



**DETERMINANTES COGNITIVOS Y SOCIOEMOCIONALES DE LA ELECCIÓN  
DEL EMPRENDIMIENTO COMO PRIMERA ACTIVIDAD ECONÓMICA**

**AUTOR(ES)**

**DIANA ISABEL LEÓN AMÓRTEGUI**

**MARÍA CAMILA CORREA HAMANN**

**DIRECTOR DEL PROYECTO:**

**GERMÁN DANIEL LAMBARDI**

**UNIVERSIDAD ICESI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**SANTIAGO DE CALI**

**2019**

## **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.....	28
8. Bibliografía.....	31

## **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 identificar las variables cognitivas y socioemocionales que son determinantes en la elección que realizan las personas sobre el emprendimiento como primer empleo o actividad económica, a partir de un modelo econométrico Logit que se realizó con base en los resultados obtenidos por la encuesta CAF sobre emprendimiento en Latinoamérica aplicada en el año 2015. Los resultados concluyen que es más probable que un individuo emprenda como primera actividad económica si este es hombre, se encuentra en un país de ingreso bajo y presenta una alta percepción de utilidad de la educación formal recibida. Por su parte, las variables como el nivel educativo de la madre, la autoeficacia y todas aquellas habilidades medidas a través del Test de Raven y el Test de habilidades numéricas resultan ser altamente significativas únicamente para la categoría de autoempleados. De igual manera, la investigación indica que aquellos individuos que se enmarcan en la categoría de dueños o socios de negocios muestran ser en su mayoría estables emocionalmente y menos aversos al riesgo en comparación con la categoría de autoempleados, estos resultados están altamente relacionados con la naturaleza del emprendimiento al tratarse de sujetos que emprenden por oportunidad y no por necesidad. Por último, el estudio digiere que el emprendimiento como primera actividad económica, tiene como característica distintiva la informalidad.

**Palabras claves:** Emprendimiento, Emprendedor, Primera Actividad Económica, Latinoamérica.

**Abstract:**

The main objective of this work is to identify the cognitive and socio-emotional variables that are decisive in the choice made by people about entrepreneurship as a first job or economic activity, based on a Logit econometric model that was made based on the results obtained by the CAF survey on entrepreneurship in Latin America applied in 2015. The results conclude that an individual is more likely to undertake as a first economic activity if he is a man, is in a low-income country and has a high perception of the usefulness of education formal received. On the other hand, variables such as the mother's educational level, self-efficacy and all those skills measured through the Raven Test and the Numerical Skills Test turn out to be highly significant only for the self-employed category. Similarly, the research indicates that those individuals who fall within the category of owners or business partners show to be mostly emotionally stable and less risk-averse compared to the category of self-employed, these results are highly related to nature Entrepreneurship because they are subjects that they undertake by chance and not by necessity. Finally, the study digests that entrepreneurship as the first economic activity has a distinctive feature of informality.

**Keywords:** Entrepreneurship, Entrepreneur, First Economic Activity, Latin America.

## **2. Introducción:**

El presente informe tiene como objetivo principal elaborar un análisis para explicar la incidencia que tienen algunas variables cognitivas y socioemocionales en el proceso de elección del emprendimiento como primera actividad económica. Este informe se encuentra basado en los datos obtenidos por la encuesta CAF, aplicada por el Banco de Desarrollo de América Latina en su edición 2015.

En la actualidad el emprendimiento ha adquirido un papel protagónico dentro de las economías, éste surge en el caso Latinoamericano por la necesidad que tienen los individuos de independizarse y de adquirir sus propios recursos para subsistir, en la mayoría de los casos la elección del emprendimiento como primer empleo se presenta por la escasa oferta de vacantes en el mercado laboral, así como por la falta de calidad de las mismas. Ésta práctica se ha convertido en una fuente directa de creación de empleos, generando un aporte significativo sobre el PIB del país en el que se logran desarrollar.

Los estados se han percatado de la importancia y el impacto que genera la creación y realización de estos proyectos en términos económicos especialmente en los países en vía de desarrollo, por lo tanto, en los últimos años se ha incentivado ésta práctica a través de políticas gubernamentales que promueven y facilitan la gestión de estas iniciativas dentro de los territorios. Según el informe publicado por la OCDE, ‘Startup América Latina. Construyendo un futuro innovador’, la percepción de América Latina como plaza de emprendimiento e innovación adquiere cada vez mayor fuerza.

La generación de estos emprendimientos como primera actividad económica están asociados con individuos que se enmarcan dentro de un perfil determinado, lo cual les permita salir vencedores frente a las complejas situaciones que desencadena el

establecimiento de un negocio propio. Con ésta investigación se pretende entonces hacer un análisis del emprendimiento como primera actividad económica desde la literatura existente, el cual permita reforzar o contrastar los estudios realizados hasta el momento.

Para cumplir dicho objetivo, se utilizó como variable de estudio la pregunta referente a la actividad que el individuo realizaba en su primer empleo, entre las opciones de respuesta se encontraba: trabajador por cuenta propia (sin jefe y sin empleados a cargo), dueño o socio de un negocio propio (con al menos un empleado), empleado en una empresa o institución del sector privado y empleado en una institución o empresa del sector público. Para efectos de la presente investigación, si el encuestado selecciono la primera o la segunda opción, se le consideró su primera actividad económica como un emprendimiento.

Los resultados obtenidos sugieren que existe una mayor probabilidad de emprender como primera actividad económica, si el individuo es hombre, y se encuentra en un país de bajo ingreso. Por su parte, las variables socioemocionales que resultaron ser significativas fueron autoeficacia para los autoempleados y estabilidad emocional para la categoría de dueño o socios d negocio propio. en cuanto a las dimensiones cognitivas, solo se obtuvo significancia para aquellas habilidades medidas a través del Test de Raven y el Test de habilidades Numéricas.

El presente documento está organizado de tal manera que se garantice su total comprensión y permita ser contrastado con la literatura existente sobre emprendimiento. A continuación, se proporciona un marco teórico, que incluye la literatura más relevante relacionada con esta investigación, posteriormente, se realiza la completa descripción de los datos, así como de las respectivas estadísticas descriptivas; seguidamente, se proporciona una revisión de la metodología y por último se desarrolla el análisis de resultados y se presentan las correspondientes conclusiones.

