



**DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO REINCIDENTE: EVIDENCIA
EMPÍRICA EN LATINOAMÉRICA**

JULIAN FELIPE CUERO QUIÑONES

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

2022



**DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO REINCIDENTE: EVIDENCIA
EMPÍRICA EN LATINOAMÉRICA**

AUTOR

JULIAN FELIPE CUERO QUIÑONES

DIRECTOR DEL PROYECTO

GERMÁN DANIEL LAMBARDI

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

SANTIAGO DE CALI

2022

RESUMEN

En este escrito se lleva a cabo un estudio sobre el emprendimiento reincidente en Latinoamérica. En concreto, tiene como objetivo analizar las diferencias clave entre los emprendedores reincidentes y aquellos individuos que llevaron a cabo un emprendimiento y luego lo abandonaron. Para ello, se utilizan datos de la encuesta realizada por la Corporación Andina del Fomento (CAF) en el año 2012. Dicho cuestionario tuvo que ver con el acceso y la calidad de algunos servicios públicos al igual que la situación laboral de la región. De este modo, luego de estimar un modelo de regresión logística, se llega a que los emprendedores reincidentes destacan en cuanto al nivel de acceso financiero, la necesidad de logro, el hecho de que sus padres hayan sido empresarios o no, y, sobre todo, la tolerancia al riesgo.

Palabras clave: Emprendimiento; Emprendedor reincidente; Ex-emprendedor/No emprendedor negado; Trabajo por cuenta propia; Regresión Logística.

Abstract

In this paper, a study is carried out on serial entrepreneurship in Latin America. Specifically, it aims to analyze the key differences between serial entrepreneurs and those individuals who carried out an enterprise and then abandoned it. For this end, data from the survey carried out by the Andean Development Corporation (CAF) in 2012 is used. This questionnaire had to do with the access and quality of some public services as well as the employment situation in the region. In this way, after estimating a logistic regression model, it is found that serial entrepreneurs stand out in terms of the level of financial access, the need for achievement, the fact that their parents have been entrepreneurs or not, and, above all, risk tolerance.

Keywords: Entrepreneurship; Serial entrepreneur; Former entrepreneur/non-entrepreneur denied; Independent work; Logistic regression.

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	6
2. REVISIÓN DE LITERATURA	7
3. METODOLOGÍA Y DATOS.....	11
3.1. Descripción de los datos.....	11
3.2. Variable dependiente.....	12
3.3. Variables independientes.....	12
3.4. Metodología	17
4. RESULTADOS.....	18
5. CONCLUSIONES	21
6. BIBLIOGRAFÍA	23

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Variables.....	12
Tabla 2. Estadísticas descriptivas de los emprendedores reincidentes y no reincidentes....	17
Tabla 3. Resultados de la regresión logística.....	19

1. INTRODUCCIÓN

La creación y salida de compañías representa una parte no desdeñable de la economía. Pues es bien sabido la generación de riqueza que estas traen consigo al igual que el impacto que generan en diversos sectores económicos. Sin embargo, un aspecto del que comúnmente no se habla es del rol que juegan los emprendedores reincidentes en este fenómeno. Estos individuos son aquellos que crean un negocio para luego iniciar otra firma de manera secuencial y representan un segmento notable de la población emprendedoramente activa (Vaillant & Lafuente, 2018). Este tipo de empresarios representan una proporción de dueños de negocios que varían desde el 51 al 63% en Estados Unidos, 34% en Noruega, 49% en Australia, y un 52% en el Reino Unido (Schollhammer; Kolvereid & Bullvag; Taylor; Ucbasaran et al. Citados en Vaillant & Lafuente, 2018).

Si bien hay diversos estudios sobre los reincidentes, muchos de estos se relacionan con las condiciones externas que determinan su comportamiento. Específicamente, son investigaciones que examinan en qué grado el contexto institucional determina la cantidad y calidad y cantidad de reingresos empresariales en economías emergentes (Lin and Wang; Simmons et al., citados en Guerrero & Espinoza-Benavides, 2021). Como consecuencia, también resulta pertinente analizar el factor individual del emprendedor. En concreto, es menester investigar qué habilidades o comportamientos tienen una influencia clave en la decisión de empezar múltiples empresas, de forma similar al estudio de Sanchez & Atienza-Sahuquillo (2011).

