

DETERMINANTES DE LA PROPENSIÓN A EMPRENDER Y DEL ÉXITO EN LOS EMPREDIMIENTOS

Bill Serrano Orellana*, Andrés Pacheco Molina, Johnny Barriga Arizabala

Universidad Técnica de Machala /Ecuador/ bjserrano@utmachala.edu.ec

RESUMEN

El crecimiento económico y la creación de empleo en cualquier entorno económico se ven condicionados por los emprendimientos. El objetivo principal de este trabajo es determinar si la condición de género, edad, nivel de instrucción, nivel socio económico y la capacidad emprendedora influyen en la propensión de emprender y en la probabilidad de éxito en un nuevo emprendimiento. Con esta finalidad se realizó un estudio empírico sobre una muestra de la ciudad de Machala. Por la naturaleza de los datos se utilizó un modelo logit, siendo el propósito principal de encontrar la probabilidad de que el evento suceda. Esto es apropiado en la presente investigación para las dos variables dependientes, ya que en la primera variable dependiente se mide la posición relativa entre la intención de generar un emprendimiento y no hacerlo, y, en el caso de la segunda variable dependiente se mide la posición relativa de que un nuevo emprendimiento logre el éxito. Los resultados alcanzados muestran que el género, el nivel de instrucción, el nivel socio económico y la capacidad emprendedora influyen en la propensión a emprender. Así como el género y el nivel de instrucción en la probabilidad de éxito en un nuevo emprendimiento.

Palabras Claves: Propensión a emprender, emprendimiento, Creación de empresas

DETERMINING THE PROPENSITY TO ENTREPRENEURSHIP AND SUCCESS IN ENTREPRENEURSHIP

ABSTRACT

Economic growth and job creation in any economic environment are conditioned by the enterprises. The main objective of this work is to determine whether the condition gender, age, level of education, socioeconomic level and entrepreneurial ability influence the propensity to entrepreneurship and the likelihood of success of a new entrepreneurship. For this purpose, an empirical study on a sample of the city of Machala was performed. By the nature of the data, a logit model was used, the main purpose of finding the probability of the event happening. This is appropriate in this investigation for the two dependent variables, since in the first variable dependent on the relative position between the intention of creating a new entrepreneurship and not do it is measured, and in the case of the second dependent variable position is measured on a new entrepreneurship that achieves success. The results show that gender, level of education, socio economic level and entrepreneurial ability influence the propensity to entrepreneurship. As well as gender and level of education on the probability of success a new entrepreneurship.

Key Words: Propensity to entrepreneurship, entrepreneurship, business creation

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es un tema analizado profundamente en la economía como un factor clave para el desarrollo económico y social de cualquier país. Su efecto principal es la generación de ingresos y creación de puestos de trabajos (Leiva, 2008). La creación de empresas contribuye de manera significativa a mejorar el bienestar social, mejorar la competitividad, reducir el desempleo, mejorar la innovación y transformar el conocimiento (Acs, Audretsch, Braunerhjelm y Carlsson, 2004). De hecho, varias teorías de la evolución industrial relacionan la actividad emprendedora con el desarrollo de los países (Lambson, 1991; Hopenhayn, 1992; Ericson y Pakes, 1995; Klepper, 1996). Así como estudios empíricos como el de Reynolds (1999) en Estados Unidos, Callejón y Segarra (1999) en España, entre otros, manifiestan que mientras mayor sea la tasa de emprendimientos en un país, mayor será su nivel de crecimiento económico.

Los distintos gobiernos del mundo, en los últimos años han implementado un conjunto de políticas públicas que intentan fomentar el emprendimiento mediante la inversión en infraestructura productiva, el acceso al financiamiento, la capacitación de los recursos humanos, entre otras. También, han generado una serie de programas para incentivar el microemprendimiento, con el gran propósito de permitir a los hogares más necesitados salir de la pobreza y disminuir su vulnerabilidad.