### **3. Revisión de la literatura:**

En la actualidad el emprendimiento es un tema bastante debatido por su capacidad para contribuir a la productividad de una economía gracias a la innovación y creación de nuevos productos y mercados. Este proceso liderado por emprendedores con la habilidad de visualizar nuevas demandas y de encontrar oportunidades de negocio ante problemáticas existentes, hace que dichos individuos presenten unas características personales específicas entre la población.

La identificación de estos factores o variables cognitivos y socioemocionales asociados con la decisión de convertirse en un emprendedor, han sido objeto de estudio en los últimos años, sin embargo, no se ha establecido formalmente una investigación que permita reconocer la correlación de dichos factores con la elección y desarrollo del emprendimiento como primera actividad económica dentro la población latinoamericana.

Entre los aspectos tenidos en cuenta al momento de identificar a un emprendedor los estudios psicológicos dictan la inclusión de variables demográficas como el género y la nacionalidad, de rasgos de personalidad o socioemocionales medidas a través de las Big Five, capacidad de razonamiento medida por medio de test numéricos, verbales, entre otros, así como de nivel educativo propios y familiares. Por otra parte, se enfatiza en la importancia de aspectos como la clasificación de los países por nivel de ingresos, y por último la contribución de los individuos a pensión.

En el estudio de las variables demográficas la literatura por su parte muestra diversas características que enmarcan el perfil de un emprendedor, sin embargo, con base en los resultados obtenidos a través de múltiples estudios realizados alrededor del mundo, se ha enfatizado en la diferencia que presentan estas aptitudes cuando se realiza una distinción de

género, al efectuar la comparación, es evidente una menor iniciativa al momento de emprender en las mujeres, esto se explica gracias a que ellas consideran en mayor medida el temor al fracaso y la estabilidad de sus familias como un obstáculo a la hora de pensar en la creación de una empresa propia (García & Canizares, 2010).

La investigación sugiere que el espíritu empresarial y la intención de emprendimiento es más común entre los hombres, personas más jóvenes, inmigrantes y en la población no perteneciente a minorías. Estas características se presentan de manera frecuente y consistente en los subgrupos de emprendedores y trabajadores por cuenta propia que se han analizado en la mayoría de los estudios y casos presentados formalmente.

En cuanto a los aspectos laborales y del nivel educativo, los emprendedores usualmente tienen en común que no llevan años laborando como empleados, esto debido a que su vocación para crear e innovar constantemente les dificulta la realización de tareas técnicas y repetitivas propias de un trabajo regular. Por el lado de la educación, los emprendedores por oportunidad en contraste con los emprendedores por necesidad suelen ser personas con cierto grado de estudios formales, es decir, que por lo menos han cursado el bachiller; Aunque existe literatura que afirma que el emprendimiento no siempre va de la mano con la educación, es necesario reconocer que a través del tiempo muchos estudios han identificado que dentro de la población emprendedora por oportunidad existen, altos niveles en la percepción de la utilidad de la educación formal como factor clave en la creación y desarrollo de sus ideas de negocio (Rovayo, 2009).

La formalidad del empleo está determinada por múltiples factores, entre ellos se encuentra la contribución al fondo de pensiones, pago de una ARL, pago de cesantías, entre otras, así lo afirma el Departamento Administrativo Nacional de Estadística a través de la GEIH (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2009). La mayoría de los

emprendimientos inician sin contar con el mínimo de estas contribuciones debido al poco alcance financiero y económico que tienen al momento de su constitución, sin embargo, con el tiempo se implementan estas medidas que de igual manera son exigidas legalmente. Con el fin de conocer el grado de formalidad en la primera actividad económica realizada por los encuestados, se utilizó la variable contribución a pensión para identificar esta característica en las categorías de emprendimiento analizadas (autoempleado y dueño o socio de negocio).

Los emprendedores pueden estar motivados u obligados a emprender por diferentes razones, ésta situación se explica a través de la teoría de la necesidad, donde las personas en los países en vía de desarrollo son impulsadas por la pobreza, la necesidad de supervivencia y la falta de oportunidades en el mercado laboral para constituir un negocio propio, mientras que los individuos en los países desarrollados son incentivados por la oportunidad de crecimiento personal y económico, el fácil acceso a la tecnología y la gran cultura de innovación son los principales detonantes para la creación de empresas (Venegas & Alonso, 2011).

Pensando en el hecho de que los países en vía de desarrollo, específicamente en la región latinoamericana, tienen diferentes formas y ritmos de crecimiento económico, se puede afirmar que la razón de emprender se puede ver en cierto modo determinada por dicho factor, lo que ocasiona que difieran en gran medida los niveles de iniciativa y desarrollo para el emprendimiento entre países, así como las motivaciones para hacerlo (Global Entrepreneurship and Development Institute, 2018).

A partir de las variables socioemocionales y en lo referente a los rasgos de personalidad medidos por el modelo de las “Big Five” se encuentra que un emprendedor potencial o intencional es en mayor medida abierto a nuevas experiencias, comparado con la población en general; esto se debe principalmente a que los emprendedores son atraídos

fuertemente por contextos de constante cambio que les permitan generar soluciones creativas e innovadoras de negocio. Esta característica le permite al individuo ser original e imaginativo, capaz de encontrar alternativas efectivas y poco convencionales frente a situaciones de conflicto propias o frente a problemas sociales (Kerr, Kerr, & Xu, 2017).

La extraversión por su parte ha sido fuertemente debatida como característica distintiva del emprendedor, aunque algunos estudios sugieren que quienes deciden emprender necesitan de la extraversión para crear y estructurar sus negocios, esto no ha podido ser formalmente demostrado hasta el momento. Costa y McRae, (1992) afirman que el emprendedor debe ser dominante, energético, activo, hablador y entusiasta ya que este tiene la necesidad de vender su idea de negocio frente a sus inversores de forma confiable y eficiente, de modo que les permita a estos entender que al participar pueden obtener grandes beneficios.

