

ANÁLISIS DE LOS FACTORES SOCIOECONÓMICOS Y PSICOSOCIALES EN MUJERES Y HOMBRES EMPRENDEDORES NACIENTES EN MÉXICO

ANALYSIS OF THE SOCIOECONOMIC AND PSYCHOSOCIAL FACTORS IN NASCENT FEMALE AND MALE ENTREPRENEURS IN MEXICO

Zugaide Escamilla Salazar (1)
Diana del Consuelo Caldera González (2)

ABSTRACT

Entrepreneurship is a topic which nowadays attracts the attention, not only for being considered as an alternative for the solution of economic problems, but also for being considered as a relevant research subject.

The goal of this paper is to analyze the socioeconomic and psychosocial factors that influence men and women who are developing an activity which leads to the launching of a business, that is, emergent entrepreneurs. This was based on the classification offered by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and we took a sample of emergent entrepreneurs in Mexico. This analysis was made through a regression binary logistic analysis in order to detect the relationship between the factors which were considered. The most relevant results show some differences between men and women from the groups of factors.

Key words: entrepreneurship, emergent entrepreneurs, background, gender.

RESUMEN

El emprendimiento es un tema que en la actualidad acapara la atención no sólo por ser considerado como una alternativa para la solución de problemas económicos, sino por ser considerado también como un objeto de investigación relevante.

El objetivo de este trabajo es analizar los factores socioeconómicos y psicosociales que influyen en hombres y mujeres que se encuentran desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio, es decir, emprendedores nacientes de acuerdo con la clasificación proporcionada por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), para lo cual se toma en cuenta una muestra de emprendedores nacientes en México. Lo anterior se realizó través de un análisis de regresión logística binaria, a fin de detectar la relación entre los factores considerados. Los resultados más relevantes indican algunas diferencias entre hombres y mujeres en los grupos de factores.

Palabras clave: emprendimiento, empresarios nacientes, entorno, género.

Clasificación JEL: M13 Nuevas empresas, start-ups.

(1) Candidata a doctora y profesora investigadora del Centro Universitario Atlacomulco, Universidad Autónoma del Estado de México. Línea de investigación: Emprendedurismo y responsabilidad social empresarial. Email: zescamillas@uaemex.mx

(2) Doctora y profesora investigadora de la Universidad de Guanajuato, Campus Guanajuato. Línea de investigación: Emprendedurismo y tercer sector. Email: dccaldera@ugto.mx

INTRODUCCION

El emprendimiento es un tema que en la actualidad acapara la atención de los investigadores y de los gobiernos. Esto se debe a la aportación que los emprendedores proporcionan a través de las empresas que constituyen, estas empresas han generado empleos, innovación y desarrollo en las economías.

En este sentido, el campo empresarial no sólo ha acaparado la atención como vía de solución a problemas sino como objeto de investigación científica. Numerosos estudios tanto teóricos como empíricos se han venido elaborando desde las década de los ochenta, la mayoría centrados en los emprendedores hombres y sus empresas, pero en los últimos años los estudios sobre las mujeres en el ámbito de creación empresarial han aumentado debido a la presencia tan importante que la mujer ha tenido en la actividad empresarial en el ámbito mundial.

Se ha detectado que son muchos factores que han sido estudiados en las investigaciones tanto de hombres como de mujeres, sin embargo, la investigación desde una perspectiva de género no es equitativa con estos estudios y como ya se ha mencionado las mujeres están generando proyectos empresariales exitosos. Pese a este argumento, el porcentaje de participación de ellas sigue siendo relativamente bajo en comparación con los hombres en los países estudiados a través del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Muchos trabajos empíricos han demostrado que el porcentaje bajo de participación de las mujeres empresarias no tienen razón de ser, ya que han encontrado que las tasas de la actividad emprendedora femenina y masculina están influidas por los mismos factores, aunque la afectación es de manera distinta.

En México, la participación de las mujeres en el ámbito de creación de empresas ha sido notoria, las cuales se han visto forzadas por la necesidad a raíz de la situación económica que se vive y que trae como consecuencia altas tasas de desempleo en el país. Ellas se han visto obligadas a incorporarse en una actividad que les permita generar ingresos para el sostenimiento de sus familias, sin embargo, de acuerdo con el Instituto Nacional de las Mujeres, siguen estando en desventaja frente a los hombres.

Por tanto, el objetivo principal de este trabajo es analizar los factores que influyen en hombres y mujeres de México que se encuentran desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio, es decir, emprendedores nacientes de acuerdo con la clasificación proporcionada por el GEM.

Para tal efecto, el trabajo se estructura en cuatro apartados: en el primero se analiza la literatura relevante sobre cada uno de los grupos considerados y sus respectivas variables; en el segundo se describe la metodología utilizada; en el tercero se presentan los resultados, y, finalmente, en el cuarto se proporcionan las conclusiones y se mencionan las limitaciones del estudio.

MARCO CONCEPTUAL

Antes de dar inicio a la descripción teórica en la que recae el presente trabajo, es importante señalar el enfoque que se le ha dado al emprendedor.

Dentro de la literatura empresarial, varios son los conceptos que se han dado del empresario. Entre las primeras concepciones se encuentran Kirzner (1997) y Schumpeter (1934), sin embargo, no existe un consenso generalizado sobre el emprendedor dentro del campo del emprendimiento, por tanto, se ha tomado la conceptualización que Begley y Boyd (1987) sugieren. Estos autores argumentan que un emprendedor es aquel individuo que ha decidido fundar su propia empresa. Se ha considerado dicha conceptualización, ya que nos centraremos en el "emprendedor naciente". Este tipo de empresario es parte del proceso emprendedor según la clasificación del proyecto GEM, el modelo teórico de dicho proyecto indica que los emprendedores nacientes son aquellos individuos que inician con la idea y validación del negocio con un máximo de tres meses³.

