





**DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO POR NECESIDAD Y OPORTUNIDAD EN  
LATINOAMERICA**

**AUTOR (ES)**

**DIANA CAROLINA ECHAVARRÍA CÁRDENAS**

**DANIELA LÓPEZ ESTACIO**

**DIRECTOR DEL PROYECTO:**

**DANIEL GERMAN LAMBARDI**

**UNIVERSIDAD ICESI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**SANTIAGO DE CALI**

**2018**

## **Contenido**

1. Resumen .....	3
2. Introducción .....	5
3. Revisión de la literatura .....	7
4. Descripción de los datos.....	15
5. Metodología.....	20
6. Análisis de resultados.....	22
7. Conclusiones .....	30
8. Bibliografía.....	34

## **Listado de Tablas**

Tabla 1 Definición de variables .....	18
Tabla 2 Estadísticas descriptivas .....	19
Tabla 3 Estimaciones Logit .....	22

## 1. Resumen

Este trabajo tiene como objetivo principal determinar qué factores influyen en que una persona decida emprender por necesidad u oportunidad basándose en un modelo econométrico que se realizó con unas variables tomadas de la encuesta de la CAF (Banco de desarrollo de América Latina) 2012 sobre emprendimiento. Los resultados concluyen que, en el caso de los emprendedores por necesidad hay mayor probabilidad de emprender si el individuo es un hombre, que no es soltero, que está entre los 31 y 50 años, y que además tienen un bajo nivel de satisfacción de vida. De igual forma se encontró que estas personas son influenciadas al tener padres emprendedores, y que tienen bajo acceso a servicios financieros. Por último, se observó que hay más probabilidad de encontrar este tipo de emprendimiento en países como Bolivia, Brasil, Perú, Colombia, Ecuador y Uruguay. Para el caso de los emprendimientos por oportunidad se establece que hay mayor probabilidad de emprender si el individuo es un hombre, que está entre los 31 y 65 años, y que además cuenta con un bajo nivel de educación y con altos niveles de ingreso. Asimismo, estas personas son influenciadas al tener padres emprendedores y en sus rasgos de personalidad destacan la necesidad de logro y la autonomía, y que, además, tienen una alta tolerancia al riesgo, es decir, soportan alta incertidumbre en los resultados. Por último, se observó que hay más probabilidad de encontrar este tipo de emprendimiento en países como Bolivia, Perú, Ecuador y Panamá.

**Palabras claves:** Emprendimiento, necesidad, oportunidad, Latinoamérica.

### **Abstract**

The main objective of this work is to determine what factors influence a person's decision to undertake based on need or opportunity based on an econometric model that was made with variables taken from the CAF (Latin American Development Bank) survey 2012 on

entrepreneurship. The results conclude that, in the case of entrepreneurs by necessity there is a greater probability of undertaking if the individual is a man, who is not single, who is between 31 and 50 years old, and who also have a low level of life satisfaction. In the same way, it was found that these people are influenced by having enterprising parents, and that they have low access to financial services. Finally, it was observed that there is more probability of finding this type of entrepreneurship in countries such as Bolivia, Brazil, Peru, Colombia, Ecuador and Uruguay. In the case of entrepreneurship by opportunity, it is established that there is a greater probability of undertaking if the individual is a man, who is between 31 and 65 years old, and who also has a low level of education and high levels of income. Likewise, these people are influenced by having enterprising parents, who in their personality traits highlight the need for achievement and autonomy, and who, in addition, have a high-risk tolerance, that is, they support high uncertainty in the results. Finally, it was observed that there is more probability of finding this type of entrepreneurship in countries such as Bolivia, Peru, Ecuador and Panama.

**Keywords:** Entrepreneurship, necessity, opportunity, Latin America.

## **2. Introducción**

Un determinante fundamental del desarrollo económico es el crecimiento de la productividad, esto es, distintas iniciativas que hacen que el capital físico y el capital humano de la economía rindan más en términos de la cantidad de bienes y servicios que producen. Entre los factores que influyen en esa productividad destaca el progreso tecnológico que es un proceso de innovación y de creación de nuevos productos y mercados. La labor de liderar este progreso está en manos de personas capaces de visualizar nuevas demandas, oportunidades de negocio, aplicar nuevas tecnologías y administrar eficientemente el uso de los recursos, a estas personas se les conoce como emprendedores (CAF, 2013)

No obstante, en países como Latinoamérica se pueden observar otro tipo de emprendimiento diferente al descrito anteriormente, este tipo de emprendimiento, en contraste con el anterior, no tiene un impacto considerable en la capacidad de generar empleo ni de generar aumentos en la productividad, y se observa que generan ingresos muy bajos y volátiles. Este tipo de emprendimiento se le conoce como emprendimiento por necesidad.

De aquí que los emprendedores ahora se dividen en dos categorías, los emprendedores por oportunidad y los emprendedores por necesidad. Estos últimos están presentes en mayor medida en Latinoamérica, y esto explica porque los altos índices de emprendimiento no han llevado a estos países a altos niveles de productividad. Según la teoría de la necesidad, las personas de los países en desarrollo más pobres son impulsadas por la pobreza, la supervivencia, y la falta de oportunidades de trabajo en el mercado para iniciar empresas comerciales, mientras

que en los países desarrollados es la oportunidad y la innovación el principal motivador para iniciar negocios. Cuanto mayor es la pobreza, más emprendimiento por necesidad hay, lo que resulta en altas tasas de actividad empresarial. (Rosa, Kodithuwakku, & Balunywa, 2006).

El propósito de este documento es identificar los factores socioeconómicos y las características de personalidad que diferencian e identifican a los emprendedores por oportunidad y por necesidad en Latinoamérica. Para determinar estas características utilizamos datos de la edición de 2012 de la encuesta del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF). Esta encuesta se lleva a cabo en 17 ciudades de América Latina, y la edición de 2012 proporciona información exhaustiva sobre la actividad empresarial, las actitudes de riesgo y los rasgos de personalidad de las personas. Para separar a los emprendedores por necesidad de los de oportunidad se seleccionaron a los emprendedores dueño (ED) y a los trabajadores por cuenta propia (TCP) y se observó la respuesta que tuvieron a la siguiente pregunta: “En caso de tener la oportunidad, ¿quisiera tener un empleo fijo, como dependiente?” Si la respuesta fue afirmativa se les considero emprendedores por necesidad, de lo contrario, por oportunidad.

