: género, edad, y educación de modo más fiel.

Figura 1. Clasificación de la actividad emprendedora



Fuente: GEM (2005), informe ejecutivo Andalucía.

La base del GEM tiene 45 distintas variables, para este análisis nos basaremos solamente en 3: género, edad y educación, ya que consideramos que se ha mitificado mucho al respecto de dichas variables, sin saber realmente qué es lo que sucede con su impacto respecto a la acción del emprendimiento, estas tres variables se apegan al enfoque psicológico de los empresarios, en donde se asume que los rasgos de personalidad de los emprendedores son factores imprescindibles al momento de crear una empresa. Cabe mencionar que la base de datos del GEM cuenta con diversas variables, las cuales pretendemos abordar en trabajos posteriores.

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Marco teórico conceptual

A continuación, definiremos las variables que sirvieron de insumo para este trabajo de investigación.

Género

Por género entendemos el conjunto de ideas, creencias y atribuciones sociales, construidas en cada cultura y momento histórico, tomando como base la diferencia sexual, lo cual determina el comportamiento, las funciones, oportunidades, valoración y las relaciones entre hombres y mujeres (INMUJERES 2008).

De acuerdo a esta definición, existen muchos mitos respecto a los roles de los géneros. Por ejemplo, en el rol femenino de la mujer se concentran los afectos, jugándose el rol de esposa, madre y ama de casa, otorgándosele atributos de debilidad, indecisión, inseguridad, dependencia, pasividad y represión de las ideas; mientras que lo masculino del hombre está relacionado con un rol productivo, es proveedor económico, sustenta el poder, toma decisiones y cuenta con atributos como fuerza, decisión, seguridad, autonomía y acción.

Es importante destacar la visión que se tiene acerca de los roles y actividades asignados a cada género, ya que estos se vuelven verdades ineludibles, las cuales se convierten en rasgos al parecer naturales que se deben de cumplir. Esto es importante, ya que en este trabajo pretendemos observar si realmente el rol productivo del emprendedor pertenece a los hombres como a lo largo de la historia se ha mantenido.

Cabe recordar que el rol de género corresponde a patrones y construcciones socioculturales de la identidad de las personas (INMUJERES 2008), por lo cual, éstas se pueden modificar dado que han sido aprendidas, y esto es parte de lo que intentamos descifrar en cuanto al mito del género.

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Edad

La palabra edad, proviene del latín aetas y es el término que se utiliza para referirse al tiempo que ha vivido un ser vivo.

La noción de edad permite dividir la vida humana en distintos periodos temporales, por ejemplo, una persona según su edad, puede ser un bebé, niño, púber, adolescente, joven, adulto y adulto mayor.

Esta categoría es importante ya que nos mostrará en qué momento de su vida el emprendedor se desarrolla como tal, al grado de consolidar su negocio.

Educación

Formalmente, la educación puede definirse como el proceso de enseñanza-aprendizaje mediante el cual se transmiten y son aprehendidos conocimientos, habilidades, destrezas y valores. Mediante este proceso, se adoptan comportamientos y conductas, encaminados a realizar diversas tareas o a comportarse de determinada manera.

La educación se da de manera formal en escuelas, institutos, universidades, etc.; y de manera informal adquiriéndose a lo largo de la vida por medio de la socialización cotidiana. Igualmente se asume que la educación es una condición fundamental para el desarrollo individual y social.

En México existe el nivel básico de educación, que como su nombre lo indica, es el nivel mínimo con el cual deben contar todos los individuos, para continuar su preparación académica y realizar los estudios que les permitan insertarse en el mercado laboral, así como permitirles acceder a mejores oportunidades de empleo, obtener un trabajo digno que les permita realizarse personal y profesionalmente. La educación básica en México comprende tres niveles:

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

preescolar, primaria y secundaria, que abarcan entre 11 y 15 años de estudio, además de que es gratuita y obligatoria.

El nivel medio superior comprende tres tipos de educación: propedéutica (bachillerato general), propedéutica-terminal (bachillerato especializado o tecnológico) y terminal (profesional medio). Los dos primeros se imparten en las modalidades escolarizada y abierta. La modalidad escolarizada atiende generalmente a la población de 16 a 19 años de edad que haya obtenido el certificado de secundaria.