(3) De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor-GEM, el proceso de creación de empresas está constituido por la "actividad emprendedora total" que incluye a los emprendedores potenciales, empresas nacientes (3 meses de actividad), empresas nuevas (hasta 3.5 años de actividad) y empresas consolidadas (más de 3.5 años), para más detalle consultar www.gemconsortium.org

Así bien, se analizarán desde una perspectiva de género⁴ factores que influyen en hombres y mujeres que se encuentran desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio, es decir, emprendedores nacientes.

Baron (2000) argumenta que un gran número de estudios sugieren que la psicología y la sociología pueden aportar más luz a la iniciativa empresarial acerca del porqué unas personas y no otras eligen convertirse en empresarios. De hecho, investigadores sociales han utilizado técnicas para el discernimiento de los prejuicios, que han desembocado en aspectos referentes al género, y han manifestado la existencia de un sesgo en las creencias, sentimientos, acciones (Sexton y Bowman, 1990) y en la intención del comportamiento emprendedor de las mujeres (Boyd y Vozikis, 1994) respecto a los hombres. Después de todo, el comportamiento de un individuo está determinado por intenciones, las cuales a su vez están condicionadas por la actitud y la opinión de las personas que se encuentran en el entorno social donde se desenvuelven. Todos estos aspectos interactúan y generan una conducta empresarial (Ajzen's, 1991; Boyd y Vozikis, 1994; Krueger et al., 2000).

A este propósito, varios estudios, sobre todo aquellos que han utilizado datos del GEM, han integrado en dos grandes grupos de factores aquellas variables que se relacionan con la creación de empresas, tal es el caso de Arenius y Minniti (2005), más tarde retomada por Langowitz y Minniti (2007). Estos autores señalan que los factores socioeconómicos y psicosociales son determinantes en los individuos para el comportamiento empresarial. En este contexto, para la presente investigación, se han adoptado estos argumentos. A continuación se describe la base teórica en la cual recaen las hipótesis que posteriormente se plantean.

Factores socioeconómicos

Aquí consideraremos las variables educación, situación laboral, edad y nivel de ingresos.

(4) El término género en este trabajo se refiere a los significados que las sociedades y los individuos atribuyen a esta categoría. El término sexo se refiere a la agrupación de las personas en categorías masculina y femenina (Pines y Schwartz, 2008).

Respecto a la variable *educación*, en investigaciones como las de DeClerq y Arenius (2003), Wagner y Sternberg (2004) y Arenius y DeClerq (2005), se ha encontrado una relación positiva entre el nivel de estudios que el individuo posee y la incorporación a una actividad empresarial naciente. Por su parte, Greene et al. (2003) señalan que el nivel académico de las mujeres es menor respecto a los hombres, y que ellas se preparan en áreas que no generan ningún impacto para sus negocios. Este mismo argumento lo señaló Lituchy et al. (2003). Por su parte, Coleman (2007) concluye que la educación es un componente primordial para que la empresa sobreviva y llegue a tener éxito, y sus resultados indican que esta variable tuvo un impacto positivo en las aspiraciones de crecimiento de las mujeres empresarias analizadas, más que en los hombres. Sin embargo, DeTienne y Chandler (2007) encontraron que tanto los hombres como las mujeres utilizan para su propio beneficio empresarial el nivel académico, ya que dicho nivel les permite identificar oportunidades de negocio.

En cuanto a la variable *situación laboral*, la literatura del campo empresarial sugiere que una amplia experiencia laboral en un mercado concreto, así como una experiencia vocacional específica orientada, pueden aumentar, en teoría, el capital humano (Becker, 1964). Es decir, aquellas personas que se encuentren empleadas o que hayan estado empleadas son más propensas a descubrir oportunidades y ponerlas en marcha.

Estudios más recientes definen esta variable en términos de la persona que labora frente a aquella que no lo está haciendo en el mercado de trabajo, en ellos se argumenta que los que se encuentran en una situación activa de empleo tienen más probabilidad de iniciar una actividad empresarial (Arenius y DeClerq, 2005; Arenius y Minniti 2005). Incluso se ha investigado las diferencias entre los trabajadores a tiempo parcial y trabajadores a tiempo completo, por sexo (Lohmann, 2001), y los resultados de estos estudios dicen que existen muchos retos para las mujeres. Sin embargo, la empresaria de hoy, la llamada "empresaria moderna", normalmente tiene un historial de empleo con éxito, el cual proviene de una gran organización. Ella utiliza esta experiencia, habilidad y los contactos adquiridos en dicho empleo para establecer su propio negocio (Marlow y Patton, 2005).

La edad es una variable que comúnmente es utilizada en estudios de creación de empresas (Grilo e Irigoyen, 2006; Langowitz y Minniti, 2007; Minniti y Nardone, 2007), la cual generalmente tiene un efecto positivo sobre la decisión de ser o convertirse en un emprendedor. Becker (1975) sugiere que la edad es una medida del "capital humano general", idea que recientemente abordaron DeTienne y Chandler (2007).