La amabilidad al igual que la extraversión es controversial a la hora de identificar el perfil del emprendedor, si bien es un factor que se presume mínimo en la caracterización de los individuos emprendedores, no hay evidencia consistente al respecto. En general los emprendedores no son afables en su ejercicio diario, esto se debe a que, en la mayoría de casos, los emprendedores suelen convertirse en sus propios jefes, por lo cual no requieren de la empatía como herramientas para satisfacer o complacer a otras personas, así lo indican Sari Pekkala Kerr, William R. Kerr y Tina Xu (2017).

Según Zhao y Seibert (2006) los emprendedores se caracterizan por tener un alto nivel de estabilidad emocional en comparación al resto de la población. Este factor no es solo un resultado obtenido a través de los diferentes estudios realizados con respecto al emprendimiento, sino que además es una capacidad necesaria en el proceso de creación de un negocio, pues esta le permite al emprendedor enfrentarse con valentía y serenidad a las

situaciones que trae consigo la creación y ejecución de proyectos de alto riesgo e impacto, así como la generación de ideas y la toma de decisiones.

Por otro lado, Zhao y Seibert (2006) encuentran que la conciencia o responsabilidad es la característica más distintiva entre los emprendedores, esto debido a que se reconoce el hecho de que lograr estructurar y materializar una idea de negocio se alcanza en la medida en que se le destine más tiempo, esfuerzo y compromiso a las actividades necesarias para su realización. Es decir, que es la orientación al logro la que permite que la responsabilidad latente en el emprendedor le posibilite configurar y establecer su emprendimiento.

En lo referente a los rasgos de personalidad, existen variables que representan gran importancia para determinar el perfil del emprendedor que no están incluidas y por ende no son medidas a través del modelo de las “Big Five”, algunas de estas son: Autoeficacia, tolerancia al riesgo y firmeza de carácter, dichas variables difieren en gran medida cuando se realiza la comparación entre el emprendedor y el resto de la población.

La autoeficacia es la confianza en la propia capacidad para lograr los resultados pretendidos., múltiples estudios indican que los emprendedores tienen la facultad de prosperar en entornos inciertos y competitivos, así como de ejecutar sus ideas de negocio gracias a su potencial para identificar e interpretar oportunidades en nuevos productos y mercados. Es su destreza para creer en sí mismos lo que les permite realizar al tiempo múltiples tareas y cumplir diversos roles en la búsqueda de sus objetivos.

El mundo de las aventuras empresariales es increíblemente riesgoso, especialmente para aquellos que buscan grandes oportunidades de crecimiento así lo indica Nuez y Galve (2008). La pregunta radica entonces en el hecho de por qué tantas personas eligen a diario establecer una empresa propia, teniendo en cuenta los altos riesgos y adversidades intrínsecas al proceso. Muchos autores responden a este interrogante aludiendo a la capacidad con la que

cuentan los emprendedores para tolerar las grandes presiones e incertidumbres propias del emprendimiento en contraposición con un individuo que decide ser empleado. En general, se suele utilizar un variable proxy que permita medir esta capacidad en los individuos, para efectos de esta investigación se utilizó la variable fuma actualmente.

Por su parte, Kihlstrom y Laffont (1979) desarrollan un modelo de teoría muy conocido que vislumbra que la gran mayoría de las personas con altos niveles de aversión al riesgo tendrán mayor probabilidad de convertirse en empleados, mientras que las personas con baja aversión al riesgo optarán con mayor facilidad por convertirse en emprendedores. Lo anterior se explica a través de la disposición que tienen la mayoría de personas de trabajar por un salario regular y menos fluctuante pero seguro, a diferencia de los emprendedores quienes se muestran atraídos por las grandes ganancias obtenidas en contextos de inestabilidad.

GRIT o en español firmeza de carácter, hace referencia a la fortaleza que demuestra un individuo como rasgo distintivo de su personalidad, así como la estabilidad conductual, entereza y constancia que se observa en sus actividades diarias y en las decisiones que esta toma. Grit es una mezcla de pasión y perseverancia, así lo afirma Angela Lee Duckworth psicóloga y destacada profesora de la universidad de Pensilvania (2007). Para los emprendedores es indispensable tener pasión, dedicación y compromiso, en conjunto con una filosofía de vida clara y definida que le permita alcanzar sus objetivos propuestos sin que estos cambien con el paso del tiempo.

Por otro lado, para identificar y medir las habilidades o características cognitivas que definen el perfil del emprendedor, se debe reconocer que según los estudios realizados en psicología existe evidencia que sustenta que no sólo se puede contemplar una única inteligencia, si no que por el contrario, esta se puede desdoblar en varias dimensiones, por

esta razón se aplicaron cuatro pruebas específicas que sirven para identificar al individuo en su capacidad cognitiva, estas son : el test de Raven, el test de habilidades numéricas, el test de aptitud verbal y el test de cuenta regresiva, que se repasaran a continuación.

El primer test, denominado el Test de Raven se caracteriza por ser una prueba no verbal que se encarga de medir las capacidades intelectuales generales de los individuos a través de la comparación de formas y el razonamiento por medio de analogías. Este cuestionario por su parte brinda la información necesaria sobre la claridad de pensamiento, obligando a los sujetos a explotar y demostrar su percepción y la habilidad de abstracción en algún tema determinado, al tiempo que indica la destreza del individuo para pensar y reaccionar con claridad ante situaciones complejas, de almacenar y reproducir información (Carpenter, Just, & Shell, 1990).

La segunda prueba, es el test de habilidades numéricas, está diseñado no solo para calcular la capacidad de los individuos para tomar decisiones correctas e inferir a partir de datos numéricos y estadísticos, sino que también permite dimensionar la aptitud de los sujetos de estudio para la interpretación matemática de cifras e información presentada en tablas y gráficos (Anastasi & Urbina, 1998).