En este sentido, el mejor conocimiento de los factores que permiten canalizar de forma más eficiente la asignación de recursos públicos y privados para el fin propuesto, esta investigación tiene como objetivo determinar la probabilidad a generar un nuevo emprendimiento basado en las características de los individuos (modelo 1) y en la probabilidad de éxito en un nuevo emprendimiento (modelo 2). Todas las características de los individuos incluidos en los modelos especificados, permiten conocer si el emprendimiento desde la visión de propensión y garantía de éxito está asociado al género, edad, nivel socio económico, nivel de instrucción y a la capacidad emprendedora. Para lograr tal objetivo, se realiza un análisis empírico desde una muestra de individuos machaleños. En la siguiente sección, se profundiza en los influyentes en la propensión a emprender y se proponen las hipótesis. Seguidamente, se presenta los materiales y métodos. A continuación, se mencionan los resultados y las discusiones. Finalmente, se concluye sobre los resultados logrados.

Propensión a emprender: una mirada desde la capacidad emprendedora, condición de género, nivel de instrucción, edad y nivel socio-económico

La propensión a emprender se establece como la intencionalidad que tiene un individuo para iniciar una empresa (Flores, Landarretche, y Sánchez, 2011). Las diferentes razones y características que impulsen a una persona a la creación de una empresa lo hace acreedor de la nombrada capacidad emprendedora que un país aspira tener entre sus ciudadanos para fortalecimiento de la economía (López, Romero y Díaz, 2012).

Acosta (2015) considera al individuo con capacidad emprendedora como el influyente principal para generar emprendimientos, ya que tiene la iniciativa y capacidad para aprovechar las oportunidades, asumir riesgos, y motivar a las personas para cumplir con sus objetivos. Por tal motivo Peñaherrera y Cobos (2012) mencionan que la capacidad emprendedora deber ser desarrollada con el propósito de que el individuo pueda mejorar su condición actual, incentivarlo al emprendimiento, involucrándose en las diferentes redes empresariales, ampliando su visión y aportando a la economía social.

Desde este enfoque económico la capacidad emprendedora está relacionado con la intencionalidad de generar un emprendimiento y el rendimiento de la empresa, colateralmente afectando al sector y al País (Suárez y Pedrosa, 2016). En este camino, distintos sectores empresariales han trabajado en potenciar la capacidad emprendedora, que se alimenta de las experiencias y capacidades adquiridas a través de la formación (Terán y León, 2010).

En cuanto a la condición de género, Díaz, Hernández, Sánchez y Postigo (2010) resaltan que se han realizado investigaciones analizando los comportamientos entre hombres y mujeres en el sector empresarial. Estos estudios se han concentrado en el hombre emprendedor como principal actor, sin embargo, en los últimos años, la importancia que ha adquirido la mujer ha sido significativa debido a su presencia en el campo del emprendimiento con proyectos exitosos (Escamilla y Caldera, 2013).

A mitad del siglo XX el rol del hombre y la mujer empieza a estudiarse de forma diferenciada (Novoa, 2012). En la era actual los aspectos socio culturales ya no son una distinción entre uno y otro (Lamas, 1986). La equidad de género es uno de los temas mas investigados en el ambito empresarial con bastante peso en el area del emprendimiento. Distintas investigaciones dan al descubierto que los hombres son más propensos a generar emprendimientos (Lasio, Caicedo, Ordeñana e Izquierdo, 2016).

Acerca del nivel de instrucción, ya ha sido relacionado en investigaciones con la intención de crear una empresa. Galindo y Méndez (2011) indican que la formación profesional en algunos países por más alta que esta sea, inclina a los individuos a conseguir empleo en lugar de crear una empresa. Optar por empleo como primera opción es producto de la incertidumbre generada sobre los individuos en torno a definir un futuro estable (Marulanda, Montoya y Veéez, 2014). Y es que, el nivel de instrucción resulta significativo según García, Martínez y Fernández (2010), quienes exponen que la experiencia previa y la formación recibida son factores significativos para la creación o dirección de una empresa.

Existe un amplio debate sobre el nivel de instrucción entorno al emprendimiento, ya que muchos investigadores revelan que un gran número de personas han conseguido llevar a cabo sus ideas de negocio con simple conocimiento empírico y se cuestiona sobre lo que se necesita saber para disminuir el factor riesgo y ser un emprendedor de éxito.