En este contexto, la evidencia empírica demuestra que los individuos jóvenes son más propensos a iniciar una nueva empresa que los individuos con más edad. Estudios anteriores de género señalan diferencias en la edad de las mujeres en negocios hispanos, en los que se concluye que las mujeres son más jóvenes que los hombres; además de que estas diferencias pueden generalizarse a otros grupos que no son hispanos (Shim y Eastlick, 1998). En este sentido, en estudios de DeClerq y Arenius (2003) y Low *et al.* (2005), quienes han estudiado la actividad emprendedora naciente, pueden observarse resultados con mayor asociación en individuos con edades intermedias que con edades o muy tempranas o muy tardías.

El nivel de ingresos es un factor determinante en los individuos (Halmiton, 2000) en el momento de involucrarse en la actividad empresarial, sin embargo, la relación que dicha variable tiene con la actividad emprendedora naciente no es evidente, según lo señalado en investigaciones como las de Crosa *et al.* (2002) y Kim *et al.* (2006), quienes no encuentran efectos significativos respecto a la obtención de financiamiento al momento de llevar a cabo la puesta en marcha del negocio. En contraste, una investigación reciente ha demostrado que esta variable se encuentra positivamente correlacionada con la decisión empresarial de los individuos (Minniti y Nardone 2007).

Factores psicosociales

Aquí consideraremos las variables referentes a percepción de oportunidad, autoconfianza, conocer a otro empresario y miedo al fracaso.

Existe un acuerdo generalmente aceptado que indica que estas variables influyen en la conducta de un individuo, sobre todo en las primeras fases del proceso de creación empresarial, y que éstas explican las diferencias de género encontradas en algunos estudios como los de Langowitz y Minniti (2007), Minniti y Nardone (2007).

Respecto a la variable *percepción de oportunidad*, se ha relacionado básicamente con la percepción que el individuo tenga respecto al entorno donde se pueda desarrollar, el cual propicia oportunidades de negocio que puedan ser explotadas, siempre y cuando él esté alerta a dichas oportunidades. DeTienne y Chandler (2007) argumentan que los procesos para identificar oportunidades son iguales para ambos sexos. El mismo argumento señaló Alsos *et al.* (2003) en su análisis a empresarios ncientes, donde encuentra una elevada asociación de la percepción de oportunidades en el entorno sobre la participación de actividades empresariales ncientes. Se dice que en esta fase los empresarios usan todos los recursos con los que cuentan para identificar las oportunidades (Álvarez y Busenitz, 2001) y de esta manera aseguran la pronta gestación de la actividad empresarial.

En cuanto a la variable *autoconfianza*, ha sido identificada como uno de los principales factores cognitivos que afectan al espíritu emprendedor (Segal *et al.*, 2002), ya que una elevada autoconfianza lleva a la creación de una nueva empresa. En este sentido, estudios de género han encontrado que la autoconfianza contribuye a la disparidad entre hombres y mujeres y los intereses que estos tienen para el comportamiento empresarial.

Respecto a la variable *conocer a otro empresario o vínculo social*, se refiere a la capacidad de los agentes para obtener beneficios de sus estructuras sociales o redes de pertenencia. En este sentido, Davidsson y Honig (2003), en su estudio con empresarios ncientes suecos de ambos sexos, encontraron que el capital social predice fuertemente el inicio de la actividad empresarial, ya que ser miembro de una red (por ejemplo, cámara de comercio, tener padres, amigos o vecinos en los negocios) tuvo un efecto positivo y estadísticamente significativo.

El *miedo al fracaso* es otra variable importante. Se ha dicho que ésta es factor importante de riesgo y está ligada al inicio de un nuevo negocio. Los emprendedores generalmente se consideran individuos con capacidades para maniobrar situaciones que conllevan riesgos (Langowitz y Minniti 2007). En definitiva, cuando existe una percepción menor de riesgo de fracasar puede que aumente la probabilidad de que un individuo decida iniciar una nueva

empresa (Weber y Milliman. 1997), en ambos sexos. Un estudio reciente, dirigido a emprendedores nacientes, encontró un efecto negativo y significativo en el factor miedo al fracaso sobre la propensión de emprender (Arenius y DeClerq, 2005).

METODOLOGÍA

El presente trabajo ha utilizado información de la base de datos de los empresarios nacientes del año 2008 que el GEM proporciona⁵. 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)⁶.

Debido a que el interés del presente trabajo es el emprendedor naciente de México, la base de datos global que contiene 131 453 individuos encuestados de 41 países participantes en el proyecto GEM fue depurada, quedando sólo 1 817 individuos de México, de los cuales 915 son hombres y 902 son mujeres, constituyendo la muestra con la que se trabajó.

La variable dependiente ha sido el emprendedor naciente, localizada en la base datos GEM como "SUBONW", la cual hace referencia a aquellos individuos que inician con la idea y validación del negocio con un máximo de tres meses. Dicha variable es de naturaleza dicotómica, tomando el valor = 0 en caso de que el individuo respondiera que es emprendedor naciente, y el valor = 1 en caso contrario.

(5) Correspondiente a la encuesta a la población adulta (APS) año 2008. La base de datos integra la información de 54 países participante del proyecto GEM incluyendo a México y, las más de 45 variables enfocadas a la actividad emprendedora de dichos países se puede descargar de la siguiente dirección electrónica: <http://www.gemconsortium.org>, además los datos están procesado en el programa estadístico SPSS (Statistical Package for Social Sciences). Se ha utilizado el año 2008 ya que es la base de datos a la población adulta (APS) más reciente y disponible en el portal. Cabe hacer mención que la información utilizada no es extraída de ningún reporte global anual que emite el GEM, sino de la base de datos APS.

(6) Para más detalle de la metodología GEM ver 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.