Por esta razón, el presente artículo busca determinar cuáles son las características fundamentales de los emprendedores reincidentes en comparación a aquellos emprendedores

que decidieron no iniciar un nuevo negocio. Con esto en mente, se decidió apostar por un enfoque cuantitativo y estimar distintos modelos que permitieran dar atisbos de dichas características. Al emplear una muestra de la base de datos de la CAF se descubrió que el género, el estado civil, el grado de acceso financiero, la necesidad de logro, la tolerancia al riesgo, y si los padres eran empresarios o no, constituyen algunas de las cualidades que podrían determinar la probabilidad de que un individuo sea más o menos proclive a la reincidencia. El resto del documento está estructurado de la siguiente forma. La siguiente sección representa el marco teórico o una breve síntesis sobre otros trabajos teóricos o empíricos relacionados con el emprendimiento reincidente y sus características. Los datos y la metodología se discuten en la sección 3, mientras que la sección 4 tiene que ver con los resultados del modelo. Por último, la sección 5 concluye el documento.

2. REVISIÓN DE LITERATURA

En palabras de Hessels et al. (2011), el emprendimiento reincidente consiste en entrar y salir frecuentemente del proceso de iniciar un emprendimiento de forma repetida. A este fenómeno también se le conoce como “emprendimiento de puerta giratoria”. Los emprendedores reincidentes constituyen una parte importante de la economía. En palabras de Hyytinen & Ilmakunnas (2007), este tipo de emprendedores juega un rol vital en la economía dada su prevalencia y su papel como impulsores en la evolución de industrias. Cabe mencionar que, no se debe confundir emprendedores reincidentes con emprendedores habituales. A pesar de sus similitudes, Karim (2013) sostiene que los primeros son aquellos que inician un negocio tras otro, mientras que los segundos son emprendedores que tienen la experiencia de más de una compañía como emprendedor. Como consecuencia, los emprendedores de esta índole han tenido varias salidas de negocio como son la venta de la compañía u otras razones. Por esta

razón, en este documento, la salida empresarial se entenderá como el hecho de cerrar, discontinuar o abandonar un negocio (Hessels et al., 2011).

Ahora bien, aunque se han realizado estudios sobre este fenómeno en Europa y Norteamérica (Ucbasaran et al., 2006; Karim, 2013; Parker, 2012), europeas (Amaral & Baptista, 2007; Lafuente et al., 2019; Odorici & Presutti, 2013), y asiáticas (Kai Hsu, 2011; Li et al., 2008), poco se ha investigado en Latinoamérica. Por un lado, autores como Guerrero & Espinoza-Benavides (2021) realizaron un estudio de casos de emprendedores chilenos. En sus resultados encontraron que la experiencia emprendedora y el tipo de emprendimiento influyen si el reemprendimiento ocurre de forma acelerada o retardada. Por otra parte, Karim (2013) encuentra que la identificación de oportunidades tiene mayor influencia en el emprendimiento en serie cuando la oportunidad es reconocida por personas mayores en lugar de personas más jóvenes. A su vez, Hessels et al. (2011), en su estudio sobre salida y compromiso empresariales, encuentra que la probabilidad de reingreso empresarial después de una salida es mayor para los hombres, para las personas que conocen a un empresario y para las personas con poco temor al fracaso. Además, descubre que los empresarios que han salido pueden ser más capaces de detectar y materializar nuevas oportunidades de negocio.

Si se da una mirada a los estudios en regiones asiáticas, también se tienen hallazgos relevantes. Li et al. (2008), luego de llevar a cabo un análisis de regresión de una muestra de firmas chinas, sugieren que los empresarios experimentados de esta región son mejores en el desarrollo de redes y en la gestión de organizaciones que los novatos. No obstante, los emprendedores de esta índole no necesariamente logran niveles más altos de desempeño en su negocio en cuanto a utilidades o crecimiento, tal y como sucede en los países desarrollados. En contraste, Carbonara et al. (2019) halla que una mayor calidad del nuevo negocio está asociada con una

mayor probabilidad de ser un emprendedor reincidente. De forma similar, Chen (2000) afirma que existe evidencia sustancial de que los emprendedores en serie (reincidentes) superan a los emprendedores novatos en cuanto a rendimiento.