Los hallazgos encontrados sugieren que, para ambos tipos de emprendimiento estar expuesto a la actividad emprendedora de los padres aumenta la probabilidad de tomar este curso de acción. De las seis medidas de rasgos de personalidad disponibles, solo dos influyen en la actividad emprendedora, la necesidad de logro y la autonomía. Los factores comunes que explican las diferencias en ambas categorías son: satisfacción de vida, nivel educativo, servicios financieros, tolerancia

al riesgo y el indicador de ingreso. También se encontró una diferencia en cuanto a la necesidad de logro y autonomía.

Después de la conclusión, el documento está organizado de la siguiente manera: a continuación, se proporciona un marco conceptual, que incluye la literatura más relevante relacionada con este trabajo; luego se describen los datos y las estadísticas descriptivas; seguidamente se revisa la metodología; posteriormente se presentan los hallazgos, y en la última sección se encuentran las conclusiones.

### **3. Revisión de la literatura**

El emprendimiento a lo largo de los años ha sido un factor de estudio en el mundo dada su capacidad de contribución en el desarrollo económico de los países. De esta forma, diferentes estudios han indagado acerca de las características que tienen los individuos al momento de iniciar un negocio y si eso lo convierte en emprendedores por necesidad u oportunidad. Por lo tanto, se ahondará acerca de las variables frecuentemente citadas en investigaciones que se presentarán a continuación.

En primer lugar, un factor relevante a la hora de emprender un negocio es el género, puesto que las mujeres difieren de los hombres en diferentes actitudes y aspectos. Bernat, Lambardi y Palacios (2016) plantean que la probabilidad es menor si una mujer se convierte en empresaria comparada con la de un hombre. En la misma tónica, Lennon y Franetovic (2006) plantean que la variable “género” tiene un impacto positivo a la hora de emprender si se hace referencia a los hombres. Por otro lado, Alonso y Álvarez (2011) plantean que la creación de empresas por

oportunidad tiene una mayor probabilidad de emerger si sus autores son hombres, en contraste las mujeres tienen una mayor probabilidad de iniciar empresas por necesidad.

Sumado a esto, otro factor determinante es la edad, dado que los individuos a medida que van teniendo mayor longevidad varían sus inclinaciones por emprender, de esta forma es importante considerar la edad como una característica que influirá a la hora de iniciar un negocio. Lennon y Franetovic (2006) muestran que las personas entre 55 y 64 años tienden a emprender en menor cuantía comparado con otros rangos de edad. Además, con respecto al emprendimiento por necesidad las personas más jóvenes tienen menores probabilidades de iniciar este emprendimiento (Alonso y Salazar, 2017) y, como lo corrobora Block y Wagner (2010), los emprendedores por necesidad suelen ser significativamente mayores en edad que los empresarios por oportunidad.

Por otro lado, el estado civil tiene una débil influencia en el emprendimiento; según Block y Sandner (2009) encontraron insignificantes las variables familiares, estar casados o tener hijos, en la tasa de supervivencia del emprendimiento por necesidad como por oportunidad.

Por el contrario, el nivel educativo resulta ser una variable de gran significancia dado que, en diferentes estudios se ha demostrado la relevancia de la educación a la hora de emprender por la adquisición de conocimientos y habilidades que ayudan al individuo a enfrentar de formas diversas algunas situaciones. Diferentes estudios (Alonso y Álvarez, 2011; Bhola, Verheul, Thurik y Grilo, 2006) demuestran que a

medida que aumentan los niveles de educación la probabilidad de emprender un negocio por oportunidad aumenta, mientras que disminuye la probabilidad de emprender un negocio por necesidad. Además, hay una relación más fuerte si el nivel educativo hace referencia al grado de universidad que al de algún grado de secundaria (Alonso y Álvarez, 2011). En la misma línea Arenius y De Clercq (2005) establecen que si un individuo tiene un nivel educativo alto las probabilidades de reconocer oportunidades empresariales son mayores en contraste con aquellos con algún nivel de educación secundaria.

Los empresarios por oportunidad con un nivel educativo superior tienen una mayor satisfacción laboral al percibir un mayor ingreso comparado con quienes poseen niveles de educación más bajos. A partir de esto se puede percibir la importancia de la educación para lograr una mayor satisfacción del ingreso, en particular para los empresarios de oportunidad, lo que llevara a que estos establezcan nuevos negocios con el fin de encontrar nuevas oportunidades porque se sienten más satisfechos desde esta posición (Arkah Olcay y Kunday, 2017). De igual forma, Kantola y Kautonen (2008) exponen que la necesidad como motivo a la hora de emprender va a tener un efecto negativo en la satisfacción empresarial del individuo.

Asimismo, la satisfacción laboral es un indicador importante a la hora de determinar un emprendimiento por necesidad. Esto es así dado el planteamiento de diferentes investigaciones (Block y Wagner, 2010; Block y Sandner, 2009), los empresarios por necesidad están significativamente menos satisfechos con su situación laboral que los empresarios de oportunidad. No obstante, según Williams, Round, y Rodgers (2009), el emprendimiento no se da por falta de un empleo formal, sino porque los

ingresos derivados de este empleo son insuficientes, por tanto, recurren al emprendimiento informal con la intención de ganar dinero adicional. Sin embargo, muchos indican motivaciones por oportunidad y por elección. En este caso las personas se sienten satisfechas con sus trabajos y el estatus que estos le dan, no obstante, la remuneración no les es suficiente para el tipo de vida que esperan vivir y emprenden para conseguir ingresos monetarios adicionales.

Estudiando la satisfacción de vida, Binder y Coad (2013) encuentran una conclusión muy interesante en cuanto a esta y el autoempleo. En este sentido, plantean que los individuos que dejan su empleo regular por un emprendimiento por oportunidad aumentan su satisfacción de vida en contraste con los individuos que pasan de un autoempleo a un emprendimiento por necesidad no experimentan un cambio.

Otro factor que se consideró fue el hecho de que los padres del emprendedor fueran, de igual forma, emprendedores. Según Zwan, Thurik, Verheul y Hessels (2016), un mayor porcentaje de "emprendedores de empuje/necesidad" informan una neutral actitud hacia el emprendimiento de sus padres, mientras que los "empresarios de atracción/oportunidad" son más probables a que sean alentados o desalentados a participar en actividades empresariales por sus padres.

Por otro lado, el ingreso es considerado un fuerte determinante de emprendimiento. En los resultados que obtuvieron Rosa, Kodithuwakku y Balunywa (2006), la más significativa fue una relación lineal entre la TEA (total índice empresarial) y los ingresos anuales. Lo que concluyeron es que cuanto mayor sea el ingreso anual, mayor será la TEA. Además, encontraron como factor principal de emprendimiento

la capacidad de ahorrar de las personas, la capacidad para conservar y ahorrar el capital, y resistir el consumo excesivo, esta última es una importante cualidad del éxito empresarial. Sin embargo, cuando se va a realizar un análisis respecto a la pobreza no logran concluir nada, ya que la relación es compleja, puesto que la dirección de la relación es contradictoria cuando se consideran diferentes variables.