La educación superior es el máximo nivel de estudios. Comprende licenciatura y posgrado en educación normal, universitaria y tecnológica. Para cursar la licenciatura y la normal debe concluirse el bachillerato o sus equivalentes; para cursar estudios de maestría es indispensable la licenciatura; para cursar estudios de doctorado, es necesario tener el grado de maestría o méritos académicos equivalentes. En general, los estudios de licenciatura tienen una duración de cuatro a cinco años.

Emprendedor

Partimos del reconocimiento de que a nivel internacional, no existe consenso acerca del significado del término emprendedor o emprendimiento, ya que el concepto utilizado en cada país y región responde a una realidad y función particular, cuando hablamos de una categoría de empresario, ésta se refiere al patrón, dirigente o emprendedor; al estratega o al agente de riesgo.

Los emprendedores se podrían definir como individuos que innovan, identifican y crean nuevas oportunidades de negocios, reuniendo y coordinando nuevas combinaciones de recursos para extraer los máximos beneficios de sus innovaciones en un entorno incierto (Amit et al., 1993 citado en Alonso 2008).

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Para comprender mejor aquello que caracteriza al emprendedor, describiremos a continuación las tres teorías globales del empresario.

1.- Enfoque económico

El análisis se centra en captar los cambios en las organizaciones como parte y reflejo de las transformaciones económicas y sociales en su conjunto (Marichal 1997, en Basave 2007). Aquí se estudia principalmente a las instituciones y su historia, dejando de lado al empresario y su subsunción en las estructuras. La historia empresarial, analiza los cambios organizacionales ocasionados por los cambios históricos, políticos, sociales y económicos.

2.-Enfoque socio-cultural

Estas teorías intentan explicar la creación de empresas a partir de factores externos a las mismas o del entorno; este enfoque enfatiza los factores sociales, políticos, familiares y en especial, la influencia del apoyo institucional en la decisión del emprendedor de crear su propia empresa; en este enfoque podemos encontrar las siguientes teorías: de la marginación, del rol, de redes, de la incubadora, de la ecología de la población y la institucional (Alonso, 2008).

3.- Enfoque psicológico

Este enfoque analiza la figura del empresario como persona, su perfil y las condiciones que caracterizan a los empresarios de éxito. Las teorías psicológicas intentan explicar las razones por las que determinados grupos deciden crear empresas; entre estas teorías destacan:

1. *Teoría de Kirzner:* Considera que “la relación entre la consecución del beneficio y alguna habilidad empresarial se explica porque los individuos difieren en su habilidad para advertir las oportunidades empresariales” (Kirzner, 1979:179, citado en Alonso, 2008). La principal diferencia entre el empresario de Kirzner y el de Schumpeter, es que éste

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

último considera al empresario como una fuerza que rompe el equilibrio existente en el mercado, enseñando a los consumidores a necesitar nuevas cosas; mientras que para Kirzner, el empresario percibe la existencia de oportunidades en el mercado que todavía nadie ha descubierto aún y que se manifiestan a través de la posibilidad de un beneficio (Alonso, 2008).

2. *Teoría de los rasgos de personalidad:* Según Alonso (2008), existen diversos autores que han estudiado los rasgos de personalidad característicos de los emprendedores como factores imprescindibles a la hora de crear una empresa. Alonso hace una selección a través de un recorrido histórico desde 1848 hasta 1987 de los principales autores que han señalado las características que consideran fundamentales y que definen a un emprendedor (Ver tabla 1).

Tabla 1. Principales atributos del emprendedor

<i>Autor</i>	<i>Atributo</i>
Stuart Mill (1848)	Tolerancia al riesgo
Weber (1917)	Fuente de autoridad formal
Schumpeter (1934)	Innovación e iniciativa
Sutton (1954)	Responsabilidad
Hartman (1959)	Autoridad formal
McClelland (1961)	Tolerancia al riesgo y necesidad de logro
Dauids (1963)	Ambición, independencia. Responsabilidad y autoconfianza.
Palmer (1971)	Asunción y control del riesgo
Winter (1973)	Atán de poder
Borland (1974)	Control percibido interno
Liles (1974)	Necesidad de logro
Gasse (1977)	Orientado por valores personales
Timmons (1978)	Autoconfianza, orientado a la innovación
Sexton (1980)	Energía, capacidad de enfrentarse a los problemas
Welsh y White (1981)	Necesidad de logro, asunción de riesgos, responsabilidad y compromiso
Dunkelgerg y Cooper (1982)	Independencia, orientado al crecimiento
Fernal y Solomon (1986)	Orientado por los valores personales
Winslow y Solomon (1987)	Ligeramente sociopático