Las variables independientes empleadas como factores socioeconómicos, que a su vez integran las variables educación, situación laboral, edad y nivel de ingresos, son de naturaleza categórica, y las que incluyen los factores psicosociales: percepción de oportunidad, autoconfianza, conocer a otro empresario y miedo al fracaso, son de naturaleza dicotómica.

Con base en lo anterior se plantean las siguientes hipótesis:

H1: La probabilidad de que un individuo en México que se encuentre desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio, ya sea mujer empresaria u hombre empresario, depende de la influencia del nivel de estudios que posea, su situación laboral, de la edad y de su nivel de ingresos (factores socioeconómicos).

H2: La probabilidad de que un individuo en México que se encuentre desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio, ya sea mujer empresaria u hombre empresario, depende de la influencia de la percepción que tenga de oportunidades, de la autoconfianza que posee de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio, del conocimiento de otro empresario en la puesta en marcha de un negocio y del miedo al fracaso (factores psicosociales).

Para procesar los datos se han utilizado tres niveles de análisis estadísticos⁷: univariantes, bivariantes y multivariantes⁸, para contrastar las variables que han sido planteadas con anterioridad; asimismo, se da inicio a la estadística descriptiva, la cual consiste en el uso de frecuencias de cada una de las variables.

Con el fin de detectar las relaciones de asociación entre el emprendedor naciente y los factores socioeconómicos y psicosociales, se han utilizado las denominadas tablas de

(7) El análisis univariante incluye análisis de distribuciones de una sola variable, el análisis bivariante incluye dos variables; por tanto, el análisis multivariante es una extensión de los dos análisis anteriores ya que analiza simultáneamente medidas múltiples de cada individuo u objeto sometido a investigación (Kerlinger y Lee, 2006; Hair et al., 2008).

(8) Trabajos similares al nuestro han utilizado estos tres niveles de análisis, tal es el caso del Arenius y Minniti (2005); Langowitz y Minniti (2007); Minniti y Nardone (2007), entre otros.



contingencia y las diversas pruebas de significación estadística y medidas de asociación que integran a dicha herramienta, tales como Chi-cuadrada de Pearson (χ^2), la V de Cramer, el Coeficiente de correlación de Spearman, la correlación por continuidad de Yates y el estadístico exacto de Fisher.

Posteriormente se utiliza el modelo de regresión logística binaria, donde la variable dicotómica es el emprendedor naciente y las variables independientes son las que integran el grupo de los factores socioeconómicos y el grupo de los factores psicosociales que creemos que influyen en el empresario naciente. Para tal efecto se han corrido dos modelos de regresión logística: uno para mujeres y otro para hombres, éstos presentan la bondad del ajuste del modelo utilizando una prueba chi-cuadrada, el porcentaje de predicciones correctas y R2 de Nagelkerke, la cual indica la varianza explicada por el modelo.

Asimismo, la significación de dichas variables independientes ha sido probada mediante el estadístico de Wald, tanto para el modelo de los hombres como para el modelo de las mujeres.

RESULTADOS

En la tabla 1 se muestra la distribución de frecuencia de las variables. Se observa que en cuanto a los factores socioeconómicos, la *edad* media se centra en el rango de los 35 a 44 años, tanto para empresarias como para empresarios nacientes.

Respecto a la *educación*, con un porcentaje similar tanto en hombres como en mujeres, se encuentra la categoría referente a nivel secundaria. En los posteriores niveles de educación, el porcentaje de mujeres disminuye.

En cuanto a *situación laboral*, el porcentaje más alto lo presentan los hombres dentro de la categoría empleado activo con más de 76%, a diferencia de las mujeres con 38.7%. La categoría no trabaja, muestra un porcentaje elevado en las mujeres frente a los hombres, que sólo 6.3% no está en esta condición.

En *nivel de ingresos*, la categoría denominada ingresos medios es la que mayores resultados ha obtenido, tanto en mujeres empresarias como en hombres empresarios nacientes.

Las variables que integran los factores psicosociales muestran un equilibrio en el porcentaje de respuestas afirmativas entre mujeres y hombres integrantes de la muestra, con un porcentaje de 1 a 4% de diferencia.

Las tablas 2, 3 y 4 presentan los resultados de las relaciones de asociación entre emprendedor naciente y el grupo de factores socioeconómicos y psicosociales, tanto para hombres como para mujeres, resultados que pueden proporcionar algunas pistas acerca de las conclusiones que esperamos obtener con el análisis multivariante.

En este contexto, la tabla 2 muestra que dos de las cuatro variables que integran el grupo de los factores socioeconómicos se asocian con los empresarios nacientes hombres, siendo éstas la educación y la edad. Dichos resultados estadísticos indican que el valor de χ^2 es de 9.608 y de 13.512, respectivamente, lo cual se traduce en $p = .022$ y $.001$, respectivamente. Esto sugiere que existe una relación genuina entre las variables, generalizable al conjunto de la población, lo cual es corroborado por la V de Cramer.

Los residuos corregidos presentan que las categorías enseñanza obligatoria de la variable educación y el rango de 18-24 de edad, muestran mayor relación al ser mayores a 1.96.

En el caso de las empresarias nacientes y el grupo de los factores socioeconómicos, dos de las cuatro variables socioeconómicas se asocian, siendo éstas la edad y la situación laboral. Esto es dado por χ^2 (13.24 y 28.52), siendo su valor $p = .021$ y $.000$, respectivamente.