Asimismo, se esperaría que entre menor sea las restricciones de liquidez para los individuos, mayor sea la probabilidad de que una persona emprenda. En este sentido, Lennon y Franetovic (2006) afirman que a medida que una persona percibe un mayor ingreso existe una probabilidad de ser un emprendedor naciente.

El uso de servicios financieros y el acceso a préstamos tienen implicaciones similares a las mencionadas en el ingreso. Según Zwan et al. (2016), la probabilidad de ser un emprendedor por oportunidad versus necesidad es más alta para propietarios de negocios hombres, jóvenes, ricos, proactivos y optimistas. Además, aquellos que tienen más percepciones del apoyo financiero inicial son más propensas a ser un propietario de un negocio por oportunidad que por necesidad.

En adición, las características de personalidad de los emprendedores también influyen en si estos serán por oportunidad o por necesidad. De esta forma, la personalidad influye significativamente en las decisiones de los emprendedores y características puntuales como la tolerancia al riesgo, locus de control y confianza tienen un efecto parcial a la hora de decidir iniciar un negocio (Caliendo , Fossen y Kritikos, 2014). Por esto se mencionarán los siguientes rasgos de personalidad.

En primer lugar, las personas con un locus de control interno pueden fácilmente tener manejo de sus decisiones y su vida en contraste de manejar un locus de control externo dado que los individuos consideran que todo está supeditado al destino o a variables que ellos no pueden influenciar. Además, el locus de control interno se ve en mayor medida arraigado en las poblaciones emprendedoras (Pekkala, Kerr y Xu, 2017). Según Zwan et al. (2016), los empresarios de oportunidad tienen niveles más bajos de neuroticismo, un locus de control externo y niveles más altos de autoeficacia general que los empresarios de necesidad. Por otro lado, la autoeficacia empresarial tiene una mayor incidencia en aquellos que emprenden un negocio en comparación con ejecutivos no fundadores, además converge con el locus interno de los individuos. (Chen, Greene y Crick, 1998)

Las variables perceptuales que tienen los emprendedores a la hora de iniciar un nuevo negocio son determinantes en la manera de llevar sus procesos. El emprendimiento por oportunidad va a estar influido en mayor medida por las variables de percepción, ya sea por conocer a alguna red de emprendedores o tener mayor confianza en sí mismo o en sus habilidades. Esto induce a que estas personas puedan tener una mayor facilidad de realizar un análisis de la situación o tomar una decisión más analítica, mientras que las personas que emprenden por necesidad actúan en un marco de urgencia para crear un negocio. (Lennon Sabatini y Franetovic Parker, 2006)

En segundo lugar, la autonomía es una de las características más relevantes que un emprendedor considera a la hora de iniciar su propio negocio. Según Williams, Round y Rodgers (2009), las personas eligen participar en la economía informal

porque encuentran más autonomía, flexibilidad y libertad en este sector que en el formal. Sin embargo, no se puede afirmar que es una condición necesaria para emprender por necesidad. De igual forma, Vasconcellos, Silva y dos Reis (2014) a partir desde su investigación cuantitativa determinaron que los motivos principales para ser empresarios e independizarse era la búsqueda de autonomía individual y la identificación de oportunidades.

En tercer lugar, la innovación y la creatividad son dos aspectos que se tienen en cuenta en el momento de emprender. Sin embargo, según Rosa, Kodithuwakku y Balunywa (2006), el emprendimiento por necesidad es impulsado en los países en desarrollo con mayores carencias por la pobreza, la supervivencia, y la falta de opciones en el trabajo para iniciar empresas comerciales. Por el contrario, en los países desarrollados es la oportunidad y la innovación la principal motivación para comenzar negocios. Cuanto mayor es la pobreza, más necesidad empresarial existe, lo que resulta en altas tasas de actividad empresarial. Por otro lado, Arkah Olcay y Kunday (2017) demuestran que la innovación no influye en el bienestar del individuo independientemente si su motivación empresarial se deba por necesidad o por oportunidad. Adicionalmente, es interesante el hallazgo encontrado desde la realidad colombiana (Alonso y Álvarez Venegas, 2011) en donde el uso de la tecnología como fuente de innovación afecta negativamente la creación de emprendimientos por oportunidad.

En cuarto lugar, el indicador de “poli-cronicidad” o la capacidad de las personas para afrontar una serie de multitareas y actividades al mismo tiempo va a ser una característica perteneciente de un empresario éxito dado que desea y tiene la

destreza de realizar distintos quehaceres; por ende, necesita de un conocimiento que abarque varios campos del emprendimiento (Sanguinetti et al., 2013).

En quinto lugar, la necesidad de logro por lo general está arraigada a la construcción de un negocio, es el deseo de alcanzar sus objetivos propuestos y desafiar sus habilidades (Pekkala Kerr, Kerr y Xu, 2017). Sumado a esto, Collins, Hanges y Locke (2004) en su estudio confirman que la motivación hacia el logro está significativamente relacionada con el rol del emprendedor, puesto que para estos individuos es de relevancia esta aptitud en su personalidad. De esta forma, esta característica se puede ver reflejada en su mayoría en los empresarios más que en los gerentes empresariales, así lo determinan Stewart y Roth (2007) quienes sostienen que los empresarios van a tener una mayor necesidad al logro en la medida que sean los fundadores de la empresa.

Por lo tanto, los emprendedores por oportunidad o necesidad difieren en sus características motivacionales para enfocarse en la necesidad al logro. Por ende, es importante resaltar que los primeros mencionados presentan una significativa motivación hacia el logro y la independencia, al jugar un papel importante a la hora de que un individuo se convierta en empresario. (Tyszka, Cieslik, Domurat y Macko, 2011).

Por último, tenemos la tolerancia al riesgo. Según Zwan et al. (2016), en la oportunidad y la necesidad los empresarios tienen actitudes de riesgo similares. Desde el punto general, los individuos que presentan una mayor aversión al riesgo y tienen miedo al fracaso son menos propensos a iniciar un emprendimiento,

planteado de igual forma por Hvide y Panos (2014), quienes también exponen que los emprendimientos iniciados por individuos que son más tolerantes al riesgo tienen una menor calidad esperada comparados con los individuos menos tolerantes al riesgo.

