



**DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO DESDE LA CASA EN
LATINOAMERICA**

**AUTOR(ES)
DANIELA GÓMEZ NUÑEZ
SANDRA MARISOL RENGIFO VARGAS**

**DIRECTOR DEL PROYECTO
GERMAN DANIEL LAMBARDI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2019**

Contenido

1. Resumen	4
2. Introducción	6
3. Revisión de la literatura	8
4. Datos	14
5. Metodología.....	18
6. Resultados.....	20
7. Conclusiones	25
8. Bibliografía.....	27

Listado de Tablas

Tabla 1. Definición de Variables.....	16
Tabla 2. Estadísticas Descriptivas	17
Tabla 3. Determinantes del emprendimiento en casa	20

1. Resumen

Este proyecto tiene como objetivo principal hallar los determinantes del emprendimiento desde el hogar en Latinoamérica. Para lograrlo, primero se realizó la revisión de la literatura al respecto, posteriormente se analizó la base de datos obtenida de la encuesta ECAF (realizada por el Banco de Desarrollo de América Latina), para finalmente realizar una regresión, teniendo como base un modelo econométrico Logit. Los resultados del modelo indicaron que este tipo de emprendimientos surgen principalmente en los países de ingresos medios y que las mujeres emprenden más desde el hogar que los hombres. Además, se evidencia que las mujeres emprendedoras en general y las mujeres que emprenden desde el hogar tienen características muy similares, siendo la única diferencia un mayor nivel de autoeficacia en las últimas. Mientras que, en el caso de los hombres emprendedores en general y los que emprenden desde el hogar se refleja una mayor diferencia, siendo estos últimos motivados por la autoeficacia y la necesidad de logro, pero desincentivados por el locus de control interno, el acceso a servicios financieros y la tenencia de hijos.

Palabras claves: emprendimiento, hogar, Latinoamérica.

Abstract

The following project has as main objective to find the determinants of entrepreneurship from the home in Latin America, to achieve it first the review of the literature on the subject was carried out, The database obtained from the ECAF survey (carried out by the Development Bank of Latin America) was then analyzed to finally perform a regression, based on an econometric logit model. The results of the

model indicated that this type of enterprise arises mainly in middle income countries and that women undertake more from home than men. In addition, it is evident that women entrepreneurs in general and women who undertake from home have very similar characteristics, the only difference being a higher level of Self efficacy in the second group. Whereas, in the case of entrepreneurial men in general and those who undertake from home, a greater difference is reflected, the latter being motivated by Self Efficacy and the need for achievement, but discouraged by locus of control, access to financial services and child tenure.

Keywords: Entrepreneurship, home, Latin America.

2. Introducción

Existe una gran heterogeneidad en las motivaciones que llevan a un individuo a iniciar su propio negocio. La incipiente y reciente literatura que estudia las aspiraciones junto con los rasgos de personalidad de un emprendedor, plantea que dichas motivaciones direccionan el desarrollo de un emprendimiento e impactan no solo en resultados ex post, como el crecimiento y la innovación, sino también en ex ante como en las expectativas y deseos sobre futuros resultados de negocio.

Afirma también que los rasgos de personalidad de los emprendedores difieren significativamente según sus objetivos personales y las aspiraciones que los estimulan a tomar decisiones. Por ejemplo, Hurst y Pugsley (2011) encontraron que los empresarios impulsados por los beneficios pecuniarios contra los no pecuniarios, a menudo tienen objetivos drásticamente diferentes para sus empresas y que éstos últimos, en su mayoría, tienen poca intención de innovar o expandir su participación de mercado.

Dentro del gran abanico de aspiraciones que potencialmente pueden impulsar la creación de negocios, tales como, “poder ganar más dinero”, “ser mi propio jefe”, “insatisfacción laboral”, “oportunidad de negocio” etc., este documento se enfocará en aquellos emprendimientos que tienen como razón de ser el motivo no pecuniario de “trabajar desde el hogar”, pues a nivel general es sorprendentemente delgada la literatura que aborda el tema y para América Latina es nula.

Por lo tanto, el objetivo general de la investigación es hallar los determinantes del emprendimiento desde el hogar en Latinoamérica, soportado por 1) el análisis del comportamiento de los emprendedores desde el hogar a la luz del género y 2) la verificación de la importancia de las habilidades blandas, aspectos

sociodemográficos y variables financieras en este tipo de emprendimiento. Para llevarlo cabo, se ha utilizado la base de datos edición 2012 de la encuesta Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) que proporciona información sobre la actividad empresarial, las actitudes de riesgo y los rasgos de personalidad de los individuos.

Los hallazgos sugieren que la población que tiene como objetivo base emprender para trabajar desde el hogar, es particular y totalmente diferente a los demás tipos de emprendimiento. Las variables como edad, educación propia y de los padres, autonomía, innovación y creatividad, multitarea, tolerancia al riesgo y padres emprendedores no resultaron significativas. Llama la atención las dos últimas, pues existe una vasta literatura que resalta su importancia para iniciar un emprendimiento.

