

Un análisis de las actitudes, percepciones e intenciones que llevan a emprender en los países de la Alianza del Pacífico

An analysis of the attitudes, perceptions and intentions that lead to entrepreneurship in the countries of the Pacific Alliance

José Gabriel Aguilar Barceló*, Alejandro Mungaray Lagarda** y Edgar Noel Severiano Quintana***

Información del artículo

Recibido:
15 Marzo 2021

Aceptado:
20 Diciembre 2022

Clasificación JEL: C25;
J24; L26; R11.

Palabras clave:

Propensión a emprender; satisfacción con el ingreso; aversión al riesgo; falta de exposición al esfuerzo; capacidades empresariales.

Resumen

Se estudia el efecto de distintos motivadores de la actividad emprendedora relacionados con las actitudes, percepciones e intenciones de los individuos, en los países integrantes de la Alianza del Pacífico (México, Chile, Colombia y Perú). El análisis se basa en estadística descriptiva y modelos probabilísticos tipo *logit* a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor. Se encontró que la acción de emprender está asociada de forma negativa con la aversión al riesgo y la falta de exposición al esfuerzo, y de forma positiva con la capacidad empresarial, que resultó ser la variable que mejor explica la motivación hacia el emprendimiento. Adicionalmente, la evidencia sugiere que un menor desarrollo estaría asociado con una mayor percepción de capacidades, lo que, a su vez, podría tener que ver con el incremento de la autoconfianza de los individuos y con una subestimación de los riesgos. Estos hallazgos son solo parcialmente consistentes con la literatura y son muestra de que el emprendimiento tiene un origen multifactorial y dinámico, donde las percepciones, modificadas por el entorno, juegan un rol importante. Estos elementos deben ser tomados en cuenta por pretender construir un mercado regional integrado, basado en el apoyo de emprendedores y pequeñas empresas.

* Universidad Autónoma de Baja California, gaba@uabc.edu.mx, <https://orcid.org/0000-0002-6378-6886>.

** Universidad de Sonora, alejandro.mungaray@unison.mx, <https://orcid.org/0000-0001-5633-4585>.

*** Universidad Autónoma de Baja California, edgar.severiano@uabc.edu.mx, <https://orcid.org/0000-0002-4613-2856>.



Article information	Abstract
Received: 15 March 2021	We study the effect of different motivators of entrepreneurial activity related to attitudes, perceptions, and intentions of individuals in the Pacific Alliance countries (México, Chile, Colombia y Perú). The analysis is based on descriptive statistics and logit regressions with data from the Global Entrepreneurship Monitor. We found that the decision of entrepreneurship is negatively correlated with risk aversion and lack of exposure to effort. Furthermore, it is positively correlated with entrepreneurial ability, which is the variable that best explains motivation to become entrepreneur. In addition, the evidence suggests that less development is associated with a higher perception of capabilities, which in turn may be related to increased self-confidence and an underestimation of risks. The findings of this study are only partially consistent with that of the literature, and they suggest that entrepreneurship is a multifaceted and dynamic process influenced by perceptions that can be modified by the environment. Taking these elements into consideration is necessary in order to create an integrated regional market that is based on the support of entrepreneurs and small businesses.
Accepted: 20 December 2022	
JEL Classification: O14; O18; O25	
Keywords: Propensity for entrepreneurship; income; risk aversion; exposure to effort; entrepreneurial capabilities.	

Introducción

La Alianza del Pacífico, conformada por México, Chile, Colombia y Perú, se creó en 2011 con la intención de impulsar de manera conjunta el desarrollo, crecimiento y competitividad que paulatinamente lleve a la conformación de un mercado regional integrado. Los países integrantes de esta alianza, aun representando en conjunto el 43.3% del valor de la producción de América Latina (Banco Mundial, 2022), han tenido dificultades para construir las condiciones económicas y regulatorias que contribuyan a la consolidación de las empresas nacientes y al encadenamiento de las ya establecidas (Amorós, 2011). Que no haya sido hasta 2014, cuando en su agenda se empezó a dar cierta importancia a la promoción de los emprendimientos y pequeñas empresas, como fuente potencial de competitividad e innovación (SELA, 2013, Alianza del Pacífico, 2015), podría tener que ver con estas dificultades.

Usualmente, la decisión de emprender se vincula con aspectos económicos, pero también debe hacerse, de acuerdo con los procesos psicológicos de tipo cognitivo, afectivo, emocional, de personalidad y de propensión a la acción de los individuos (Walter y Heinrichs, 2015). Así, aunque la necesidad de ingreso pudiera ser un detonante importante del carácter empresarial, dependerá de la conjugación de la voluntad y la intención del individuo (conocida en la literatura como “espíritu emprendedor”), el que esta acción efectivamente se materialice.

Trabajos como los de Douglas y Shepherd (2002), Douglas y Fitzsimmons (2005) o Steffens et al. (2006)¹, han analizado la naturaleza de la actividad emprendedora con base en las intenciones de los individuos². Estas investigaciones se han realizado en el contexto de economías asiáticas u oceánicas (en algunos casos, industrializadas) y, aunque de cierta forma estas han capturado indirectamente el efecto de condiciones de pobreza, debilidad institucional y redes informales de intercambio, sus resultados no deben ser extrapolados al caso latinoamericano; región asolada, además, por problemas de corrupción, burocracia y altos costos de transacción en la creación de nuevos negocios (Moreno, 2017), que dan como resultado niveles distintos (asociados a mayor ineficiencia) a los de las economías asiáticas y oceánicas en cuanto a indicadores empresariales, más allá de las evidentes diferencias culturales entre regiones.

Considerando que tanto la actitud emprendedora como el emprendimiento son elementos clave en el crecimiento de las naciones (Baumol, 1990), en la presente investigación, se estudian sus motivaciones endógenas³ y la relación de estas con las condiciones del ambiente, en los cuatro países que integran la Alianza del Pacífico.

Además, al existir una probada relación entre el nivel de desarrollo de un país y el bienestar de su población (Neve y Sachs, 2020), e identificarse diferencias en el nivel de desarrollo entre los países miembros de la alianza (Mandakovic et al., 2016), tiene sentido preguntarse hasta qué punto los factores que explican la decisión de emprendimiento de los individuos, son sensibles a la situación de estas economías emergentes. Dar respuesta a los dos cuestionamientos anteriores, es el objetivo de este trabajo.

Así, con base en Douglas y Shepherd (2002), Douglas y Fitzsimmons (2005), Steffens et al. (2006), y Coduras et al. (2018), en este trabajo, se ponen a prueba un conjunto de hipótesis acerca de los determinantes individuales del emprendimiento, así como sobre la relación entre la actividad emprendedora y el desarrollo, en el contexto latinoamericano. Para cumplir con este propósito, el trabajo consta de cinco apartados,

¹ Estos trabajos son pioneros en el modelaje de la intención emprendedora.

² En esta investigación, la actividad emprendedora comprende tanto la incursión en el autoempleo (emprendimiento sin empleados) como el establecimiento de una microempresa (emprendimiento con empleados).