Los empresarios en algunas ocasiones deben tomar riesgos así su propensión a este no sea muy alta, se puede presenciar en situaciones de acceder a un crédito o realizar una inversión. No obstante, no se encuentran muchas diferencias de aversión al riesgo entre empresarios y asalariados en las actividades del cotidiano quehacer. Sin embargo, en actividades de inversión arriesgadas aparecen diferencias entre los emprendedores por oportunidad de los asalariados y los emprendedores por necesidad de los asalariados (Tyszka, Cieslik, Domurat y Macko, 2011).

#### **4. Descripción de los datos**

Este estudio y análisis se desarrolló con base en la Encuesta de Hogares realizada en el 2012 por el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), el cual promueve el desarrollo sostenible y la integración latinoamericana desde su constitución en 1970, conformado por 13 bancos privados de la región y 19 países de los cuales 17 son de América Latina y el restante de Caribe, España y Portugal.

La Encuesta de Hogares va encaminada a cumplir los principales objetivos de la CAF, por ello a partir de su programa de investigación su contribución apunta a la disponibilidad de información de las problemáticas presentadas en Latinoamérica. Desde el año 2008 se ha ido realizando anualmente con el fin de ofrecer mediciones

de calidad y acceso, satisfacción de vida, servicios básicos y financieros, entre otros temas.

Sin embargo, lo interesante de la encuesta en observación es la sección exclusiva para emprendedores, la cual incluye por un lado las aptitudes hacia el emprendimiento, la cual expone los rasgos de personalidad que indican el grado de autonomía, autoeficacia, innovación, línea de control, y necesidad de logro. Por otro lado, la tolerancia al riesgo es medida en los siguientes 4 niveles: bajo, medio-bajo, medio-alto y alto.

Con base en lo anterior se pudo extraer información relevante para determinar a los emprendedores por necesidad y oportunidad, a partir de la construcción de dos preguntas de la encuesta utilizada. La primera es si son dueños de empresa o es trabajador por cuenta propia y, la segunda es si el individuo preferiría tener un trabajo asalariado en lugar de su situación actual. Si una persona responde de manera afirmativa a las dos preguntas anteriores es considerado un emprendedor por necesidad.

A pesar de que la encuesta provee información acerca del ingreso monetario de las personas, en el estudio se decide utilizar la variable "Medio de Transporte" como un proxy del ingreso reflejada en una dummy donde la cualidad de interés es si el individuo tiene automóvil propio. Lo anterior es estipulado dado que, la variable ingreso tiene datos perdidos en la información suministrada lo que impide un análisis confiable; en un sentido concreto del 100% de encuestados, el 52,78% no provee información del monto de sus ingresos personales.

La tabla 1 define cada una de las variables utilizadas para determinar a los emprendedores por necesidad y oportunidad. Seguidamente la tabla 2 presenta las estadísticas descriptivas para cada tipo de emprendimiento, necesidad y oportunidad, junto con el total mostrando los coeficientes medios y la desviación estándar respectiva de cada variable tenida en cuenta en el modelo.

En este sentido, se puede observar que existen diferencias entre las medias presentadas, siendo la media de los emprendedores por oportunidad más alta en comparación con los emprendedores por necesidad con respecto a las siguientes variables: satisfacción de vida, satisfacción laboral, servicios financieros y en el ingreso reflejado en el carro propio. Por lo tanto, se puede inferir que los emprendedores por oportunidad en promedio tienden a estar contentos con su situación de vida y laboral, se les es más fácil adquirir apoyo financiero y por lo general tienen mayores recursos comparados con los emprendedores por necesidad. De igual forma la desviación estándar para estas variables es menor para los emprendedores por oportunidad excepto la última mencionada, la del ingreso.

**Tabla 1 Definición de variables**

<b>Variables dependientes</b>	
Emprendedor por necesidad	Dummy = 1 Si el individuo es Emprendedor dueño o Trabajador por cuenta propia y les gustaría tener un empleo fijo, como dependiente
Emprendedor por oportunidad	Dummy = 1 Si el individuo es Emprendedor dueño o Trabajador por cuenta propia y no les gustaría tener un empleo fijo, como dependiente
<b>Variables independientes</b>	
Género	Dummy = 1 si el individuo es un hombre y 0 si es mujer
Edad	5 bloques de edad de las personas encuestadas. Los cuales son: 27 - 30, 31 - 34, 35 - 39, 40-50 y 51 - 65.
Estado civil	Dummy = 1 si el individuo esta casado y 0 en otro caso
Hijos	Dummy=1 si el individuo tiene hijos
Nivel educativo	Dummy=1 si el individuo tiene una educación superior
Nivel educativo madre	Dummy=1 si la madre es bachiller o tiene más estudios
Nivel educativo padre	Dummy=1 si el padre es bachiller o tiene más estudios
Satisfacción laboral	Dummy = 1 si cuando se le pide que evalúe la satisfacción laboral en una escala del 1 al 10, la respuestas del individuo fue 7 o más, y 0 de lo contrario
Satisfacción de vida	Dummy = 1 si cuando se le pide que evalúe la satisfacción de vida en una escala del 1 al 10, la respuestas del individuo fue 7 o más, y 0 de lo contrario
Necesidad de logro	Evalúa si las personas prefieren actividades desafiantes a actividades fáciles
Locus de control	Evalúa si las personas creen que lo que han logrado en la vida depende de sus acciones y no de la suerte
Autonomía	Medido a partir de preguntas que analizan si las personas se sienten incómodas cuando otros toman decisiones por ellas
Innovación y creatividad	Se evalúa preguntando a las personas si están dispuestas a hacer las cosas de manera diferente, si les resulta fácil adaptarse al cambio, y si se imaginan nuevos proyectos recurrentemente
Autoeficacia	Medido preguntando a las personas si cumplen las promesas o si se sienten capaces de aprender algo nuevo si están completamente comprometidos con él
Multitarea	Evalúa la capacidad de las personas para participar en la multitarea
Padres emprendedores	Dummy = 1 si alguno de los padres de la persona es / era emprendedor y 0 de lo contrario
Baja tolerancia al riesgo	Dummy = 1 si el individuo se clasifica como parte del primer grupo de individuos con aversión al riesgo (es decir, el menos tolerante al riesgo) y 0 de lo contrario
Media-baja tolerancia al riesgo	Dummy = 1 si el individuo se clasifica como parte del segundo grupo de personas con mayor aversión al riesgo y 0 de lo contrario
Media-alta tolerancia al riesgo	Dummy = 1 si el individuo se clasifica como parte del tercer grupo de personas con mayor aversión al riesgo y 0 De lo contrario
Alta tolerancia al riesgo	Dummy = 1 si el individuo se clasifica como parte del cuarto grupo de personas con mayor aversión al riesgo (es decir, el más tolerante al riesgo) y 0 de lo contrario
Servicios financieros	Dummy = 1 si el individuo declara tener acceso a cualquier servicio en una institución financiera formal y 0 de lo contrario
Acceso a prestamos	Dummy = 1 si el individuo tuvo algún préstamo (en los últimos 2 años) a través de instituciones formales o informales y 0 de otro modo
Carro propio como proxy de ingreso	Dummy = 1 si el medio de transporte principal es el automóvil del individuo y 0 de lo contrario