Por último, diversos estudios encuentran distintas características que diferencian a los emprendedores reincidentes de otros empresarios. Barba-Sanchez, V., & Atienza-Sahuquillo (2011), corroboraron la influencia de ciertas características como la necesidad de logro, la autorrealización (entendida como el deseo de madurar personalmente), la independencia, la afiliación (deseo de establecer o mantener amistades con otros), el poder (capacidad de influir en los demás), etc., sobre el comportamiento emprendedor. Burke et al. (2002) sostiene que la educación tiene un papel clave en el desarrollo del espíritu emprendedor entre los individuos. Aun así, para Hessels et al. (2011), el nivel educativo no parece ser relevante. Además, existe una notable variación de una nación a otra en la probabilidad de reingreso empresarial después de la salida (p.447).

Diversos estudios encuentran que hay un cierto grupo de variables psicológicas que pueden caracterizar el comportamiento de un emprendedor reincidente además de las variables socioeconómicas. Entre ellas se encuentran la tolerancia al riesgo, el acceso financiero, la necesidad de logro, el locus de control, la capacidad de realizar múltiples tareas a la vez, y la innovación o creatividad. Empezando con la tolerancia al riesgo, de acuerdo con Hawley (Parker, 2013), esta variable es probablemente un comportamiento que exhibe cada emprendedor debido a que está estrechamente relacionada con el hecho de poseer un negocio. Adicionalmente, según Ucbasaran et al. (citados en Parker, 2013) resulta ser una medida que normalmente se utiliza en la literatura empresarial.

Ahora bien, aunque a muchos emprendedores les motiva el impacto social, no hay que dejar de lado la búsqueda o necesidad de logro por parte del individuo. Por ejemplo, según Sarasvathy (2002), para el emprendedor reincidente “la empresa solo sirve como un instrumento para alcanzar el éxito a nivel personal en el futuro” (p.9). Por su parte, la literatura también sugiere la relevancia del llamado locus de control interno. Conforme a Barba-Sanchez, V., & Atienza-Sahuquillo (2011), un locus de control elevado significa que el individuo cree que sus acciones son las que generan determinados resultados, en lugar de elementos aleatorios, suerte, o azar. Según Ahmed (1985), este es un factor que se relaciona positivamente con el emprendimiento en general.

En línea con el punto anterior, otros aspectos de la personalidad que se suelen ligar con el emprendimiento serial son la capacidad de realizar múltiples tareas o multitasking, el pensamiento innovador o creativo, y la auto eficacia. El multitasking, puede ser relevante para emprendedores novatos o seriales, pues en general, durante los inicios de una compañía, una o dos personas son las encargadas de hacer prácticamente todo (Ucbasaran et al., 2003). Segundo, en palabras de Lumpkin & Dess (citados en Odorici & Presutti, 2013), la capacidad de innovación refleja una tendencia empresarial en cuanto al involucramiento y apoyo de la experimentación, nuevas ideas, y procesos creativos que pueden dar lugar a nuevos productos o servicios. Asimismo, Westhead et al. (citado en Li et al., 2008), en su estudio, encontraron que, además de seguir dicha tendencia, los empresarios reincidentes demostraron mayores niveles de innovación que sus homólogos novatos. En tercer lugar, la auto eficacia, o como lo define Karim (2013), el impacto de la percepción del éxito sobre el comportamiento puede ligarse a la reincidencia. Según Bandura (citado en Karim, 2013), esta variable es lo contrario que el miedo al fallo. Esto quiere decir que, en lugar de prevenir a un empresario de iniciar cada vez más negocios, le incentiva a hacerlo.

Finalmente, el nivel de acceso a recursos financieros o de capital a los que un emprendedor puede acceder, podría determinar el grado de frecuencia con la que abre un nuevo negocio, o el número de negocios que decide emprender. Por ejemplo, diversos autores sostienen que los emprendedores pueden obtener beneficios en el largo plazo de diversos recursos que adquieren durante el proceso que implica empezar una compañía. Entre estos recursos se encuentra el capital financiero y el capital humano (Davidsson and Honig, 2003; Gompers et al., 2010, citados en Parker, 2013). Todavía cabe señalar que el capital financiero puede proveer recursos para futuros negocios de alguien que decida reincidir. Es por esto que, instrumentos como el crédito, capital de riesgo, o el crowdfunding, pueden facilitar en buena medida empezar un negocio en comparación a hace unas décadas (Parker, 2013).