La propensión a emprender – en varios casos – se forja a temprana edad, relacionándose de manera directa con el entorno que los rodea, los niveles de aceptación del individuo en la sociedad se encuentran estrechamente relacionados con la relación intrafamiliar (Contreras, Silva, y Liquidano, 2015), determinando que la iniciativa emprendedora la podemos encontrar con mayor frecuencia en los senos familiares, que cuentan con una experiencia previa en empezar un nuevo ente económico (Delgado, Gómez, Romero, y Vázquez, 2008). Cabe recalcar que la propensión está directamente relacionada con los valores culturales y los estudios sociodemográficos que dejan en evidencia que las personas que tienen un conocimiento previo de los riesgos posmaterialistas cuentan con una mayor inclinación a ser personas capaces de emprender, porque mantienen un estatus económico por encima del nivel común (Pinillos, 2011). Con base a lo anterior se generan los siguientes modelos e hipótesis:

Modelo 1

h1: La propensión a emprender está influenciada por el género.

h2: la propensión a emprender está influenciada por edad

h3: la propensión a emprender está influenciada por el nivel de instrucción.

h4: la propensión a emprender está influenciada por el nivel socio económico.

h5: la propensión a emprender está influenciada por la capacidad emprendedora.

Modelo 2

h6: El éxito en el emprendimiento está garantizado por la condición de género.

h7: El éxito en el emprendimiento está garantizado por el nivel de instrucción.

h8: El éxito en el emprendimiento está garantizado por el nivel socio económico.

h9: El éxito en el emprendimiento está garantizado por la capacidad emprendedora. .

h10: El éxito en el emprendimiento está garantizado por la edad.

MATERIALES Y MÉTODOS

Descripción de los Datos

Los datos usados para probar las hipótesis proceden de una encuesta realizada a los habitantes de la ciudad de Machala en el 2016. Las encuestas se utilizaron para construir un conjunto de datos transversales formada por 982 observaciones.

El cuestionario permitió determinar la propensión a emprender desde la intencionalidad del individuo y el éxito o fracaso de un emprendimiento llevado a cabo, así como las características de la persona (por ejemplo: sexo, edad, nivel de instrucción), la capacidad emprendedora y el nivel socio-económico. Para determinar la capacidad emprendedora se utilizó el instrumento validado por (Flores, 2003), y para medir el nivel socio económico se utilizó el instrumento establecido por el INEC en el último CENSO realizado en el Ecuador en el año 2010.

En este modelo, la propensión a emprender se mide a través de la intencionalidad que tiene un individuo para iniciar un negocio, expresado por (Flores, Landarretche y Sánchez, 2011). Con el fin de captar los influyentes en la propensión a emprender, se incluyeron en el estudio las variables género, capacidad emprendedora, edad, nivel de instrucción y nivel socio económico. El éxito de un emprendimiento se aproxima mediante la generación de un emprendimiento que lleve más de 5 años en el mercado y que esté generando utilidad. Para una descripción detallada de todas las variables del modelo véase la Tabla 2.

Tabla 2: Definición y medición de las variables del modelo

Variable	Definición / medición
VARIABLES DEPENDIENTES	
Propensión a emprender si/no	La persona tiene la intención de emprender
Éxito en el emprendimiento	La persona ha generado un emprendimiento, lleva más de 5 años en el mercado y genera utilidad.
VARIABLES INDEPENDIENTES	
Género	Tipo de género de la persona (hombre o mujer)
Edad	Edad actual de la persona
Nivel de instrucción	Tipo de educación culminada de la persona (primaria, secundaria, universitaria, postgrado)
Nivel socio económico	Clase social de la persona (bajo, medio bajo, medio típico, medio alto, alto)
Capacidad emprendedora	Habilidad, destreza y conocimiento que tiene la persona para asumir riesgos y aprovechar las oportunidades de negocios del entorno en el que se desarrolla basada en 5 dimensiones: conocimiento de sí mismo, visión del futuro, motivación de logro, planificación, persuasión.

Marco Econométrico

Las variables dependientes son: a) La propensión a emprender (que indica si una persona tiene la intención de generar un emprendimiento) y b) el éxito en el emprendimiento medido por la generación de un emprendimiento que lleva más de 5 años y genera utilidad).