**Tabla 2 Estadísticas descriptivas**

Variables	Estadísticas descriptivas		
	Emprendedores por necesidad	Emprendedores por oportunidad	Total
Género	0.575 (0.495)	0.617 (0.486)	0.481 (0.500)
Estado civil	0.629 (0.483)	0.691 (0.462)	0.639 (0.480)
Hijos	0.853 (0.355)	0.843 (0.364)	0.816 (0.387)
Satisfacción de vida	0.692 (0.462)	0.761 (0.426)	0.771 (0.420)
Satisfacción laboral	0.589 (0.492)	0.783 (0.412)	0.697 (0.459)
Nivel educativo	0.285 (0.452)	0.305 (0.460)	0.319 (0.466)
Nivel educativo padre	0.255 (0.436)	0.221 (0.415)	0.258 (0.438)
Nivel educativo madre	0.173 (0.379)	0.193 (0.395)	0.203 (0.402)
Servicios financieros	0.555 (0.497)	0.660 (0.474)	0.630 (0.483)
Padres emprendedores	0.215 (0.411)	0.242 (0.428)	0.171 (0.377)
Carro propio / proxy de ingreso	0.167 (0.374)	0.266 (0.442)	0.173 (0.378)
Acceso a préstamos	0.455 (0.498)	0.471 (0.499)	0.444 (0.497)
Necesidad de logro	3.713 (0.402)	3.804 (0.418)	3.729 (0.434)
Locus de control	3.389 (0.609)	3.430 (0.605)	3.405 (0.596)
Autonomía	3.690 (0.599)	3.741 (0.625)	3.685 (0.621)
Innovación y creatividad	2.553 (0.845)	2.543 (0.866)	2.553 (0.859)
Autoeficacia	4.203 (0.567)	4.217 (0.615)	4.189 (0.614)
Multitarea	2.996 (0.611)	2.944 (0.601)	2.949 (0.610)
N	8110		

Coeficientes medios; desviación en paréntesis

## 5. Metodología

Los modelos de regresión con respuesta cualitativa son modelos en los cuales la variable dependiente puede ser de naturaleza cualitativa, mientras que las variables independientes pueden ser cualitativas o cuantitativas o una mezcla de las dos. En este estudio se realiza un modelo en donde la variable dependiente es de carácter binario o dicotómica (sí o no). Para crear este modelo de probabilidad para una variable de respuesta binaria se utilizó el método logit. Estos modelos son apropiados cuando la respuesta toma uno de solo dos valores posibles que representan el éxito y el fracaso, o más generalmente la presencia o ausencia de un atributo de interés.

En un modelo logit donde Y es cuantitativa, el objetivo consiste en estimar su valor esperado o media esperada, dados los valores de las variables independientes. De acuerdo con esto, en este estudio lo que se busca es encontrar la probabilidad de que una persona sea emprendedor por necesidad o no, teniendo en cuenta las variables dependientes.

El modelo Logit relaciona la variable  $Y_i$  con las variables x a través de la siguiente ecuación:

$$Y_i = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki})}} + \varepsilon_1$$

O de forma compacta,

$$Y_i = \frac{e^{\beta^T X^T}}{1 + e^{\beta^T X^T}} + \varepsilon_1$$

Y de forma concisa o funcional se puede escribir como:

$$Y_i = \Delta (X_i \beta) + \varepsilon_1$$

Donde  $\Delta$  es la función de distribución logística.

La estimación se hace por el Método de Máxima Verosimilitud, y lo que se busca es encontrar un estimador para  $\beta$  que maximice la probabilidad de que  $Y_i$  ocurra dadas las variables independientes X.

De esta forma, para realizar el estudio con base en los datos de la encuesta de hogares de la CAF 2012 se corre un modelo econométrico utilizando el paquete de software estadístico Stata a partir del modelo logit explicado anteriormente para determinar las características de los emprendedores por oportunidad y necesidad.

## 6. Análisis de resultados

**Tabla 3 Estimaciones Logit**

Variables	Estimaciones	
	Emprendedores por necesidad	Emprendedores por oportunidad
Género	0.526*** (0.084)	0.521*** (0.067)
Edad: 27 - 30	0.282 (0.210)	0.099 (0.179)
Edad: 31 - 34	0.289 (0.213)	0.400* (0.176)
Edad: 35 - 39	0.597** (0.204)	0.755*** (0.170)
Edad: 40 - 50	0.615** (0.193)	0.917*** (0.161)
Edad: 51 - 65	0.243 (0.200)	0.923*** (0.163)
Estado civil	-0.238** (-0.092)	0.027 (0.076)
Hijos	0.321* (0.129)	0.019 (0.102)
Satisfacción de vida	-0.255** (0.093)	-0.011 (0.079)
Nivel educativo	-0.169 (0.100)	-0.414*** (0.078)
Nivel educativo padre	0.216 (0.122)	-0.353** (0.108)
Nivel educativo madre	-0.306* (0.140)	0.176 (0.115)
Servicios financieros	-0.454*** (0.092)	0.017 (0.075)
Padres emprendedores	0.381*** (0.102)	0.543*** (0.079)
Carro propio como proxy de ingreso	0.124 (0.114)	0.587*** (0.081)
Acceso a préstamos	0.134 (0.085)	0.092 (0.067)
Necesidad de logro	-0.101 (0.112)	0.556*** (0.090)
Locus de control	-0.028 (0.075)	-0.035 (0.059)
Autonomía	0.099 (0.076)	0.180** (0.060)
Innovación y creatividad	0.028 (0.049)	-0.027 (0.039)

