



región y sociedad

ISSN e-2448-4849


región y sociedad / año 37 / 2025 / e2022

<https://doi.org/10.22198/rys2025/37/2022>


Determinantes del emprendimiento en México. Un análisis logit por sector económico

Determinants of Entrepreneurship in Mexico. A Logit Analysis by Economic Sector

Ana Karen Guerrero-Chaparro*

 <https://orcid.org/0000-0002-9057-6868>

Martín Arturo Ramírez-Urquidy**

 <https://orcid.org/0000-0003-0571-0477>

Recibido: 6 de junio de 2025. Aceptado: 9 de octubre de 2025. Liberado: 1 de diciembre de 2025.

*Autora para correspondencia. Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Economía y Relaciones Internacionales. Calzada Universidad 14418, Parque Internacional Industrial Tijuana, C. P. 22427. Tijuana, Baja California, México. ana.guerrero38@uabc.edu.mx

**Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Economía y Relaciones Internacionales. Calzada Universidad 14418, Parque Internacional Industrial Tijuana, C. P. 22427. Tijuana, Baja California, México. martinramirez@uabc.edu.mx



RESUMEN

Objetivo: identificar los factores que influyen en la decisión de emprender en México por sector económico con datos de 2019. **Metodología:** con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo y un modelo logit, se determinó la probabilidad de emprendimiento según variables individuales, del negocio, entorno e institucionales. **Resultados:** los factores individuales, del negocio y del entorno aumentan significativamente la probabilidad de emprender; las variables institucionales presentan un efecto negativo. Las variables individuales aumentan la probabilidad de emprender, excepto en comercio, donde ser hombre la reduce. **Valor:** aporta evidencia sectorial de los factores del emprendimiento y muestra como su interacción incide en la probabilidad de emprender. **Limitaciones:** el análisis transversal no permite evaluar la evolución a lo largo del tiempo; el uso de datos de 2019 no captura los efectos de la pandemia; se sugiere ampliar las variables institucionales y endógenas. **Conclusiones:** los factores individuales son cruciales para el emprendimiento en todos los sectores. Una excepción es el sector del comercio, donde ser hombre disminuye la probabilidad de emprender.

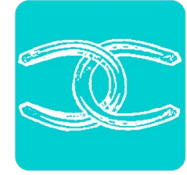
■ **Palabras clave:** emprendimiento; sectores económicos; aglomeración; México.

ABSTRACT

Objective: To identify the factors that influence the decision to undertake entrepreneurship in Mexico by economic sector using 2019 data. **Methodology:** Drawing on the 2019 National Survey of Occupation and Employment and a logit model, we estimate the probability of entrepreneurship as a function of individual, business, environmental, and institutional variables. **Results:** Individual, business, and environmental factors significantly increase the probability of entrepreneurship, whereas institutional variables have a negative effect; at the sector level, individual variables raise the probability in all sectors except commerce, where being male reduces it. **Value:** The study provides sectoral evidence on the determinants of entrepreneurship and shows how their interaction affects the probability of entrepreneurship across different regional and sectoral contexts. **Limitations:** The cross-sectional design prevents assessing changes over time, the use of 2019 data do not capture pandemic effects and expanding institutional and endogenous variables is recommended. **Conclusions:** Individual factors are crucial for entrepreneurship across sectors, with a notable exception in commerce that suggests gender-related heterogeneity.

■ **Keywords:** Entrepreneurship; economic sectors; agglomeration; Mexico.

Citar como: Guerrero-Chaparro, A. K., y Ramírez-Urquidy, M. A. (2025). Determinantes del emprendimiento en México. Un análisis logit por sector económico. *región y sociedad*, 37, e2022. <https://doi.org/10.22198/rys2025/37/2022>



INTRODUCCIÓN

En México, la situación del emprendimiento varía significativamente según las condiciones de cada entidad federativa. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2024), a través del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), los estados con mayor número de unidades económicas por cada 100 mil habitantes son Tlaxcala, Oaxaca y Yucatán, con 6.1, 6.0 y 5.6 mil unidades económicas, mientras que Chihuahua, Baja California y Nuevo León presentan los valores más bajos, 3.4, 3.3 y 3.2 mil unidades económicas por cada 100 mil habitantes, respectivamente.¹

Los datos muestran heterogeneidad en la distribución de unidades económicas entre entidades federativas. Por ejemplo, el estado con menor número de unidades concentra cerca de la mitad de los establecimientos respecto del de mayor densidad empresarial. Esta disparidad podría reflejar desigualdades vinculadas al contexto económico-productivo de cada entidad y, en consecuencia, incidir en el emprendimiento a nivel estatal. Tales diferencias regionales son pertinentes, pues el emprendimiento no emerge de forma homogénea, sino que se asocia a factores culturales, sociales y económicos, así como a las particularidades territoriales (Mellado, Sánchez y Hernández, 2023), lo que plantea un reto sustantivo para la investigación.

En los últimos años, la creación de nuevas empresas en México ha tomado mayor importancia. Entre 2019 y 2023 nacieron alrededor de 1.7 millones de empresas (INEGI, 2024). El dinamismo empresarial se debe a aquellos agentes que deciden emprender y crear una empresa, comúnmente denominados emprendedores. La distribución de estas nuevas empresas abarca diversos sectores económicos: el sector servicios concentra alrededor del 38% de los nacimientos, seguido del sector comercio con cerca del 33% y, por último, el sector manufacturero con un 26% (INEGI, 2024). Además, durante este periodo también debe considerarse el impacto de la pandemia por el COVID-19, que influyó de manera significativa en la dinámica empresarial. Alrededor del 79% de las empresas sobrevivió y se estima que surgieron alrededor de 620 mil nuevos negocios (INEGI, 2021).

En este sentido, la literatura reconoce al emprendimiento como un factor clave para impulsar el desarrollo regional y el crecimiento económico (Taxis, Saavedra y Aguilar, 2016; Ordeñana, Vera-Gilces, Zambrano-Vera y Jiménez, 2024). También se le atribuye un papel potencial para reducir las disparidades económicas entre las regiones, siempre que existan las condiciones adecuadas a nivel individual, institucional y económico (Flor, 2016; Gautam y Lal, 2021; Ordeñana et al., 2024; Tahir y Burki, 2023).

¹ Se utilizó la población registrada en 2020 del INEGI, con el fin de calcular el número de unidades económicas por cada 100 mil habitantes.



Lo anterior deja en evidencia la importancia de los estudios sobre el emprendimiento y sus factores determinantes. La evidencia internacional subraya la relevancia de factores individuales —edad, educación, experiencia y género— (Blank, 1989; Fairlie, Morelix, Reedy y Russell, 2015; Mayer, Blanco, Alonso y Charles, 2020; Zhang y Acs, 2018), así como de factores externos no atribuibles al individuo —cultura, aglomeración, financiamiento, instituciones y mercado laboral— (Audretsch, 2009; Chaux y Ortiz, 2021; Martínez-Azua, 2006; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2006; Sendra-Pons, Co-meig y Mas-Tur, 2022).

Para México, diversos estudios han documentado la relevancia de factores individuales —sexo, estado civil, nivel educativo y experiencia, entre otros—, como determinantes del emprendimiento (Alvarado, Ortiz y Morales, 2018; Mungaray y Ramírez, 2011; Taxis, Saavedra y Campos, 2023), así como factores institucionales y del entorno —acceso al financiamiento, marco regulatorio y calidad de los servicios públicos— (García-Macias, Zerón-Félix y Sánchez-Tovar, 2018; Osorio, Saavedra y Martínez, 2019; Varela y Ramírez, 2019).

No obstante, gran parte de esta literatura sobre México no incorpora una diferenciación por sectores económicos. Este trabajo contribuye a la literatura al incorporar dicha diferenciación sectorial. En este sentido, el objetivo de esta investigación es identificar los factores individuales, del negocio, económicos e institucionales, que afectan la probabilidad de emprender en los diferentes sectores económicos de México. Para ello, se utilizaron datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI para estimar cuatro regresiones logísticas.

Asimismo, el artículo contribuye a comprender la dinámica emprendedora en América Latina. Si bien cada país posee características propias, el alto dinamismo emprendedor en contextos de condiciones institucionales, políticas y económicas adversas no es exclusivo de México, sino un patrón general en la región. En consecuencia, los hallazgos ofrecen un punto de partida sólido para comparaciones y, bajo ciertas condiciones, para su generalización a otras economías latinoamericanas.

Los resultados indican que los factores individuales tienen un impacto positivo en la probabilidad de emprender; en contraste, las instituciones presentan un efecto negativo para todos los sectores, mientras que los factores de entorno, únicamente el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita, en su mayoría muestra un impacto positivo y significativo. Por último, las variables relacionadas con el negocio muestran que el apoyo de personas en el extranjero o nacionales tienen un efecto negativo, mientras que el registro contable genera un efecto positivo.



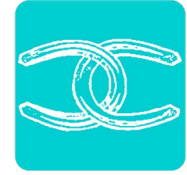
El artículo se encuentra estructurado de la siguiente manera: la segunda sección desarrolla la revisión de literatura; la tercera sección presenta la metodología; la cuarta incluye los resultados y la discusión; y finalmente, la quinta sección desarrolla las conclusiones.