³ Para Martínez (2010), hay al menos tres categorías de factores asociados con la decisión de emprender: las características personales, los procesos psicológicos y la experiencia.

además de la introducción. En el apartado dos, se hace un análisis de los elementos que componen la decisión de emprender con énfasis en las consideraciones del individuo. En el tercer apartado, se describe la fuente de información y se exhiben estadísticas descriptivas sobre el emprendimiento en los países de la Alianza del Pacífico, así como sus indicadores de desarrollo básicos. En el apartado cuatro, se propone un modelo *logit* que incorpora las actitudes, percepciones e intenciones de los individuos con la finalidad de probar las hipótesis de investigación a través del cálculo de la probabilidad a emprender. El análisis de los resultados del ejercicio empírico se lleva a cabo en el apartado cinco. Finalmente, en la sexta sección se desarrollan las principales conclusiones y limitaciones del estudio.

1. Una explicación de la decisión de emprender

Emprender es el resultado de una decisión multifactorial en la que influyen las características individuales, tanto innatas como adquiridas (Bird, 1988), pero también diversos elementos del entorno (Mancilla y Amorós, 2012). No obstante, para Verheul et al. (2001), aunque las condiciones contextuales (sociales, económicas, culturales, etc.) generen oportunidades en el mercado, su aprovechamiento depende de las percepciones y motivaciones subyacentes del individuo. Al respecto, Baker y Welter (2018) destacan que, aunque cada vez hay más investigación sobre contextos específicos de emprendimiento, se está lejos de llegar a un consenso acerca de cómo el entorno debe ser abordado. Lo anterior es confirmado por Navarro y Moreira (2018), para quienes la percepción sobre un mejor nivel de vida y el reconocimiento social influyen en la intención emprendedora. Por su parte, García-Macías et al. (2018), afirman que esta intención, además, es sensible al marco regulatorio y acceso al financiamiento.

Desde el punto de vista de North (1990), las instituciones –entendidas como restricciones ideadas por los seres humanos para dar forma a su interacción– formales (como las constituciones, leyes y derechos de propiedad) e informales (como las sanciones, costumbres, y tradiciones), influyen significativamente en las formas de emprendimiento local.

Muestra de lo anterior es que los países con menor eficiencia institucional son propensos a conservar una estructura empresarial de tipo familiar, debido en parte a la incertidumbre sobre los derechos de propiedad y el cumplimiento de contratos (Castillo, 2002). Por su parte, Moreno (2017) sostiene que la decisión del individuo emprendedor, además de en aspectos institucionales, se basa en el nivel de desarrollo y estrato

socioeconómico de su entorno, lo cual se refleja en sus actitudes e intenciones. De lo anterior se infiere que las condiciones estructurales de cada zona condicionan la calidad, volumen y tipos de emprendimiento que se desarrollan en esta (Amorós, 2011) y, en ese sentido, su naturaleza (Baumol, 1990).

Para Douglas y Shepherd (2002), Douglas y Fitzsimmons (2005) y Steffens et al. (2006), la decisión de emprender es resultado de un dilema de elección ocupacional en el que influyen las perspectivas acerca de factores, tales como el ingreso esperado⁴ y la necesidad de este, la autonomía laboral, la aversión al riesgo, el estrés o las capacidades para emprender. Estos factores se describen a continuación de forma individual, en razón de su relación con la utilidad de incursionar en la actividad emprendedora, de acuerdo con la perspectiva dominante en la literatura.⁵

El ingreso monetario recibido a cambio de una actividad laboral genera una utilidad directa, referida al valor mismo del recurso y otra indirecta, por el uso que se le dé a este. La falta de *satisfacción con el ingreso (S)* tiene que ver con la insuficiencia de recursos pecuniarios para cubrir las necesidades de gasto del individuo⁶. Por lo tanto, las personas con mayor necesidad de ingreso o menor satisfacción con el monto que perciben de este, en un periodo, tienen una mayor propensión al emprendimiento ante un mercado con bajas barreras a la entrada (Verheul et al., 2001).

Se asume una relación positiva entre la preferencia por la *independencia en la toma de decisiones (I)* y la utilidad de emprender (Steffens et al., 2006). De esta forma, las personas interesadas en ser su propio jefe(a), mostrarían mayor proclividad al desarrollo de actividades empresariales. Por el contrario, aquellas que experimentan baja satisfacción, al incrementarse su responsabilidad en las decisiones laborales, tendrían menos interés por emprender (Douglas y Fitzsimmons, 2005).

⁴ Para efectos prácticos, el ingreso esperado de emprender se compara con el mejor salario viable.

⁵ Es importante comentar que cada determinante interactúa con el resto, potenciando o disminuyendo su efecto. Resulta sumamente complejo teorizar sobre qué efecto prevalece, ante la subjetividad de los criterios. Como se ha señalado, las percepciones juegan un papel significativo en la interpretación de los determinantes, por lo que, en la sección correspondiente, estos se analizan individualmente, dejando para los casos prácticos cualquier conjetura acerca de su interacción.

⁶ En cualquier caso, la satisfacción del ingreso monetario no es constante en el tiempo para un individuo determinado.

El desarrollo de cualquier actividad laboral conlleva riesgos. Por ejemplo, los empresarios toman decisiones bajo incertidumbre que repercuten en sus ganancias. El trabajador asalariado también está expuesto a condiciones de riesgo, tanto del entorno como del propio ámbito laboral (Walter y Heinrichs, 2015). Sin embargo, es generalmente aceptado que la incertidumbre asociada al empleo asalariado es menor a la experimentada por quien emprende (lo cual se compensa con la expectativa de un mayor ingreso). Es de esperarse entonces que las personas con *aversión al riesgo* (R) o poco tolerantes a este, sean menos propensas a incursionar en el emprendimiento (Poschke, 2013a).

Tanto el tiempo como la energía física y mental necesarias para el desarrollo de una actividad (laboral o de otro tipo) se pueden entender como componentes del nivel de esfuerzo. Habitualmente, las actividades emprendedoras de etapa temprana requieren mayor inversión de recursos que el promedio de las incursiones al trabajo asalariado.

Por tanto, habría que suponer que las personas que no experimentan reducciones importantes en su utilidad, ante sobrecargas de trabajo, muestran mejores aptitudes para la gestión de un emprendimiento (Steffens et al., 2006). No obstante, una situación de alto estrés, bajo un empleo asalariado, puede ser justo el desencadenante de la decisión de emprender o cambiar de empleo. Por lo anterior, en este trabajo, se considera que la *falta de exposición al esfuerzo* (W) pretendida o adjudicada en la actividad laboral (no confundir con la tolerancia al esfuerzo), aleja al individuo de la posibilidad de emprender.

Las *capacidades empresariales* (C) son las habilidades y aptitudes relacionadas con la actividad empresarial, adquiridas tanto en el ámbito académico como a través de la experiencia⁷. La percepción de contar con *capacidades empresariales* funciona como incentivo a la acción (Poschke, 2013b). La formación de estas capacidades depende, en parte, de las características cognitivas y afectivas del individuo (Bird, 1988), por las que este adquiere, almacena y procesa heurísticamente la información (Walter y Heinrichs, 2015).