Fuente. Christensen (1994), citado en Alonso (2008)

Según estos datos, los rasgos psicológicos característicos del emprendedor comprenden los siguientes puntos:



CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

- **Necesidad de logro o de autorrealización.** Todo emprendedor que tenga aspiraciones por encima de sus capacidades actuales y un afán de superación, le conducirán a la búsqueda y mejora continua a través de nuevas combinaciones de los factores (Veciana, 1996; citado en Alonso, 2008).
- **Control interno y autoconfianza.** Lo poseen aquellas personas que confían en sí mismas, en controlar su destino... la mayoría de los individuos que confían en sus habilidades personales logran un mayor éxito empresarial (Koellinger et al., 2007; citado en Alonso, 2008).
- **Espíritu de riesgo o propensión a asumir riesgos.** El empresario reconoce la existencia de un mayor o menor riesgo en la creación de empresas pero actúa controlándolo a través de sus componentes: la magnitud de la potencial pérdida; la probabilidad de que se dé esta pérdida; y la vulnerabilidad del empresario a la misma (Bird, 1989; citado en Alonso, 2008).
- **Necesidad de poder e independencia.** El espíritu emprendedor tiene como nota básica la independencia y el deseo de responsabilizarse de un rumbo propio en los proyectos. La independencia se relaciona con la autorrealización (Alonso, 2008).
- **Compromiso.** Su completa dedicación y su realismo llevan a consagrarse con el proyecto hasta finalizarlo con éxito sacrificando familia, amigos, etc. (Alonso, 2008).
- **Tolerancia a la ambigüedad.** La mayoría de las decisiones empresariales deben tomarse con información incompleta y poco estructurada, en situaciones poco frecuentes y novedosas. De ahí, que las personas que mejor toleran la ambigüedad perciban un mayor grado de oportunidades.

Consideramos que de acuerdo a las tres variables elegidas para el análisis, podemos circunscribirnos en la perspectiva psicológica del empresario, ya que tratamos de descifrar rasgos que tienen que ver directamente con el individuo y no con su entorno ni con las estructuras que lo rodean.

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

El objetivo general de esta investigación es desmitificar con pruebas duras, los mitos respecto a los emprendedores consolidados en México con base en tres variables: edad, género y educación, para lo cual partimos de 3 hipótesis, una de acuerdo a cada variable elegida:

1. Las posibilidades de que una persona se consolide como emprendedor son directamente proporcionales a la edad.
2. Es más común encontrar empresarios consolidados entre individuos del género masculino.
3. El nivel educativo incrementa las posibilidades de consolidarse como emprendedor.

Metodología

Este trabajo se desarrolla dentro del marco de proyecto GEM para México, tomando datos del año 2008 y guiándonos por un análisis cuantitativo de los datos. El modelo de análisis para corroborar las hipótesis planteadas ha sido la regresión logística binaria.

El proyecto GEM analiza las tasas de propensión a emprender de cada uno de los países que participan en el proyecto. Dicho análisis se realiza a través de muestras de la población adulta total que se encuentren entre los 18 y 64 años de edad mediante un cuestionario homogenizado denominado APS (Adult Population Survey)¹.

Análisis cuantitativo

El número total de encuestados ascendió a 2605 individuos mexicanos, de los cuales sólo el 16.0% son individuos que han respondido a la pregunta que dice: ¿Actualmente, usted sólo o con otros es el propietario de una firma en la que interviene ayudando a dirigirla, o que constituye un autoempleo, o en la que está vendiendo bienes y/o servicios a otros?, es decir emprendedores consolidados según la clasificación del GEM. En la tabla No. 2, se presenta la

¹ Para más detalle de la metodología GEM puede verse el trabajo de Reynolds et al. (2005), el cual muestra el diseño de la metodología y trabajo de campo aplicado, además de la implementación realizada entre los años 1998 y 2003.



CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

distribución de la muestra. Como mencionamos más arriba, inicialmente se contaba con 2605 encuestados. Nos hemos quedado con 416 lo que representa el 16.0 % como emprendedores consolidados.

Tabla 2. Distribución de la muestra

País	Total Encuestados	Total respuestas
México	2605	416

Fuente. Elaboración propia.

El modelo de análisis para corroborar las hipótesis planteadas ha sido la regresión logística binaria. Esta herramienta estadística predice directamente la probabilidad de ocurrencia de un suceso (Hair et al. 2008), en este caso el evento es ser emprendedor de acuerdo con la forma que se ha descrito antes, dicha herramienta resulta adecuada en la explicación de fenómenos en los que la variable dependiente es binaria y las variables independientes no tienen ninguna restricción. Las tres variables independientes introducidas en la regresión fueron codificadas mediante el método de codificación de indicador.²

Para realizar el análisis de la posible relación que existía entre las variables independientes propuestas y la variable dependiente, se corrió un modelo de regresión logística binaria³ mediante el método "introducir". El modelo 1 prueba la relación entre las variables edad, educación, género y la probabilidad de que un individuo sea un emprendedor.

La variable dependiente utilizada es el emprendedor consolidado o establecido, "Established business". Es una variable dicotómica, que adopta el valor 1 en caso afirmativo y el valor 0 en caso contrario.

² Las variables consideradas en este trabajo e introducidas en la regresión se consideraron como K-1 (variables de diseño), por tanto, la categoría de referencia recibió todos los ceros. (Luque, 2000).

³ Esto se realizó mediante el programa estadístico SPSS, versión 17.

En cuanto a las variables independientes o predictoras, como ya se ha señalado, se utilizaron tres variables, siendo estas la edad, educación y género. La tabla 3 detalla las variables independientes usadas en el análisis⁴.

Tabla 3. Descripción de las variables independientes

Variables	Descripción
Edad	Variable categórica recodificada que proporciona los años de edad del encuestado. Toma los siguientes valores:
	0 = 25-34
	1 = 18-24
	2 = 35-44
	3 = 45-54
4 = 55-64	
Educación	Variable categórica recodificada que mide el nivel de formación académica. Toma los siguientes valores:
	0 = Secundarios bachillerato
	1 = Enseñanza obligatoria
	2 = Medios todos tipos
3 = Superiores diplomados licenciatura	
Género	Variable categórica que proporciona el sexo de encuestado.
	0 = Hombre 1 = Mujer

Fuente: Elaboración propia

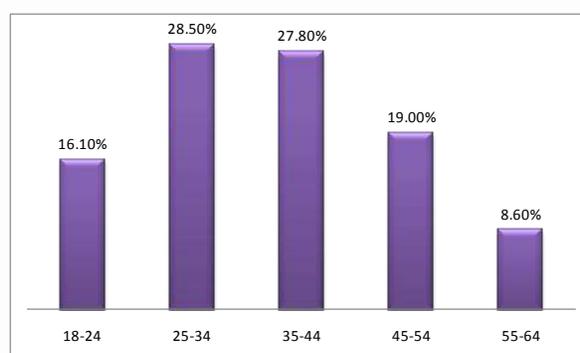
Análisis de Resultados

Los datos estadísticos descriptivos de emprendedores mexicanos presentan la descripción de los individuos que componen la muestra como lo podemos apreciar a continuación.

Nuestra primera hipótesis fue *“Las posibilidades de que una persona se consolide como emprendedor son directamente proporcionales a la edad”*. Los resultados fueron los siguientes:

⁴ Las categorías de referencias variables independiente fueron tomadas del estudio de Arenius y Minniti, (2005), a excepción de la categoría de referencia de la variable edad que fue tomada de Langowitz y Minniti (2007).

Gráfica 1. Edad



Fuente. Elaboración propia.