**Tabla 3 continuación**

Variables	Estimaciones	
	Emprendedores por necesidad	Emprendedores por oportunidad
Autoeficacia	0.120 (0.079)	-0.0667 (0.062)
Multitarea	0.096 (0.068)	0.001 (0.054)
Baja tolerancia al riesgo	0 (.)	0 (.)
Media-baja tolerancia al riesgo	-0.193 (0.126)	0.310** (0.103)
Media-alta tolerancia al riesgo	-0.066 (0.156)	0.486*** (0.127)
Alta tolerancia al riesgo	-0.074 (0.098)	0.956*** (0.074)
Argentina	0 (.)	0 (.)
Bolivia	1.253*** (0.213)	0.965*** (0.137)
Brasil	1.382*** (0.214)	0.260 (0.142)
Colombia	1.003*** (0.218)	0.144 (0.145)
Ecuador	1.427*** (0.209)	0.674*** (0.136)
Perú	1.435*** (0.210)	0.745*** (0.137)
Uruguay	1.037*** (0.216)	-0.176 (0.152)
Venezuela	0.340 (0.243)	0.206 (0.141)
Panamá	-0.762 (0.402)	-0.511** (0.201)
_cons	-4.526*** (0.558)	-5.811*** (0.435)
N	8.111.000	8.111.000
chi2	288.788	719.886
pseudor2		

Estadístico t en paréntesis

Nivel de significancia: \*\*\*  $\rho < 0.01$ , \*\*  $\rho < 0.05$ , \*  $\rho < 0.1$

La Tabla 3 presenta los resultados del modelo logit para cada una de las dos definiciones de emprendedor (necesidad/oportunidad) utilizando toda la muestra. Los hallazgos discutidos en esta sección se refieren a la totalidad de estimaciones de la muestra.

El coeficiente de la variable dummy de nivel educativo resulto negativo tanto para los emprendedores por necesidad como para los emprendedores por oportunidad, siendo significativo solo para este último con un 99% de confianza. Esto podría ser explicado por la existencia de una relación inversa ente educación y actividad emprendedora; si la educación esta correlacionada con la capacidad, entonces aquellos individuos con un alto nivel de educación tendrán mejores oportunidades en el mercado laboral comparadas con las oportunidades de la actividad de emprender, mientras que aquellos con un nivel de educación muy bajo tendrán muy pocos beneficios al realizar un trabajo asalariado, y por tanto, emprender será rentable para ellos dentro de este escenario de Latino América. Sin embargo, Poschke (2013) afirma que las tasas de emprendimiento son más altas en los extremos del nivel educativo, es decir con personas con una educación relativamente baja o alta.

Aunque este resultado puede llegar a ser esperado, la evidencia con respecto al nivel educativo no es concluyente puesto que varios estudios han encontrado una relación positiva significativa entre la variable educativa y los emprendedores por oportunidad (Bhola et al. 2006; Alonso y Álvarez 2011), esto también puede ser explicado porque los individuos capacitados pueden llegar a encontrar fácilmente oportunidades de negocio, y por tanto emprender por los beneficios que ofrece este

oficio como la flexibilidad horaria y autonomía; mientras que los individuos con bajos niveles de educación están asociados con el emprendimiento por necesidad, dado que estos no tienen la habilidad para encontrar y desarrollar oportunidades de negocio.

Por otro lado, el nivel educativo del padre tiene una relación negativa con el emprendimiento por oportunidad que es estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 95%, por tanto, la probabilidad que un individuo con un padre con buen nivel de educación emprenda por oportunidad es más baja que si tiene un padre sin educación. Asimismo, el nivel educativo de la madre tiene una relación negativa con el emprendimiento por necesidad que es estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 90%, esto dice que la probabilidad de que un individuo con una madre con buen nivel de educación emprenda por necesidad es más baja que si tiene una madre sin educación.

Desde otra perspectiva, la variable “padres emprendedores” tiene una relación positiva con ambos tipos de emprendimiento que es estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 99%, lo que nos indica que la probabilidad de que un individuo con padres con algún tipo de emprendimiento decida emprender ya sea por necesidad u oportunidad es más alta que cuando los padres han sido ajenos a la actividad de emprendimiento. Estos resultados confirman lo establecido por Zwan et al. (2016) en la influencia de los padres emprendedores en el emprendimiento por oportunidad más no siguen la misma línea en la influencia hacia el emprendimiento por oportunidad.

Los hallazgos en términos de estado civil indican que esta variable tiene una relación negativa estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 99% con el emprendimiento por necesidad, es decir, la probabilidad de que una persona casada emprenda por necesidad es mayor a la que tiene una persona soltera, esto se puede ver explicado por la necesidad monetaria de una familia y la necesidad de los padres de subsanar las necesidades de sus hijos.

También en línea con la literatura encontramos que los empresarios por necesidad tienen una relación negativa con la variable de satisfacción de vida (Binder y Coad, 2013), y esta es estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 95%, por tanto, los emprendedores por necesidad encuentran insatisfactoria su vida y si les fuera posible le harían un cambio; este es un resultado esperado puesto que el emprendimiento por necesidad más que ser una opción es una actividad obligada por la necesidad de sobrevivir de las personas.

En cuanto a la variable género, vemos que esta tiene una relación positiva y estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 99% con ambos tipos de emprendimiento. Dado esto, se puede decir que es más probable que un hombre realice una actividad emprendedora a que una mujer lo haga. Resultados esperados puesto que son similares a lo encontrado en la literatura, entre los cuales se encuentra el estudio de Sabatini et al. (2006) al exponer el impacto positivo del género masculino a la hora de emprender.

Respecto a la variable hijos, encontramos que esta es positiva y estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 90% con el emprendimiento por

necesidad. Es decir, es más probable que una persona con hijos emprenda por necesidad. Esto se puede explicar debido a que un individuo con hijos debe procurar satisfacer las necesidades de estos, por lo cual, al no tener un trabajo asalariado se verá obligado con más urgencia a buscar dinero siendo el emprendimiento por necesidad su solución.

Por lo que corresponde a la edad, se puede observar que en el caso del emprendimiento por necesidad el rango de edades entre 35 y 50 años es estadísticamente significativo con un nivel de confianza del 95%. Por otro lado, en el caso de los emprendedores por oportunidad el rango de edades estadísticamente significativo es más amplio y va de los 35 hasta los 65 años, con un nivel de confianza del 99%. Esto indica que las personas de mayor edad tienen más probabilidad de emprender que los jóvenes. En este sentido, estudios anteriores han demostrado que un individuo es más propenso a emprender por necesidad si ya han pasado el umbral de la juventud. (Alonso y Salazar 2017; Block y Wagner 2010).