3. METODOLOGÍA Y DATOS

3.1. Descripción de los datos

El análisis empírico se realizó empleando los datos de la encuesta de la Corporación Andina del Fomento (CAF) sobre los servicios públicos en el año 2012. Esta encuesta consiste en una base de datos de corte transversal donde se les realizaron preguntas a 9039 individuos en cuanto a sus características socioeconómicas, datos demográficos, acceso a servicios financieros, aptitudes hacia el emprendimiento, situación laboral, entre otras. Cabe mencionar que, de todas estas observaciones hay 1301 emprendedores que pertenecen a alguna de las siguientes categorías: emprendedores reincidentes y emprendedores que llevaron a cabo al menos un negocio, pero lo abandonaron. Además, entre todas las preguntas (variables) que se realizaron, se seleccionaron aquellas que fuesen más pertinentes para el modelo de acuerdo con la teoría económica.

3.2. Variable dependiente

La variable dependiente o variable objetivo utilizada en este estudio se denomina *status*. Esta es una variable dummy que nos indica si el individuo es un emprendedor reincidente o no. De esta forma, la variable toma un valor de uno en dos casos distintos. En el primer caso, la persona es dueño o socio de un negocio propio y cuenta con al menos un empleado, además, actualmente tiene una empresa y ha sido dueño o socio de al menos un negocio en el pasado. En la segunda situación, el individuo es un trabajador por cuenta propia sin empleados y ya ha trabajado al menos una vez por cuenta propia. Ahora bien, esta variable tomará un valor de cero si el individuo actualmente no es emprendedor y no desea serlo (No emprendedor negado, NEN) que ha sido dueño (total o parcial) de algún negocio o autoempleado en el pasado.

3.3. Variables independientes

Las variables explicativas clave del modelo incluyen características demográficas del emprendedor, personalidad, procedencia, e inclusión financiera. Estas fueron consideradas como determinantes fundamentales de su reincidencia. A continuación, se muestra información un poco más detallada sobre cómo fueron construidas estas variables, seguidas de algunas estadísticas descriptivas de cada una de ellas.

Tabla 1. Variables

Variable	Descripción	Medida
status	Variable dummy que indica si el emprendedor es reincidente o si abandonó un emprendimiento luego de	1 = Reincidente 0 = No reincidente

	que fallara.	
genero	Variable dummy. Género/Sexo del individuo	1 = Masculino 0 = Femenino
edad	Edad del individuo en años	
estado_civil	Variable dummy. Estado civil del individuo para saber si está casado (a) o no	1 = “Casado (a)” 0 = “No casado (a)”
nivel_edu	Variable dummy. Indica el nivel educativo alcanzado por el individuo	1 = Universitaria completa 0 = Sin educación universitaria
padres_empresarios	Variable dummy. Precisa si alguno de los padres del individuo fue / es dueño o socio de un negocio / empresa	1 = Sí 0 = No
acceso_financiero	¿Tiene el individuo o algún miembro de su hogar una cuenta de ahorros, una cuenta corriente, una tarjeta de crédito u otro tipo de cuenta en alguna institución	1 = Sí 0 = No

	financiera, como bancos, cooperativas, microfinancieras o cajas de ahorro?	
pais	País de nacimiento del entrevistado	1 = Nací en este país 0 = Nací en otro país
need_for_achievement	Necesidad de logro del individuo	Promedio de seis variables que miden las aptitudes hacia el emprendimiento como: pensamiento sobre el resultado del emprendimiento, retos exigentes, trabajo duro, etc.
Locus_control	Locus de control. Es el grado en que las personas creen que ellos, a diferencia de las fuerzas externas (más allá de su influencia), tienen control sobre el resultado de los eventos en sus vidas.	Promedio de cuatro variables que miden las aptitudes hacia el emprendimiento como: de quién depende el resultado del emprendimiento, la suerte, etc.
Multitasking	Capacidad de realizar más de una tarea al tiempo	Promedio de dos variables que miden si el individuo puede realizar varias cosas a

		la vez
innovation_creativity	Capacidad de creatividad y/o innovación	Promedio de tres variables que miden el grado de conformidad con el status quo
risk_tolerance	Tolerancia al riesgo del individuo	Toma valores de 1 a 4 donde 1 representa una mayor tolerancia al riesgo, y 4 una menor dependiendo del trabajo que elija si el individuo fuese la única fuente de ingresos de su familia
self_efficacy	Nivel de confianza en la propia capacidad para lograr los resultados pretendidos.	Promedio de dos variables que capturan el grado de consecución de objetivos del individuo por su cuenta