REVISIÓN DE LITERATURA SOBRE LOS DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO

El concepto de emprendedor ha sido abordado a lo largo del tiempo, principalmente por la escuela clásica con autores como Cantillon (1755) y Say (1803). Cantillon (1755) lo define como un individuo que compra diversos bienes a precios de mercado actuales para después combinarlos y venderlos en el futuro a precios inciertos (Thornton, 1998). Esta definición enfatiza el papel de asumir riesgos e incertidumbre en el mercado. Say (1803), por su parte, describe al emprendedor como el agente que compra diversos medios de producción a un precio determinado con el propósito de combinarlos y crear un nuevo producto, recuperando la inversión y obteniendo así una utilidad (Varela, 2008). En cambio, Smith (1994), lo considera como un administrador de empresas destacando su enfoque en las fuerzas externas. Finalmente, von Thünen (1826) plantea que se trata de una persona con la capacidad de equilibrar la toma de riesgos mediante el uso de sus habilidades para la solución de problemas, mismos que pueden surgir como consecuencia de la toma de riesgos.

En la escuela neoclásica, Weber (1984) identifica dos tipos de agentes: el tradicional, que no está inspirado para ser empresario; y el capitalista, caracterizado por su ética, mentalidad y conducta (Herrera y Montoya, 2013; Rodríguez y Jiménez, 2005). Marshall (1890), otro neoclásico, resalta la importancia del emprendedor en las etapas productivas. Asimismo, existen otros autores que han contribuido de manera relevante sobre el concepto del emprendimiento.

Schumpeter define al emprendedor como un agente de cambio, capaz de generar innovaciones y provocando así inestabilidad en los mercados (Schumpeter, 1950). Asimismo, la escuela austriaca ha hecho importantes aportaciones al concepto. Ludwig von Mises (2011) lo describe como un individuo que aprovecha los contextos de incertidumbre para hacer especulaciones, respondiendo a las señales de mercado (Kirzner, 1997); y, por otra parte, Kirzner lo define como una persona capaz de identificar y aprovechar nuevas oportunidades que otros no perciben, incluso en presencia de asimetrías de información (Herrera y Montoya, 2013). Por último, Castillo (1999) señala que, con el paso del tiempo, este término ha estado en



constante cambio, utilizándose también para referirse a quienes recientemente han iniciado un negocio y puede estar asociado con los empresarios innovadores.

El concepto emprendedor ha evolucionado desde los clásicos, hasta enfoques más recientes. Definiciones actuales sugieren que el emprendimiento es el proceso de identificación y aprovechamiento de oportunidades para crear valor a través de la expansión de la actividad económica (Parker, 2018).

Un ejemplo es la definición del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) (s.f.), que describe al emprendedor no solo como alguien que crea una empresa, sino también como aquel que logra expandir un negocio ya establecido. El GEM incluye, además, a las personas que se encuentran inscritas como trabajadores autónomos, así como aquellas personas que se encuentran en las empresas y que, dentro de estas organizaciones, tienen un desenvolvimiento como emprendedor (GEM, s.f.).

Teoría push-pull

Una teoría que busca explicar los factores que incentivan el emprendimiento es la conocida como teoría *push-pull*, en la cual se han caracterizado diversos factores asociados con la motivación a emprender. Según Martínez-Cañas, Ruiz-Palomino, Jiménez-Moreno y Linuesa-Langreo (2023), cuando hay un efecto *pull*, las personas se sienten atraídas hacia el emprendimiento por diversos factores, como lo son: ser trabajadores independientes, tener un mayor ingreso y reconocimiento, así como tener una mayor flexibilidad horaria. Mientras que, en el efecto *push*, los trabajadores son empujados al emprendimiento debido a la falta de empleo, diversas situaciones familiares y/o condiciones adversas en el mercado laboral.

Esta teoría puede relacionarse con dos tipos de emprendimiento: uno, entendido por oportunidad; y otro, por necesidad. El primero surge como respuesta a la rigidez salarial, los bajos ingresos y el desempleo. El segundo surge en contextos de altas tasas de desempleo, ya que representan una alternativa económica para las familias. Debe aclararse que el emprendimiento por oportunidad se desarrolla en entornos favorables, donde las diversas oportunidades incentivan a los agentes a emprender; estas oportunidades pueden surgir debido a diversos choques inesperados en la producción, cuya medición es a través de las ganancias. Además, las diferencias entre un tipo y otro también se asocian con factores de oferta y demanda, los cuales influyen en la presencia de uno u otro en cada región (Fairlie y Fossen, 2019).



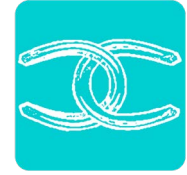
Factores determinantes del emprendimiento

El emprendimiento puede estar influido por la presencia de diversos factores, que generan la posibilidad de crear un efecto positivo o negativo en la acción de emprender. Estos se clasifican en tres categorías: individuales, del entorno e institucionales. Las características individuales del emprendedor, como edad, educación y experiencia influyen de manera significativa en su decisión de emprender o en la transición de empleado a emprendedor. Por ejemplo, la edad no cuenta con un consenso general en la literatura, sino más bien su papel varía según el tipo de emprendedor. Evans y Jovanovic (1989), Zhang y Acs (2018) y Quintero (2020) señalan que la probabilidad de emprender aumenta con la edad; sin embargo, para aquellos emprendedores que se dedican exclusivamente a esta actividad, tal situación comienza a disminuir alrededor de los 30 años. En contraste, autores como Fairlie et al. (2015), encuentran que los nuevos emprendedores suelen estar en el rango de 55 a 64 años, mientras que Azoulay, Jones, Kim y Miranda (2020) destacan que la edad promedio de los emprendedores que han mostrado un buen desempeño es alrededor de los 45 años, independientemente del sector.

Por otro lado, la educación juega un papel clave en el aprendizaje de habilidades esenciales que fomentan el desarrollo de la innovación y, a su vez, incentiva el emprendimiento (Rincón, Rengifo, Hernández y Prada, 2022). En ese sentido, Moore y Mueller (2002) realizan un estudio para los hombres en Estados Unidos y encuentran que los egresados universitarios tienen mayores probabilidades de convertirse en emprendedores, en comparación con los egresados de institutos de educación superior o técnicos.

La experiencia laboral también juega un papel importante en el emprendimiento. Fairlie et al. (2015) mencionan que la experiencia puede estar acompañada de un capital financiero mayor que puede aumentar la probabilidad de emprender o insertarse en el ámbito empresarial. En esta misma línea, los resultados de Schiller y Crewson (1997) reflejan que, en los hombres, la experiencia y la edad aumentan la probabilidad de emprender, pero disminuye en el caso de las mujeres. Sin embargo, Zhang et al. (2018) señalan que la experiencia en el mercado laboral no necesariamente es equivalente a la experiencia empresarial.

En cuanto a los factores de entorno, la OCDE (2006) sostiene que el apoyo financiero —como el capital semilla, las inversiones ángeles y el capital de riesgo—, es fundamental para impulsar el emprendimiento. Además, los servicios de apoyo y la capacitación empresarial también desempeñan un papel relevante, abarcando cuatro áreas: incubadoras de negocios, aceleradoras, capacitación empresarial y transferencias tecnológicas. Particularmente, las transferencias tecnológicas



son esenciales para la difusión del conocimiento a través del emprendimiento promoviendo el crecimiento económico y el empleo (Audretsch, 2009).

Otro grupo de factores del entorno incluyen variables como la aglomeración, el crecimiento del sector y la localización geográfica. Se puede definir la aglomeración como la concentración de personas en una zona específica, lo que favorece a las empresas que eligen ubicarse en áreas altamente pobladas. Este fenómeno no solo aumenta la demanda, sino que beneficia a las empresas debido a la diversidad cultural y social, ya sea de población local o extranjera. Estudios como el de Sepúlveda y Reina (2016) mencionan que, en zonas con una mayor concentración, la supervivencia aumenta. Por otro lado, el crecimiento del sector puede influir en la sostenibilidad de la empresa. Las empresas en sectores que están creciendo tienen una mayor probabilidad de éxito, mientras que para aquellas empresas ubicadas en sectores que están en declive, su probabilidad de fracaso es mayor (Arias y Quiroga, 2008). Por último, la localización geográfica juega un papel importante en la supervivencia empresarial. Las empresas tienen una mayor probabilidad de sobrevivir en las regiones con un alto nivel de emprendimiento, en contraste con aquellas ubicadas en áreas con una actividad emprendedora menor (Arias y Quiroga, 2008). Cabe destacar que, en promedio, la mortandad de las empresas en el primer año de constituirse es de alrededor del 38% (Sansores, Navarrete, Alvarado-Peña y Licandro, 2020).

En el enfoque institucional, el modelo de la OCDE considera diversos aspectos, como el marco regulatorio y legal, diseñado para facilitar tanto la creación como la expansión y el cierre de empresas. Además, incluye incentivos fiscales orientados a proyectos innovadores y áreas de investigación. Por último, contempla regímenes tributarios especiales, con el objetivo de fomentar las regulaciones dirigidas a las pequeñas y medianas empresas, ayudándolas a operar de manera formal (González, 2006).