Por otro lado, la variable de servicios financieros es estadísticamente significativa solo para los emprendedores por necesidad, y tiene una relación negativa con un nivel de confianza del 99%. Este es un resultado esperado debido a que las personas que emprenden por necesidad tienen muy pocas posibilidades de utilizar los servicios financieros que prestan los bancos, esto porque para la entidad las personas sin una estabilidad financiera son un riesgo muy alto. Además, el emprendimiento por necesidad nace de la falta de recursos y el requerimiento de ellos para vivir, de manera tal que se espera que estas personas no tengan ninguna otra forma de obtener dinero para satisfacerlas aparte de emprender. Si el dinero

prestado por los servicios financieros se invirtiera, esto sería emprendimiento por oportunidad, sin embargo, esta variable no fue significativa para esta categoría de emprendedores. En últimas, aquellos que tienen más percepciones del apoyo financiero inicial son más propensas a ser un propietario de un negocio por oportunidad que por necesidad (Zwan et al. 2016). Relacionada con esta se encuentra la variable acceso a préstamos, no obstante, esta no arroja resultados relevantes en los estudios.

Con respecto a la variable que se tomó como proxy de ingreso se puede decir que esta es estadísticamente significativa solo para la categoría de emprendedores por oportunidad, y la relación es positiva con un nivel de confianza del 99%. Este resultado es acorde con la literatura ya que las personas que tienen mayores ingresos están relacionadas con personas estudiadas que encuentran oportunidades de negocio en el mercado, y realizan inversiones en sus ideas para generar utilidades. Por tanto, el hecho de tener mayores ingresos esta correlacionado con un mayor nivel de emprendimientos por oportunidad resultando en altas tasas de índice empresarial (Rosa, Kodithuwakku y Balunywa, 2006)

En el estudio se incluyeron seis características de personalidad que podían influir a la hora de emprender por necesidad u oportunidad. Sin embargo, sólo la necesidad de logro y autonomía fueron significativas en el emprendimiento por oportunidad con un nivel de confianza de 99% y 95% respectivamente. Estos resultados corroboran y siguen la línea de otros estudios realizados, cuyas conclusiones apuntan a que la autonomía es uno de los principales motivos de los individuos para iniciar un negocio debido a que prefieren manejar su propio tiempo, decisiones o tener

flexibilidad en sus actividades sin que un ente superior le esté exigiendo resultados o tenga la capacidad de ejercer presión.

Por otro lado, los resultados relacionados con la necesidad de logro son acordes con la teoría, puesto que esta es una característica que se presenta en mayor medida en los emprendedores por oportunidad debido a que inician el negocio con el propósito de buscar más allá para alcanzar los objetivos propuestos. En contraste, como corroboran los resultados de esta investigación, los emprendedores por necesidad no consideran que la necesidad de logro sea determinante para iniciar su negocio, esto se puede reflejar en el hecho de que estos individuos actúan por urgencia o por no tener otra opción dejando a un lado las actitudes de superación.

La tolerancia al riesgo es otra variable de personalidad que aumenta las probabilidades de convertirse en emprendedor. Los resultados muestran que esta variable es estadísticamente significativa solo para los emprendedores por oportunidad, y se observa que el nivel de significancia aumenta con el nivel de riesgo que se tolera. Por tanto, una característica relevante de las personas que deciden emprender al haber encontrado una oportunidad de negocio es que están dispuestos a soportar altos niveles de incertidumbre, cuestión que no se presenta en los emprendedores por necesidad. Este último hallazgo se encuentra en línea con Caliendo et al. (2014) quienes hacen un análisis acerca de la influencia de las características de personalidad en el desarrollo empresarial y concluyen que sólo la tolerancia al riesgo y locus de control tienen un efecto sobre este.

Por otro lado, el hecho de convertirse en emprendedor por oportunidad o necesidad está relacionado por las diferencias existentes entre países, esto debido a que algunas sociedades pueden promover un emprendimiento más que otro dada sus características e impulsos que dan hacia este grupo de individuos. De esta forma, en el estudio realizado se ha tomado como categoría omitida a Argentina para realizar la debida comparación con los demás países en la probabilidad de convertirse en emprendedor por oportunidad o necesidad.

En el caso de países como Bolivia, Ecuador y Perú la relación con ambos tipos de emprendimiento es positiva y estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 99%. Mientras que países como Brasil, Colombia y Uruguay presentan una mayor probabilidad de emprendimiento por necesidad y Panamá se inclina más hacia el emprendimiento por oportunidad comparado con Argentina.

## **7. Conclusiones**

Este documento contribuye a la creciente literatura sobre el espíritu empresarial al ampliar la información sobre los dos tipos de emprendimiento en Latinoamérica, y más precisamente los factores que determinan y diferencian cada categoría en América Latina. En cuanto a los resultados determinantes, se encontró que los hombres tienen más probabilidad de emprender, que las características personales más relevantes que los diferencian son la autonomía, la necesidad de logro y la tolerancia al riesgo, y, por último, que el hecho de estar cerca de la actividad emprendedora aumenta las probabilidades de emprender.

Estos resultados concuerdan con la literatura existente, así como el hecho de que variables tales como satisfacción de vida y el proxy de ingreso están asociadas con mayores probabilidades de emprendimiento por oportunidad que por necesidad. Sin embargo, algunos resultados de la regresión difieren de los estudios previos. En primer lugar, la educación superior está asociada negativamente con ambos tipos de emprendimiento, y, en segundo lugar, los rasgos de personalidad no tienen un impacto significativo en la actividad empresarial, excepto por la necesidad del logro y la autonomía.

Con base en el propósito de la investigación, los resultados relevantes encontrados hacen referencia a que las características de personalidad estudiadas para los emprendedores por necesidad y oportunidad en Latinoamérica se enfocan principalmente en el deseo de autonomía y la necesidad de logro, siendo estos rasgos pertenecientes principalmente por emprendedores por oportunidad y no por necesidad. Este resultado se torna importante en la medida que explica que los emprendedores por oportunidad deciden iniciar su negocio dada su estructura de personalidad la cual tiende a alcanzar objetivos propuestos y metas establecidas con anticipación, afirmando que estos individuos demarcan su ruta en la construcción del negocio por la significativa motivación hacia el logro y la independencia (Tszka et al. 2011).

En esta línea, la autonomía de igual forma juega un papel importante en los emprendedores por oportunidad; subraya lo importante que es la flexibilidad y la libertad en su diario vivir y lleva a concluir que es determinante este rasgo para no seguir siendo parte del empleo asalariado. Este resultado es acorde con el estudio

realizado por Vasconcellos et al. (2014), en el cual establece que la autonomía y la identificación de oportunidades son factores claves a la hora de emprender. Por otro lado, los emprendedores por necesidad al encontrarse en un estado de premura por la limitación de posibilidades, los rasgos de personalidad no serán relevantes a la hora de emprender, esto queda relegado a un segundo plano dada la insuficiencia de una motivación intrínseca que los lleve a introducirse de manera voluntaria en el emprendimiento.