La medida estadística V de Cramer corrobora que existe relación entre las variables y los residuos corregidos indican que en cuanto a la variable edad la categoría que se asocia más a las emprendedoras nacientes es el rango de 18 a 24 años, y con respecto a la situación laboral la categoría que se asocia positivamente es no trabaja, siendo mayores a 1.96.

Por su parte, la tabla 4 muestra el cruce de emprendedor naciente y las variables psicosociales, tanto para hombres como para mujeres.

Los estadísticos χ^2 de Pearson, la corrección de Yates y la prueba de probabilidad exacta de

Fisher, muestran que existe relación positiva entre las variables oportunidad, autoconfianza y conocer a otro empresario en ambos sexos, resultado que corrobora los residuos corregidos al ser mayores de 1.96.

Los resultados del análisis multivariante se presentan en la tabla 5. Dicha tabla contiene los dos modelos de regresión logística binaria que se corrieron tanto para mujeres como para los hombres. Los datos que corresponden al grupo de las mujeres muestran que, de las cuatro variables consideradas para el grupo de los factores socioeconómicos, sólo la variable situación laboral con la categoría "empleado activo" resultó ser estadísticamente significativa a 5%, con un Wald elevado (10.516), lo cual sugiere que en esta condición la probabilidad de que una mujer desarrolle una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio es mayor.

En cuanto al grupo de variables psicosociales, las cuales integran las variables percepción de oportunidad, autoconfianza, conocer otro empresario y miedo al fracaso, sólo una de ellas resulta estadísticamente significativa: autoconfianza. Esta muestra un signo de

pendiente beta positivo, un estadístico de Wald elevado y su odds ratio arroja una cifra de 8.071, aumentado en 8 veces la probabilidad de que una mujer desarrolle una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio.

En lo que respecta a los datos que corresponde al grupo de los hombres empresarios nacientes, sólo una de las cuatro variables socioeconómicas resulta ser estadísticamente significativa a 5%: nivel de ingresos, y sólo en dos condiciones: aquellos que se encuentren en la categoría "nivel bajo" y aquellos hombres que se encuentren en la categoría "nivel medio". Respecto al grupo de variables psicosociales, los resultados que muestra el modelo creado para el grupo de los hombres indican que tres de las cuatro variables son estadísticamente significativas y aumentan la probabilidad de que un hombre desarrolle una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio. Las variables son percepción de oportunidad, autoconfianza y conocer a otro empresario. Las tres variables tienen una fuerte influencia entre los hombres para desarrollar una actividad que conduzca a la puesta en marcha de un negocio, todo esto dado por los elevados estadísticos de Wald (6.365, 10.205, 5.366, respectivamente).

Tabla 1. Descripción de las variables – frecuencias (en porcentajes)

Variables	Categorías	Hombres Porcentajes	Mujeres Porcentajes	Variables	Categorías	Hombres Porcentajes	Mujeres Porcentajes
Factores sociodemográficos				Factores psicosociales			
Edad	18-24	16.2%	16.2%				
	25-34	26.0%	30.4%				
	35-44	26.2%	28.4%	Percepción oportunidad	Sí percibe oportunidades	54.5%	53.0%
	45-54	19.5%	16.3%		No percibe oportunidades	45.5%	47.0%
	55-64	9.1%	7.2%				
Educación	Enseñanza obligatoria	22.1 %	24.8%				
	Secundarios bachillerato	31.4%	36.0%	Autoconfianza	Sí tiene autoconfianza	69.6%	61.0%
	Medios todos tipos	30.2%	27.6%		No tiene autoconfianza	30.4%	39.0%
	Superiores diplomados licenciatura	16.2%	11.6%				
Situación laboral	Empleado activo	76.6%	38.7%	Miedo fracaso	Sí miedo al fracaso	25.5%	29.2%
	No trabaja	6.3%	49.6%		No miedo al fracaso	74.5%	70.8%
	Jubilado Estudiante	17.1%	11.7%				
Nivel de ingresos	Bajo	21.1%	26.62%				
	Medio	52.9%	56.0%	Conocer empresario	Sí conoce otros empresarios	59.2%	57.6%
	Alto	26.0%	17.7%		No conoce otros empresarios	40.8%	42.4%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2. Contingencia del cruce entre Emprendedor Naciente y las variables educación, edad, situación laboral, nivel de ingresos (Hombres)

Emprendedor Naciente	Educación				Edad					Situación Lab.			Nivel Ingresos			
	E. O.	S. B.	M. T. T.	S. D. L.	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	E. A.	N. T.	J ó E.	B	M	A	
Si	Recuento	13	35	42	22	11	28	40	26	7	88	8	13	10	56	39
	Frecuencia esperada	11.6	31.2	37.5	19.6	9.6	24.6	35.1	22.8	6.1	80.7	7.3	11.9	9.5	53.3	37.1
	% de variable	6.6	12.5	15.6	15.2	7.4	11.8	16.7	14.6	8.4	14.1	15.7	9.4	6.4	14.3	20.2
	Residuos corregidos	-2.9	.0	4.7	2.5	-2.0	-4	2.3	9	-1.2	1.1	5	-1.5	-3.1	-.1	2.8
No	Recuento	185	246	1.8	1.1	137	209	199	152	76	536	43	126	146	336	154
	Frecuencia esperada	23.7	31.5	228	123	17.2	26.2	25.0	19.1	9.5	76.0	6.1	17.9	23.0	52.8	24.2
	% de variable	93.4	87.5	29.2	15.7	92.6	88.2	83.3	85.4	91.6	85.9	84.3	90.6	93.6	85.7	79.8
	Residuos corregidos	2.9	.0	-1.8	-11	2.0	.4	-2.3	-9	1.2	-1.1	-5	1.5	3.1	-.1	-2.8
	χ ² de Pearson	Valor	9.608			10.015					2.459			13.512		
		Stg. Asintótica	.022			.075					.292			.001		
	V de Cramer	Valor	.104			.105					.055			.135		
		Stg.	.022			.075					.292			.001		
		Aproximada														
	Correlación	Valor	-.094			-.036					.042			-.134		
	Spearman	Stg.	.005			.281					.228			.000		
		Aproximada														