Adicionalmente, se concluye que hay mayor probabilidad de que este tipo de emprendimiento se haga por mujeres en cualquier rango de edad, en países de ingresos medios. Además, utilizando como proxy de formalidad la variable de acceso a servicios financieros, se evidenció que para las mujeres hay un alto grado generalizado de informalidad, mientras que los hombres que emprenden por trabajar desde el hogar tienen un grado superior de informalidad que los demás hombres emprendedores.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en primer lugar se realiza una revisión de los fundamentos teóricos y se trae a colación los resultados de otras investigaciones para observar el comportamiento de las variables potencialmente significativas, a continuación se presentan los datos y la metodología, después se exponen los resultados y la discusión de los mismos y por último las conclusiones alcanzadas.

3. Revisión de la literatura

Para fines del presente trabajo, el enfoque recaerá sobre lo que el programa de investigación *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics* (PSED) ha denominado el grupo de razones de “*Employment*” o lo que Hurst & Pugsley (2011) han catalogado como “razones no pecuniarias” para iniciar un nuevo negocio. Específicamente, en aquellos emprendimientos que han tenido como razón de ser el “trabajo desde la casa” o, lo que es lo mismo, el “*stay at home entrepreneurs*”. Para esto, a continuación se presentan investigaciones previas que abordan el tema, enfatizando en el manejo que tuvieron de variables que pueden influir sobre la decisión de iniciar un emprendimiento.

Para empezar, Joseph Schumpeter (1966), reconocía a los emprendedores como agentes económicos capaces de actuar bajo el velo de la incertidumbre: “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada” (p.132). Por lo que, como héroes de la era capitalista, en sus manos los emprendedores poseen un abanico de nuevas oportunidades para impactar los mercados a través de innovaciones.

En oposición a la idea anterior, los emprendimientos no se dan necesariamente por oportunidades del mercado, es decir, los motivos que llevan a un individuo a emprender suelen ser diversos (Hechavarria & Reynolds, 2009). Estos varían desde el deseo de ganar más dinero, mayor autonomía o independencia, autorrealización, comodidad o reconocimiento (Hurst & Pugsley, 2011) hasta una situación que obliga a emprender dada la inexistencia de alternativas frente al desempleo. Dicho de otro modo, las intenciones emprendedoras de los individuos están determinadas tanto por la actitud del

individuo hacia el emprendimiento, así como por las normas sociales y factores normativos, legales, económicos y financieros (Shane, Locke, & Collins, 2003).

En lo que se refiere a estos últimos, específicamente a la riqueza del individuo, el acceso a préstamos y servicios como cuenta de ahorros, cuenta corriente, tarjeta de crédito etc., Peter Van Der Zwan, Roy Thurik, Ingrid Verheul y Jolanda Hessels (2016) con su investigación corroboran hallazgos sobre su importancia para la motivación inicial de un emprendimiento. Encuentran que los individuos que tienen percepciones más favorables de apoyo financiero inicial (por préstamo y riqueza propia) son más propensos a ser emprendedores por oportunidad que por necesidad. Adicionalmente, relacionan esto con el hecho de que algunos empresarios por necesidad inician su negocio para evitar o abandonar el desempleo y, como consecuencia, tienen menos recursos financieros disponibles que los propietarios de negocios por oportunidad. En cuanto al ingreso, encuentran que el ingreso familiar percibido tiene una relación positiva pronunciada con la probabilidad de ser emprendedor por oportunidad frente al de necesidad. Por su parte, Simoes, Crespo y Moreira (2015) demostraron que la disponibilidad de recursos financieros aumenta la probabilidad de que un individuo se involucre en la propiedad comercial y afirman que el acceso limitado a la financiación puede interpretarse como un factor que impide el inicio de un emprendimiento.

Por otro lado, en cuanto a la personalidad y rasgos psicológicos de los emprendedores, Kerr S., Kerr W., y Xu (2017) afirman que estos son de gran importancia para el estudio del emprendimiento en una multitud de contextos. Por dicha razón, en su investigación estudian componentes de esta variable tales como la autoeficacia, el locus de control, la necesidad de logro, la autonomía, la

innovación y creatividad y la tolerancia al riesgo para entender el comportamiento de los individuos que deciden iniciar un emprendimiento.

Adicionalmente, frente a esto, Carter, Gartner, Shaver, y Gatewood, (2003) citan diferentes investigaciones que concluyen la existencia de diversas características personales, cognitivas y sociales que influyen en la elección de un individuo para realizar una actividad empresarial. Stephan, Hart, Mickiewicz y Drews (2015) encuentran que dentro de los puntos de inflexión y las circunstancias clave que llevaron a los emprendedores a tomar medidas para establecer su negocio, está el deseo de ser su propio jefe o trabajar de manera más flexible. Esto se relaciona, en ocasiones, con la falta de satisfacción con su trabajo anterior. Además, encuentran que las circunstancias familiares (entre ellos, querer pasar más tiempo en familia o la facilidad del cuidado de hijos), envejecer o alcanzar cierta etapa de la vida (incluyendo reubicación, embarazo y matrimonio) también constituyen puntos de inflexión al iniciar un emprendimiento.