A medida que las hipótesis se refieren a diferenciar el potencial entre los conductores de la propensión a emprender y el éxito del emprendimiento, se elige un procedimiento de dos etapas para el análisis. En la primera etapa, se estima una ecuación logit - si tiene o no la intención de emprender -, y se analizan las causas que influyen mediante una regresión, en una segunda etapa, mediante una ecuación logit nos centramos en las personas que han emprendido y han logrado el éxito, analizando las causas mediante una regresión.

Modelo Empírico

El modelo logit está diseñado para donde los datos a obtener son de respuesta cualitativa, siendo el objetivo principal de encontrar la probabilidad de que el evento suceda. Esto es apropiado en la presente investigación para las dos variables dependientes. Ya que en la primera variable dependiente se mide la posición relativa entre la intención de generar un emprendimiento y no hacerlo, y, en el caso de la segunda variable dependiente se mide la posición relativa de que un nuevo emprendimiento logre el éxito. El modelo de regresión es:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_{gen} \text{gen}_i + \beta_{CE} \text{CE}_i + \beta_e \text{Edad}_i + \beta_{NI} \text{NI}_i + \beta_{NS} \text{NS}_i + u_i \quad (1)$$

Donde Y denota la propensión a emprender. Las otras variables del modelo son: gen_i el género, CE_i denota la capacidad emprendedora del individuo; $Edad_i$ la edad de la persona; NI_i el nivel socio de instrucción de la persona; NS_i el nivel socio económico del individuo. Para medir que un nuevo emprendimiento logre el éxito, la variable y que lo determina, se expresa de nuevo mediante la ecuación (1).

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados del logit para las dos variables, 1) propensión a emprender, 2) éxito en el emprendimiento se presentan en la tabla 3.

Tabla 3: Resultados principales

Resultados Principales	Propensión a Emprender Si/No		Éxito en el Emprendimiento Si/No	
		dy/dx		dy/dx
<i>Variables Independientes</i>				
Género	-1.886** (-11.60)	-0.412** (-13.219)	0.618* (2.39)	0.143* (2.45)
Edad	-0.003 (-0.39)	-0.0006 (-0.39)	0.005 (0.53)	0.001 (0.53)
Nivel de instrucción	-0.468** (-4.18)	-0.108** (-4.19)	1,025** (5.79)	0.241 ** (5.86)
Nivel socio económico	0.305** ((3.5)	0.070 ** ((3.51)	-0.165 (-1.15)	-0.039 (-1.15)
Capacidad emprendedora	-0.024** (-4.28)	-0.006 ** (-4.29)	0.013 (1.48)	0.003 (1.48)
Constante	3.445** (6.59)		-2.132* (-2.55)	
<i>Índices</i>				
N	982		322	
LR Chi2	181.33 **		50.13**	
Log likelihood	-562,34		-190,89	
Pseudo r2	0.139		0.116	

Notas: **, * denotan significancia estadística menor a 1% y menor a 5% respectivamente; la columna 2 y 4 (dy/dx) presenta efectos marginales medios de las estimaciones logit presentados en la columna 1 y 3.

Los resultados muestran que el efecto de las variables género, nivel de instrucción, nivel socioeconómico y la capacidad emprendedora cambian significativamente la propensión a emprender, sin embargo, no se puede decir lo mismo de la variable edad donde el cambio es ligero y no significativo. Detallando cada variable, la correspondiente al género, se encontró evidencia que apoya la hipótesis H1, donde el movimiento en el logit es altamente significativo ($p < 0.01$), es decir la propensión a emprender disminuye si se es mujer en comparación con el hombre.

También se aprueba la H3 debido a que la evidencia encontrada en la variable nivel de instrucción es altamente significativa ($p < 0.01$), donde la propensión a emprender disminuye a medida que la preparación académica aumenta. Por otra parte el efecto del nivel socio económico es positivo y altamente significativo ($p < 0.01$), explicando que la propensión a emprender aumenta cuando la persona pertenece a un estrato social más alto, apoyando de esta manera la H4. La variable capacidad emprendedora denota alta significancia ($p < 0.01$), sin embargo, su comportamiento es negativo – contrariamente a nuestras expectativas –, es decir que a medida que un individuo tiene mayor capacidad emprendedora la propensión a emprender disminuye.