El tercer test corresponde al examen de aptitud verbal, el cual tiene como objetivo identificar y estudiar las facultades que tienen los individuos para usar el lenguaje, es decir, las habilidades de comunicación, la comprensión de las oraciones, la fluidez y el manejo verbal, así como el conocimiento de los significados de las palabras. Particularmente, este test se encarga de medir la capacidad que tiene un individuo para expresarse, entender y razonar utilizando adecuadamente el lenguaje (Anastasi & Urbina, 1998).

Por último, se aplica el test de cuenta regresiva que busca reconocer si el individuo tiene altos o bajos niveles de concentración y rapidez cognitiva. Al cambiarse la dirección de

la secuencia numérica comúnmente utilizada, el individuo se encuentra frente a una situación que requiere de cierta agilidad mental que le permita concluir la tarea de forma precisa, teniendo en cuenta la presión ejercida por la limitación del tiempo al momento de la realización de la prueba. (Anastasi & Urbina, 1998).

Teniendo en cuenta la información suministrada anteriormente y a partir de la literatura en emprendimiento existente, se puede afirmar que un emprendedor en términos cognitivos se suele caracterizar por ser un individuo con un gran talento para interpretar la información proveniente del entorno exterior, conectarla con sus conocimientos adquiridos y utilizarla a su favor. De igual manera, debe tener un buen manejo del lenguaje que le permita expresar sus ideas a los demás de forma clara y concisa para obtener el apoyo necesario, además debe contar con un potencial analítico que le permita adaptarse con mayor facilidad a los cambios, y ver en las necesidades o falencias del mercado grandes oportunidades de negocio (Schumpeter & Joseph, 2000).

Los emprendedores no suelen especializarse en ninguna tarea, sino que por el contrario son muy flexibles para utilizar sus estudios obtenidos en cualquier situación que así lo requiera, es decir, se caracterizan por ser individuos polifacéticos, persistentes en la solución de problemas y por ser capaces de tolerar el cambio y la toma de riesgos calculados. De igual manera, se identifican por su constante orientación hacia el logro, a aprovechar las oportunidades, su compromiso total, determinación y sobre todo su perseverancia. Por su parte, el autoempleado crea su propio puesto de trabajo (empleado), utilizando su ingenio, su capital y su esfuerzo para generar oferta de trabajo, y a medida que pase de ser un emprendedor a ser un empresario, con el tiempo puede convertirse en un generador de empleo (empleador) para más personas (Kao, 1989).

#### **4. Descripción de los Datos:**

Este trabajo se desarrolló utilizando la información recolectada por la encuesta CAF (ECAAF) aplicada anualmente desde el 2008 por el Banco de Desarrollo de América Latina a individuos en hogares de las principales ciudades de América del sur, esta entidad que está conformada por 19 países (17 de América Latina y el Caribe, España y Portugal) así como por 13 bancos privados de la región, tiene como principal objetivo promover el desarrollo sostenible y la integración latinoamericana desde su constitución en 1970.

La encuesta de hogares desarrollada por el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) recoge información demográfica y socioeconómica de los encuestados y un conjunto de características a nivel del hogar. Contiene módulos generales que se realizan todos los años y ofrecen mediciones de acceso, calidad, gasto y satisfacción en servicios de transporte urbano, seguridad, recolección de basura, agua y saneamiento, energía eléctrica y vivienda. Adicionalmente, cada año se incorporan módulos especiales según la temática abordada en el Reporte de Economía y Desarrollo.

Para efectos de ésta investigación se tuvo en cuenta la encuesta realizada para el año 2015 cuya temática especial giró en torno a las habilidades cognitivas y socioemocionales de los individuos en Latinoamérica, en ella se incluyen: Por un lado, los aspectos cognitivos medidos a través del test de Raven, test de habilidades numéricas, test de cuenta regresiva y el test breve de conceptualización verbal. Por otro lado, las variables socioemocionales analizadas desde: el modelo de las “Big Five” (Apertura a nuevas experiencias, responsabilidad, amabilidad, extraversión y estabilidad emocional) y desde el estudio de cualidades como Auto eficacia, Firmeza de Carácter (Grit) y tolerancia al riesgo.

Adicionalmente se utilizaron dimensiones demográficas, al igual que variables de control que permitieron perfilar al emprendedor dentro del modelo. El análisis conjunto de todas las variables anteriormente descritas permitió identificar los factores cognitivos y socioemocionales determinantes en la decisión que toma un individuo al elegir el emprendimiento como primera actividad económica, es decir antes de incursionar en el mercado laboral, tal y como se esperaba en la mayoría de los casos.

Este estudio se desarrolló a partir de la pregunta referente a la actividad que el individuo realizaba en su primer empleo, dentro de las opciones de respuesta se encontraba: trabajador por cuenta propia (sin jefe y sin empleados a cargo), dueño o socio de un negocio propio (con al menos un empleado), empleado en una empresa o institución del sector privado y empleado en una institución o empresa del sector público. Si el encuestado selecciono la primera o la segunda opción, se le consideró su primera actividad económica como un emprendimiento.

En el siguiente apartado se presentan dos tablas, la primera de ellas muestra las variables utilizadas para determinar los factores demográficos, cognitivos y socioemocionales que determinan la elección del emprendimiento como primera actividad económica. Por su parte, la segunda tabla establece las estadísticas descriptivas para el emprendimiento como primer empleo, dividiéndose en trabajador por cuenta propia y dueño o socio de un negocio propio, así como una tercera columna con el agregado del resto de la población.

Con base a estas categorías, se puede observar que quienes ejercieron el emprendimiento en su primera actividad económica, fueron en su mayoría hombres con una alta percepción de utilidad en su educación formal, es decir que al individuo le resultaron útiles los conocimientos y habilidades adquiridos durante sus estudios para obtener ese

primer empleo. Por otra parte, el nivel de educación de la madre fue significativo en la decisión, aquellos individuos cuyas madres no habían alcanzado como mínimo un nivel de educación técnico completo respondieron haber emprendido en su primera actividad económica.