Por otro lado, concorde a la literatura y el estudio de Caliendo et al. (2014), la tolerancia al riesgo es una característica de los emprendedores que va a determinar su permanencia dentro de esta actividad. En este sentido, en el análisis realizado se establece que los emprendedores por oportunidad propenden a presentar una menor aversión al riesgo, siendo una contribución a las investigaciones anteriores en materia de emprendimiento por necesidad y oportunidad.

Con respecto a la identificación de los factores socioeconómicos se puede concluir que los emprendedores por necesidad tienden a tener responsabilidades como lo son los hijos, y la probabilidad de que tengan padres con un nivel educativo superior es baja. Además, estos emprendedores propenden a no estar satisfechos con su situación actual. En contraste, los emprendedores por oportunidad tienden a tener padres con un nivel educativo superior y a percibir mayores ingresos reflejados en la tenencia de un carro propio, utilizada en el estudio como un proxy del ingreso. Por otro lado, es importante recalcar que los emprendedores por oportunidad son más propensos a tener una mayor tolerancia al riesgo y a resistir escenarios de incertidumbre.

Esta investigación sigue abriendo el panorama de las diferencias existentes entre el emprendimiento por oportunidad y necesidad desde las características de los propios individuos que toman la decisión de emprender en Latinoamérica. De este modo, contribuye a la explicación de por qué algunos países en desarrollo o no desarrollados a pesar de tener altas tasas de emprendimiento no son motores de desarrollo económico y en ciertos casos se debe al tipo de personas que emprende en estas áreas geográficas quienes se inclinan a ser emprendedores por necesidad.

Asimismo, es un llamado hacia la modelación de políticas públicas para que provean escenarios en los cuales se potencie el emprendimiento por oportunidad y de igual forma potencien a que individuos con altos niveles educativos encuentren una motivación para iniciar un negocio y les sea más rentable crear empresa que contribuya al desarrollo económico del país en vez de seguir siendo un empleado. Sin embargo, es necesario dar oportunidad a todos los individuos de obtener una educación superior de calidad e impulsar a que cada uno de los habitantes del país puedan tener condiciones favorables de vida para que de esta manera no recurran al emprendimiento por necesidad dado que no hay otra opción para ellos.

Por lo tanto, entendiendo al emprendimiento como motor de desarrollo es importante que los emprendedores se inclinen a encontrar oportunidades en el mercado y no simplemente lleguen a buscar un modo de subsistencia a través de la informalidad para disminuir sus necesidades económicas. Por esto, en el escenario latinoamericano es necesario reducir el emprendimiento por necesidad y la informalidad que conlleva, para ello es importante aplicar políticas que eviten

perpetuar y moldear las características ya mencionados de los emprendedores por necesidad.

## **8. Bibliografía**

Alonso, J. C., & Salazar, J. D. (2017). Determinants of becoming a necessity-based entrepreneur in Colombia. *Manuscrito no publicado*.

Alonso, J., & Álvarez Venegas, L. M. (2011). *Análisis de determinantes de la actividad empresarial por oportunidad y por necesidad: Un estudio sobre los resultados de GEM Colombia 2010*. Santiago de Cali.

Arenius, P., & De clerq, D. (2005). A Network-based Approach on Opportunity Recognition. *Small Business Economics*, 249-265.

Arkah Olcay, G., & Kunday, Ö. (2017). Considering Education for Opportunity versus Necessity-based Entrepreneurs: Does Income Lead to Greater Entrepreneurial Well-Being? *Business and Economics Research Journal*, 8(4), 759-772.

Bernat, L. F., Lambardi, G., & Palacios, P. (2016). Determinants of the entrepreneurial gender gap in Latin America. *Small Business Economics*, 1-28.

Bhola, R., Verheul, I., Thurik, R., & Grilo, I. (2006). Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs. *EIM Business & Policy Research*, 1-45.

Binder, M., & Coad, A. (2013). Life satisfaction and self-employment: a matching approach. *Small Business Economics*, 1009-1033.

- Block, J. H., & Wagner, M. (2010). Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154-174.
- Block, J., & Sandner, P. (2009). Necessity and Opportunity Entrepreneurs and Their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 117-137.
- CAF. (2013). *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogota: Banco de Desarrollo de América Latina.
- Caliendo, M., Fossen, F., & Kritikos, A. S. (2014). Personality characteristics and the decisions to become and stay self-employed. *Small Business Economics*, 787-814.
- Chen, C., Greene, P. G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 295-316.
- Collins, C., Hanges, P., & Locke, E. (2004). The Relationship of Achievement Motivation to Entrepreneurial Behavior: A Meta-Analysis. *Cornell University ILR School*, 95-117.
- Hvide, H., & Panos, G. (2014). Risk tolerance and entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 200-223.
- Kantola, J., & Kautonen, T. (2008). The impact of a necessity-based start-up on entrepreneurial satisfaction: a preliminary investigation. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 893-907.
- Lennon Sabatini, J., & Franetovic Parker, F. (2006). Perceptual variables and nascent entrepreneurship in Chile: opportunity versus necessity. *Munich Personal RePEc Archive*, 1-13.

- Pekkala Kerr, S., Kerr, W., & Xu, T. (Noviembre de 2017). Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature. *Harvard Business School*, 1-50.
- Poschke, M. (2013). Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics & Control*, 693-710.
- Rosa, P. J., Kodithuwakku, S., & Balunywa, W. (2006). Entrepreneurial motivation in developing countries: What does "necessity" and "opportunity" entrepreneurship really mean? *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1-15.
- Sanguinetti, P., Brassiolo, P., Arreaza, A., Berniell, L., Álvarez, F., Ortega, D., & Kamiya, M. (2013). *Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Caracas: CAF. Obtenido de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/168>.
- Stewart, W., & Roth, P. (2007). A meta-analysis of achievement motivation differences between entrepreneurs and managers. *Journal of Small Business Management*, 401-421.
- Tyszka, T., Cieslik, J., Domurat, A., & Macko, A. (2011). Motivation, self-efficacy, and risk attitudes among entrepreneurs during transition to a market economy. *The Journal of Socio-Economics*, 124-131.
- Vasconcellos Vale, G. M., Silva Correa, V., & dos Reis, R. F. (2014). Motivations for Entrepreneurship: Necessity Versus Opportunity? *Revista de Administração Contemporânea*, 18(3), 311-327.
- Williams, C., Round, J., & Rodgers, P. (2009). Evaluating the motives of informal entrepreneurs: Some lessons from Ukraine. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14(01), 59-71.

Zwan, P. v., Thurik, R., Verheul, I., & Hessels, J. (Diciembre de 2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6(3), 273-295.