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3. Contingencia del cruce entre Emprendedor Naciente y las variables educación, edad, situación laboral, nivel de ingresos (Mujeres)

Emprendedor Naciente	Educación				Edad					Situación Lab.			Nivel Ingresos			
	E. O.	S. B.	M. T. T.	S. D. L.	18-24	25-34	35-44	45-54	55-64	E. A.	N. T.	J ó E.	B	M	A	
Si	Recuento	18	30	27	13	7	30	36	13	3	51	20	5	13	44	15
	Frecuencia esperada	21.8	31.7	24.3	10.2	14.4	27.1	25.3	14.5	6.4	29.4	37.7	8.9	18.9	40.3	12.8
	% de variable	20.5	34.1	30.7	14.8	7.9	33.7	40.4	14.6	3.4	67.1	26.3	6.6	18.1	61.1	20.8
	Residuos corregidos	-1.0	-.4	.7	1.0	-2.3	.7	2.7	-.5	-1.5	5.3	-4.3	-1.5	-1.7	.9	.7
No	Recuento	201	288	217	89	138	242	218	133	61	270	392	92	172	351	110
	Frecuencia esperada	197.2	286.3	219.7	91.8	130.6	244.9	228.7	131.5	57.6	291.6	374.3	88.1	166.1	354.7	112.2
	% de variable	25.3	36.2	27.3	11.2	17.1	30.1	27.1	16.5	7.6	35.8	52.0	12.2	27.2	55.5	17.4
	Residuos corregidos	1.0	.4	-.7	-1.0	2.3	-.7	-2.7	.5	1.5	-5.3	4.3	1.5	1.7	-.9	-.7
	χ ² de Pearson	Valor	2.052			13.24					28.52			2.853		
		Stg. Asintótica	.562			.021					.000			.240		
	V de Cramer	Valor	.048			.122					.185			.064		
		Stg.	.562			.021					.000			.240		
		Aproximada														
	Correlación	Valor	-.048			-.014					.172			-.059		
	Spearman	Stg.	.158			.669					.000			.118		
		Aproximada														

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Contingencia del cruce entre emprendedor naciente y las variables oportunidad, autoconfianza, miedo al fracaso y conocer empresario

Hombres		Oportunidad		Autoconfianza		Miedo fracaso		Conocer Empre.	
		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
Si	Recuento	29	86	11	104	91	24	26	89
	% deseable	25.2	74.8	9.6	90.4	79.1	20.9	22.6	77.4
	% de variable	7.0	17.2	4.0	16.3	13.3	10.3	7.0	16.4
	Residuos corregidos	-4.7	4.7	-5.2	5.2	1.2	-1.2	-4.2	4.2
No	Recuento	387	413	267	533	591	209	347	453
	% deseable	48.4	51.6	33.4	66.6	73.9	26.1	43.4	56.6
	% de variable	93.0	82.8	96.0	83.7	86.7	89.7	93.0	83.6
	Residuos corregidos	4.7	-4.7	5.2	-5.2	-1.2	1.2	4.2	-4.2
	χ^2 de Pearson	Valor	21.74	26.94		1.463		17.956	
		Sig. Asintótica	7	.000		.226		.000	
	V de Cramer	Valor	.000	.000		.040		.140	
		Sig.	.000	.000		.226		.000	
	Correlación Spearman	Valor	-.154	-.172		.040		-.140	
		Sig.	.000	.000		.227		.000	
	Corrección por continuidad	Valor	20.82	25.83		1.199		17.107	
		Sig. Asintótica	3	5		.273		.000	
	Estadístico exacto de Fisher	Valor	.000	.000		.253		.000	
		Sig. Asintótica	.000	.000		.253		.000	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5. Contingencia del cruce entre emprendedor naciente y las variables oportunidad, autoconfianza, miedo al fracaso y conocer empresario

MUJERES		Oportunidad		Autoconfianza		Miedo fracaso		Conoce Empresario	
		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
Si	Recuento	26	63	8	81	64	25	21	68
	% deseable	41.8	47.2	34.7	54.3	63.0	26	37.7	51.3
	% de variable	29.2	70.8	9.0	91.0	71.9	28.1	23.6	76.4
	Residuos corregidos	-3.5	3.5	-6.1	6.1	.2	-2	-3.8	3.8
No	Recuento	398	415	344	469	575	238	361	452
	% deseable	382.2	430.8	317.3	495.7	576	237	344.3	468.7
	% de variable	49.0	51.0	42.3	57.7	70.7	29.3	44.4	55.6
	Residuos corregidos	3.5	-3.5	6.1	-6.1	-2	.2	3.8	-3.8
	χ^2 de Pearson	Valor	12.550	37.436		.054		14.226	
		Sig. Asintótica	.000	.000		.815		.000	
	V de Cramer	Valor	.118	.204		.008		.126	
		Sig.	.000	.000		.815		.000	
	Correlación Spearman	Valor	-.118	-.204		.008		-.126	
		Sig.	.000	.000		.816		.000	
	Corrección por continuidad	Valor	11.770	36.048		.012		13.386	
		Sig. Asintótica	.000	.000		.912		.000	
	Estadístico exacto de Fisher	Valor	.000	.000		.902		.000	
		Sig. Asintótica	.000	.000		.902		.000	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6. Estimación del modelo de regresión logística para mujeres y hombres mexicanos
Variable Dependiente: Emprendedor nacido =1 (si)