En el caso de la autoeficacia, Chen, Greene, y Crick (1998) encuentran que la autoeficacia empresarial, tiene una relación positiva con las intenciones de los estudiantes para iniciar su propio negocio. Por su parte, Zhao, Hills, y Seibert (2005) afirman que “la autoeficacia es una construcción motivacional que se ha demostrado que influye en la elección de las actividades, los niveles de objetivos, la persistencia y el desempeño de un individuo en una variedad de contextos” (p. 1266). Además, sus resultados proporcionan evidencia de que los individuos eligen convertirse en empresarios (o al menos tener la intención de hacerlo) más directamente porque son altos en autoeficacia empresarial.

En relación con la variable de locus de control, Rotter (1966) argumentó que los individuos con locus de control interno probablemente buscarían roles

empresariales porque desean posiciones en las que sus acciones tengan un impacto directo en los resultados. Por su parte, Rauch y Frese (2007) encuentran que existe el locus interno tiene una correlación significativa con la creación de negocios y éxito empresarial. Finalmente, Caliendo , Fossen y Kritikos (2014) sostienen que el locus interno es uno de los rasgos de personalidad que mejor predice las decisiones empresariales de entrada y salida

Por lo que se refiere a la necesidad de logro, Shane, Locke y Collins (2003) citan el trabajo que realizó McClelland en el año 1961, pues él argumentó que las personas que tienen un alto nivel de necesidad de logro son más propensas a participar en actividades o tareas que tienen un alto grado de responsabilidad individual, un grado moderado de riesgo, requieren habilidad y esfuerzo individual que las que tienen poco nivel.

En cuanto a la autonomía de los empresarios, Van Gelderen y Jansen (2006), dado que la reconocen como un motivo importante para querer iniciar un negocio, en su investigación cuestionan por qué las empresas pequeñas que inician negocios desean autonomía, realizan una distinción entre quienes ven la autonomía como (1) un fin en sí misma, es decir, el emprendedor está motivado por las libertades y responsabilidades de decisión con respecto a los aspectos de qué, cómo y cuándo trabajar, y (2) como un instrumento para cumplir otros motivos, tales como evitar reglas o jefes, poder o control y auto aprobación.

Adicionalmente, Cromie y Hayes (1991) encontraron que "el sentimiento de libertad que conlleva la propiedad de las empresas fue una fuente de profunda satisfacción para hombres y mujeres" (p. 21 a 22), además del deseo de autonomía y control sobre la propia vida. Basado en esto, Schjoedt y Shaver (2007) plantean la posibilidad de que los empresarios incipientes se ven impulsados a emprender por

el potencial de una mayor satisfacción con la vida y/o por los bajos niveles de satisfacción laboral.

Respecto a la innovación y creatividad, Utsch y Rauch (2000) en la discusión de sus resultados sugieren que los emprendedores deben ser innovadores, pues una innovación exitosa podría implicar que no se deban hacer nuevas inversiones. Adicionalmente, afirman que un empresario no necesita tener un alto grado en la orientación al logro para tener éxito, más si es útil ser innovador, especialmente en áreas de rápido crecimiento o en áreas de alta tecnología.

Otro rasgo de la personalidad, es la tolerancia al riesgo de los emprendedores. Sobre esto, Parker (1997) basado en tres supuestos derivados de otras investigaciones, plantea que el riesgo puede reducir el incentivo para convertirse en emprendedor. En el mismo sentido, los resultados de la investigación de Block, Sandner, y Spiegel (2015) arrojan que los “emprendedores por oportunidad están más dispuestos a asumir riesgos que los emprendedores por necesidad. Además, aquellos que están motivados por la creatividad son más tolerantes al riesgo que otros empresarios” (p. 183). Y por su parte, Kihlstrom y Laffont (1979) concluyen que la probabilidad de ingreso al autoempleo es mayor para las personas con niveles más bajos de aversión al riesgo.

Por otra parte, respecto al género del emprendedor, Jordán, Serrano, Pacheco y Brito (2016) con su investigación concluyen que “si existen diferencias significativas en relación con la variable género, en donde podemos comparar que el género masculino tiene una mayor capacidad emprendedora que el género femenino” (p. 252). Por su parte, Manhardt (1972) observó que existían diferencias significativas entre hombres y mujeres en la orientación que traen a sus trabajos iniciales, y posteriormente, Bigoness (1988) estudió las preferencias de atributos de

trabajo y encontró que las mujeres pusieron un mayor énfasis en la dimensión de crecimiento profesional (motivo no pecuniario) mientras que los hombres lo pusieron en las consideraciones salariales (motivo pecuniario).