Se observa que el 19.0% de los empresarios analizados cuenta con una edad entre 45 y 54 años y el 8.6% entre 55 y 64 años; mostrando que nuestra hipótesis es falsa ya que no necesariamente el hecho de que una persona sea mayor de edad significa que tiene más posibilidades de consolidar un negocio. Es necesario resaltar que el 56.3% de los empresarios analizados tienen una edad entre 25 y 44, lo cual podría explicarse gracias a los proyectos de vida de los emprendedores. Bajo el enfoque psicológico y tomando en cuenta la característica *Control interno y autoconfianza*, notamos que los empresarios en este rango de edad se caracterizan porque confían en sí mismos, creen que son capaces de controlar su destino y confían en sus habilidades personales, por lo cual logran un mayor éxito empresarial (Koellinger et al., (2007) citado en Alonso, 2008).

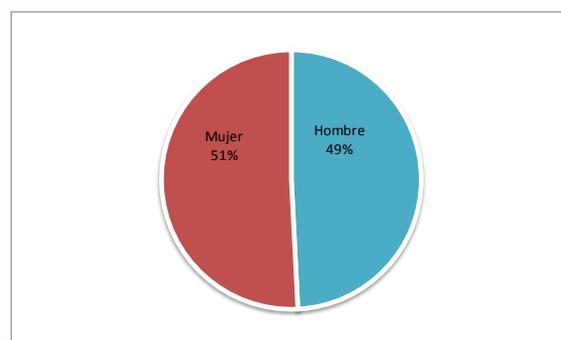
Estos datos son importantes y siguiendo con Kuratko (2005), la generación más joven del siglo XXI se está convirtiendo en la generación más emprendedora desde la Revolución Industrial. En el mundo entero y recientemente en México, podemos observar la búsqueda por parte de diversas Instituciones de Educación Superior de establecer incubadoras de empresas y centros emprendedores y empresariales, ya que se consideran como una estrategia para impulsar el desarrollo profesional y productivo de sus estudiantes.

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

De acuerdo a nuestra segunda hipótesis *Es más común encontrar empresarios consolidados entre individuos del género masculino*, los resultados fueron los siguientes:

Gráfica 2. Género



Fuente. Elaboración propia.

El 49% de los emprendedores analizados son hombres y con un porcentaje mínimamente más alto se encuentra las mujeres con 51%. El estudio nos muestra que nuestra segunda hipótesis es falsa, ya que son las mujeres emprendedoras quienes se consolidan con mayor frecuencia.

Cuando definimos la variable género, hablamos de los mitos que encierran los roles que se asume deben desempeñar hombres y mujeres. Este estudio contribuye a ir rompiendo este tipo de mitos ya que muestra que no es sólo el hombre quien puede cumplir con el rol productivo, proveyendo, tomando decisiones y sosteniendo el hogar; y que tampoco la mujer únicamente cumple con el rol reproductivo y de cuidado familiar. En este sentido y con los resultados del estudio podemos observar que la cuestión del emprendimiento es indiferente del género, ya que hombres y mujeres pueden volverse exitosos siempre y cuando tenga las actitudes necesarias para emprender y consolidar un negocio.

Respecto a la perspectiva psicológica del empresario, encontramos que estos resultados son explicados por la necesidad de poder e independencia, que se refiere a la búsqueda de autonomía y el deseo de responsabilizarse de un rumbo propio en los proyectos, lo cual lleva a

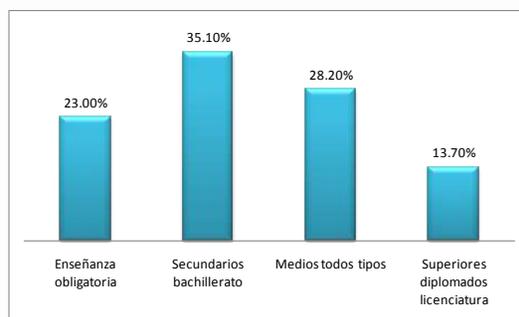
XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

la autorrealización. Esto lo podemos deducir, ya que según los estudios de género y la búsqueda de equidad, uno de los principales obstáculos al que se enfrenta la mujer es la dependencia económica que tiene respecto a su cónyuge principalmente, por lo que actualmente, las mujeres buscan cortar esta dependencia a través del autoempleo.