La evidencia sugiere que, en algunos países en vías de desarrollo, con persistente presencia de problemas económicos e institucionales, pudiera verse alterada la autoconfianza de la población y la autopercepción de sus

⁷ Estas incluyen la "capacidad emprendedora", por la que se reconocen y aprovechan las oportunidades de negocios, y la "capacidad de gestión administrativa", que contribuye a mantener la salud operativa y financiera del proyecto.

capacidades⁸, la cual depende de los aprendizajes, estímulos e incentivos sociales a los que están expuestos (Douglas y Fitzsimmons, 2005); lo que llevaría a una valoración errónea de la utilidad esperada de las alternativas de decisión (Kahneman y Thaler, 2006).

Douglas y Shepherd (2002), en su análisis sobre la elección del emprendimiento, como actividad ocupacional, desde una perspectiva de maximización de la utilidad, llegan a la conclusión de que esta se encuentra asociada positivamente con la insatisfacción con el ingreso, el gusto por el trabajo independiente y la inclinación a tomar riesgos, pero que no es significativamente sensible a la exposición al esfuerzo (resultado coincidente con el de Steffens et al. [2006]).

Asimismo, Sepúlveda y Bonilla (2014), entre otros, aseguran que creer tener las habilidades necesarias para emprender aumenta la probabilidad de intentarlo. Douglas y Fitzsimmons (2005) agregan que la importancia de la autopercepción de las *capacidades empresariales* y de la aversión al riesgo, se incrementan con el nivel de desarrollo de la región, mientras que el peso del ingreso en la decisión de emprender tiene una relación inversa con dicho nivel. En este sentido, Coduras et al. (2018), afirman que la tasa de emprendimiento depende más de la necesidad económica cuanto más bajo sea el nivel socioeconómico.

Aunque los hallazgos anteriores representan una importante contribución al estudio de la intención emprendedora, los países en los que muchos de estos se basan (Australia, China y Tailandia, entre otros) presentan diferencias culturales y de niveles de indicadores empresariales con los países aquí estudiados. Tal es el caso del índice *Doing Business* del Banco Mundial (relativo a la facilidad para crear empresas), en el que los países de la Alianza del Pacífico presentan niveles inferiores que los de las referencias de la literatura, lo que hace inconveniente la generalización de resultados, sin tomar en cuenta las características locales.

2. Fuente de información y datos

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) constituye una de las más reconocidas referencias sobre el estado del emprendimiento a nivel mundial (Prieto y Merino, 2022; Amorós, 2011). Instituciones como la

⁸ Estos conceptos tienen que ver con la manera en que los individuos perciben su eficacia (autoeficacia).

Organización de las Naciones Unidas, el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico se han apoyado de la información del GEM para justificar la implementación de políticas públicas en materia de emprendimiento.⁹

El GEM tiene dos instrumentos de recolección de información: la Encuesta Nacional de Expertos y la Encuesta de Población Adulta (NES y APS, respectivamente, por sus siglas en inglés).

Por un lado, la NES captura las percepciones de expertos acerca del entorno institucional y cultural vinculado al ecosistema emprendedor; por el otro, la APS identifica actitudes, actividades, aspiraciones, capacidades y perspectivas empresariales de la población en edad de trabajar (GEM, 2018).

Las variables independientes utilizadas están dadas por aproximaciones a los determinantes sugeridos por la literatura, en cuanto la *satisfacción con el ingreso*, la *independencia en la toma de decisiones*, la *aversión al riesgo* y la *falta de exposición al esfuerzo*, a los que se añaden las *capacidades empresariales*. Se destaca que estas variables se refieren a autopercepciones¹⁰. La variable dependiente corresponde a la decisión de emprender (Sparano, 2014).

Siguiendo a Cameron y Trivedi (2010), las variables se presentan como *dummies*, que toman el valor de 1 cuando la afirmación o negación que se pone a prueba es aceptada (respuesta “sí”); y 0, cuando esta es rechazada (respuesta “no”). La tabla 1 presenta las características de las variables empleadas, las cuales proceden de la APS del año 2013 del GEM.¹¹

⁹ Sin duda, esta fuente de información también afronta retos como los relacionados con confiabilidad de las autopercepciones o la cuantificación de las diferencias regionales, por ejemplo, en cuanto a los niveles de innovación.

¹⁰ Con la intención de centrar el análisis en la comparación directa de resultados referidos a los procesos cognitivos, afectivos, emocionales, de personalidad y de propensión a la acción, se omiten variables demográficas como la edad o género.

¹¹ La GEM incluyó en el año 2013 variables que permiten aproximar convenientemente el espíritu emprendedor, desde: la *satisfacción con el ingreso*, *independencia en la toma de decisiones* y *falta de exposición al esfuerzo*. En cualquier caso, no hay razones para pensar que las condiciones actuales lleven a conclusiones significativamente diferentes a las aquí expuestas.

Tabla 1
Características de las variables utilizadas en el estudio

Tipo	Variable	Descripción	Afirmación/negación a prueba	Respuestas posibles
Dependiente	<i>Participación en actividades emprendimiento (E)</i>	Participación como emprendedor(a) naciente o propietario(a) de un negocio con hasta 3.5 años de operación	Desarrollo una actividad emprendedora naciente o soy propietario de un nuevo negocio	
	<i>Satisfacción con el ingreso (S)</i>	Suficiencia de recursos pecuniarios para satisfacer las necesidades de gasto	Estoy satisfecho con mi ingreso	
Independiente	<i>Independencia en la toma de decisiones (I)</i>	Autodeterminación de los objetivos laborales y la manera de lograrlos	Tengo libertad de decidir cómo hacer mi trabajo	No: 0, Sí: 1
	<i>Aversión al riesgo (R)</i>	Preferencia por evitar la incertidumbre en el ámbito ocupacional	El miedo al fracaso me impide comenzar un nuevo negocio	
	<i>Falta de exposición al esfuerzo (W)</i>	Baja demanda de energía física y mental para el desarrollo de actividades laborales	En mi trabajo no estoy expuesto a estrés excesivo	
	<i>Capacidades empresariales (C)</i>	Habilidad, aptitud y experiencia relacionadas con la actividad empresarial	Cuento con las habilidades, aptitudes y experiencia adecuadas para gestionar un nuevo negocio	

Fuente: Elaboración propia con base en Douglas y Shepherd (2002) y GEM (2013).

Nota: Las variables independientes se refieren a percepciones.

Como *proxy* de la decisión de emprendimiento se utiliza la *participación en actividades de emprendimiento*. Para Kahneman y Thaler (2006), los individuos eligen con base en la felicidad esperada; por lo que parece adecuado asumir que, en sus decisiones, hay una pretensión a maximizar su utilidad.