Entre tanto, también se ha fijado la atención en una variable que se ha definido como “padres emprendedores”, pues es considerada por muchos investigadores un factor predictivo en la decisión de un individuo de iniciar un emprendimiento, es decir, de seguir la misma trayectoria profesional que sus padres. Dunn y Holtz-Eakin (2000) encontraron que el impacto más fuerte de los padres se da a través de su propia experiencia de autoempleo y éxito empresarial más que por sus medios financieros. Simoes et al. (2015), basados en otras investigaciones, organizan el impacto de los padres en cinco canales principales: (1) transferencia de capital humano general (habilidades administrativas, valores, actitudes), (2) transferencia de capital humano específico (conocimiento sobre negocios de los padres y contactos), (3) condiciones financieras (acceso a riqueza o ingresos), (4) herencia del negocio de los padres y (5) la exposición a modelos de roles parentales. Por su parte, Chlosta, Patzelt, Klein y Dormann (2012) afirman que "crecer en una familia emprendedora ofrece la oportunidad de aprender de los padres que trabajan por cuenta propia como un modelo a seguir y obtener una vista previa realista del trabajo por cuenta propia" (p. 121).

Finalmente, respecto a la variable de educación del emprendedor, Stephan, Hart, Mickiewicz, y Drews (2015) muestran que tiene una relación positiva con la motivación por oportunidades y desafíos, esto es, que las personas relativamente más educadas emprenden para aprovechar una oportunidad, desafiarse y desarrollarse. Además, plantean que los empresarios altamente educados también tienden a reportar mayores expectativas de crecimiento. Igualmente, Xavier-Oliveira,

O Laplume y Pathak (2015) encuentran que el nivel de educación y los ingresos del hogar se relacionan positivamente con el emprendimiento de oportunidad, pero negativamente con el emprendimiento de necesidad.

4. Datos

Para el modelo, se ha utilizado una base de datos obtenida de la encuesta ECAF realizada por el Banco de Desarrollo de América Latina o CAF. Dicha encuesta consiste en entrevistas presenciales que recogen información demográfica y socioeconómica de individuos en hogares, como el acceso, calidad y satisfacción en servicios básicos, financieros y educativos, y un conjunto de características a nivel del hogar y vivienda. Específicamente, el punto central de interés son los cuestionamientos relacionados con los motivos no pecuniarios para emprender, tales como ser propio jefe, la insatisfacción laboral, la autoexigencia o, lo que es lo mismo, desafiarse a sí mismo, la flexibilidad laboral y el trabajo desde la casa. De manera análoga y con fines particularmente descriptivos, las mediciones de las aptitudes hacia el emprendimiento y rasgos de personalidad que indican el grado de autonomía, autoeficacia, innovación, locus de control, necesidad de logro y tolerancia al riesgo, medida en nivel bajo, medio-bajo, medio-alto y alto.

Puntualmente, se analiza conjuntamente a los trabajadores dueños y cuentapropistas que justifican su emprendimiento en trabajar desde la casa. Debido a que es una pregunta de tipo escala nominal de Likert, se optó por fijar la atención en las respuestas que poseen mayor intensidad, es decir, en “totalmente de acuerdo” y “de acuerdo” como respuesta a la pregunta de qué tan de acuerdo está con que su razón para emprender fue "poder trabajar desde mi casa".

Es importante resaltar que, aunque la encuesta suministra información sobre el ingreso de los individuos, a causa de la gran cantidad de missing values (52.78%

del 100% de los encuestados) se optó por la utilización de “Medio de Transporte” como proxy de ingreso, esto es, una variable dummy que determina si el individuo tiene carro propio o no.

La tabla 1 muestra las variables que fueron empleadas para la analizar los determinantes de la motivación no pecuniaria de trabajar desde la casa. Posteriormente, en la tabla 2 se presentan las estadísticas descriptivas de las diferentes variables que pueden potencialmente afectar el emprendimiento desde el hogar, para emprendedores hombres, mujeres y a nivel general. Éstas incluyen la media estadística y la desviación estándar de cada variable del modelo propuesto.

Respecto a ésta última, se logra evidenciar que la media de los hombres es más alta que la de las mujeres en los siguientes casos: estado civil, satisfacción con la vida, nivel educativo alto (propio y de los padres), padres emprendedores, carro como proxy de riqueza, acceso a servicios financieros y préstamos, además de variables personales o rasgos de personalidad tales como: necesidad de logro, locus de control, autonomía, autoeficacia y multitarea. Por otro lado, se observa que la media de las mujeres es más alta que la de los hombres en los siguientes casos: edad e hijos, y que, la media de la variable innovación y creatividad es igual en ambos casos.

Con lo anterior se puede inferir que, comparado con las mujeres, los hombres emprendedores desde el hogar tienden a tener una mayor felicidad con su nivel de vida, han recibido una mayor influencia de sus padres emprendedores, tienen mayor acceso a servicios financieros y préstamos, y que, en la mayoría de casos tienen mayores motivaciones de tipo personal que las mujeres.