De igual manera, quienes pertenecen al grupo de análisis responden no haber contribuido a fondos de pensiones en su primer trabajo, lo cual deja en evidencia que no se trataba de una actividad estrictamente formal. Por su parte, la variable ingreso país dividida en tres categorías (Ingreso Bajo, Ingreso Medio Bajo e Ingreso Medio Alto) pretende identificar el nivel económico del país al que pertenece el individuo encuestado, al igual que determinar su incidencia sobre la decisión del emprendimiento como primer empleo.

**Tabla 1 Definición de Variables**

<b>Variables independientes</b>	
Emprendedor (Primera actividad económica)	Dummy = 1 si el individuo fue emprendedor en su primera actividad económica.
Autoempleado (Primera actividad económica)	Dummy = 1 si el individuo fue trabajador por cuenta propia en su primera actividad económica.
Dueño o Socio de Negocio (Primera actividad económica)	Dummy = 1 si el individuo fue dueño de negocio propio en su primera actividad económica.
<b>Variables dependientes</b>	
Ingreso País	Evalúa el ingreso del país al que pertenece el individuo ( Bajo, medio Bajo y Medio Alto).
Género	Dummy = 1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer.
Utilidad de la Educación Recibida	Dummy = 1 si cuando se le pide que evalúe la utilidad de la educación recibida, la respuesta del individuo fue "Muy útil", y 0 de lo contrario.
Nivel Educativo Madre	Dummy=1 si la madre es técnica o tiene un mayor nivel de estudios.
Contribución a la Jubilación (Primera actividad económica)	Dummy = 1 si se realizaron contribuciones a la jubilación del individuo en el primer empleo y 0 si no hubo contribución.
Fuma Actualmente (medidor de tolerancia al riesgo)	Dummy= 1 si el individuo fuma actualmente y 0 si no lo hace.
Test de Raven	Evalúa el porcentaje obtenido por el individuo en la aplicación del Test de Raven.
Test de Cuenta Regresiva	Dummy = 1 si el individuo no tuvo problemas al responder el Test y 0 si hubo algún inconveniente.
Test Verbal	Evalúa el porcentaje obtenido por el individuo en la aplicación del Test Verbal.
Test de Habilidades Numéricas	Evalúa el porcentaje obtenido por el individuo en la aplicación del Test de Habilidades Numéricas.
Extraversión	Evalúa el nivel de Extraversión del individuo.
Responsabilidad	Evalúa el nivel de Responsabilidad del individuo.
Amabilidad	Evalúa el nivel de Amabilidad del individuo.
Abierto a Nuevas Experiencias	Evalúa la capacidad del individuo para Abrirse a Nuevas Experiencias.
Estabilidad	Evalúa el nivel de Estabilidad emocional del individuo.
Grit	Evalúa el nivel de "Firmeza de Carácter" del individuo.
Tolerancia al Riesgo	Evalúa el nivel de Tolerancia al Riesgo del individuo.
Selfefficacy	Evalúa el nivel de "Auto - Eficacia" del individuo.

**Tabla 2 Estadísticas Descriptivas**

Variables	Estadísticas Descriptivas		
	Autoemplead o	Dueño o Socio de Negocio	Total
Género	0.617 (0.487)	0.630 (0.484)	0.502 (0.500)
Test de Raven	0.303 (0.168)	0.334 (0.166)	0.328 (0.190)
Test de Cuenta Regresiva	0.833 (0.373)	0.809 (0.394)	0.867 (0.339)
Test Verbal	0.529 (0.178)	0.572 (0.171)	0.554 (0.182)
Test de Habilidades Numéricas	0.685 (0.255)	0.711 (0.263)	0.722 (0.243)
Percepción de la utilidad de la educación formal	0.415 (0.493)	0.474 (0.501)	0.227 (0.419)
Extraversión	2.922 (0.782)	2.931 (0.776)	2.995 (0.770)
Amabilidad	3.543 (0.763)	3.471 (0.737)	3.520 (0.791)
Responsabilidad	3.857 (0.910)	3.801 (0.840)	3.844 (0.888)
Estabilidad	3.465 (0.978)	3.566 (0.924)	3.451 (0.933)
Abierto a nuevas experiencias	3.780 (0.877)	3.725 (0.862)	3.757 (0.870)
Firmeza de carácter	3.434 (0.523)	3.439 (0.515)	3.439 (0.549)
Tolerancia al riesgo	2.253 (1.319)	2.364 (1.316)	2.274 (1.304)
Autoeficacia	33.50 (4.500)	32.51 (4.064)	32.83 (4.706)
Nivel educativo de la madre	0.0479 (0.214)	0.127 (0.334)	0.0977 (0.297)
Contribución al fondo de pensión	0.164 (0.370)	0.301 (0.460)	0.316 (0.465)
Fumador actual	0.223 (0.417)	0.150 (0.358)	0.207 (0.405)
N	605	173	5864

Coeficientes medios; desviación en paréntesis

## 5. Metodología:

El modelo econométrico usado en este estudio es un modelo Logit, que tiene una forma funcional LIN-LIN. Este es un modelo de regresión econométrica con respuesta cualitativa, en donde la variable dependiente puede tomar valores cualitativos, siendo de carácter bimodal o binario. Éstos modelos son apropiados cuando la respuesta toma uno de sólo dos valores posibles que representan el éxito y el fracaso, o más generalmente la presencia o ausencia de un atributo de interés o característica específica. Por otro lado, las variables independientes son de naturaleza cualitativa y/o cuantitativa; algunas de éstas se codifican como variables dummy con el fin de obtener una respuesta excluyente que permita perfilar con mayor precisión el comportamiento del individuo.

En este estudio lo que se busca es encontrar la probabilidad de que un individuo elija el emprendimiento como primera actividad económica, dadas las características cognitivas y socioemocionales del mismo.

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 puede escribirse como:

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

En Donde  $\Delta$  representa la función de distribución logística.

Para realizar el estudio como se ha especificado anteriormente se utiliza la base de datos obtenida por la encuesta de hogares de la CAF 2015, y posteriormente se corre el modelo econométrico. Es importante resaltar que el objetivo se alcanzará mediante el uso del software estadístico Stata, el cual es fundamental para desarrollar la estimación del modelo y su respectiva validación, lo que permitirá determinar las variables cognitivas y socioemocionales en la elección del emprendimiento como primera actividad económica.