	Mujeres			Hombres		
	Coefficiente (error estándar)	Wald	Exp (b)	Coefficiente (error estándar)	Wald	Exp (b)
VARIABLES SOCIOECONÓMICAS						
*Edad						
18-24		9.038			7.324	
25-34	-17.501 (14401.6)	.000	.000	.864 (.913)	.895	2.372
35-44	-18.619 (14401.6)	.000	.000	.617 (.898)	.471	1.853
45-54	-19.229 (14401.6)	.000	.000	.125 (.889)	.020	1.133
55-64	18.285 (14401.6)	.000	.000	-.083 (.935)	.008	.920
*Educación						
Secundarios		1.715			2.356	
Enseñanza obligatoria	.364 (.525)	.480	1.438	.554 (.427)	1.683	1.740
Medios	-.044 (.430)	.011	.957	.456 (.352)	3.278	.347
Superiores	.334 (.441)	.574	1.396	.223 (.331)	.454	1.250
*Situación laboral						
Empleado activo		10.516*			4.203	
No trabaja	-.040 (.658)	.004	.961	-.085 (.401)	.044	.919
Jubilado ó estudiante	1.038 (.699)	2.207	2.824	-1.057 (.584)	3.278	.347
*Nivel de ingresos						
Bajo		1.526			6.682*	
Medio	-.399 (.481)	.688	.671	1.051* (.420)	6.264	2.862
Alto	-.484 (.392)	1.526	.616	.447 (.268)	2.788	1.564
VARIABLES PSICOSOCIALES						
Percepción oportunidad	.207 (.313)	.434	1.229	.688 (.273)	6.365	1.990
Autoconfianza	2.088 (.495)	17.803	8.071	1.279* (.400)	10.205	3.593
Conocer empresario	.449 (.331)	1.841	1.566	.661 (.285)	5.366	1.396
*Miedo al fracaso	.498 (.327)	2.322	1.645	-.252 (.295)	.730	.777
Constante	19.691 (14401.6)	.000	3.560	.389 (.921)	.178	1.475
N	902			915		
-2LL	348.551			483.359		
R2 Nagelkerke	.219			.167		
X ² del modelo	71.288			65.071		
% Correcto de predicciones	89.5			84.8		

* significativo p <0.05

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES Y LIMITACIONES

La categoría de emprendedor naciente ha sido frecuentemente abordada en las investigaciones empíricas, sobre todo en aquellas que utilizan datos GEM. Los resultados han evidenciado que el porcentaje de mujeres involucradas en el inicio de un negocio es significativamente menor en comparación con los hombres (Arenius y Minniti, 2005) y además que los factores socioeconómicos y psicosociales son relevantes para la mujer u hombre que se encuentre desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio.

En la presente investigación se encuentra que para los emprendedores nacientes mexicanos no todas las variables influyen en su actividad empresarial, además se detectaron diferencias entre hombres y mujeres. Por ejemplo, para las empresarias la situación laboral y la autoconfianza son fundamentales en la puesta en marcha del negocio; en cambio, para los hombres el nivel de ingresos y tres de las variables psicosociales (oportunidades, autoconfianza y conocer a otro empresario) son fundamentales en la puesta en marcha del negocio.

A partir de estos argumentos, no se pudieron corroborar las hipótesis planteadas en su conjunto. Sin embargo, como ya se señaló en el argumento anterior, se ha comprobado que en el caso de las mujeres sólo dos variables de los factores socioeconómicos y una variable del grupo de los factores psicosociales influyen en su decisión. En el caso de los hombres, únicamente nivel de ingresos en los factores socioeconómicos y tres de los factores psicosociales resultan influyentes.

En concreto, como ya se ha argumentado a lo largo de este trabajo, las investigaciones respecto al fenómeno del emprendimiento, desde una perspectiva de género, no son equiparables con las investigaciones que versan sobre otras determinantes, por lo cual se considera que esta investigación contribuye a la literatura y a la difusión de un tema que ha enriquecido el proceso de creación empresarial en la teoría del emprendimiento. Pero sobre todo contribuye a las investigaciones empíricas que escasamente se generan en México.

Cabe destacar que otra virtud de esta investigación es la utilización de la metodología GEM, la cual ha generado numerosas investigaciones que han contribuido a la teoría del emprendimiento en México, metodología que la comunidad científica del país ha utilizado escasamente.

Finalmente, los resultados obtenidos deben interpretarse teniendo en cuenta las limitaciones de los mismos. En primer lugar, 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.


Sería interesante combinar otras bases de datos y otras técnicas estadísticas que aporten el sentido de las relaciones encontradas o realizar estudios longitudinales, así como incluir otras variables en los análisis de emprendedores nacientes. Estas posibilidades las consideraremos en futuros trabajos de investigación.

REFERENCIAS

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol. 50, 179-211.
- Alsos, G. A., Ljunggren, E. & Pettersen, L. (2003). Farm-based entrepreneurs: what triggers the start-up of new business activities? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(4), 435-443.
- Álvarez, S. A. & Busenitz, L. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of Management*, 6, 755-775.
- Arenius, P. & DeClercq, D. (2005). A network-based approach on opportunity recognition. *Small Business Economics*, 24(3), 249-265.
- Arenius, P. & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24, 233-247.
- Baron, R. (2000). Psychological perspectives on entrepreneurship: Cognitive and social factors in entrepreneurs' success. *Current Directions in Psychological Science*, 9, 15-19.