Tabla 1. Definición de Variables

Dependientes	
Emprendimiento desde la casa	Dummy=1 si el individuo decide emprender por trabajar desde su propia casa
Independientes	
Género	Dummy=1 si el individuo es hombre y 0 si es mujer
Edad	Edad del encuestado
Estado Civil	Dummy=1 si el individuo está casado o en unión libre
Hijos	Dummy=1 si el individuo tiene hijos
Satisfacción de vida	Evalúa qué tan satisfecho está con el nivel de su vida
Nivel educativo propio	Cuál fue el último grado obtenido
Padres emprendedores	Dummy=1 si el individuo tiene un técnico superior, universidad incompleta e incompleta, especialización, maestría, doctorado
Proxy de ingreso	Dummy=1 si el medio de transporte es carro
Servicios financieros	Dummy=1 si tiene acceso a servicios financieros
Acceso a préstamos	Dummy=1 si tiene acceso a préstamos
Necesidad de logro	Evalúa si las personas prefieren actividades fáciles o desafiantes
Locus de control	Evalúa si las personas consideran que han logrado sus cosas por suerte
Autonomía	Evalúa si las personas se sienten incómodas cuando toman decisiones
Autosuficiencia	Evalúa si las personas cumplen se sienten capaces de hacer algo
Innovación	Evalúa si las personas están dispuestas a hacer algo de forma diferente
Multitarea	Evalúa si las personas tienen la capacidad de hacer cosas distintas
Tolerancia al riesgo	Qué tan amante o averso al riesgo es la persona

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. Estadísticas Descriptivas

Variables	Estadísticas descriptivas		
	Emprendedores desde la casa general	Hombres	Mujeres
Género	0.482 (0.499)		
Edad	41.754 (-11626)	41.558 (11.706)	41.936 11.550
Estado civil	0.638 (0.480)	0.642 (0.479)	0.634 (0.481)
Hijos	0.816 (0.387)	0.752 (0.431)	0.876 (0.329)
Satisfacción con la vida	0.773 (0.418)	0.780 (0.414)	0.766 (0.423)
Nivel educativo alto	0.321 (0.466)	0.342 (0.474)	0.301 (0.459)
Nivel educativo alto padre	0.268 (0.443)	0.274 (0.446)	0.263 (0.440)
Nivel educativo alto madre	0.212 (0.409)	0.218 (0.413)	0.206 (0.404)
Padres emprendedores	0.169 (0.375)	0.190 (0.392)	0.150 (0.357)
Proxy de riqueza	0.174 (0.379)	0.222 (0.415)	0.129 (0.335)
Acceso a servicios financieros	0.608 (0.488)	0.646 (0.478)	0.572 (0.494)
Acceso a préstamos	0.450 (0.497)	0.466 (0.498)	0.436 (0.436)
Necesidad de logro	3.721 (0.435)	3.734 (0.426)	3.710 (0.443)
Locus de control	3.395 (0.595)	3.405 (0.597)	3.386 (0.592)
Autonomía	3.672 (0.623)	3.685 (0.626)	3.659 (0.620)
Innovación y creatividad	2.552 (0.854)	2.552 (0.843)	2.552 (0.864)
Autoeficacia	4.177 (0.619)	4.179 (0.612)	4.174 (0.625)
Multitarea	2.949 (0.608)	2.951 (0.613)	2.947 (0.603)
N	8523	4111	4412

Desviación Estándar en paréntesis

Fuente: Elaboración propia

5. Metodología

Los modelos de elección binaria o discreta son aquellos donde la variable dependiente es considerada cualitativa. Este tipo de variables deben plantearse de manera dicotómica, donde la solución a la pregunta representa la existencia o no de determinada cualidad o atributo, o el éxito o fracaso de un planteamiento, entre otros.

Existen dos alternativas para estimar modelos con estas características, las cuales son el modelo Logit y el modelo probit, siendo estas muy similares, donde la única diferencia radica principalmente en la forma de distribución, es decir, logarítmica y normal respectivamente. Adicionalmente, el método por el cual se estiman ambos modelos es el Método de Máxima Verosimilitud, el cual permite hallar un estimador insesgado y consistente que maximice la probabilidad de que ocurra Y_i dadas sus variables independientes.

Por lo anterior, la decisión de qué modelo elegir es propia de las necesidades del investigador, y para este caso en particular se decidió trabajar con el Modelo Logit.

La relación entre la variable dependiente e independiente/s es a través de la siguiente ecuación:

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

También puede verse 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 como:

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

Donde Δ es la función de distribución logística.

Teniendo en cuenta las decisiones anteriores, se corre un modelo Logit utilizando el paquete estadístico Stata, con las variables definidas anteriormente.

6. Resultados

Tabla 3. Determinantes del emprendimiento en casa

Variables	Estimaciones Logit		
	Emprendedores desde la casa general	Hombres	Mujeres
Género	-0.405*** (-0.106)		
Edad	0.003 (0.005)	0.002 (0.007)	0.003 (0.008)
Estado civil	-0.079 (0.115)	0.006 (0.164)	-0.123 (0.167)
Hijos	-0.164 (0.154)	-0.365* (0.197)	0.164 (0.272)
Satisfacción con la vida	0.189 (0.120)	0.237 (0.163)	0.157 (0.182)
Nivel educativo alto	0.145 (0.120)	0.051 (0.161)	0.266 (0.186)
Nivel educativo alto padre	-0.256 (0.167)	-0.276 (0.234)	-0.172 (0.244)
Nivel educativo alto madre	0.010 (0.184)	-0.015 (0.257)	-0.022 (0.270)
Padres emprendedores	-0.161 (0.126)	-0.208 (0.171)	-0.082 (0.192)
Proxy de riqueza	-0.107 (0.130)	-0.093 (0.159)	-0.041 (0.230)
Acceso a servicios financieros	-0.327*** (0.114)	-0.466*** (0.153)	-0.154 (0.176)
Acceso a préstamos	0.218** (0.105)	0.171 (0.139)	0.263 (0.163)
Necesidad de logro	0.399*** (0.143)	0.444** (0.200)	0.307 (0.210)
Locus de control	-0.227** (0.090)	-0.336*** (0.122)	-0.114 (0.136)