## 6. Análisis de Resultados:

**Tabla 3 Estimaciones Logit**

Variables	Estimaciones		
	Autoemplead o	Dueño o Socio de Negocio	Total
Género	0.548*** (0.097)	0.404** (0.172)	0.544*** (0.087)
Test de Raven	-0.655** (0.276)	0.197 (0.437)	-0.438* (0.240)
Test de Cuenta Regresiva	-0.130 (0.144)	-0.358 (0.237)	-0.203 (0.128)
Test Verbal	-0.366 (0.265)	0.446 (0.464)	-0.180 (0.237)
Test de Habilidades Numéricas	-0.370* (0.215)	-0.133 (0.388)	-0.342* (0.194)
Percepción de la utilidad de la educación formal	1.316*** (0.104)	1.150*** (0.176)	1.364*** (0.094)
Extraversión	-0.095 (0.061)	-0.007 (0.108)	-0.078 (0.055)
Amabilidad	0.046 (0.064)	-0.155 (0.112)	-0.006 (0.057)
Responsabilidad	0.014 (0.059)	-0.070 (0.102)	-0.005 (0.053)
Estabilidad	-0.036 (0.055)	0.170* (0.099)	0.014 (0.049)
Abierto a nuevas experiencias	0.073 (0.058)	-0.021 (0.101)	0.051 (0.052)
Firmeza de carácter	-0.010 (0.097)	-0.115 (0.170)	-0.034 (0.087)
Baja tolerancia al riesgo	0.000 (.)	0.000 (.)	0.000 (.)
Media- baja tolerancia al riesgo	-0.007 (0.141)	0.129 (0.242)	0.028 (0.126)
Media- alta tolerancia al riesgo	-0.230 (0.168)	0.069 (0.272)	-0.164 (0.147)
Alta tolerancia al riesgo	0.001 (0.109)	0.082 (0.194)	0.023 (0.098)
Autoeficacia	0.027** (0.011)	-0.024 (0.018)	0.015 (0.010)

**Tabla 3 Continuación**

Variables	Estimaciones		
	Autoemplead o	Dueño o Socio de Negocio	Total
Nivel educativo de la madre	-0.607*** (0.209)	0.208 (0.262)	-0.361** (0.167)
Contribución al fondo de pensión	-1.381*** (0.128)	-0.443** (0.191)	-1.202*** (0.110)
Fumador actual	0.129 (0.113)	-0.506** (0.232)	-0.011 (0.104)
Bajo ingreso del país	0.000 (.)	0.000 (.)	0.000 (.)
Medio-bajo ingreso del país	-0.858*** (0.148)	0.203 (0.311)	-0.668*** (0.135)
Medio-alto ingreso del país	-0.773*** (0.140)	-0.032 (0.306)	-0.670*** (0.130)
Constante	-2.135*** (0.506)	-2.556*** (0.867)	-1.503*** (0.450)
chi2	332.802	69.339	357.517
N	5.982.000	5.982.000	5.982.000
pseudor2			

La Tabla 3 presenta los resultados del modelo Logit para cada una de las dos formas de emprendimiento analizadas (dueño o socio de negocio/autoempleado) utilizando todos los países en los que fue aplicada la encuesta en el año 2015. La primera columna especifica los resultados obtenidos en la regresión de los individuos categorizados como autoempleados, mientras que la segunda columna hace referencia a los resultados de quienes se clasificaron como dueños o socios de negocio propio. La tercera columna representa el agregado de la población encuestada que no se encuentra dentro de ninguna de las categorías analizadas.

La variable género resulta altamente significativa a la hora de analizar los factores que intervienen en la decisión de emprender como primera actividad económica. Por un lado,

para los autoempleados se encontró significativo al 1%, mientras que para los dueños o socios de negocio se halló significativo al 5% de confianza. Una posible explicación de lo anterior es el hecho de que las mujeres por su parte valoran mayormente la estabilidad de sus familias, mientras que los hombres son más propensos a ejercer actividades de riesgo moderado, esto se traduce en que existe una amplia brecha entre hombres y mujeres que deciden emprender como primer empleo (Bernat, Lambardi, & Palacios, 2016).

La variable ingreso país mostró un alto nivel de significancia para el presente análisis, sin embargo es necesario resaltar que el Coeficiente da negativo, por lo tanto, es más probable que en países de ingreso bajo se emprenda como primera actividad económica en comparación con los países de ingreso alto. Esto es explicado por la teoría de la necesidad, donde la mayoría de personas se autoemplean debido a la falta de oportunidades laborales. Por otro lado, a medida que se percibe un mayor ingreso en los países de estudio, aumenta la probabilidad de que los individuos tomen la decisión de emprender como primera actividad económica, sin embargo, esta vez no es la necesidad el factor determinante de esta elección sino por el contrario la oportunidad, lo que los lleva a convertirse en dueños o socios de negocios.

En cuanto a la variable contribución a pensión, la cual se utilizó como medida de la formalidad del emprendimiento como primer empleo, esta presentó significancia al 1% y 5% de confianza para las dimensiones de autoempleado y dueño o socio de negocio respectivamente. El resultado al ser negativo permite inferir que, para ambas categorías, los emprendimientos desarrollados no le permitieron al individuo contribución alguna a fondos de pensión, por lo cual se percibe la informalidad en este primer empleo. La información anterior, sustenta la teoría de la necesidad para los autoempleados al tratarse de emprendimientos someramente estructurados.

Por su parte la variable sobre el nivel educativo de la madre arrojó una significancia del 1% para el caso de los autoempleados con coeficiente negativo, lo cual refleja el hecho de que, a un mayor nivel educativo alcanzado por la madre, menor es la probabilidad de emprender como primera actividad económica. Esta relación inversa demuestra que, en la mayoría de los casos, los emprendedores autoempleados generalmente buscan alcanzar mejores condiciones económicas que las proporcionadas en su hogar, asumiendo que la poca educación alcanzada por su madre está correlacionada con menor calidad de vida para su familia, lo anterior refleja la posibilidad de que dicho emprendimiento se realice por necesidad.