Como aproximación (inversa) a la necesidad de ingreso, se emplea la aserción: *estoy satisfecho con mi ingreso actual*. Ante una respuesta favorable, se esperaría menos interés en emprender; en cambio, una respuesta desfavorable se entiende como un estado que favorece el emprendimiento al vincularse con el interés por la exploración de opciones de ingreso. Además, como *proxy* de la *independencia en la toma de decisiones*, se utiliza la afirmación: *tengo libertad de decidir cómo hacer mi trabajo*, al asumir que contar con el atributo de manera voluntaria favorece el emprendimiento.

La *aversión al riesgo* suele inhibir el comportamiento emprendedor. Siguiendo a Sepúlveda y Bonilla (2014), se utiliza como *proxy* de esta variable, la afirmación: *el miedo al fracaso me impide comenzar un nuevo negocio*. Por otra parte, una baja exposición al esfuerzo en el trabajo podría reducir el interés por la búsqueda de nuevas experiencias laborales, si lo anterior no se vincula con una disminución suficiente en el ingreso. Como aproximación a la *falta de exposición al esfuerzo*, se utiliza la sentencia: *en mi trabajo no estoy expuesto a estrés excesivo*.

Por último, para examinar la influencia de las *capacidades empresariales*, se emplea la aseveración: *cuento con las habilidades, aptitudes y experiencia adecuadas para gestionar un nuevo negocio*, a la cual, como ya se señaló, se le supone una relación directa con la probabilidad de emprender.¹²

La tabla 2 presenta la distribución, para cada país, de las respuestas a las variables anteriormente descritas. Se destaca que, en todos los países, la mayoría de la población se percibía como independiente en la toma de decisiones, tolerante al riesgo y capacitado en materia empresarial, elementos estos que favorecen la participación emprendedora. Al mismo tiempo, la mayoría se percibía capaz de cubrir gastos básicos y con baja exposición al esfuerzo, lo que inhibe la actividad emprendedora. La *participación media, en actividades de emprendimiento*, en los países de la Alianza del Pacífico, resultó de 19.2%.¹³

¹² Las opiniones asociadas a la *satisfacción con el ingreso, independencia en la toma de decisiones y falta de exposición al esfuerzo* son evaluadas originalmente con escalas de Likert (1: muy en desacuerdo, 2: en desacuerdo, 3: indiferente, 4: de acuerdo, 5: muy de acuerdo). Para facilitar el procesamiento estadístico y la interpretación de los resultados econométricos se homologó la escala de medición de estas variables a la forma dicotómica, agregando, por un lado, las categorías 1, 2 y 3, y por el otro, las categorías 4 y 5. El resto de las variables tiene una escala de medición dicotómica de origen.

¹³ Al respecto, en 2019, la *participación en actividades de emprendimiento* en países como Brasil, Ecuador, China o Australia era de 23.3%, 36.2%, 8.7% y 10.5%, respectivamente (Peña, Guerrero, González-Pernía y Montero, 2020).

Tabla 2
Distribución porcentual de las respuestas a las variables de estudio por país (%)

Variables	México		Chile		Colombia		Perú	
	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí
<i>Participación en actividades de emprendimiento (E)</i>	87.2	12.8	80.7	19.3	78.1	21.9	78.2	22.8
<i>Satisfacción con el ingreso (S)</i>	25.8	74.2	13.3	86.7	32.8	67.2	9.4	90.6
<i>Independencia en la toma de decisiones (I)</i>	24.9	75.1	4.5	95.5	7.2	92.8	4.5	95.5
<i>Aversión al riesgo (R)</i>	67.1	32.9	67.7	32.3	63.3	36.7	70.1	27.9
<i>Falta de exposición al esfuerzo (W)</i>	27.0	73.0	16.5	83.5	24.5	75.5	14.4	85.6
<i>Capacidades empresariales (C)</i>	42.2	57.8	44.6	55.4	44.7	55.3	38.3	61.7
<i>Número de observaciones</i>	2,269		5,158		2,842		1,612	

Fuente: Elaboración propia con datos de GEM (2013).

Resulta interesante que, el país con mayor *participación en actividades de emprendimiento* en 2013, Perú (22.8%), sea el que mostraba una mayor percepción de *independencia en la toma de decisiones* y de *capacidades empresariales*. Por otro lado, México, el país con menor tasa de emprendimiento (12.8%), presentaba la percepción más baja de *independencia en la toma de decisiones*. Aunque lo anterior es consistente con la teoría, también hay algunos hallazgos que contravienen las visiones dominantes.

Por ejemplo, Perú, es también el país que tiene el mayor porcentaje de su población satisfecha con su ingreso y donde se presenta la menor tasa de exposición al esfuerzo (y en México, la menor), y Colombia, el país con la segunda posición en cuanto a tasa de emprendimiento, presenta la mayor proporción de aversión al riesgo. Lo anterior, evidencia la imposibilidad de llegar a conclusiones definitivas en este nivel de análisis.

La tabla 3 profundiza sobre las distribuciones de la tabla 2, al presentar el comportamiento en cuanto a la participación o no en actividades de emprendimiento, dada la respuesta a cada una de las variables independientes (en la forma: No|No, Sí|No, No|Sí, Sí|Sí). En consonancia con la literatura, se observa que la participación en este tipo de actividades fue menor cuando había percepción de *satisfacción con el ingreso (S)*, *aversión al riesgo (R)* y *falta de exposición al esfuerzo* en el trabajo (*W*), que cuando no estaban presentes esos atributos.

Por otra parte, la participación fue mayor cuando había percepción de *capacidades empresariales (C)* respecto de cuando no se tenía esa apreciación. Sin embargo, en lo referente a la percepción de *independencia*

en la toma de decisiones en el trabajo (*I*), solo Chile y Colombia presentaron mayor actividad emprendedora ante su presencia, en contraste con su ausencia.

Tabla 3
Distribución porcentual de la actividad emprendedora
condicionada a las respuestas a las variables independientes por
país (%)

Var	México				Chile				Colombia				Perú			
	No No	Sí No	No Sí	Sí Sí	No No	Sí No	No Sí	Sí Sí	No No	Sí No	No Sí	Sí Sí	No No	Sí No	No Sí	Sí Sí
<i>S</i>	78.3	21.7	90.3	9.7	75.6	24.5	81.5	18.5	72.7	27.3	80.8	19.2	70.2	29.8	77.9	22.1
<i>I</i>	79.3	20.7	89.8	10.2	83.7	16.3	80.6	19.5	84.4	15.7	77.7	22.3	76.4	23.6	77.2	22.8
<i>R</i>	85.2	14.8	91.2	8.9	76.7	23.4	89.2	10.8	74.8	25.2	84.0	16.0	76.0	24.0	80.2	19.8
<i>W</i>	79.4	20.6	90.0	10.0	71.8	28.2	82.4	17.6	73.3	27.7	79.7	20.3	65.5	34.5	79.1	20.9
<i>C</i>	94.2	5.8	82.1	17.9	93.6	6.5	70.3	29.7	92.0	8.0	67.0	33.0	91.3	8.7	68.4	31.6
<i>n</i>	2,269				5,158				2,842				1,612			

Fuente: Elaboración propia con datos del GEM (2013).