De acuerdo a nuestra tercera hipótesis *El nivel educativo incrementa las posibilidades de consolidarse como emprendedor*, observamos lo siguiente:

Gráfica 3. Educación



Fuente. Elaboración propia.

El 23% de los empresarios analizados superan la enseñanza obligatoria, el 35.1% cuenta con estudios secundarios o de bachillerato, el 28.2% cuenta con estudios medios y únicamente el 13.7% cuenta con estudios superiores.

Los resultados nos muestran que nuestra hipótesis es falsa ya que entre más alto es el nivel de estudios, menos son las posibilidades de emprender y consolidar un negocio; es necesario remarcar que aquellas personas que tienen el bachillerato y estudios técnicos son los que más emprenden y consolidan negocios. Al interrelacionar estos resultados con características que nos explican este comportamiento, podemos decir que una causa es la capacidad técnica y de

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

servicios que se puede proporcionar de manera directa a los emprendedores, ya que éstos al no ser profesionistas no pueden alcanzar altos salarios, por lo que deciden autoemplearse.

De acuerdo a la perspectiva psicológica del empresario, relacionamos esta causa con el marco de la *Necesidad de logro o de autorrealización*. Todo emprendedor que tenga aspiraciones por encima de sus capacidades actuales y un afán de superación, le conducirán a la búsqueda y mejora continua a través de nuevas combinaciones de los factores (Veciana, 1996; citado en Alonso, 2008).

Correlación que existe entre las variables

Para determinar la correlación que existe entre las variables independientes se aplicó una prueba chi-cuadrada, cuyos resultados se muestran en la tabla 4, dichos resultados indican que las variables edad y educación son estadísticamente significativas al 5%, no siendo así la variable género.

Tabla 4. Correlación de las variables independientes

Variabes independientes	Chi-cuadrada	Probabilidad
Edad	X ² = 351.112	0
Educación	X ² = 246.866	0
Género	X ² = .606	0.436

P < .05

Fuente. Elaboración propia.

Con la intención de determinar qué variables condicionan un emprendimiento consolidado en México, se procedió a la obtención del modelo de regresión logística que se especificó anteriormente. A continuación se presenta la bondad del ajuste global y la capacidad de predicción del modelo, la significación de las variables independientes ha sido probada mediante el estadístico de Wald.

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Interpretación

Los resultados del análisis de regresión indican que las tres variables utilizadas para este estudio, no se relacionan estadísticamente con la probabilidad de ser emprendedor, sin embargo, en la variable **edad**, la categoría de referencia (25-34 años), resultó ser estadísticamente positiva y significativa al 5% sobre las demás categorías; su coeficiente Wald como se muestra en la tabla 5; es mucho más robusto (27.495), haciendo a la categoría de referencia de total relevancia sobre la variable dependiente. Cabe señalar que posterior a esta edad, la probabilidad de emprender va disminuyendo entre los mexicanos. A mayor edad menor probabilidad de emprender y consolidar negocios, esto es dado por la odds ratio que presentan.

Tabla 5. Estimación del modelo de regresión logística

Variable Dependiente: emprendedor consolidado (si)

	Coefficiente (error estándar)	Wald	Exp (b)
Variables			
Sexo	.160 (.114)	1.962	1.173
Educación			
Secundarios		5.889	
Enseñanza obligatoria	-.203 (.170)	1.422	.816
Medios	-.383* (.194)	3.899	.682
Superiores	-.388* (.182)	4.551	.679
Edad			
25-34		27.495*	
18-24	-.477* (.224)	4.525	.621
35-44	-1.015* (.272)	13.971	.362
45-54	-.108 (.215)	.251	.898
55-64	.006 (.219)	.001	1.006
Constante	-1.208* (.249)	23.608	.299
N	2605		
-2LL	2037.121		
R2 Nagelkerke	.029		
Chi-cuadrado del modelo	40.061		
% Correcto de predicciones	84.2		

* significativo p < 0.05

Fuente: Elaboración propia.

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Respecto a la variable **educación**, dos categorías son estadísticamente significativas, sin embargo por sus signos de coeficiente de pendiente beta que resultaron ser negativos, se puede decir que, entre más nivel de estudios tengan las personas, menor probabilidad de emprender.