- Becker, G. S. (1964). *Human capital*, Chicago: U. of Chicago Press.
- Becker, G. S. (1975). *Human capital*. Nueva York: NBER.
- Begley, T. M. & Boyd, D. P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firm and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, vol. 2, 79-93.
- Boyd, N. G. & Vozikis, G. S. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 63-77.
- Coleman, S. (2007). The role of human and financial capital in the profitability and growth of women-owned small firms. *Journal of Small Business Management*, 45(3), 303-319.
- Crosa, B., Aldrich, H. A. & Keister, L. A. (2002). Is there a wealth affect? Financial and human capital as determinants of business start-ups. Documento presentado a la Frontiers of Entrepreneurship Research. W. D. Bygrave, C. G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, R. T. Harrison, M. Lerner, G. D. Meyer, J. Sohl & A. Zacharakis (Eds), Wellesley, Mass: Babson College.
- Davidsson, P. & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301.
- De Clerq, D. & Arenius, P. (2003). Effects of human capital and social capital on entrepreneurial activity. Working Paper Steunpunt OOI.
- DeTienne, D. R. & Chandler, G. N. (2007). The role of gender in opportunity identification. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3).
- Greene, P. G., Hart, M., Gatewood, E., Brush, C. G. & Carter, N. (2003). Women entrepreneurs: Moving front and center. An overview of research and theory. United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE) White Papers.
- Grilo, I. & Irigoyen, J. M. (2006). Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be. *Small Business Economics*, 26(4), 305-318.
- Halmiton, B. H. (2000). Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 108, 604-631.
- Hair, F. J., Anderson, R., Tatham, R. & Black, W. (2008). *Análisis multivariante*. Madrid, España: Pearson – Prentice Hall..
- Kerlinger, F. N. & Lee, H. B. (2006). Investigación del comportamiento: métodos de investigación en ciencias sociales (4ª. ed.). México: McGraw-Hill, p. 7.
- Kim, P. H., Aldrich, H. E. & Keister, L. A. (2006). Access (not) denied: The impact of financial, human, and cultural capital on entrepreneurial entry in the United States. *Small Business Economics*, 27(1), 5-22.
- Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *The Journal of Economic Literature*, 35, 60-85.
- Krueger, N. F., Reilly, M. D. & Carsrud, A. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, vol. 15, 411-432.
- Langowitz, N. & Minitti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 341-364.
- Lituchy, T. R., Reavley, M. A. & Bryer, P. (2003). Women entrepreneurs: An international comparison, entrepreneurship, innovation and economic growth, vol. 14, 161-193.
- Lohmann, H. (2001). Self-employed or employee, full-time or part-time? Gender differences in the determinants and conditions for self-employment in Europe and the US. Discussion Paper, No. 38, Mannheim Center for European Social Research.

- Low, K., Yoon, M., Roberts, B., & Rounds, J. (2005). The stability of vocational interests from early adolescence to middle adulthood: A quantitative review of longitudinal studies, *Psychological Bulletin*, 131 (5), 713–737.
- Marlow, S. & Patton, D. (2005). All credit to men? Entrepreneurship, finance, and gender. *Entrepreneurship theory and practice*, 29 (6), 717–735.
- Minniti, M. & Nardone, C. (2005, 25 de mayo). Begin in some else's shoes: The role of gender in nascent entrepreneurship. Second GEM Research Conference: Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy, Budapest, Hungría.
- Minniti, M. & Nardone, C. (2007). Being in someone Else's shoes: Gender and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28 (2), 223-239.
- Pines, M. A. & Schwartz, D. (2008). Now you see them, now you don't: Gender differences in entrepreneurship. *Journal of Managerial Psychology*, vol. 23, 7.
- Reynolds, P. D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., López-García, P. & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24 (3), 205-231.
- Schumpeter, J. (1934). *Theory of economic development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Segal, G., Borgia, D. & Schoenfeld, J. (2002). Using social cognitive career theory to predict self-employment goals. *New England Journal of Entrepreneurship*, 5, 47-56.
- Shim, S. & Eastlick, M. A. (1998). Characteristics of hispanic female business owners: An exploratory study, *Journal of Small Business Management*, vol. 37, 18-34.
- Wagner, J. & Sternberg, R. (2004). Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data. *Annals Regional Science*, 38 (2), 219-240.
- Weber, E. U. & Milliman, R. A. (1997). Perceived risk attitudes: Relating risk perception to risky choice. *Management Science*, 43, 123–144.

INVESTIGACIÓN
ADMINISTRATIVA

ISSN: 1870-6614

ANÁLISIS DE LOS FACTORES SOCIOECONÓMICOS Y
PSICOSOCIALES EN MUJERES Y HOMBRES
EMPRENDEDORES NACIENTES EN MÉXICO

ANALYSIS OF THE SOCIOECONOMIC AND
PSYCHOSOCIAL FACTORS IN NASCENT FEMALE AND
MALE ENTREPRENEURS IN MEXICO

Zugaide Escamilla Salazar
Diana del Consuelo Caldera González

Recibido: 22/Octubre/2012
Aceptado: 15/Noviembre/2012
Clasificación JEL: M13 Nuevas empresas, start-ups.
Número 111, año 42
pags. 7-19