Algunos estudios se han enfocado en la relación del emprendimiento, el crecimiento económico y la innovación, destacando que la capacidad empresarial de una economía es un factor relevante para impulsar el crecimiento en esa triada (Audretsch, 2007; Rincón et al., 2022). Shumpeter (1950) por ejemplo consideraba que un factor esencial para el emprendimiento era la innovación, donde este término también está asociado con la tecnología y, a la vez, está estrechamente ligado con el crecimiento económico (Block, Thurik y Zhou, 2013). La innovación no solo se asocia con un producto, sino también con los procesos de producción, estas diversas innovaciones permiten a las empresas expandir su mercado y, al mismo tiempo, convertirse en empresas más competitivas (Galindo, Ribeiro y Méndez, 2012).



Así mismo, Williams (1983) hace una revisión de literatura que engloba el emprendimiento, el crecimiento económico y la innovación. Este autor considera que estos tres factores están interrelacionados y se influyen mutuamente, ya que el ser emprendedor conlleva el desarrollo de un proceso creativo, vinculado con la creación de la empresa. Sin embargo, Wong, Ho y Autio (2005) consideran que la relación entre innovación y emprendimiento no es tan estrecha, debido a que emprender algo nuevo no necesariamente incluye innovar. En realidad, se considera que solo una pequeña fracción de emprendedores incluye innovaciones en sus negocios (Wong et al., 2005).

La revisión de los factores que influyen en la probabilidad de emprender permite observar las diferentes perspectivas y resultados entre los estudios analizados. Aunque existe evidencia de que variables como la edad, la experiencia, el financiamiento, entre otros, tienen un impacto significativo en el emprendimiento, no existe una sincronía entre los hallazgos. Por tanto, esto realza la importancia de seguir analizando aquellos determinantes que influyen en la probabilidad de emprender.

Determinantes del emprendimiento en México

Diversos estudios han analizado los determinantes del emprendimiento en México. Por ejemplo, Mungaray y Ramírez (2011), mediante una encuesta aplicada a individuos y hogares para 2001-2008, estiman un modelo de selección tipo Heckman e identifican distintos factores del individuo que afectan la decisión de emprender. Entre sus resultados muestran que ser hombre, la experiencia laboral y el estado civil aumentan significativamente la probabilidad de emprender a tiempo completo, mientras que la educación solo resulta significativa para explicar el emprendimiento a tiempo parcial.

A nivel agregado, Taxis et al. (2016) encuentran causalidad de Granger bidireccional entre crecimiento económico y capital emprendedor —construido a partir de la ENOE—, lo cual sugiere que un entorno económico favorable impulsa el emprendimiento. No obstante, al desagregar por estados de ingresos altos y bajos, la causalidad parece operar únicamente del capital emprendedor hacia el crecimiento.

Alvarado et al. (2018), usan la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), realizada por el INEGI, y mediante un *logit* ordenado, encuentran que los hombres tienen una mayor probabilidad de emprender en comparación con las mujeres. Además, señalan que ser casado/a disminuye la probabilidad de emprender.



Respecto al nivel educativo, los niveles de licenciatura y doctorado son los que más incrementan la probabilidad de emprender. Los autores incluyen variables dicotómicas para controlar por tipo de sector económico; sin embargo, solo el sector de manufacturas y comercio fueron estadísticamente significativos.

En cuanto a los factores institucionales, García et al. (2018), mediante datos de los censos económicos, aplican la metodología de componentes principales y realizan un ejercicio de regresión para identificar factores del entorno asociados al emprendimiento. Entre sus resultados, destacan el acceso al financiamiento como el componente más influyente. Asimismo, destacan el marco regulatorio como una variable que favorece el emprendimiento, al facilitar los procesos necesarios en la creación de nuevos negocios.

En la misma línea, Osorio et al. (2019), mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios y una variable de capital emprendedor similar a la de Taxis et al. (2016), concluyen que la calidad de los servicios públicos, el acceso y la apertura gubernamental tienen efectos positivos y significativos sobre el emprendimiento. Estos resultados son similares a los de Varela y Ramírez (2019), quienes también encuentran que instituciones eficientes estimulan la creación de nuevos negocios.

En años más recientes, Taxis et al. (2023), con modelos de respuesta binaria y datos de la ENOE, analizan los determinantes del emprendimiento femenino en la frontera norte, encontrando que la edad es un factor importante, aunque el signo no es robusto y depende del año de referencia. En cambio, la escolaridad y el número de hijos parece que incrementan la probabilidad de emprender en todos los modelos.

Finalmente, Mellado y Sánchez (2023) analizan factores de entorno mediante un modelo de ecuaciones estructurales y muestran que la disponibilidad local de capital humano y financiero tiene un efecto favorable sobre el emprendimiento, particularmente sobre aquel que es intensivo en conocimiento.

En resumen, esta literatura ha avanzado en la comprensión del fenómeno emprendedor en México; sin embargo, son escasos los trabajos que hacen una distinción clara sobre los determinantes del emprendimiento por sector económico. En particular, solo el trabajo de Alvarado et al. (2018) considera el tipo de sector económico, controlándolo a través de variables dicotómicas; no obstante, los estudios no identifican explícitamente qué factores son más relevantes en cada sector económico. En la tabla 1 se presenta un resumen de los estudios más importantes para México que documentan factores individuales, institucionales y de entorno.



Tabla 1. Estudios sobre el emprendimiento en México, 2011-2024

Autores	Datos	Metodología	Factores y principales hallazgos
Alvarado, Ortiz y Morales (2018)	Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN)	Logit ordenado	Obtienen que los factores individuales como el sexo, el estado civil y la educación del empresario influyen en la probabilidad de emprender, así como las variables dicotómicas de sector (solo los sectores manufactura y comercio fueron significativos).
García-Macias, Zerón-Félix y Sánchez-Tovar (2018)	Censos Económicos de INEGI, Secretaría de Economía, Banco Mundial y Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología	Análisis de componentes principales, regresión múltiple y análisis por conglomerados	Se enfocan en identificar los factores de entorno y encuentran que el acceso al financiamiento y el marco regulatorio son factores que impactan significativamente el emprendimiento en México.
Mellado y Sánchez (2023)	Censos Económicos y Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas	Ecuaciones estructurales	Se enfocan en el ecosistema que enfrentan los emprendedores en los municipios de México. Tanto el capital humano como el capital financiero tienen un efecto significativo sobre el emprendimiento, particularmente el intensivo en conocimiento.
Mungaray y Ramírez (2011)	Información primaria	Modelo de selección de Heckman	Identifican que los factores individuales como el sexo, el estado civil, la experiencia y el nivel educativo influyen en el emprendimiento.
Osorio, Saavedra y Martínez (2019)	Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)	Mínimos cuadrados ordinarios	Analizan factores institucionales y concluyen que la calidad de los servicios públicos y el acceso y apertura gubernamental son variables significativas para explicar el emprendimiento.
Taxis, Saavedra y Aguilar (2016)	ENOE	Causalidad de Granger	Se enfocan en la relación entre crecimiento económico estatal y el capital emprendedor, encontrando que el crecimiento económico causa, en el sentido de Granger, el capital emprendedor solo a nivel agregado.
Taxis, Saavedra y Campos (2023)	ENOE	Logit y Probit	Analizan los factores individuales que afectan la probabilidad de emprender de las mujeres. Destacan las variables de edad, escolaridad, número de hijos y estado conyugal como determinantes importantes del emprendimiento femenino.
Varela y Ramírez (2019)	Censos Económicos de INEGI	Mínimos cuadrados ordinarios	Encuentran que factores institucionales como la inversión privada en I+D y los costos de apertura de un negocio son variables relevantes para explicar la dinámica emprendedora.

Fuente: elaboración propia.



Factores endógenos en el emprendimiento

La revisión de la literatura sobre el emprendimiento se ha centrado en aspectos económicos como el principal enfoque de análisis. Sin embargo, a medida que el estudio sobre el emprendimiento ha avanzado, se han encontrado diversos enfoques que, aunque inicialmente pudieran considerarse menos relevantes, han ganado mayor importancia en la actualidad. Entre estos enfoques destacan los aspectos endógenos, donde se incluyen los factores psicológicos, motivaciones y habilidades (GEM, 2010; Terán-Yépez y Guerrero-Mora, 2020).

El enfoque psicológico se centra en aspectos intangibles, que, si bien son complejos de medir, aportan un análisis que puede fortalecer al estudio del emprendimiento desde otras vertientes. Terán-Yépez y Guerrero-Mora (2020) resumen este enfoque, destacando las teorías de la personalidad, de la necesidad de logro y del ingenio personal. Estas teorías abordan elementos subjetivos que incluyen variables como la creatividad, el optimismo, la energía mental, la necesidad de sobresalir, entre otros. En conjunto, estas teorías y variables ofrecen una comprensión más a detalle sobre las características que motivan el emprendimiento.