Fuente: Elaboración propia

Antes de estimar los modelos de regresión, en la Tabla 2 se calcularon algunas estadísticas descriptivas en las características de los emprendedores. Al analizar aquellas cifras, se hallaron aspectos notables. El primero de ellos tiene que ver con el género. La proporción de individuos

de sexo masculino que son emprendedores reincidentes es bastante mayor comparado con el otro grupo. Es un 25% más probable que un hombre sea un emprendedor reincidente que no reincidente. Segundo, con un nivel de confianza del 95%, se espera que, en promedio, la edad de un emprendedor no reincidente sea mayor que sus homólogos reincidentes por un valor que oscile entre los 0.34 y 2.8 años. Un tercer factor que vale la pena destacar es la necesidad de logro. Según la diferencia de medias, en promedio, se espera que un emprendedor reincidente presente un grado mayor de necesidad de logro en comparación con sus pares. Esto por ahora nos dice que este tipo de individuos tiende a estar más dispuesto a realizar un esfuerzo adicional con el fin de alcanzar sus logros. En cuarto lugar, el aspecto más estadísticamente significativo tuvo que ver con la tolerancia al riesgo. El nivel de resistencia al riesgo promedio de los emprendedores reincidentes supera al de los no reincidentes por un margen notable. Esto sugiere que, aquellos sujetos que están dispuestos a emprender un negocio, a pesar de ser la única fuente de ingresos en sus familias, presentan una menor aversión al riesgo y a la incertidumbre. Finalmente, aunque podría ser sorprendente, el nivel educativo no fue significativamente diferente en cuanto a proporciones.

Tabla 2. Estadísticas descriptivas de los emprendedores reincidentes y no reincidentes

Variable	Status (N = 1301)		p-value	Difference	95% CI
	No reincidente, N = 586	Reincidente, N = 715			
genero					
0	354 (60%)	252 (35%)			
1	232 (40%)	463 (65%)			
edad	46 (12)	44 (11)	0.013	1.6	0.34, 2.8
estado_civil					
0	287 (49%)	401 (56%)			
1	298 (51%)	313 (44%)			
Unknown	1	1			
nivel_edu					
0	508 (87%)	620 (87%)			
1	78 (13%)	95 (13%)			
padres_empresarios					
0	439 (76%)	524 (75%)			
1	135 (24%)	177 (25%)			
Unknown	12	14			
acceso_financiero					
0	186 (32%)	260 (37%)			
1	387 (68%)	441 (63%)			
Unknown	13	14			
need_for_achievement	3.68 (0.46)	3.76 (0.44)	0.001	-0.08	-0.14, -0.03
Unknown	36	28			
locus_control	3.46 (0.61)	3.42 (0.62)	0.3	0.04	-0.03, 0.11
Unknown	20	31			
multitasking	2.97 (0.63)	2.98 (0.60)	0.8	-0.01	-0.08, 0.06
Unknown	12	13			
innovation_creativity	2.98 (0.62)	2.94 (0.63)	0.3	0.04	-0.03, 0.11
Unknown	94	46			
risk_tolerance	2.10 (1.27)	2.60 (1.33)	<0.001	-0.49	-0.64, -0.35
Unknown	15	33			
self_efficacy	4.20 (0.62)	4.21 (0.63)	0.7	-0.01	-0.08, 0.05
Unknown	11	14			

Fuente: Elaboración propia

3.4. Metodología

El análisis empírico de este documento se basa en un modelo de regresión logística (logit). Se escogió este modelo a causa de que la variable dependiente es dicotómica y porque generalmente las regresiones otorgan un mayor grado de interpretación en los resultados. Además, luego de realizar las pruebas pertinentes de posibles problemas econométricos, se observa que se cumplen en su mayoría. A su vez, en la estimación del modelo, se controla explícitamente por posibles variables que siempre podrían influir sobre la variable dependiente. Por tanto, se controla por el país de procedencia del individuo, pues generalmente la nación puede tener un impacto en el grado de reincidencia del emprendedor. De esta manera, el modelo

incluye la variable *status* en función de doce variables explicativas y una variable de control, las cuales fueron descritas en la Tabla I.