En lo referente a la percepción que tiene el individuo en cuanto la utilidad de la educación formal, se puede observar que esta variable alcanza una significancia del 1% de confianza para ambas dimensiones del emprendimiento analizadas (autoempleado/dueño o socio de negocio). Dicho resultado, prueba que para los individuos que decidieron emprender como primer empleo, el nivel educativo alcanzado representa un factor importante al momento de tomar dicha decisión, puesto que consideran bastante útil tener un conocimiento obtenido a través de la educación para constituir un negocio propio.

A partir de la variable tolerancia al riesgo y a pesar de que esta no dio significativa para ninguna de las dos categorías de estudio (autoempleado/dueño o socio de negocio), vale la pena rescatar que la variable proxy (fuma actualmente) utilizada en la medición de esta característica de aversión al riesgo arrojó un nivel de significancia del 5% para la dimensión dueño o socio de negocio, por lo que se puede deducir que éste tipo de emprendedores suele presentar menor tolerancia al riesgo en comparación con los autoempleados, esto debido, a su propiedad general de emprender por oportunidad y no por necesidad.

En cuanto a las variables socioemocionales incluidas en el presente documento, solo las variables autoeficacia y estabilidad resultaron relevantes en la explicación del emprendimiento como primera actividad económica. Por un lado, la autoeficacia fue significativa para el estudio al 5% de confianza únicamente para los autoempleados, debido a que es necesario que el individuo cuente con una amplia variedad de conocimientos generalizados que le permitan desenvolverse en las actividades que requiere para poder gestionar y materializar su idea de negocio de forma eficiente, pues en un principio este individuo no cuenta con los recursos o la capacidad de emplear otras personas.

La estabilidad por su parte, se mostró significativa al 10% de confianza sólo para la categoría dueño o socio de negocio al tratarse del emprendimiento como primer empleo. Esto contrasta con la literatura existente sobre el emprendimiento en general, la cual incluye todas las dimensiones aquí analizadas, y afirma la importancia de la estabilidad emocional durante todo el ciclo de emprendimiento, en cualquiera de las dimensiones del mismo.

Por su parte, las variables cognitivas que resultaron significativas en esta investigación fueron las que se midieron a través del “Test de Raven” y del “Test de Habilidades Numéricas”, cuyos resultados arrojaron coeficientes negativos con una significancia del 5% y 10% respectivamente únicamente para los autoempleados. En primer lugar, con los resultados obtenidos a través del Test de Raven se puede inferir que los emprendedores suelen utilizar menos tiempo para analizar las situaciones, por lo que resultan ser más ágiles en su comportamiento reactivo frente a los retos y obstáculos que se presenten durante el proceso de decisión del emprendimiento como primer empleo.

En segundo lugar, el test de habilidades numéricas demuestra ser significativo para el estudio de los autoempleados al 10% con coeficiente negativo, lo cual indica que los emprendedores en esta categoría suelen caracterizarse por ser individuos con mayor

inteligencia fluida en lugar de inteligencia cristalizada. Tal como lo indican los resultados, los autoempleados son capaces de pensar y razonar de manera abstracta, dicha inteligencia se considera independiente del aprendizaje, la experiencia y la educación obtenida por el individuo a diferencia de la inteligencia cristalizada, la cual implica un aprendizaje y obtención de la información basado en la formación y las experiencias del pasado.

La mayoría de estudios de psicología y emprendimiento existentes, muestran que con respecto al modelo de las “Big Five”, las variables “abierto a nuevas experiencias” y “responsabilidad” representan características altamente distintivas para los individuos en cualquier etapa de sus vidas en la que decidan emprender, es decir, son factores que se mantienen en el tiempo. Por su parte, las variables “extraversión” y “amabilidad”, son altamente debatidas entre los estudios realizados, sin embargo, es necesario resaltar que ninguna de las variables anteriormente mencionadas resultó relevante en esta investigación, dejando en evidencia, que si bien, son relevantes a la hora de enmarcar el perfil de un emprendedor, no lo son al momento de determinar el emprendimiento como primera actividad económica.

Por el lado de las otras variables socioemocionales analizadas, se encontró que “la tolerancia al riesgo” y “la firmeza de carácter” como factores explicativos del emprendimiento en general, resultaron no tener significancia cuando se trata del emprendimiento como primer empleo, a diferencia de la teoría que sustenta la importancia de éstas características dentro de la población emprendedora en general.

Para el caso de las variables cognitivas medidas por el test de aptitud verbal y el test de cuenta regresiva, no se encontró literatura suficiente que permita concluir sobre la incidencia que pueden tener los resultados de estas pruebas sobre la caracterización del

emprendedor, no obstante, el modelo aplicado en esta investigación, no encontró correlación entre estas variables y la elección del emprendimiento como primera actividad económica.

## **7. Conclusiones:**

Esta investigación pretende aportar información y contribuir a la creciente literatura acerca de emprendimiento y espíritu empresarial, gracias a que los resultados arrojados por este modelo, permitieron identificar las variables demográficas, cognitivas y socioemocionales que son relevantes en la elección del emprendimiento como primera actividad económica en Latinoamérica para cada una de las categorías de estudio (autoempleado/dueño o socio de negocio propio).

Se encontró que, para efectos del emprendimiento como primer empleo, los hombres tienen más probabilidad de emprender que las mujeres, siendo coherente con la literatura existente. Entre los rasgos de personalidad encontrados, se determinó que la estabilidad juega un papel importante para la decisión de los individuos de ser dueños o socios de negocio propio como primera actividad económica. Por su parte, la autoeficacia es representativa para quienes se consideraron autoempleados en su primera actividad económica.

En lo que respecta a la dimensión de dueños o socios de negocio propio, igualmente se encontró que la percepción que tienen estos individuos acerca de la utilidad de la educación formal es alta al momento de emprender como primer empleo, del mismo modo se pudo observar que en dicha actividad no se realizó aporte a fondo de pensión, aspecto que representa informalidad.