El enfoque psicológico complementa aquellos enfoques que han resaltado en la literatura del emprendimiento, proporcionando una visión más completa sobre este tema, además de relacionarse directamente con las intenciones de emprender.

En esta línea, García, Álvarez y Reyna (2007) realizaron un estudio para España que incluye factores como la creatividad, la voluntad, el buen carácter, la independencia, entre otros, que ellos clasifican como interpersonales. Una de las preguntas planteadas es: “¿El emprendedor, nace o se hace?” (García et al., 2007, p. 955). Los autores concluyen que el emprendimiento es una combinación de factores intrapersonales y extrapersonales. Los factores intrapersonales comprenden características que se van adquiriendo en diferentes etapas de la vida, mientras que los factores extrapersonales se refieren a conocimientos o habilidades que pueden desarrollarse en un tiempo más corto. Por lo que este estudio refuerza la idea de que el emprendedor logra ser una combinación de factores internos y externos.

Además de los factores psicológicos, otros aspectos endógenos también se han considerado como determinantes del emprendimiento. El GEM (2010) logra hacer una distinción de dos grupos que caracterizan al emprendedor: el enfoque endógeno y exógeno. Desde la perspectiva del enfoque endógeno planteado por el GEM (2010), el emprendedor se caracteriza por factores como las motivaciones y las habilidades del empresario. Las motivaciones incluyen aspectos que impulsan a



una persona a emprender, además de las oportunidades que el mercado ofrece y las redes con las que cuenta el empresario.

METODOLOGÍA

Para identificar los factores individuales, del negocio, institucionales y del entorno económico que inciden sobre el emprendimiento, se emplea un modelo *logit*, donde se estima una regresión por sector (primario, industrial, comercio y servicios), conforme al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).² Los datos se recaudaron de la ENOE (INEGI, 2019), utilizando la encuesta ampliada del primer trimestre de 2019 con el fin de evitar la inestabilidad asociada al período atípico de la pandemia por la COVID-19.

La ENOE permite identificar a los emprendedores por entidad federativa y sector económico, así como algunas de sus características. Con base en un análisis preliminar de la encuesta y en la revisión de la literatura, se seleccionaron las siguientes variables: para los factores individuales, género, estado civil, edad (agrupada en cuatro rangos siguiendo a Fertala, 2008), escolaridad y horas de capacitación; para las variables del negocio, no contar con registro contable y no recibir apoyo de personas extranjeras o nacionales; para los factores institucionales, se consideró la ausencia de apoyo gubernamental, ya sea mediante programas de gobierno o becas de capacitación; y para los factores de entorno, se incluyeron el PIB per cápita por entidad federativa³ y aglomeración, medida a través del tamaño de la población estatal (Mendoza, 2003).

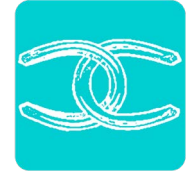
Cabe destacar que la selección de variables estuvo condicionada tanto por la disponibilidad de información en la ENOE como por la evidencia reportada en la literatura, la cual se adaptó a las posibilidades ofrecidas por la encuesta utilizada (García et al., 2018; González, 2006; Osorio et al., 2019; Ramírez et al., 2013; Sepúlveda y Reina, 2016; Varela y Ramírez, 2019).

Modelo empírico e hipótesis

Para analizar los distintos factores que inciden en el emprendimiento, se plantea un modelo de elección binaria dada la naturaleza de la variable dependiente. En este modelo, la variable dependiente toma el valor de 1 si el individuo se dedica a una actividad o negocio por cuenta propia y 0 en caso contrario. El modelo de elección binaria se puede plantear de la siguiente forma (Wooldrige, 2010):

² Actividad Primaria: sector 11. Industria: 21, 22, 23 y 31-33. Comercio: 43, 46, 48-49. Servicios: 52, 53, 54, 55, 56, 62, 71, 72, 81.

³ Se consideró el PIB del año 2018, el año más reciente disponible por entidad federativa. Para la población, se utilizaron los datos del Consejo Nacional de Población (s.f.).



$$P(y = 1|X) = P(y = 1|x_1, x_2, \dots, x_k) = F(X, \theta) \quad (1)$$

En donde X es el vector de variables explicativas y θ es una matriz de coeficientes. La clave para estimar la relación entre las variables es escoger la forma funcional de $F(X, \theta)$. En este trabajo se asume una función logística para $F(X, \theta)$. Esta función sigmoide permite que los valores predichos estén limitados entre 0 y 1, evitando el problema de los modelos lineales de probabilidad, en los cuales se pueden obtener valores fuera de estos rangos. Matemáticamente, la función logística se puede expresar como:

$$P(Y = 1|X) = F(X, \theta) = \frac{1}{1 + e^{-X'\theta}} \quad (2)$$

Además, en el modelo logístico, se asume que las observaciones son independientes entre sí. Para obtener el vector de parámetros, se emplea el método de Máxima Verosimilitud. Dicho método busca la combinación de parámetros que maximicen la probabilidad de obtener los datos observados. Dada la complejidad de este problema de optimización, la estimación se realiza mediante métodos numéricos. Finalmente, para mayor claridad en la interpretación de los resultados, se obtienen efectos marginales.

La tabla 2 presenta la descripción de todas las variables utilizadas en la estimación del modelo. Todas son dicotómicas y toman los valores 0 y 1. En particular, la variable dependiente *emprendedor* toma el valor 1 si la persona cuenta con un negocio o trabaja por cuenta propia, y 0 en caso contrario. Se estima una regresión por cada sector, donde se incluyen las variables de entorno, institucionales, factores individuales y del negocio. La selección de variables está alineada tanto con la revisión previa de la literatura como con la hipótesis general de la investigación, que plantea que los factores de entorno, individuales, del negocio e institucionales influyen de manera significativa en el emprendimiento, y están diferenciados entre los sectores.



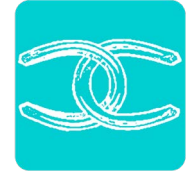
Tabla 2. Descripción de variables

Clasificación	Variable	Descripción
Variable dependiente	Emprendedor	1 = Cuenta con un negocio o trabaja por cuenta propia, 0 = No se dedica a estas actividades.
Factores individuales y del negocio	Género	1 = Hombre, 0 = Mujer.
	Estado civil	1 = Es casado/a, 0 = Cualquier otro estado civil.
	Edad	1 = Tiene 46 años o más, 0 = se encuentra en cualquier otro grupo de edad.
	Capacitación	1 = Ha invertido tiempo en capacitación, 0 = No ha dedicado tiempo a la capacitación.
	Escolaridad	1 = Posee un nivel de escolaridad básico, 0 = Tiene un nivel educativo superior.
	Registro contable (RC)	1 = No lleva registro contable, 0 = Lleva registro contable.
	Apoyo económico (AE)	1 = No recibe apoyo de alguien que viva o trabaje en el extranjero o en el país, 0 = Recibe apoyo de alguien en el extranjero o a nivel nacional. (Puede considerarse como <i>proxy</i> de apoyo de familiares o amigos, en territorio nacional o en el extranjero).
Institucionales	Apoyo gubernamental (AG)	1 = No recibe apoyo gubernamental, 0 = Recibe apoyo del gobierno.
Entorno	Aglomeración	1 = Población por arriba de la media, 0 = población por debajo de la media. Media de la población considerando a los estados de México es de 3 876 304.
	PIB per cápita (PPC)	1 = PIB per cápita por entidad federativa por encima de la media, 0 = PIB per cápita por debajo de la media. La media es de 15 170.81 pesos mexicanos (MXN).

Fuente: elaboración propia.

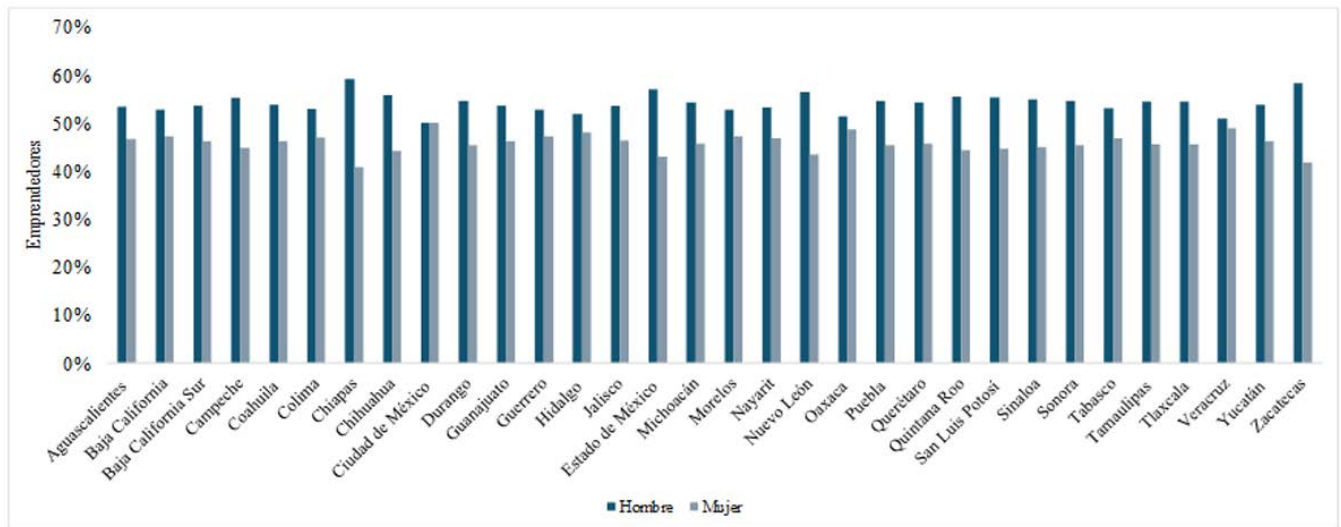
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Antes de presentar los resultados econométricos, las figuras 1 y 2 proporcionan un contexto inicial sobre la situación del emprendimiento en México con datos de la ENOE (INEGI, 2019). La figura 1 muestra el número de mujeres y hombres dueños de un negocio propio por entidad federativa. En esta gráfica se destaca que, en todos los estados, la proporción de hombres emprendedores es mayor a la



de las mujeres; este resultado concuerda con los hallazgos de Escamilla y Caldera (2013), quienes también encontraron que la participación femenina es significativamente menor a la de los hombres.