$$\begin{aligned} status = & \beta_0 + \beta_1 genero + \beta_2 edad + \beta_3 estado_civil + \beta_4 nivel_edu \\ & + \beta_5 padres_empresarios + \beta_6 acceso_financiero + \beta_7 pais \\ & + \beta_8 need_for_achievement + \beta_9 locus_control + \beta_{10} multitasking \\ & + \beta_{11} innovation_creativity + \beta_{12} risk_tolerance + \beta_{13} self_efficacy \end{aligned}$$

4. RESULTADOS

A continuación, se discuten los resultados del modelo logit planteado previamente para la muestra completa. En la Tabla 3, se evidencia que existe una relación significativa entre *genero*, *estado_civil*, *pais*, *padres_empresarios*, *acceso_financiero*, *need_for_achievement*, *risk_tolerance* y el estatus del emprendedor. Aun así, los parámetros de interés son aquellos no relacionados con variables de control como la procedencia del emprendedor (país) o sus características socioeconómicas. En dicha tabla, existe una relación positiva y estadísticamente significativa en el caso de la necesidad de logro y la tolerancia al riesgo. En este sentido, según la razón de probabilidades o probabilidades relativas del modelo logit, se espera que, en promedio, por cada aumento de una unidad en la necesidad de logro (medida en una escala de 1 a 5), la probabilidad de que el individuo sea un emprendedor reincidente se incremente aproximadamente 1.54 veces. Por su parte, se espera que un incremento en una unidad de tolerancia al riesgo (medida en una escala de 1 a 5) esté asociado a un incremento de los odd en 33.7 puntos porcentuales aproximadamente. Esto es consistente con lo mencionado por la literatura, la cual comúnmente asocia ambas características a los emprendedores reincidentes (Kuuluvainen, 2010; Hessels et al., 2011; DeTienne citado en Dabić et al., 2021). De aquí se

podría decir que, en promedio, se espera que un empresario reincidente demuestre mayor aguante hacia la incertidumbre y una mayor búsqueda de logros personales.

A su vez, el acceso financiero estuvo parcialmente en línea con la teoría empresarial. Aunque el parámetro resultó ser significativo, el modelo sugiere una relación negativa: a mayor disposición de recursos financieros, menos probable es la reincidencia. La razón de probabilidad fue de 0.76. Esto significa que es menos probable que el individuo sea reincidente a medida que los recursos financieros que posee aumentan. Al parecer, para los reincidentes el capital no es un impedimento luego de llevar a cabo su primer emprendimiento. Esto difiere de la lógica de Plehn-Dujowich (2010), quien sostuvo que para promover la creación de nuevas firmas era menester incentivar a las instituciones financieras de que concedieran préstamos a las pequeñas empresas o que el Estado les otorgara préstamos directamente. Además, podría decirse que esto se relaciona con el emprendimiento por necesidad. Al no contar con recursos suficientes para sostenerse, una persona se vería forzada a emprender con el fin de obtener una fuente de ingresos.

Tabla 3. Resultados de la regresión logística

	<i>Variable dependiente:</i>
	status
genero	2.546*** (0.138)
edad	0.992 (0.006)
estado_civil	0.682*** (0.140)
nivel_edu	0.821 (0.211)

padres_empresarios	1.409** (0.167)
acceso_financiero	0.763* (0.161)
need_for_achievement	1.544** (0.180)
locus_control	0.972 (0.116)
multitasking	1.058 (0.111)
innovation_creativity	0.902 (0.109)
risk_tolerance	1.337*** (0.054)
pais2	2.785*** (0.307)
pais3	2.139*** (0.291)
pais4	2.093** (0.301)
pais5	2.735*** (0.313)
pais6	3.006*** (0.295)
pais7	1.294 (0.309)
pais8	3.752*** (0.326)
pais9	4.505** (0.665)
pais10	1.359 (0.342)
self_efficacy	0.876 (0.129)
Constant	0.159** (0.897)

Observations	1,033
<hr/>	
<i>Note:</i>	*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01

Fuente: Elaboración propia

Por último, cabe señalar los resultados de la variable *padres_empresarios*. Al utilizar nuevamente el odds ratio, se evidencia que el hecho de que alguno de los padres de la persona haya sido emprendedor, hace que la probabilidad de que el individuo forme más de una compañía crezca cerca de 1.4 veces (o 40 puntos porcentuales). Este hallazgo es semejante al de Cetindamar et al. (2012). Estos autores encontraron que, en Turquía, el emprendimiento estaba positivamente asociado con el capital social de la familia (costumbres, idiomas, conocimientos, etc.), sobre todo cuando el tamaño de la familia está compuesto por al menos cuatro personas.