Nota: Los porcentajes de actividad emprendedora para cada respuesta de la variable independiente suman 100%. Con relación a las etiquetas tipo $x | z$, se tiene que x es la respuesta a “¿es propietario(a) de un emprendimiento?” y z es la respuesta a la variable independiente correspondiente.

Continuando con la tabla 3, Perú, seguido de Colombia, son los países con mayor participación en actividades de emprendimiento, para todas las formas de respuesta a las variables independientes, y son también, respectivamente, los países con la menor y mayor sensibilidad (en términos de la diferencia media entre los niveles de respuestas), de la tasa de emprendimiento. Asimismo, el comportamiento emprendedor más diferenciado en términos de la respuesta a la variable dependiente ocurre cuando los individuos no se perciben con *capacidades empresariales*, en cuyo caso, la decisión se inclina hacia “no emprender”, con proporciones que llegan al “16 a 1” en el caso de México”.

Adicionalmente, la tabla 4 ofrece una panorámica sucinta del desarrollo de los países bajo análisis, a través de una selección de indicadores. Se observa que las variaciones durante el periodo fueron casi siempre positivas. Al respecto, destacan los incrementos en el ingreso de Colombia (23.7%) y México (20.9%), así como el de los años de escolaridad en Colombia (19.7%). Los incrementos más bajos en términos de esperanza de vida al nacer (-2.7%), años promedio de escolaridad (2.0%) e ingreso (11.8%), se dieron en México, Perú y Chile, respectivamente.

Tabla 4
Indicadores de desarrollo de los países analizados

Indicador	México		Chile		Colombia		Perú	
	2013	2019	2013	2019	2013	2019	2013	2019
Esperanza de vida al nacer (años)	77.2	75.1	79.3	80.2	74.0	77.3	75.3	76.7
Años promedio de escolaridad	8.5	8.8	9.8	10.6	7.1	8.5	9.9	10.1
Ingreso Nacional Bruto per cápita*	15,854	19,160	20,804	23,261	11,527	14,257	11,462	13,622
Índice de Desarrollo Humano (IDH)	0.775	0.779	0.819	0.851	0.719	0.767	.741	.777

Fuente: Elaboración propia con datos del PNUD (2014; 2020). * En dólares y a valores de paridad de poder adquisitivo.

En la misma tabla, se puede advertir que, al cierre del periodo, Chile presentó los niveles más altos en términos absolutos en todos los indicadores, mientras que los otros tres países se reparten los niveles más bajos. Finalmente, con base en los niveles de IDH (tomado como indicador integral), no resulta complejo deducir que Chile presenta el mayor nivel de desarrollo relativo, seguido de México. A continuación, se ubica Perú, y en la cuarta posición Colombia. Lo anterior pone de manifiesto que, aun compartiendo el interés por alcanzar la competitividad que paulatinamente lleve a la conformación de un mercado regional integrado, existen diferencias en el nivel de desarrollo de estos países que podrían tener incidencia en las actitudes, percepciones e intenciones emprendedoras de su población, las cuales deben ser tomadas en cuenta para anticipar o en su caso intervenir en la conformación del tejido empresarial local y en los mecanismos para su articulación.

3. Una aproximación a la propensión a emprender a través de modelos logit

Para indagar sobre la propensión a emprender a través del efecto de sus potenciales determinantes, en este trabajo se especifican y estiman por máxima verosimilitud modelos logit para cada país. Esta es una vía de optimización conveniente cuando se trabaja con variables dicotómicas, dado que permite calcular la inversa de la varianza y conocer, así, los efectos marginales de las variables independientes sobre la dependiente (Hair et al., 2018).

La ecuación 1 muestra la probabilidad (p_i) de que la variable Y tome el valor 1, cuando el vector X que agrupa las k variables explicativas (x_1, x_2, \dots, x_k) refleja que el individuo i cuenta con determinados atributos (X_i).

$$p_i = P(Y = 1 | X_i) \quad (1)$$

Para el cálculo de esta probabilidad, se incorpora un modelo de regresión convencional, anidado en una función $F(\cdot)$, de tal manera que:

$$p_i = F(\beta_0 + \beta_1 x_{1,i} + \dots + \beta_k x_{k,i}) \quad (2)$$

Habitualmente, $F(\cdot)$ toma la forma de la distribución logística, por lo que

$$p_i = P(Y = 1 | X_i) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 x_{1,i} + \dots + \beta_k x_{k,i})}} \quad (3)$$

lo que garantiza que los valores de p_i estén entre 0 y 1, manteniendo una relación no lineal con las variables independientes. Para su correcta interpretación, los coeficientes de regresión β deben transformarse en razones de probabilidad. La función de regresión del modelo logístico, particularizada en las variables explicativas (S , I , R , W y C) y la variable de respuesta (E) (ver Tabla 1), toma la forma

$$E_i = \beta_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 I_i + \beta_3 R_i + \beta_4 W_i + \beta_5 C_i + \mu \quad (4)$$

Asimismo, la propensión a emprender está dada por la probabilidad con la que $E_i = 1$, es decir, p_i . Una vez estimado el modelo *logit* se calcula el efecto marginal, $M_{i,j}$, para cada variable j

$$M_{i,j} = \frac{\partial F(\cdot)}{\partial X_{i,j}} = \frac{e^{-(\beta_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 I_i + \beta_3 R_i + \beta_4 W_i + \beta_5 C_i)}}{(1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 I_i + \beta_3 R_i + \beta_4 W_i + \beta_5 C_i)})^2} \beta_j \quad (5)$$

el cual refleja la variación en la probabilidad de emprender del individuo i debido a los cambios en la elasticidad de la variable j , manteniendo el resto constante. De esta manera, se puede conocer la incidencia de las variables independientes en la formación de la intención emprendedora.

Los resultados de la estimación del modelo descrito permitirán probar, para el conjunto de países, las siguientes hipótesis que guardan relación con los trabajos de Douglas y Shepherd (2002), Steffens et al. (2006), Sepúlveda y Bonilla (2014) y Poschke (2013a, 2013b): (H_1) la *satisfacción con el ingreso* reduce la probabilidad de emprender; (H_2) la *independencia en la toma de decisiones* aumenta la probabilidad de emprender; (H_3) la *aversión al riesgo* reduce la probabilidad de emprender; (H_4) la *falta de exposición al esfuerzo* laboral reduce la probabilidad de emprender; y, (H_5) las *capacidades empresariales* aumentan la probabilidad de emprender. Sin menoscabo de los comentarios referidos a la validación de

las hipótesis a nivel país, se considerará que estas se cumplen en el marco de la investigación, solo si se comprueban al menos en la mayoría de los países bajo análisis.

Asimismo, siguiendo a Douglas y Fitzsimmons (2005) y Coduras et al. (2018), se añaden las siguientes hipótesis que involucran el nivel de desarrollo: (H_6) a mayor nivel de desarrollo, mayor es la importancia de la *aversión al riesgo*; (H_7) a mayor nivel de desarrollo, menor es la importancia de la *satisfacción con el ingreso*; (H_8) a mayor nivel de desarrollo, mayor es la importancia de las *capacidades empresariales* (efecto directo); y, (H_9) a mayor nivel de desarrollo, mayor es la incidencia de las *capacidades empresariales* en otros determinantes (efecto indirecto).