Figura 1. Distribución de individuos con negocio propio por género y entidad federativa



Fuente: elaboración propia con datos de la ENOE (INEGI, 2019).

Por su parte, la figura 2 analiza la distribución de los emprendedores por sector económico y por género. Se observa que, en tres de los cuatro sectores, el porcentaje de hombres emprendedores por sector es mayor al de las mujeres, con excepción del sector comercio, donde el porcentaje de mujeres emprendedoras es de 53% en comparación con el de los hombres que es del 47%.

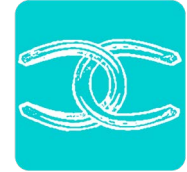
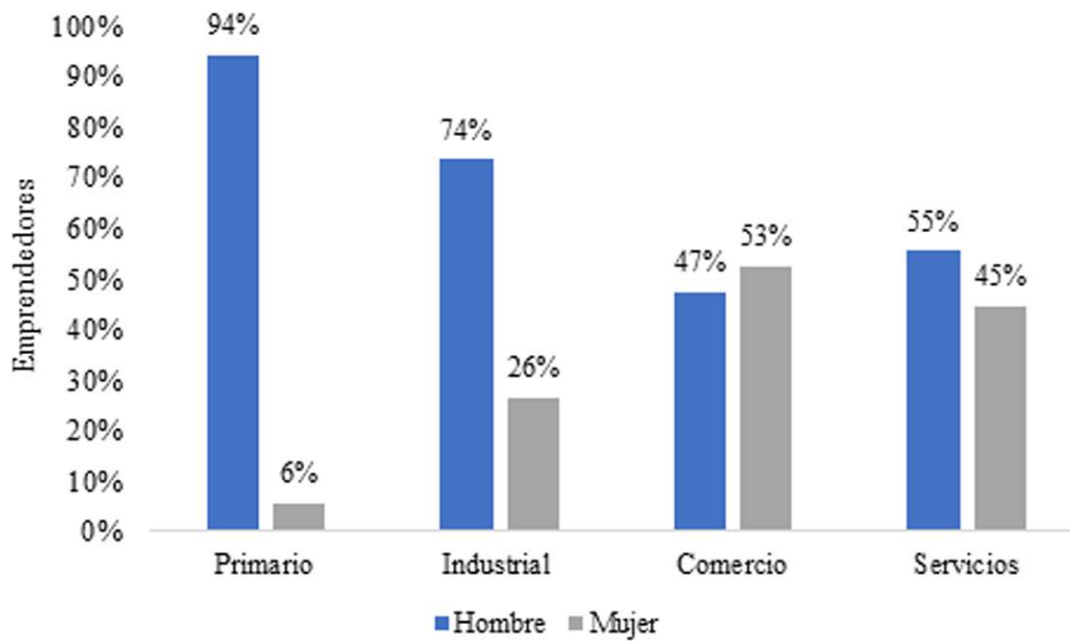


Figura 2. Porcentaje de emprendedores por género y sector

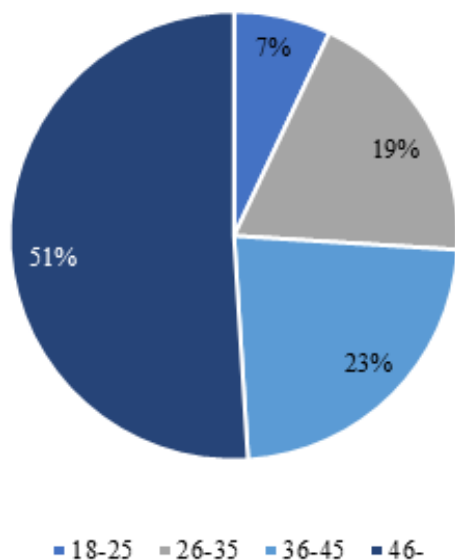


Fuente: elaboración propia con datos de la ENOE (INEGI, 2019).

Según Sepúlveda y Reina (2016), la etapa donde los emprendedores logran una mayor productividad se encuentra entre los 26 y los 35 años. Sin embargo, el análisis representado por la figura 3 muestra un resultado diferente —para ello se consideró la distribución de los emprendedores según grupos de edad: 18-25 años, 26-35 años, 36-45 años y de 46 años en adelante—. La figura muestra que el mayor porcentaje de emprendedores se concentra en el grupo de 46 años en adelante con un 51%, seguido por el grupo de 36-45 años, después el de 26-35 años y por último el grupo de 18-25 años. Estos resultados sugieren que, conforme la edad de las personas va en aumento, la posibilidad de emprender también aumenta. Este resultado contrasta con lo encontrado por Sepúlveda y Reina (2016), generando un punto de inflexión para un análisis complementario con los resultados econométricos.



Figura 3. Distribución de edad de los agentes con negocio propio en México



Fuente: elaboración propia con datos de la ENOE (INEGI, 2019).

En la figura 4, se observa el nivel de escolaridad de los emprendedores clasificados según el tipo de sector. Para facilitar el análisis, esta variable se agrupó en cuatro grupos principales: nivel básico —que incluye preescolar, primaria y secundaria—; nivel medio superior o preparatoria —compuesto por bachillerato y educación técnica—; nivel universitario —que abarca todas las carreras universitarias, así como la formación en escuelas de normal superior—; y, por último, nivel posgrado —en el que, para efectos de este trabajo, se incluyen maestría, doctorado y etapa posdoctoral—.

Los resultados de la figura destacan que el nivel básico predomina en todos los sectores económicos, especialmente en el sector de la actividad primaria, lo que indicaría una alta relación entre el nivel más bajo de escolaridad y las actividades del sector primario. En contraste, los emprendedores con una formación universitaria y de posgrado se concentran mayormente en el sector servicios, lo que indicaría una mayor preferencia por personas más especializadas para emprender en esta área. Estos resultados estadísticos muestran un panorama preliminar sobre la situación del emprendimiento e incluso pueden ser un análisis complementario para los resultados econométricos presentados a continuación.

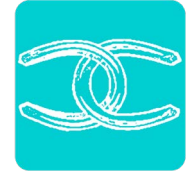
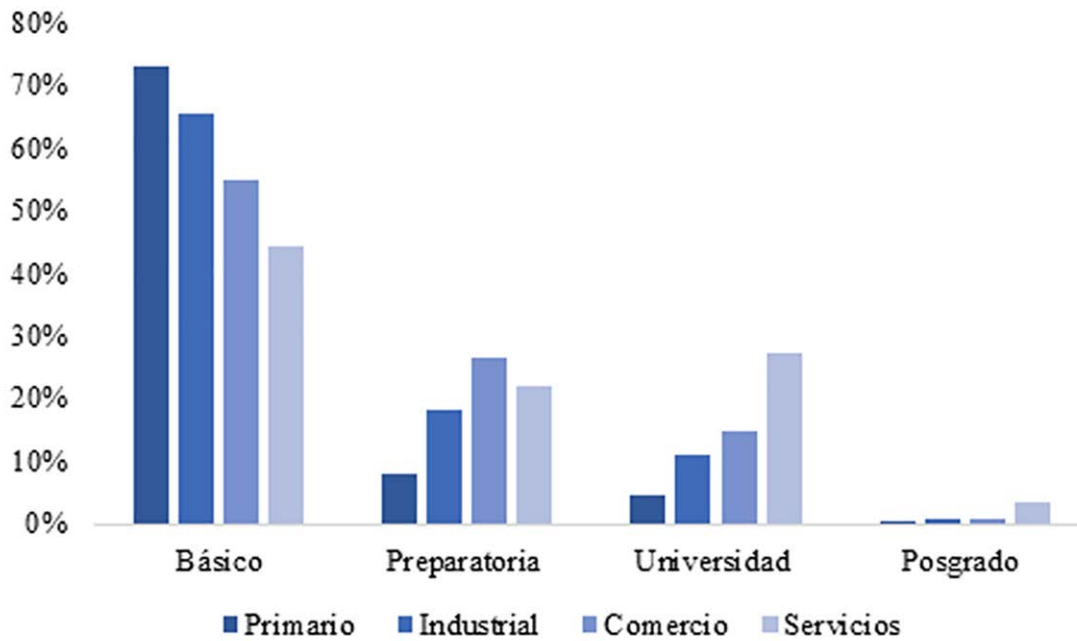


Figura 4. Nivel de escolaridad de los emprendedores por sector económico



Fuente: elaboración propia con datos de la ENOE (INEGI, 2019).