Variables	Estimaciones Logit		
	Emprendedores desde la casa general	Hombres	Mujeres
Autonomía	0.129 (0.093)	0.037 (0.123)	0.221 (0.146)
Innovación y creatividad	-0.055 (0.060)	-0.042 (0.081)	-0.073 (0.090)
Autoeficacia	0.517*** (0.104)	0.581*** (0.138)	0.479*** (0.162)
Multitarea	-0.019 (0.084)	-0.119 (0.111)	0.104 (0.132)
Baja tolerancia al riesgo	0.000 (.)	0.000 (.)	0.000 (.)
Media-baja tolerancia al riesgo	-0.142 (0.161)	-0.271 (0.222)	-0.052 (0.241)
Media-alta tolerancia al riesgo	-0.131 (0.201)	0.050 (0.276)	-0.329 (0.297)
Alta tolerancia al riesgo	-0.077 (0.117)	-0.104 (0.155)	-0.016 (0.182)
Países de ingresos bajos	0.000 (.)	0.000 (.)	0.000 (.)
Países de ingresos medios	0.527*** (0.212)	0.629*** (0.273)	0.450 (0.349)
Países de ingresos altos	0.285 (0.206)	0.355 (0.262)	0.217 (0.344)
constante	-4.019*** (0.699)	-3.704*** (0.946)	- 4.951*** (1.062)
N	2004	1213	791
chi2	124.490	75.377	45.867
pseudor2			

Estadístico t en paréntesis

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

En la tabla 3 se muestran los resultados del modelo Logit realizado, en el cual se logra evidenciar los determinantes de tres casos de interés: 1) los emprendimientos desde la casa (general), 2) los emprendimientos desde la casa realizados por hombres, y 3) los emprendimientos desde la casa realizados por mujeres. La muestra usada fue de 2.004 hombres y mujeres emprendedores de la ECAF que realizan su trabajo desde el hogar.

En primer lugar, el coeficiente de la variable género dio estadísticamente significativo al 1% y negativo, por lo que, ser hombre disminuye en promedio la probabilidad de emprender desde el hogar. Además, el coeficiente de la variable edad no dio estadísticamente significativo, lo cual indica que la edad no es un factor determinante para emprender desde casa, resultando atractivo la idea de este emprendimiento prácticamente a cualquier edad.

El coeficiente de la variable hijos dio negativo en los dos primeros casos y positivo en el último, pero únicamente fue significativo al 10% en el caso de los hombres, lo anterior indica que, tener hijos representa un desincentivo ya que disminuye las posibilidades de realizar un emprendimiento desde la casa por hombres, aún con las facilidades que este tipo de emprendimiento brinda para el cuidado de los niños y de la familia en general. De manera análoga, el coeficiente de la variable Estado civil, que está incluida también en las motivaciones familiares para iniciar un emprendimiento, no dio significativo en ningún caso, por lo que, se puede concluir que la familia y el tiempo que se dedica a esta no es un factor determinante al momento de emprender en casa.

Por otro lado, en muchos casos los emprendedores suelen tener como determinante importante la educación, incluso como se citó anteriormente, según Stephan et al. (2015) se espera que la educación y el emprendimiento tengan una

relación positiva. Por lo que, es normal que esta variable sea siempre o casi siempre significativa, no obstante, el modelo realizado arrojó como resultado que el nivel educativo alto no es un determinante del emprendimiento en el hogar, lo cual representa una singularidad en este tipo de emprendedores. Del mismo modo, variables como nivel educativo alto de padres y padres emprendedores no resultaron significativas, las cuales se pensaron como importantes porque se consideraba que determinaban una tendencia en el comportamiento de los emprendedores como se señaló en páginas anteriores, pero los resultados indicaron que por el contrario estas variables no son importantes, acentuando la singularidad de este tipo de emprendimiento.

Por otra parte, el coeficiente de la variable de acceso a servicios financieros dio negativa en los tres casos, siendo significativa al 1% en los dos primeros, esto implica que, con un menor acceso a los servicios financieros mayor la capacidad de emprender desde el hogar, lo cual podría explicarse en cierta medida debido a que, emprender desde el hogar reduce los costos fijos de arrendar una oficina o un local, lo anterior alivia los costos del emprendimiento generando cierto atractivo en las personas que no tienen acceso a estos servicios. Así mismo, el acceso a préstamos dio positivo en los tres grupos, pero sólo significativo al 5% en el primer grupo, lo cual indica que, a un mayor acceso a préstamos mayor la capacidad de emprender desde la casa sin discriminar entre el género del emprendedor, gracias a que las personas que tienen acceso a préstamos tendrán la capacidad de adquirir los insumos necesarios para iniciar su negocio.