4. Resultados

En esta sección, se presenta el análisis econométrico llevado a cabo y las interpretaciones que se deducen del tratamiento de los datos. Al respecto, la tabla 5 muestra los efectos marginales de las variables independientes asociadas *a priori* a la propensión a emprender para los países bajo análisis, los cuales se discuten a continuación, a la luz de estudios previos.

Tabla 5
Efectos marginales en la probabilidad de emprendimiento
(estimación logit)¹⁴

VARIABLES	México	Chile	Colombia	Perú
<i>Satisfacción con el ingreso</i> (S)	-0.101 ** (0.047)	-0.024 (0.017)	-0.050 ** (0.017)	-0.001 (0.034)
<i>Independencia en la toma</i> <i>de decisiones</i> (I)	0.030 (0.039)	0.042 * (0.024)	0.081 ** (0.026)	0.031 (0.049)
<i>Aversión al riesgo</i> (R)	-0.048 *** (0.014)	-0.079 *** (0.011)	-0.067 *** (0.015)	0.013 (0.024)
<i>Falta de exposición al</i> <i>esfuerzo</i> (W)	-0.022 (0.037)	-0.065 *** (0.016)	-0.033 * (0.019)	-0.112 *** (0.034)
<i>Capacidades empresariales</i> (C)	0.104 *** (0.013)	0.211 *** (0.010)	0.236 *** (0.014)	0.225 *** (0.019)
Pseudo R ² (McFadden)	0.1408	0.2210	0.2144	0.1616
n	2,268	5,158	2,842	1,612

Fuente: Elaboración propia con Stata 15. Nota: La significancia estadística al 90%, 95% y 99% se indica respectivamente con *, **, ***. Los errores estándar robustos están entre paréntesis.

¹⁴ Complementariamente, se estimaron modelos *probit* a través de los cuales se identificó la presencia de heterocedasticidad, la cual fue corregida por medio del uso de estimadores robustos.

Partiendo del hecho de que el pseudo R^2 de McFadden sugiere que el grado de bondad de ajuste de los modelos es aceptable, se destaca que la *satisfacción con el ingreso* se relaciona negativamente con la propensión a emprender, en todos los casos (aunque no siempre de forma significativa).

Esta relación es especialmente importante en el caso de México, donde la propensión a emprender se ve reducida en 10.1% (efecto mayor al del resto de variables reductoras de la predisposición a emprender). Esta variable no resultó significativa para Chile y Perú, lo que podría estar relacionado con el poder adquisitivo del salario (Mandakovic et al., 2016). En general, el signo negativo de la relación se puede sustentar en que, el hecho de tener cubiertas las necesidades de gasto de corto plazo reducen los incentivos, *ceteris paribus*, para realizar una actividad empresarial cuyo costo marginal es mayor a su ingreso marginal.

Por otro lado, la *independencia en la toma de decisiones* laborales muestra una relación directa con la motivación a emprender, aunque solo en Chile (4.2%) y Colombia (8.1%) contribuye significativamente a explicarla, confirmando los resultados de la tabla 3. En este último país, la variable tuvo un efecto compensatorio superior al de cualquiera de las tres condiciones reductoras de la probabilidad de emprender (estar satisfecho con el ingreso, ser averso al riesgo y no estar expuesto a esfuerzo). Se confirma que la *aversión al riesgo* desincentiva la actividad empresarial al mostrarse con signo negativo en los países donde fue significativa¹⁵, llegando a producir reducciones en la propensión a emprender de hasta 7.9% (en el caso de Chile).

La *falta de exposición al esfuerzo* laboral se asocia a una mayor utilidad¹⁶, la cual reduciría el interés por emprender (siempre que esto no tenga efectos considerables en el ingreso). Los resultados para Chile, Colombia y Perú confirman esta conjetura. En México, en cambio, esta variable no tiene una vinculación clara con la decisión de emprendimiento. Adicionalmente, las *capacidades empresariales* resultaron ser la única variable significativa en todos los países y la que mejor explica la incursión en la actividad emprendedora en todos ellos. En México, esta variable incrementa la propensión a dedicarse a actividades de emprendimiento en 10.4%, mientras que en el resto de los países lo hace en más de 20%.

15 La percepción del riesgo y el temor al fracaso podrían explicar por qué, ante necesidades similares, algunos individuos emprenden y otros no.

16 Es por ello que los trabajos asalariados que conllevan un alto estrés laboral suelen ser compensados con una mayor remuneración.

En la tabla 6 se muestran, para cada país, los efectos marginales que en la probabilidad de emprender tienen las variables S , I , R y W , dada la percepción acerca de las *capacidades empresariales*. Se encuentra que esta percepción potencia la magnitud en todas las variables (respetando su signo) y países (con relación a lo mostrado en la tabla 5). A este respecto, las variables más influidas son la *independencia en la toma de decisiones* y la *aversión al riesgo*.

Tabla 6
Efectos marginales en la probabilidad de emprender dada la
autopercepción de las capacidades empresariales (estimación logit)

Variables	México		Chile		Colombia		Perú	
	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí
<i>Satisfacción con el ingreso (S)</i>	-0.059 * (0.031)	-0.132 ** (0.061)	-0.011 (0.008)	-0.034 (0.023)	-0.025*** (0.010)	-0.066*** (0.024)	-0.000 (0.017)	-0.003 (0.045)
<i>Independencia en la toma de decisiones (I)</i>	0.017 (0.023)	0.039 (0.050)	0.018 * (0.010)	0.059* (0.035)	0.037*** (0.012)	0.115*** (0.038)	0.015 (0.023)	0.040 (0.066)
<i>Aversión al riesgo (R)</i>	-0.027 ** (0.008)	-0.063** (0.018)	-0.035 *** (0.006)	-0.113*** (0.016)	-0.033 (0.008)	-0.095*** (0.021)	0.006 (0.012)	0.017 (0.031)
<i>Falta de exposición al esfuerzo (W)</i>	-0.013 (0.021)	-0.029 (0.048)	-0.032 *** (0.009)	-0.091*** (0.022)	-0.016 (0.010)	-0.046* (0.026)	-0.060 *** (0.022)	-0.144 *** (0.042)
Pseudo R ² (McFadden)	0.1408		0.2210		0.2144		0.1616	
n	2,268		5,158		2,842		1,612	

Fuente: Elaboración propia con Stata 15. Nota: La significancia estadística al 90%, 95% y 99% se indica respectivamente con *, **, ***. Los errores estándar robustos están entre paréntesis.