En este contexto, los resultados econométricos de la investigación se presentan en cuatro ecuaciones, cada una correspondiente a un sector. Los resultados se observan en la tabla 3, donde se presenta el modelo *logit* con efectos marginales. Estos efectos resaltan la probabilidad de que un individuo opte por emprender en los diferentes sectores económicos de México. Este análisis se organiza según el tipo de sector, lo que permite un mejor análisis y comprensión de los efectos de las variables, diferenciados por tipo de sector.

En primer lugar, se analizó el sector primario —en el que, a diferencia de los demás, se excluye la variable de RC debido a la falta de significancia, lo cual puede estar relacionado con el tamaño de la muestra para este segmento económico—, donde la mayoría de las variables resultaron significativas, a excepción de la capacitación. Dentro de las variables individuales, ser hombre (1.46%), estar casado (0.13%) y tener una edad de 46 años o más (0.34%), aumentan la probabilidad de emprender en el sector primario; estos resultados se encuentran alineados con los obtenidos por López, Romero y Díaz (2012). Por otro lado, el no contar con apoyo de alguna persona con residencia en el extranjero o nacional, disminuye la probabilidad de emprender. Asimismo, la variable educación básica afecta de manera ne-

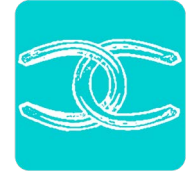


gativa al emprendimiento (-0.08%), este resultado pudiera tener su explicación en el hecho de que una mayor educación va generando conocimiento técnico, que en algunos de los casos puede fortalecer las habilidades para el manejo del negocio, por lo cual una menor preparación de los emprendedores dificultará el proceso de emprender (Kantis, Angelelli y Moori, 2004).

En relación con las variables de entorno, los resultados indican que la aglomeración incrementa la probabilidad de emprender en un 0.55%. De manera similar, el PPC también tiene un efecto positivo, aunque menor (0.20%). Para la variable *proxy* de las instituciones —apoyo de gobierno—, disminuye la probabilidad de emprender en un 0.07%, lo que resalta el impacto que puede generar el financiamiento en la probabilidad de emprender.

En el sector industrial, las variables individuales y del negocio significativas fueron: edad, capacitación, RC y AE. La edad muestra un signo positivo, alineándose con el resultado encontrado previamente en el sector primario, el tener una edad de 46 años o más aumenta la probabilidad de emprender en 0.46%. De igual manera, RC también aumenta la probabilidad de emprender; por el contrario, la capacitación muestra un signo opuesto, disminuyendo la probabilidad de emprender en un 3.95%, al igual que AE, la cual muestra un signo negativo (-0.29%), disminuyendo la probabilidad de emprendimiento; este resultado es similar a lo encontrado en el sector primario. En cuanto a la variable institucional, resultó ser no significativa. La variable de entorno PPC tiene un efecto positivo (0.54%), aumentando la probabilidad de emprender.

En tercer lugar, se tiene al sector comercio, donde solo tres variables fueron no significativas. En el caso de las variables individuales y del negocio, el estar casado, la edad (46 años o más), y RC aumentan la probabilidad de emprender; sin embargo, el hecho de ser hombre, haber recibido capacitación, contar con escolaridad básica y ANE, disminuyen la probabilidad de emprender. Un resultado relevante es el género, ya que muestra un signo negativo, que puede ser explicado por la preferencia de las mujeres de emprender en este sector, debido a que consideran que tienen una mayor facilidad para administrar su tiempo y poder dividirlo entre el negocio y el hogar (Chong y Pérez, 2019); en la figura 2 se muestra que el porcentaje de mujeres emprendedoras es mayor al de los hombres. En cuanto a la variable de instituciones, esta tiene un efecto negativo en la probabilidad de emprender. Por último, en las variables de entorno se encuentra que PPC aumenta la probabilidad de emprender en un 0.48%, este resultado sigue el mismo patrón que los sectores anteriores.



Finalmente, se encuentra el sector servicios. Para las variables individuales resultaron significativas casado y edad, aumentando la probabilidad de emprender en un 0.15% y 0.37%, respectivamente. No obstante, las variables de capacitación y escolaridad básica afectan negativamente la probabilidad de emprender en 2.87% y 0.48%, respectivamente, al igual que la variable ANE, la cual disminuye la probabilidad en un 0.32%. Para el caso de la variable institucional, esta resultó no significativa. En las variables de entorno, PPC aumenta la probabilidad de emprender, mientras que, en el caso de la variable de aglomeración, esta resultó no significativa.

La hipótesis de esta investigación planteaba que las características individuales, las del negocio, las institucionales y las del entorno económico condicionan la probabilidad de que un agente decida emprender en los distintos sectores económicos de México. Los resultados econométricos permiten no rechazar la hipótesis, debido a que algunas de las variables mantienen el mismo patrón en todos los sectores. Por ejemplo, las variables casado, edad y PPC tienen un efecto positivo, mientras que la educación básica, la capacitación y ANE suelen tener un impacto negativo. El efecto de la capacitación podría explicarse por la importancia que esta tiene en los negocios ya consolidados. Para el caso de la variable de ANE, su efecto se pudiera explicar debido a que los negocios de tamaño micro normalmente emprenden su negocio con el apoyo de amigos y familiares.

En cuanto a las variables de entorno, la variable de aglomeración solo fue significativa y positiva para el sector primario, lo que concuerda con Sepúlveda y Reina (2016), quienes mencionan que este factor ayuda al desenvolvimiento de los emprendedores, además de influir en la supervivencia de los negocios en zonas de mayor concentración. Por otro lado, la variable institucional AG mostró efectos variados, siendo negativo en el sector primario y comercial, pero positivo para el sector industrial y servicios.

Un resultado relevante fue el efecto de la variable género en el sector comercial. Esta variable solo aquí mostró signo negativo; es decir, ser hombre disminuye la probabilidad de emprender. Diferentes estudios han señalado la flexibilidad que puede existir con el género femenino, permitiéndoles equilibrar actividades laborales y del hogar (Blank, 1989; Boden, 1999; Bond y Sales, 2001).



Tabla 3. Resultados del modelo *logit* por sector económico

Variables	Primario	Industrial	Comercio	Servicios
Género	0.0164** (0.0067)	0.0016 (0.0013)	-0.0074*** (0.0013)	0.0004 (0.0009)
Estado civil	0.0013** (0.0006)	0.0013 (0.0011)	0.0020* (0.0012)	0.0015* (0.0009)
Apoyo gubernamental	-0.0007* (0.0004)	0.0015 (0.0020)	-0.0007 (0.0018)	0.0019 (0.0018)
Apoyo económico	-0.0007** (0.0004)	-0.0029* (0.0017)	-0.0040** (0.0016)	-0.0032*** (0.0012)
Registro contable	-	0.0038** (0.0015)	0.0036*** (0.0012)	0.0000 (0.0009)
Capacitación	-0.0319 (0.0199)	-0.0395*** (0.0152)	-0.05493*** (0.0129)	-0.0287*** (0.0074)
Escolaridad	-0.0008** (0.0004)	-0.0003 (0.0011)	-0.0006 (0.0011)	-0.0048*** (0.0012)
Edad	0.0034*** (0.0014)	0.0046*** (0.0014)	0.0034*** (0.0013)	0.0037*** (0.0010)
Aglomeración	0.0055*** (0.0015)	0.0017 (0.0010)	-0.0019 (0.0012)	0.0001 (0.0009)
PIB per cápita	0.0020*** (0.0007)	0.0054*** (0.0012)	0.0048*** (0.0012)	0.0056*** (0.0010)
Observaciones	5772	9579	14766	14244

Nota: ***p < 0.01; ** p < 0.05; * p < 0.10. El error estándar se encuentra entre paréntesis.

Fuente: elaboración propia con datos de la ENOE (INEGI, 2019).

CONCLUSIONES

A través del ejercicio econométrico, se pudo evaluar la hipótesis planteada, mostrando que las características individuales, el entorno y el factor institucional condicionan la probabilidad de emprender en los distintos sectores económicos de México. Los resultados econométricos muestran que, en la mayoría de los casos, predominan las variables que aumentan la probabilidad de emprender, sobre aquellas variables que generan una disminución.



Entre los factores individuales, la variable edad fue significativa y positiva en todos los sectores económicos, lo que indica que, a mayor edad, mayor es la probabilidad de emprender. Asimismo, la variable estado civil casado tiene un efecto positivo en todos los sectores, mientras que la escolaridad básica y la capacitación mostraron el efecto contrario. Esto podría estar relacionado con la falta de conocimientos técnicos necesarios para administrar un negocio (Kantis et al., 2004). Para las variables del negocio, la variable ANE, tuvo un impacto negativo en todos los sectores, lo que podría explicarse por la dependencia que tienen los negocios micro en el apoyo de familiares y amigos.