En cuanto a **género**, esta variable no afecta a la dependiente, es decir; el ser hombre o mujer en México no se relaciona con la probabilidad de emprender. La varianza explicada en el modelo es muy baja (.029% como se muestra en la tabla 5) esto se refleja siguiendo el indicador dado por R² de Nalgelkerke, el valor de chi-cuadrado es de (40.061 como se muestra en la tabla 5), el porcentaje global de predicciones resultó en un nivel aceptable al 84.2 %.

Reflexiones y Conclusiones

De acuerdo al análisis anteriormente descrito y las hipótesis planteadas inicialmente, podemos concluir lo siguiente.

La **edad** más significativa para ser emprendedor y lograr consolidar una empresa es de los 25 a 34 años. Cabe señalar que posterior a esta edad, la probabilidad de emprender va disminuyendo entre los mexicanos. Estudios de emprendimiento que han abordado la variable edad, han encontrado que el inicio de una actividad emprendedora se da en una edad relativamente temprana, sin embargo también hay quienes argumentan que no puede ser una edad temprana ya que el crear un nuevo negocio implica un proceso largo y lleno de elevados costos de amortización, además de que se necesita capital y experiencia para poder logra la actividad empresarial, por tanto, un determinado grupo ha generalizado un acuerdo, el cual señala que la edad más activa para la puesta en marcha de un negocio está dentro del rango de 25 a 34 años, tanto para hombres como para mujeres, y posteriormente disminuye (Langowitz y Minniti, 2007; Minniti y Nardone, 2007, Reynolds et al., 2003; Low et al. 2005; Wilson et al., 2007).

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Los resultados de nuestra categoría de referencia son congruentes con dicho acuerdo por ejemplo en los mexicanos entre los 25 y 34 son los que más ponen en marcha un negocio y logran consolidarlo, pero es necesario remarcar que también va hasta los 44 años de edad que esta tendencia se manifiesta.

La **educación** se ha considerado una variable importante para la creación de empresas. Se ha asumido por ejemplo que entre mayor es el nivel de estudios, existen más probabilidades de dar inicio a la puesta en marcha y la consolidación de un negocio, ya que una preparación profesional, en muchos de los casos, permite identificar oportunidades valiosas que generalmente son explotadas por los individuos y en consecuencia, es más probable establecer negocios exitosos.

A pesar de esto, Blanchflower (2004) afirma que, la relación entre la educación y la formación de nuevas empresas es incierta, con excepción de los países más ricos, donde la formación de posgrado ha demostrado tener efectos positivos. Nuestros resultados son congruentes con la afirmación de Blanchflower, ya que hemos encontrado que entre más nivel de estudios tengan los individuos mexicanos menor probabilidad de emprender. Sin embargo es importante resaltar que aquellos individuos que cuentan con capacidades técnicas a nivel bachillerato son quienes tienden a emprender mas negocios en México.

En cuando al **género**; esta variable no afecta, es decir; el ser hombre o mujer en México no se relaciona con la probabilidad de emprender; sin embargo el resultado acerca de que las mujeres también son exitosas consolidando empresas es muy aleccionador, ya que desmitifica el hecho de que sólo los hombres tienen capacidad, interés y habilidad para emprender negocios y cumplir con el rol productivo y proveedor.

Nuestros resultados tienen congruencia con estudios recientes de género, los cuales han argumentado que, en realidad es un mito la existencia de diferencias entre hombres y mujeres

XV

CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

al momento de decidir convertirse en emprendedor. De hecho se ha podido constatar la participación de las mujeres y el efecto que dicha participación tiene en el proceso de desarrollo y crecimiento económico del país donde se encuentren. En este sentido, hombres y mujeres deben centrarse en la importancia de sus propios recursos y ambos deben aprovecharlos (DeTienne y Chandler, 2007) para la creación o consolidación de la actividad empresarial ya que en países como el nuestro, se requiere de la fuerza del empresariado para aumentar el desarrollo y crecimiento, tal y como lo han argumentado Audrestsch y Thurik (2000 y 2001), quienes señalan que un país que no esté experimentando una economía empresarial presenta un menor crecimiento de los niveles de productividad y mayores niveles de desempleo.