Se deduce que, para el caso de México, percibir que se cuenta con *capacidades empresariales* aumenta el efecto negativo de la *satisfacción con el ingreso* en la propensión a emprender en 7.3 puntos porcentuales, respecto de la situación donde no se perciben. En Colombia, hay un diferencial positivo de 7.8 puntos porcentuales en la contribución de la *independencia en la toma de decisiones*, ante la presencia de esta percepción. También se encuentra que, en el caso de Chile, las *capacidades empresariales* reducen la probabilidad de emprender en 7.8 puntos porcentuales, cuando se es adverso al riesgo. Finalmente, la *falta de exposición al esfuerzo* es la única variable estadísticamente significativa para Perú, y su presencia reduce en 8.4 puntos porcentuales la posibilidad de emprender, de percibirse con *capacidades empresariales*. Los casos señalados, que interesantemente corresponden a países distintos, son las variaciones más grandes para cada una de las variables.

En términos de hipótesis, la tabla 5 muestra que la *satisfacción con el ingreso* reduce la motivación a emprender, únicamente en México y Colombia, lo que no constituye evidencia suficiente a favor de H_1 .

Asimismo, solo en Chile y Colombia, la *independencia en la toma de decisiones* aumenta la propensión a emprender por lo que no es posible confirmar H_2 . La *aversión al riesgo* inhibe la actividad emprendedora en todos los países, menos en Perú, con lo cual se verifica H_3 . Por otro lado, con excepción de México, la *falta de exposición al esfuerzo* laboral asalariado se asocia negativamente con la probabilidad de emprender, por lo que se acepta H_4 . Además, se confirma H_5 , debido a que en todos los países las *capacidades empresariales* incrementan la probabilidad de emprender.

Para comprobar las hipótesis H_6 , H_7 , H_8 y H_9 , se utiliza una comparación simple entre las posiciones de los cuatro países en cuanto a su nivel de desarrollo, dado por el IDH (ver tabla 4) y la posición del peso del estimador de la variable, que corresponda a la hipótesis de cada una de las regresiones. La relación directa entre la *aversión al riesgo* y el nivel de desarrollo (H_6) sí pudo ser probada (aunque con limitaciones debido a la falta de significancia estadística de algunas variables). No se encontró evidencia suficiente para afirmar que la importancia de la *satisfacción con el ingreso* es menor con el nivel de desarrollo (H_7). En lo referente a H_8 , la evidencia, lejos de permitir asegurar que la importancia de la percepción acerca de las *capacidades empresariales* se incrementa con el desarrollo, sugiere que esta podría tener un efecto más notable según que el desarrollo sea menor. Para probar H_9 se reinterpretan las variables explicativas a la luz de la autopercepción de las capacidades empresariales (tabla 6), y se cotejan las variaciones de sus estimaciones con su efecto directo como variable independiente (tabla 5). De lo anterior, es posible afirmar que no existe evidencia a favor de que la incidencia de la autopercepción de las *capacidades empresariales*, en otros determinantes, se incremente con nivel de desarrollo y, de hecho, la evidencia sugiere una relación inversa. Los resultados del contraste de hipótesis se concentran en la tabla 7.

Tabla 7
Resultados del contraste de hipótesis

Hipótesis	Verificación por país				Comprobación de H
	México	Chile	Colombia	Perú	
H_1 : La <i>satisfacción con el ingreso</i> reduce la probabilidad de emprender.	Sí	No	Sí	No	No
H_2 : La <i>independencia en la toma de decisiones</i> aumenta la probabilidad de emprender.	No	Sí	Sí	No	No
H_3 : La <i>aversión al riesgo</i> reduce la probabilidad de emprender.	Sí	Sí	Sí	No	Sí
H_4 : La <i>falta de exposición al esfuerzo</i> laboral reduce la probabilidad de emprender.	No	Sí	Sí	Sí	Sí
H_5 : Las <i>capacidades empresariales</i> aumentan la probabilidad de emprender.	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
H_6 : A mayor nivel de desarrollo, mayor es la importancia de la <i>aversión al riesgo</i> .	-	-	-	-	Sí

H_7 :	A mayor nivel de desarrollo, menor es la importancia de la <i>satisfacción con el ingreso</i> .	-	-	-	-	No
H_8 :	A mayor nivel de desarrollo, mayor es la importancia de las <i>capacidades empresariales</i> .	-	-	-	-	No
H_9 :	A mayor nivel de desarrollo, mayor es la incidencia de las <i>capacidades empresariales</i> en otros determinantes.	-	-	-	-	No

Fuente: Elaboración propia. Sí: se acepta la hipótesis. No: No hay evidencia suficiente para aceptar la hipótesis.

Se observa que las relaciones se asemejan solo parcialmente a lo propuesto por la literatura. Específicamente, únicamente cuatro de nueve hipótesis pudieron ser probadas debido a que, en al menos la mayoría de los países, se verificaban los enunciados relacionales.

Conclusiones

En este trabajo, se examina el efecto que tienen en los países que conforman la Alianza del Pacífico, los principales factores en torno a las actitudes, percepciones e intenciones que la literatura presenta como determinantes de la motivación para el emprendimiento. El análisis se basa en estadística descriptiva y modelos probabilísticos (*logit*), a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor.

Se encontró que la acción de emprender en las economías latinoamericanas de la Alianza del Pacífico está asociada de forma negativa pero no robusta, con la aversión al riesgo y la falta de exposición al esfuerzo. Por otro lado, la relación es positiva y robusta con la capacidad empresarial, que resultó ser la variable que mejor explica la motivación hacia el emprendimiento. Además, la relación no es clara con la necesidad de ingreso y la independencia en la toma de decisiones. Estos hallazgos son solo parcialmente consistentes con la literatura, que, por una parte, sugiere una relación positiva con la necesidad de ingreso y la independencia en la toma de decisiones y, por la otra, una falta de relación con el nivel de esfuerzo.

Los resultados anteriores se deben a que, en algunas de las economías estudiadas, la falta de exposición al esfuerzo y la aversión al riesgo restan peso al efecto esperado de la necesidad de ingreso (solo México se presenta poco sensible al esfuerzo y muy sensible al ingreso a la hora de emprender, lo cual quizá también explique por qué este es el país de la OCDE con más horas trabajadas al año por persona). Por otro lado, aunque la búsqueda de independencia sí se presenta como un promotor del emprendimiento, no es posible generalizar en cuanto a la prioridad de este factor en los países de la Alianza del Pacífico.

Adicionalmente, las capacidades empresariales no resultan más relevantes en la decisión de emprender ni influyen más en otras variables cuanto más desarrollado es el entorno, como lo sugiere la literatura. Incluso, parece que se da la relación contraria, por la que, un menor desarrollo estaría asociado con una mayor percepción de capacidades, lo que, a su vez, podría tener que ver con el incremento de la autoconfianza de los individuos y con una subestimación de los riesgos. Finalmente, las diferencias en el desarrollo de los países analizados no fueron suficientes para probar que exista una menor importancia del ingreso como detonador de emprendimiento conforme se alcanza un mayor nivel de progreso, como propone la literatura.