En cuanto a las variables de entorno, la aglomeración fue significativa y positiva únicamente en el sector primario, lo que coincide con el estudio de Sepúlveda y Reina (2016), quienes muestran que las zonas de mayor concentración influyen en el desenvolvimiento de los emprendedores, así como en su supervivencia. Finalmente, la variable AG mostró resultados diversos, siendo negativa en los sectores primario y comercial, pero positiva en los sectores industrial y de servicios.

Uno de los hallazgos más relevantes fue el comportamiento de la variable género en el sector comercial, donde ser hombre disminuye la probabilidad de emprender. Esto podría estar asociado a la flexibilidad que puede tener este sector, lo que permite a las mujeres combinar actividades laborales y del hogar.

Los resultados obtenidos destacan la importancia de considerar variables externas e internas (Vargas y Uttermann, 2020), así como variables endógenas. Según Quevedo et al. (2010), algunas variables pueden ser: la pasión de los agentes —entendida como la motivación y el entusiasmo que cada individuo tiene por la actividad que realiza—, la creatividad, la innovación ya sea hacia los productos o para el negocio, la competitividad, la intuición y la capacidad de los individuos para gestionar el negocio y asumir riesgos. Además, se ha observado que los individuos crean negocios en sectores donde ya han trabajado, ya que cuentan con la experiencia y el conocimiento necesarios para emprender, lo cual facilita el proceso.

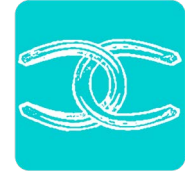
El emprendimiento en México es un factor importante, especialmente para la generación de empleo y en contextos donde el entorno económico es desfavorable. Por esto, es relevante diseñar y aplicar políticas públicas que no solo fomenten la creación de empresas, sino que también promuevan la consolidación y la expansión de su negocio. En situaciones de recesión y aumento del desempleo, el emprendimiento puede ser el motor de diversas familias sobre todo cuando las expectativas del entorno económico del país no son favorables.



Por último, si bien el análisis empírico se centra en México, varios de los patrones identificados —alta informalidad, concentración sectorial en comercio y servicios, y heterogeneidad territorial—, son comunes en América Latina. En consecuencia, los resultados ofrecen una generalización analítica hacia la región, y los resultados se alinean con la evidencia reciente encontrada para economías latinoamericanas (Quintero, 2020; Rincón et al., 2022).

REFERENCIAS

- Alvarado, E., Ortiz, J., y Morales, D. (2018). Factores que influyen en el emprendimiento de un micronegocio familiar en México. *Revista de Economía del Rosario*, 21(1), 153-180. doi: <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/economia/a.6816>
- Arias, A., y Quiroga, R. (2008). Cese de actividades de las PyMES en el área metropolitana de Cali (2000-2004): un análisis de supervivencia empresarial. *Cuadernos de Administración*, 21(35), 249-277. Recuperado de https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuadernos_admon/article/view/4007
- Audretsch, D. (2007). Entrepreneurship capital and economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), 63-78. doi: <https://doi.org/10.1093/oxrep/grm001>
- Audretsch, D. (2009). Capital emprendedor y crecimiento económico. *Investigaciones Regionales*, (15), 27-45. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28911701002>
- Azoulay, P., Jones, B., Kim, J. D., y Miranda, J. (2020). Age and high-growth entrepreneurship. *American Economic Review: Insights*, 2(1), 65-82. doi: <https://doi.org/10.1257/aeri.20180582>
- Blank, R. (1989). The role of part-time work in women's labor market choices over time. *The American Economic Review*, 79(2), 295-299. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/1827773>
- Block, J., Thurik, R., y Zhou, H. (2013). What turns knowledge into innovative products? The role of entrepreneurship and knowledge spillovers. *Journal of Evolutionary Economics*, 23, 693-718. doi: <https://doi.org/10.1007/s00191-012-0265-5>



- Boden, R. (1999). Flexible working hours, family responsibilities, and female self-employment. *American Journal of Economics and Sociology*, 58(1), 71-83. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1536-7150.1999.tb03285.x>
- Bond, S., y Sales, J. (2001). Household work in the UK: An analysis of the British household panel survey 1994. *Work, Employment and Society*, 15(2), 233-250. doi: <https://doi.org/10.1177/09500170122118931>
- Cantillon, R. (1755). *Essai Sur la Nature du Commerce en General*. Reimpreso por la Universidad de Harvard (1892). Boston: Ellis.
- Castillo, A. (1999). *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento*. Santiago de Chile: Intec.
- Chaux, J. D., y Ortiz, L. M. (2021). Educación para el desarrollo del emprendimiento: Una revisión teórica. *Revista Boletín REDIPE*, 10(13), 244-252. doi: <https://doi.org/10.36260/rbr.v10i13.1742>
- Chong, G. E., y Pérez, P. Y. (2019). Participación económica femenina y emprendimiento en el Estado de Nayarit, México. *Universidad y Empresa*, 21(36), 36-60. doi: <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.5988>
- Consejo Nacional de Población. (s.f.). Población a mitad de año, 1950-2070. Recuperado de <https://datos.gob.mx/dataset/proyecciones-de-poblacion/resource/de522924-f4d8-4523-a6fd-6b2efe73f3af>
- Escamilla, Z., y Caldera, D. (2013). Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales en mujeres y hombres emprendedores nacies en México. *Investigación Administrativa*, (111), 7-19. doi: <https://doi.org/10.35426/IAv42n111.01>
- Evans, D. S., y Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 97(4), 808-827. doi: <http://dx.doi.org/10.1086/261629>
- Fairlie, R., y Fossen, F. (2019). *Defining opportunity versus necessity entrepreneurship: Two components of business creation*. NBER Working Paper No. 26377. doi: <https://doi.org/10.3386/w26377>



- Fairlie, R. W., Morelix, A., Reedy, E. J., y Russell, J. (2015). The Kauffman index 2015: Startup activity: National Trends. doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2613479>
- Fertala, N. (2008). The shadow of death: Do regional differences matter for firm survival across native and immigrant entrepreneurs? *Empírica*, 35, 59-80. doi: <https://doi.org/10.1007/s10663-007-9051-2>
- Flor, G. (2016). Emprendimiento y crecimiento económico: una visión desde la literatura y los principales indicadores internacionales. *Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración*, 2, 34-59. doi: <https://doi.org/10.32719/25506641.2017.2.2>
- Galindo, M., Ribeiro, D., y Méndez, M. (2012). Innovación y crecimiento económico: Factores que estimulan la innovación. *Cuadernos de Gestión*, 12(3), 51-58. doi: <https://doi.org/10.5295/cdg.110309mg>
- García, J., Álvarez, P., y Reyna, R. (2007). Características del emprendedor de éxito en la creación de PYMES españolas. *Estudios de Economía Aplicada*, 25(3), 951-974. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/301/30113818017.pdf>
- García-Macías, M. A., Zerón-Félix, M., y Sánchez-Tovar, Y. (2018). Factores de entorno determinantes del emprendimiento en México. *Entramado*, 14(1), 88-103. doi: <https://doi.org/10.18041/entramado.2018v14n1.2712>
- Gautam, S., y Lal, M. (2021). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from G-20 economies. *Journal of East-West Business*, 27(2), 140-159. doi: <https://doi.org/10.1080/10669868.2020.1859427>
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (s.f.). How GEM defines entrepreneurship. Recuperado de <https://www.gemconsortium.org/wiki/1149>
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2010). *Global Report*. Babson College y Universidad del Desarrollo. Recuperado de <https://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2011/02/GEM-2010-Global-Report.pdf>
- González, D. (2006). Regímenes especiales de tributación para pequeños contribuyentes en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo. doi: <http://dx.doi.org/10.18235/0011922>



Herrera, C., y Montoya, L. A. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de Vista*, 4(7), 10-31. doi: <http://dx.doi.org/10.15765/pdv.v4i7.441>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2019). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/#microdatos>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2020). Estadísticas a propósito del día de las micro, pequeñas y medianas empresas (27 de junio). Datos nacionales. Comunicado de prensa 285/20. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2020/MYPIMES20.pdf>

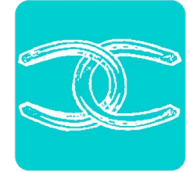
Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2021). El INEGI presenta el segundo conjunto de resultados del estudio sobre la demografía de los negocios 2020. Comunicado de prensa 183/21. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2021/OtrTemEcon/EDN2020.pdf>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2024). Estudio sobre la demografía de los negocios (EDN) 2023. Comunicado de prensa 68/24. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2024/EDN/EDN2023.pdf>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2024). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) 2024. Comunicado de prensa 306/24. Recuperado de https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2024/denue/denue2024_05.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (s.f.). Población total por entidad federativa y grupo quinquenal de edad según sexo, serie de años censales de 1990 a 2020. Recuperado de https://www.inegi.org.mx/app/tabulados/interactivos/?pxq=Poblacion_Poblacion_01_e60cd8cf-927f-4b94-823e-972457a12d4b