En el caso del coeficiente de variables como necesidad de logro, se puede evidenciar que en el caso de los hombres si existe una relación positiva y significativa al 5%, entre la necesidad de logro y el emprendimiento en el hogar, lo

anterior responde a que los emprendimientos, comparados con los empleos tradicionales, tienen a generar un mayor grado de responsabilidad, por lo que, asegurar la conservación del mismo genera cierta complacencia que satisface la necesidad de logro. Así también, se puede evaluar el resultado del coeficiente de locus de control interno, el cual dio negativo y significativo al 1%, en el caso de los emprendimientos en el hogar realizados por hombres, lo anterior permite inferir que cuanto mayor sea la percepción de que lo que ocurre alrededor es consecuencia de la suerte o factores externos, mayor la disposición a realizar un emprendimiento desde el hogar, contrariamente a lo que sucedería si la persona atribuye lo que ocurre a su alrededor a factores internos.

Siguiendo la anterior idea, la autoeficacia es la única variable que tiene que ver con rasgos de personalidad que dio significativa al 1%, tanto en el caso de los emprendimientos en el hogar llevado a cabo por hombres, como en el caso de las mujeres. Al dar como resultado coeficientes de signo positivo se puede deducir que, a mayores niveles de autoeficacia entonces mayor capacidad de realizar un emprendimiento desde el hogar, lo anterior indica que la confianza en las capacidades personales de lograr los resultados esperados es uno de los más fuertes incentivos para llevar a cabo un emprendimiento, pero además los resultados arrojan que esta variable es un poco más importante en el caso de los hombres. Por otro lado, los otros tres rasgos de personalidad (autonomía, multitarea e innovación y creatividad) que se consideraron importantes en la literatura, no dieron resultados significativos, por lo que esos tres rasgos no determinan la creación de un emprendimiento desde el hogar.

Con respecto a la tolerancia al riesgo, los resultados del modelo permiten evidenciar que la tolerancia al riesgo no determina en lo absoluto la decisión de

emprender desde el hogar, lo cual también representa una singularidad en este tipo de emprendedores, dado que, normalmente la mayoría de ellos suelen tener una gran tolerancia al riesgo comparados con las personas que están empleadas.

7. Conclusiones

Con los resultados obtenidos, se tiene una clara evidencia de que los emprendedores que inician un negocio motivados por el deseo de trabajar desde la casa, tienen características distintas de cualquier otro tipo de emprendimiento, por ejemplo, el emprendimiento por oportunidad.

Para empezar, el emprendimiento desde la casa es principalmente realizado por mujeres de cualquier rango de edad, en el que la familia no juega un papel influyente sobre su decisión. Además, a nivel general, ésta iniciativa emprendedora no se ve afectada por el hecho de que los padres del emprendedor lo hayan sido también ni por el nivel educativo alcanzado por ellos, como habría de esperarse. También, es probable que este tipo de emprendimiento se lleve a cabo especialmente en los países de ingresos medios.

Además, la iniciativa emprendedora de la mujer está dada puntualmente por uno de los rasgos de personalidad estudiados: la autoeficacia. Mientras que, la iniciativa emprendedora masculina está impulsada por la necesidad de logro y la autoeficacia, pero desalentada por la tenencia de hijos (o condiciones familiares específicas, como cuidar de alguien), el acceso a servicios financieros y el locus de control interno.

Para explicar la diferencia en la cantidad de variables que afectan la iniciativa emprendedora de hombres versus la de las mujeres, es necesario resaltar que intrínsecamente se está realizando una comparación entre una población que

comprende hombres/mujeres que emprenden por el deseo de trabajar desde el hogar y hombres/mujeres que emprenden por razones diferentes al trabajo en casa. Por lo que, para el caso de las mujeres, la significancia en esa única variable indica que las características de ambas poblaciones son muy parecidas, y solo difieren porque en el grupo de las que desean trabajar desde la casa, la autoeficacia es mayor. Mientras que, en el caso de los hombres, la población de trabajo desde la casa es un grupo muy particular que contiene dichas características propias, que los distinguen de los emprendimientos por otras motivaciones.

Dado este comportamiento diferenciado por género, las políticas que estén enfocadas al emprendimiento en general, pueden no ser eficaces para este tipo de emprendimiento, por lo que, podría ser adecuado hacer políticas diferenciales para responder a los aspectos propios del hombre como de la mujer.

Por otra parte, dada la relación negativa entre acceso a servicios financieros y los emprendimientos por trabajar desde la casa, en general y para hombres, y tomando la primera como proxy de formalidad, se puede inferir que los hombres que trabajan desde la casa son más informales que los que tienen emprendimientos por otros motivos, sin embargo, en el caso de las mujeres, la informalidad no varía entre los dos grupos, es decir, en general las mujeres emprendedoras tienen un grado de informalidad alto independientemente del motivo de su emprendimiento. Además, son muy parecidas aquellas que trabajan en la casa y las que lo hacen por fuera de ella.