Todo lo anterior sería muestra de que el emprendimiento tiene un origen multifactorial y dinámico, en el que las percepciones juegan un rol importante. Los hallazgos de esta investigación ayudan a diferenciar el efecto del contexto local en la distribución y en las variaciones de las motivaciones a emprender a través de las actitudes e intenciones de los individuos. De cualquier forma, hace falta más investigación para poder establecer mejores relaciones entre el nivel de desarrollo y las decisiones de la población en materia de emprendimiento. Prueba de ello es que los dos países con indicadores más bajos de desarrollo en este estudio tuvieron el mayor y menor cumplimiento de las condiciones puestas a prueba.

Por último, para evitar generalizaciones y anticipar mejor lo que implica el fortalecimiento de la articulación regional, es conveniente seguir incorporando al estudio información sobre las características de los entornos locales en los que se desenvuelven los potenciales emprendedores, incluidas las acciones de los gobiernos.

No se puede pasar por alto que las transformaciones políticas en varios de los países que conforman la Alianza del Pacífico podrían llevar a un redireccionamiento de sus prioridades (Ospina y Ramírez, 2021). Sumado a lo anterior, considerar la incorporación de información demográfica, permitirá una mejor focalización de las potenciales políticas públicas nacionales y la agenda conjunta que promuevan el crecimiento de la actividad emprendedora, con mayor garantía de que esta pueda ser una fuente de sustento de largo plazo para sus propietarios, y un generador de bienestar social y económico.

Referencias

- [1] Alianza del Pacífico (2015). Abecé Alianza del Pacífico. En https://alianzapacifico.net/wp-content/uploads/2015/06/abc_AP.pdf
- [2] Amorós, J. (2011). El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, (46), 1-15.
- [3] Baker, T., y Welter, F. (2018). Contextual Entrepreneurship. An Interdisciplinary Perspective. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 14(4), 357-426.
- [4] Banco Mundial (2022). PIB (US\$ a precios actuales). Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE. *Banco Mundial (BIRF/AIF)* <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>
- [5] Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *The Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- [6] Bird, B. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442-453.
- [7] Cameron, A. C. y Trivedi, P. K. (2010). *Microeconometrics Using Stata, Revised Edition*. Stata Press, College Station, TX.
- [8] Castillo, R. (2002). La protección de los derechos de propiedad y la elección de la estructura de propiedad corporativa. *El Trimestre Económico*, 69(273), 37-63.
- [9] Coduras, A., Velilla, J. y Ortega, R. (2018). Age of the entrepreneurial decision: Differences among developed, developing and non-developed countries. *Economics and Business Letters*, 7(1), 36-46.
- [10] Douglas, E. y Fitzsimmons, J. (2005). Entrepreneurial intentions towards individual vs. corporate entrepreneurship. *SEANZ 2005 Conference, Armidale, N.S.W.*, 25-30.
- [11] Douglas, E. y Shepherd, D. (2002). Self-employment as a career choice: attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 81-90.
- [12] García-Macías, M., Zerón-Félix, M. y Sánchez-Tovar, Y. (2018). Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México. *Entramado*, 14(1), 88-103.
- [13] Global Entrepreneurship Monitor [GEM] (2013). *GEM 2013 APS Global Individual Level Data – Entrepreneurial Employee Activity Optional Questions*. Base de datos. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- [14] Global Entrepreneurship Monitor [GEM] (2018). *Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2017/2018*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- [15] Hair, J., Black, W., Babin, B., y Anderson, R. (2018). *Multivariate data analysis* (8th Ed.). Andover: Cengage Learning, EMEA.
- [16] Herrera, C. y Montoya, L. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de Vista*, 4(7), 7-30.

- [17] Kahneman, D. y Thaler, R. (2006). Anomalies: utility maximization and experienced utility. *Journal of Economic Perspectives*, 20(1), 221-234.
- [18] Mancilla, C. y Amorós, J. (2012). La influencia de factores socio-culturales en el emprendimiento, evidencia en Chile 2007-2010. *Multidisciplinary Business Review*, 5(1), 15-25.
- [19] Mandakovic, V., Abarca, A. y Amorós, E. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2015*. Santiago: Ediciones Universidad del Desarrollo - CORFO.
- [20] Martínez, J. L. (2010). The propensity for entrepreneurship: psychological and social factors. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, VI(10), 51-76.
- [21] Moreno, J. (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.
- [22] Navarro, R. y Moreira, C. (2018). Influencia de percepción y actitudes en la intención emprendedora. Análisis Factorial Confirmatorio para el caso Ecuador. *Revista Publicando*, 5(15(2)), 468-478.
- [23] Neve, J. y Sachs, J. (2020). Sustainable Development and Human Well-Being. En J. Helliwell et al. (Eds.), *World Happiness Report 2020* (113-128, Rep.). Nueva York: Sustainable Development Solutions Network.
- [24] North, D. (1990). An introduction to institutions and institutional change. En *Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Political Economy of Institutions and Decisions* (pp. 3-10). Cambridge: Cambridge University Press.
- [25] Ospina, M. P. y Ramírez, J. (2021). La Alianza del Pacífico: nuevas lógicas de la integración regional, los giros políticos y la geopolítica latinoamericana. *Revista Internacional de Cooperación y Desarrollo*, 8 (2), 78-95.
- [26] Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J.L. y Montero, J. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2019-2020*. Universidad de Cantabria, Asociación RED GEM España y CISE.
- [27] Poschke, M. (2013a). The decision to become an entrepreneur and the firm size distribution: a unifying framework for policy analysis. *IZA Discussion Papers 7757*. Institute of Labor Economics.
- [28] Poschke, M. (2013b). Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(3), 693-710.
- [29] Prieto, C. J. y Merino, F. (2022). The role of the entrepreneur's characteristics to be a born global firm. *European Journal of International Management*, 17(4), 536-563. DOI:10.1504/EJIM.2022.123227
- [30] Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (2014). *Informe sobre Desarrollo Humano 2014. Sostener el progreso humano: Reducir vulnerabilidades y construir resiliencia*. Washington D.C.: PNUD.
- [31] Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (2020). *Human Development Report 2020. The next frontier. Human development and the Anthropocene*. New York: PNUD.
- [32] Rodríguez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y Gestión*, (26), 94-119.

- [33] Sepúlveda, J. P. y Bonilla, C. A. (2014). The factors affecting the risk attitude in entrepreneurship: evidence from Latin America, *Applied Economics Letters*, 21(8), 573-581. DOI: 10.1080/13504851.2013.875104
- [34] Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe [SELA] (2013). La Alianza del Pacífico en la integración latinoamericana y caribeña. Caracas: Secretaría permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe.
- [35] Sparano, H. (2014). Emprendimiento en América Latina y su impacto en la gestión de proyectos. *Revista Dimensión Empresarial*, 12(2), 95-106.
- [36] Steffens, P., Fitzsimmons, J. y Douglas, E. (2006). A choice modeling approach to predict entrepreneurial intentions from attitudes and perceived abilities. En A. Zacharakis et al. (Eds.) *Frontiers of Entrepreneurship Research 2006* (pp. 2019-233). Babson College Entrepreneurship Research Conference.
- [37] Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D. y Thurik, R. (2001). An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture. *Tinbergen Institute Discussion Paper TI2001-030/3*.
- [38] Walter, S. y 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.