5. CONCLUSIONES

Aunque el estudio sobre el emprendimiento reincidente ha atraído la atención en años recientes, todavía hay espacio para examinar lo que sucede con este fenómeno en Latinoamérica. Una de las posibles razones de esto podría tener que ver con la dificultad de obtener datos de calidad y recientes para obtener resultados concluyentes. Esto se relaciona con una de las posibles limitaciones de este estudio. Pues los datos de la CAF se obtuvieron mediante una encuesta dirigida hacia el público en general, no a emprendedores. Pese a esto, se podría sostener que los hallazgos demostrados aquí pueden ser útiles para los hacedores de política en el caso que quieran incentivar el emprendimiento para los individuos con las características relevantes encontradas aquí (tolerancia al riesgo, género, etc.). También serían convenientes para aquellos

que estén considerando emprender y quieran analizar posibles habilidades que necesiten para cumplir ese objetivo. Finalmente, este análisis vendría bien como un punto de referencia para nuevos estudios relacionados con este tema. En particular, existen distintas posibles investigaciones que se podrían llevar a cabo en el futuro. Una de ellas sería analizar si las características de los reincidentes cambian con el tiempo. Es probable que ciertas habilidades adquieran más o menos importancia a medida que los años pasan. Otra puede ser analizar emprendedores que inician negocios similares o que pertenezcan a una misma industria. El desafío aquí recae en recolectar la información apropiada.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Ahmed SU (1985). NAch, risk-taking propensity, locus of control and entrepreneurship. *Personality Individual Differences*, 6: 781-782
- Barba-Sanchez, V., & Atienza-Sahuquillo, C. (2011). Reasons to create a new venture: A determinant of entrepreneurial profiles. *African Journal of Business Management*, 5(28), 11497-11504.
- Burke AE, FitzRoy FR, Nolan MA (2002). Self-employment wealth and job creation: The roles of gender, non-pecuniary motivation and entrepreneurial ability. *Small Bus. Econ.* 19(3): 255-270.
- Cetindamar, D., Gupta, V. K., Karadeniz, E. E., & Egrican, N. (2012). What the numbers tell: The impact of human, family and financial capital on women and men's entry into entrepreneurship in Turkey. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1-2), 29-51.
- Dabić, M., Vlačić, B., Kiessling, T., Caputo, A., & Pellegrini, M. (2021). Serial entrepreneurs: A review of literature and guidance for future research. *Journal of Small Business Management*, 1-36.
- Deniz Ucbasaran, Mike Wright & Paul Westhead (2003) A longitudinal study of habitual entrepreneurs: starters and acquirers, *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 15:3, 207-228, DOI: 10.1080/08985620210145009
- Guerrero, M., & Espinoza-Benavides, J. (2021). Do emerging ecosystems and individual capitals matter in entrepreneurial re-entry'quality and speed? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(3), 1131-1158.
- Hessels, J., Grilo, I., Thurik, R., & van der Zwan, P. (2011). Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement. *Journal of Evolutionary Economics*, 21(3), 447-471.

- Karim, M. (2013). Life Span Cognitive Development of Age Groups and Its Influence on the Determinants of Early Stage and Serial Entrepreneurship.
- Kuuluvainen, A. (2010). Serial entrepreneur and entrepreneurial learning—a case study from Finland. *International Journal of Business and Globalisation*, 4(1), 55-70.
- Li, S., Schulze, W. & Li, Z. (2008). Plunging into the sea, again? A study of serial entrepreneurship in China.
- Odorici, V. & Presutti, M. (2013). The entrepreneurial experience and strategic orientation of high-tech born global start-ups: An analysis of novice and habitual entrepreneurs.
- Parker, S. C. (2013). Do serial entrepreneurs run successively better-performing businesses?. *Journal of Business Venturing*, 28(5), 652-666.
- Plehn-Dujowich, J. (2010). A theory of serial entrepreneurship. *Small Business Economics*, 35(4), 377-398.
- Sarasvathy, S. (2002). Failing firms and successful entrepreneurs: serial entrepreneurship as a simple machine.
- Vaillant, Y., & Lafuente, E. (2018). Entrepreneurial experience and the innovativeness of serial entrepreneurs. *Management Decision*.