Para la categoría de autoempleados, se halló que aspectos cognitivos como la capacidad de análisis y el manejo de datos numéricos y estadísticos resultan relacionados de manera inversa con este tipo de emprendimiento, del mismo modo es evidente que al igual que en la categoría de dueños o socios de negocio propio, la percepción de la utilidad de la educación formal es bastante alta. Por otro lado, la autoeficacia al igual que las variables anteriores también resultó ser significativa como variable distintiva en la elección del emprendimiento como primera actividad económica.

En cuanto a la formalidad del primer empleo, los autoempleados al igual que la otra categoría de estudio suelen ser informales al momento de emprender. En lo referente a la incidencia que tiene el nivel educativo alcanzado por la madre, se puede afirmar que existe una relación inversa entre este y la decisión de emprender como primer empleo. Del mismo modo, los resultados concluyen que, a un mayor nivel de ingreso por país, menor es la probabilidad de que los individuos se auto-empleen como primera actividad económica.

Respecto a las características cognitivas, los resultados concuerdan con la literatura existente, donde los autoempleados se identifican en su mayoría con una inteligencia fluida la cual se configura alrededor de aptitudes primarias como la inducción, la deducción y las relaciones y clasificaciones figurativas, igualmente esta caracterización viene dada por el incremento de la memoria asociativa y la rapidez intelectual. Lo anterior demuestra que los individuos dentro de la categoría de auto empleo no presentan comúnmente capacidades, estrategias y conocimientos, que se obtenga a partir del nivel de desarrollo cognitivo alcanzado a través de la historia de aprendizaje del sujeto.

Con esta investigación se resalta la importancia que representa para un país el hecho de que el gobierno cree y desarrolle políticas públicas que le permiten a la población considerar como un proyecto de vida altamente factible la elección del emprendimiento como

primera actividad económica, concibiendo esta actividad como una alternativa igualmente favorable a emplearse dentro del mercado laboral. De esta manera, teniendo en cuenta la incidencia del emprendimiento en la economía de un país, es necesario enfatizar que sin importar si es a través del autoempleo o siendo dueño o socio de negocio propio, emprender como primer empleo bajo el apoyo adecuado del estado garantiza la generación inmediata o a futuro de empleos dentro del país, así como una fuente de ingresos segura para el gestor de esta decisión.

En última instancia, es necesario resaltar, que no solo el gobierno juega un papel fundamental en la constitución del emprendimiento como primera actividad económica, sino, que del mismo modo la influencia de la familia y las instituciones educativas en la formación de individuos con visión emprendedora y espíritu empresarial es crucial para que se fortalezca y se potencialice esta práctica dentro de una economía. Vale la pena resaltar que, lo que se busca es que cada vez más personas busquen emprender motivados por la oportunidad y no por la necesidad, forjando individuos más independientes y participativos en el progreso y desarrollo económico de cada país y de Latinoamérica como región.

## 8. Bibliografía

- Anastasi, A., & Urbina, S. (1998). *Psicological Testing*. Prentice Hall Inc.
- Banco de Desarrollo de America Latina. (2016). *Más habilidades para el trabajo y la vida: los aportes de la familia, la escuela, el entorno y el mundo laboral*. RED.
- Bernat, L. F., Lambardi, G., & Palacios, P. (2016). *Determinants of the entrepreneurial gender*. Springer.
- Bernat, L. F., Lambardi, G., & Palacios, P. (2018). *Determinants of progress through the entrepreneurial ladder in Latin America*.
- Carpenter, P. A., Just, M. A., & Shell, P. (1990). *What one intelligence test measures: A theoretical account of the processing in the Raven Progressive Matrices Test*. Psychological Review.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2009). *Metodología informalidad gran encuesta integrada de hogares - GEIH*. Dirección de Metodología y Producción Estadística DIMPE.
- Duckworth, A. L., Peterson, C. M., & Kelly, D. R. (2007). *Grit: Perseverance and passion for long-term goals*. . Pensilvania: Journal of Personality and Social Psychology, .
- García, F. J., & Canizares, M. S. (2010). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género. *Estudios de economía aplicada*, 1-28.
- Global Entrepreneurship and Development Institute. (2018). *The GEDI Org*. Obtenido de <https://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>
- Kao, J. (1989). *Entrepreneurship, Creativity and Organization*. USA: Prentice Hall.
- Kerr, S. P., Kerr, W. R., & Xu, T. (2017). *Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature*. Boston: Harvard Business School.

- Kihlstrom, R., & Laffont, J. -J. (1979). *A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion*. Chicago: The Journal of Political Economy.
- Lazear, E. P. (2004). *Balanced Skills and Entrepreneurship*. Stanford: AEA Papers and Proceedings.
- McCrae, & Costa. (1992). *The Big Five Dimensions of Individual Differences in Personality*.
- Nuez, M. J., & Galve, C. (2008). *El emprendedor y la empresa: Una revisión teórica de los determinantes a su constitución*. Zaragoza: Departamento De Economía Y Dirección De Empresas Universidad De Zaragoza .
- Publicaciones CAF. (2013). *Emprendimientos en América Latina: desde la subsistencia hacia la transformación productiva*. Bogotá: CAF.
- Rovayo, G. (2009). El emprendimiento y la educación no siempre van en la misma dirección. En *Polemika* (págs. 96-103). IDE Business School.
- Schumpeter, & Joseph, A. (2000). Entrepreneurship as Innovation. The Social Science View.
- Startup América Latina. (2016). *Estudios del Centro de Desarrollo Startup América Latina 2016 Construyendo un futuro innovador, Síntesis y recomendaciones de política*. OCDE.
- Venegas, L. M., & Alonso, J. C. (2011). *Análisis de determinantes de la actividad empresarial por oportunidad y por necesidad: Un estudio sobre los resultados de GEM Colombia 2010*. Cali: Publicaciones Universidad Icesi.
- Wagner, J. (2006). *Are Nascent Entrepreneurs Jacks-of-all-trades? A Test of Lazear's Theory of Entrepreneurship with German Data*. HAL.

Zhao, H., & Seibert, S. (2006). The Big Five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytical review. *Journal of Applied Psychology* , Vol 91(2).