Por las razones expuestas, es importante que, si se quiere promover este tipo de emprendimiento, se debe tener en cuenta 1) su informalidad y 2) que la realización de políticas públicas y la estrategia de aplicación de las mismas deben ajustarse a la singularidad de este tipo de emprendedores. Puntualmente, se puede

afirmar que, deben ser políticas que le apuesten especialmente a la potencialización de habilidades blandas, y no tanto a aspectos financieros o de tolerancia al riesgo pues no parecen ser muy importantes en este tipo de emprendimiento.

8. Bibliografía

- Banco de Desarrollo de América Latina. (s.f.). Obtenido de <https://www.caf.com/es/>
- Bernat , L., Lambardi, G., & Palacios, P. (2016). Determinants of the entrepreneurial gender gap in Latin America. *Small Business Economics*, 1-28.
- Bigoness, W. (1988). Sex differences in job attribute preferences. *Journal of organizational behavior*, 9, 139-147.
- Block, J., Sandner, P., & Spiegel, F. (2015).). How do risk attitudes differ within the group of entrepreneurs? The role of motivation and procedural utility. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 183-206.
- Caliendo , M., Fossen , F., & Kritikos, A. (2014). Personality characteristics and the decisions to become and stay self-employed. *Small Business Economics*, 42(4), 787-814.
- Carter, N., Gartner, W., Shaver, K., & Gatewood, E. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18 , 13–39.
- Castillo, A. (1999). *Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento*.
- Chen, C., Greene, P., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13, 295–316.
- Cromie, S., & Hayes , J. (1991). Business Ownership as a Means of Overcoming Job Dissatisfaction. *Personnel Review*, 20, 19-24.

- Dunn, T., & HoltZ-Eakin, D. (2000). Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links. *Journal of Labor Economics*, 18(2), 282-305.
- Hatak, I., Harms, R., & Fink, M. (2015). Age, job identification, and entrepreneurial intention. *Journal of Managerial Psychology*, 30(1), 38-53.
- Hechavarria , D., & Reynolds, P. (2009). Cultural norms & business start-ups: the impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(4), 417-437.
- Hurst, E., & Pugsley, B. W. (2011). *Understanding Small Business Heterogeneity*. NBER Working Paper.
- Jordán , J., Serrano, B., Pacheco, A., & Brito, L. (2016). Capacidad emprendedora desde la perspectiva de género. *Opción: Revista de Ciencias Humanas y Sociales*, 81, 238-261.
- Kerr, S. P., Kerr, W. R., & Xu, T. (2017). *Personality Traits of Entrepreneurs: A Review of Recent Literature*. HBS Working Paper.
- Kihlstrom, R., & Laffont, J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of political economy*, 87(4), 719-748.
- Manhardt, P. (1972). Job orientation of male and female college graduates in business. *Personnel Psychology*, 25(2), 361-368.
- Parker, S. (1997). The Effects of Risk on Self-Employment. *Small Business Economics*, 9(6), 515-522.
- Rauch , A., & Frese , M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners'

- personality traits, business creation, and success. *European Journal of work and organizational psychology*, 16(4), 353-385.
- Romero , A., & Milone, M. (2016). Entrepreneurship in Spain: Entrepreneurial Intention, Motivations and Obstacles. *Journal of Globalization, Competitiveness & Governabilit*, 10(1), 95-109.
- Romero , A., & Milone, M. (2016). Entrepreneurship in Spain: Entrepreneurial Intention, Motivations and Obstacles. *Journal of Globalization, Competitiveness & Governabilit*, Vol. 10 (Núm. 1), 95-109.
- Rotter, J. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1.
- Schjoedt, L., & Shaver, K. (2007). Deciding on an Entrepreneurial Career: A Test of the Pull and Push Hypotheses Using the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics Data. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(5), 733–752.
- Schumpeter, J. (1966). *Capitalism, Socialism and Democracy*.
- Shane, S., Locke, E., & Collins, C. (2003). Entrepreneurial Motivation. *Human Resource Management Review*, Vol. 13(Núm. 2), 257–280.
- Simoës, N., Crespo, N., & Moreira , S. (2015). Individual determinants of self-employment entry: what do we really know? *Journal of Economic Surveys*.
- Stephan, U., Hart, M., Mickiewicz, T., & Drews, C. C. (2015). Understanding motivations for entrepreneurship. *BIS Research Paper*(212).
- Tomkiewicz , J., & Brenner , O. (1979). Job orientation of males and females: are sex differences declining? *Personnel Psychology*, 32, 741-749.
- Utsch, A., & Rauch, A. (2000). Innovativeness and initiative as mediators between achievement orientation and venture performance. *European journal of work and organizational psychology*, 9(1), 45-62.

- Van Gelderen, M., & Jansen, P. (2006). Autonomy as a Start-Up Motive. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(1), 23-32.
- Xavier-Oliveira, E., O Laplume, A., & Pathak, S. (2015). What motivates entrepreneurial entry under economic inequality? The role of human and financial capital. *Human Relations*, 68(7), 1183-1207.
- Zhao, H., Hills, G., & Seibert, S. (2005). The Mediating Role of Self-Efficacy in the Development of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265–1272.
- Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., & Hessles, J. (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6(3), 273-295.