Kantis, H., Angelelli, P., y Moori, V. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Banco Interamericano de Desarrollo, Fundes International. Recuperado de <https://publications.iadb.org/es/publications/spanish/viewer/Desarrollo-emprendedor-Am%C3%A9rica-Latina-y-la-experiencia-internacional.pdf>



- Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60-85. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2729693>
- López, M., Romero, P. M., y Díaz, R. (2012). Motivaciones para emprender un análisis de diferencias entre hombres y mujeres. *Economía Industrial*, (383), 75-84. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10498/16103>
- Marshall, A. (1890). *Principles of economics*. Londres: MacMillan.
- Martínez-Azua, B. (2006). Incentivos Fiscales en I+D decisiones de innovación. *Revista de Economía Aplicada*, 14(40), 5-34. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2001811>
- Martínez-Cañas, R., Ruiz-Palomino, P., Jiménez-Moreno, J. J., y Linuesa-Langreo, J. (2023). Push versus Pull motivations in entrepreneurial intention: The mediating effect of perceived risk and opportunity recognition. *European Research Management and Business Economics*, 29(2), 100214. doi: <https://doi.org/10.1016/j.iemeen.2023.100214>
- Mayer, E. L., Blanco, F. J., Alonso, M. Á., y Charles, J. A. (2020). Emprendimiento y crecimiento económico: El sistema mexicano de incubadoras de negocios. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(1), 107-127. doi: <https://doi.org/10.31876/res.v26i1.31314>
- Mellado, C. I., y Sánchez, Y. (2023). Ecosistemas de emprendimiento en México y el crecimiento económico de sus municipios. *región y sociedad*, 35, e1818. doi: <https://doi.org/10.22198/rys2023/35/1818>
- Mellado, C. I., Sánchez, Y., y Hernández, N. G. (2023). Identificación de los ecosistemas de emprendimiento en México. *Revista de Ciencias Sociales*, 29(1), 108-119. doi: <https://doi.org/10.31876/rcs.v29i1.39738>
- Mendoza, J. (2003). Especialización manufacturera y aglomeración urbana en las grandes ciudades de México. *Economía, Sociedad y Territorio*, 4(13), 95-126. doi: <https://doi.org/10.22136/est002003329>
- Moore, C., y Mueller, R. (2002). The transition from paid to self-employment in Canada: the importance of push factors. *Applied Economics*, 34(6), 791-801. doi: <https://doi.org/10.1080/00036840110058473>



Mungaray, A., y Ramírez, M. (2011). Full and part-time entrepreneurship and the supply of entrepreneurial effort: Evidence from Mexican microenterprises. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 16(4), 441-458. doi: <https://doi.org/10.1142/S1084946711001938>

Ocampo, J. (2008). Aproximación conceptual a la preparación en emprendimiento. *Eos*(2), 33-53.

Ordeñana, X., Vera-Gilces, P., Zambrano-Vera, J., y Jiménez, A. (2024). The effect of high-growth and innovative entrepreneurship on economic growth. *Journal of Business Research*, 17, 114243. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114243>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2006). *The SME Financing Gap (Vol. I): Theory and Evidence*. Paris: OECD Publishing. doi: <https://doi.org/10.1787/9789264029415-en>

Osorio, G., Saavedra, R., y Martínez, G. (2019). El impacto institucional en el emprendimiento de México. *Revista de estudios empresariales. Segunda época*, 1, 98-115. doi: <https://dx.doi.org/10.17561/ree.v2019n1.6>

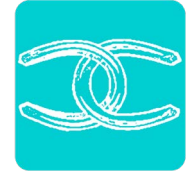
Parker, S. C. (2018). *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.

Quevedo, L., Izar, J., y Romo, L. (2010). Factores endógenos y exógenos de mujeres y hombres emprendedores de España, Estados Unidos y México. *Investigación y Ciencia*, 18(46), 57-63. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/674/67413508008.pdf>

Quintero, J. W. (2020). Determinantes e impacto de los emprendimientos tecnológicos en América Latina. *Facultad de Negocios, Gestión y Sostenibilidad*, 1(1). doi: <https://doi.org/10.15765/wpngs.v1i1.1570>

Ramírez, M., Bernal, M., y Roberto, F. (2013). Emprendimiento y desarrollo manufactureros en las entidades federativas de México. *Problemas del Desarrollo*, 44(174). doi: [https://doi.org/10.1016/S0301-7036\(13\)71892-3](https://doi.org/10.1016/S0301-7036(13)71892-3)

Rincón, I. B., Rengifo, R., Hernández, C., y Prada, R. (2022). Educación, innovación, emprendimiento, crecimiento y desarrollo en América Latina. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(3), 110-128. doi: <https://doi.org/10.31876/rcs.v28i3.38454>



- Rodríguez, C., y Jiménez, M. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia. Revisión de la literatura. *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 15(26), 73-89. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/818/81802606.pdf>
- Sansores, E., Navarrete, J., Alvarado-Peña, L., y Licandro, Ó. (2020). Diagnóstico situacional en microempresas mexicanas: Fracaso o sobrevivencia empresarial. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(1), 61-76. doi: <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i1.31311>
- Say, J. (1803). *Traité d'économie politique*. París: Institut Coppet. Recuperado de <https://www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2011/12/Traite-deconomie-politique-Jean-Baptiste-Say.pdf>
- Schiller, B., y Crewson, P. (1997). Entrepreneurial origins: a longitudinal inquiry. *Economic Inquiry*, 35(3), 523-531. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1997.tb02029.x>
- Schumpeter, J. (1950). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Londres: Taylor & Francis e-Library.
- Sendra-Pons, P., Comeig, I., y Mas-Tur, A. (2022). Institutional factors affecting entrepreneurship: A QCA analysis. *European Research on Management and Business Economics*, 28(3), 100187. doi: <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2021.100187>
- Sepúlveda, C., y Reina, W. (2016). Sostenibilidad de los emprendimientos: Un análisis de los factores determinantes. *Revista Venezolana de Gerencia*, 21(73), 33-49. doi: <https://doi.org/10.37960/revista.v21i73.21055>
- Smith, A. (1994). *La riqueza de las naciones* (Libros I–II–III y selección de los Libros IV y V) (C. Rodríguez Braun, Trad.). Madrid: Alianza Editorial.
- Tahir, M., y Burki, U. (2023). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from the emerging BRICS economies. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9(2), 1-7. doi: <https://doi.org/10.1016/j.oiitmc.2023.100088>
- Terrán-Yépez, E. F., y Guerrero-Mora, A. M. (2020). Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigacio-



nes. *Espacios*, 41(7). Recuperado de <https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/20410707.html>

Texis, M., Saavedra, R., y Aguilar, J. G. (2016). El papel del capital emprendedor en México, 2000-2014. En J. G. Aguilar, A. Mungaray y N. Ramírez (coords.), *Economía del emprendimiento y las pequeñas empresas en México* (pp. 18-36). Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa y Universidad Autónoma de Baja California.

Texis, M., Saavedra, R. E., y Campos, I. B. (2023). Emprendimiento femenino como decisión laboral en México: El caso de la frontera norte. *región y sociedad*, 35, e1791. doi: <https://doi.org/10.22198/rys223/35/1791>

Thornton, M. A. (1998). Richard Cantillon and the origin of Economic Theory. *Journal des Économistes et des Études Humaines*, 8, 61-74. doi: <https://doi.org/10.1515/jeeh-1998-0104>

Thünen, J. von (1826). *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirthschaft und Nationalökonomie* (C. Wartenberg, Trad.). Hamburg: Perthes.

Varela, R. (2008). *Innovación Empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas*. Santa Fe de Bogotá: Pearson Educación.

Varela, R., y Ramírez, R. (2019). Emprendimiento empresarial, inversión en I+D y marco institucional en México. *Análisis económico*, 34(86), 133-156. doi: <https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2019v34n86/varela>

Vargas, M. A., y Uttermann, R. (2020). Emprendimiento: factores esenciales para su constitución. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 709-720. Recuperado de <https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/29063559024.pdf>

Von Mises, L. (2011). *La acción humana: Tratado de economía*. Madrid: Unión Editorial New.

Weber, M. (1984). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (J. Chávez Martínez, Trad.). Puebla: Premia.

Williams, E. (1983). Entrepreneurship, innovation and economic growth. *Technovation*, 2(1), 3-15. doi: [https://doi.org/10.1016/0166-4972\(83\)90003-2](https://doi.org/10.1016/0166-4972(83)90003-2)



Wooldrige, J. (2010). *Introducción a la econometría. Un enfoque moderno*. Ciudad de México: CENGAGE Learning.

Wong, P. K., Ho, Y. P., y Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24, 335-350. doi: <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-005-2000-1>

Zhang, T., y Acs, Z. (2018). Age and entrepreneurship: nuances from entrepreneur types and generation effects. *Small Business Economics*, 51(1), 773-809. doi: <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0079-4>