Limitaciones y futuras líneas de investigación

Reconocemos que los resultados obtenidos deben interpretarse teniendo en cuenta las limitaciones del mismo, ya que la herramienta estadística utilizada ha permitido establecer cómo afecta una variable a la otra, su capacidad explicativa, pero no el sentido de éstas debido a la naturaleza de los datos utilizados.

Creemos que la inclusión de otras variables en el modelo podría aportar resultados interesantes, así mismo, la combinación con otras bases de datos y otras técnicas estadísticas que aporten el sentido de las relaciones encontradas o estudios longitudinales sería importante.

Por otro lado sería relevante abordar en futuros estudios acerca del primer tipo de emprendedor según la clasificación del GEM el cual es “emprendedor potencial”, ya que se ha venido comentado en este trabajo la importancia del papel que juega el emprendedor en la creación de empresas y la contribución que éstas tienen en el desarrollo y crecimiento de un país. Sin embargo, la existencia de las empresas depende sin duda de sus agentes (emprendedores). En este sentido, ya lo han señalado estudios como el de Shapero (1981), el factor determinante en el desarrollo económico de una sociedad no es el tamaño del empresariado o el volumen



CONGRESO INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

existente de empresarios en un territorio en un momento determinado, sino el nivel de potencial empresarial o potencial para aumentar la actividad emprendedora.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, María Jesús y Carmen Galve (2008). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución en "Acciones e Investigaciones Sociales". No.26 (julio 2008). Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Universidad de Zaragoza. P.p. 5-44.
- Arenius, P. y M. Minniti (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship, en "Small Business Economics". No. 24. P.p. 233-247.
- Audretsch, D. B. y A. R. Thurik (2000). Capitalism and Democracy in the 21st Century: From the Managed to the Entrepreneurial Economy, en *Journal of Evolutionary Economics*, No.10(1). P.p. 17-34.
- Audretsch, D. B. and A. R. Thurik (2001). What is new about the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. *Industrial and Corporate Change*. No. 19. P.p. 795-821.
- Basave, Jorge y Marcela Hernández (Coord)(2007). Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional. Ed. UNAM, UAMI y Plaza y Valdéz. México.
- Blanchflower D.G. (2004). Self-employment: More may not be better (NBER Working Paper No.10286, February). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- De Tienne, D.R. y G. N. Chandler (2007). The Role of Gender in Opportunity Identification, en "Entrepreneurship Theory and Practice". No. 3(31). 365.
- Global Entrepreneurship Monitor (2005), informe ejecutivo Andalucía, España.
- Hair, F. J., R. Anderson, R. Tatham y W. Black (2008). Análisis multivariante. Ed. Pearson- Prentice Hall. Madrid, España.
- INMUJERES (2008). Guía metodológica para la sensibilización en género: Una herramienta didáctica para la capacitación en la administración pública. México.
- Kuratko, Donald (2005). The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges, en "Entrepreneurship Theory and Practice". Baylor University.
- Langowitz, N. y M Minitti (2007). The entrepreneurial propensity of women, en "Entrepreneurship Theory and Practice". No. 31(3). P.p. 341-364.
- Luque, M.T. (2000). Técnicas de análisis de datos en investigación de mercados. Colección, economía y empresa. Ed. Pirámide. Madrid. P.p. 440-441.
- Low, K. et al. (2005). The stability of vocational interests from early adolescence to middle adulthood: A quantitative review of longitudinal studies, en "Psychological Bulletin". No. 31(5). P.p. 713-737.
- Minniti, M. y C. Nardone (2007). Being in Someone Else's Shoes: Gender and Nascent Entrepreneurship, en "Small Business Economics". No. 28(2). P.p. 223-239.
- Reynolds, P.D., B. Bygrave y M. Hay (2003). Global entrepreneurship monitor report. Kansas City, MO: E. M. Kauffman Foundation.
- Reynolds, P. et al. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003, en "Small Business Economics". No. 24(3). P.p. 205-231.

XV

CONGRESO INTERNACIONAL DE CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Shapero, A. (1981). Self-renewing economies, en "Economic Development Commentary". No. 5. P.p. 19-22.

Wilson, F., J. Kickul, y D. Marlino (2007). Gender, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education, en "Entrepreneurship Theory and Practice". No. 31 (3). P.p. 323-492.