Los resultados sobre el éxito en el emprendimiento denotan que el género y el nivel de instrucción son estadísticamente significativos, no obstante, la edad, el nivel socio económico y la capacidad emprendedora no son significativos. El género produce un cambio en el logit de 0,618 ($p < 0,05$), manifestando que las mujeres garantizan el éxito en un emprendimiento por encima del hombre. También el nivel de instrucción genera un cambio positivo en el logit, revelando que a mayor nivel de instrucción mayor garantía de éxito en un emprendimiento.

A continuación, se detalla el resumen de la comprobación de las hipótesis:

Tabla 4: Resumen de Comprobación de hipótesis

Hipótesis	Comprobación	Hipótesis	Comprobación
<i>Modelo 1</i>	<i>Propensión a Empezar</i>	<i>Modelo 2</i>	<i>Éxito en el Empezamiento</i>
H1	Si	H6	Si
H2	No	H7	No
H3	Si	H8	Si
H4	Si	H9	No
H5	Si	H10	No

A continuación, se detallan probabilidades de propensión a Empezar en la ciudad de Machala según las condiciones de género, nivel de instrucción y nivel socio económico.

Tabla 5: Probabilidades de emprender (Prob)

Género/Niv. de instrucción/Niv. socio-económico	Prob.	Género/Niv. de instrucción/Niv. socio-económico	Prob.
Mujer-Primaria-clase baja	41.46%	Hombre-Primaria-clase baja	82.36%
Mujer-Primaria-clase media baja	49.00%	Hombre-Primaria-clase media baja	86.37%
Mujer-Primaria-clase media típica	56.60%	Hombre-Primaria-clase media típica	89.58%
Mujer-Primaria-clase media alta	63.89%	Hombre-Primaria-clase media alta	92.10%
Mujer-Primaria-clase Alta	70.59%	Hombre-Primaria-clase Alta	94.05%
Mujer-Secundaria-clase baja	30.72%	Hombre-Secundaria-clase baja	74.51%
Mujer-Secundaria-clase media baja	37.56%	Hombre-Secundaria-clase media baja	79.86%
Mujer-Secundaria-clase media típica	44.94%	Hombre-Secundaria-clase media típica	84.33%
Mujer-Secundaria-clase media alta	52.55%	Hombre-Secundaria-clase media alta	87.95%
Mujer-Secundaria-clase Alta	60.04%	Hombre-Secundaria-clase Alta	90.83%
Mujer-Universitaria-clase baja	21.73%	Hombre-Universitaria-clase baja	64.66%
Mujer-Universitaria-clase media baja	27.36%	Hombre-Universitaria-clase media baja	71.28%
Mujer-Universitaria-clase media típica	33.82%	Hombre-Universitaria-clase media típica	77.10%
Mujer-Universitaria-clase media alta	40.94%	Hombre-Universitaria-clase media alta	82.04%
Mujer-Universitaria-clase Alta	48.47%	Hombre-Universitaria-clase Alta	86.11%
Mujer-Postgrado-clase baja	14.80%	Hombre-Postgrado-clase baja	53.38%
Mujer-Postgrado-clase media baja	19.08%	Hombre-Postgrado-clase media baja	60.84%
Mujer-Postgrado-clase media típica	24.23%	Hombre-Postgrado-clase media típica	67.82%
Mujer-Postgrado-clase media alta	30.26%	Hombre-Postgrado-clase media alta	74.09%
Mujer-Postgrado-clase Alta	37.06%	Hombre-Postgrado-clase Alta	79.51%

A continuación, se detallan probabilidades de lograr éxito en un emprendimiento en la ciudad de Machala considerando las variables significativas.

Tabla 5: Probabilidad de éxito en un emprendimiento

Género/Nivel de instrucción	Probabilidad	Género/Nivel de instrucción	Probabilidad
Mujer-Primaria	32,17%	Hombre-Primaria	20,36%
Mujer-Secundaria	56,94%	Hombre-Secundaria	41,60%
Mujer-Universitaria	78,66%	Hombre-Universitaria	66,51%
Mujer-Postgrado	91,13%	Hombre-Postgrado	84,70%

CONCLUSIONES

El objetivo de esta investigación fue determinar la propensión a emprender desde diferentes características del individuo (modelo 1) y en la probabilidad de éxito en un nuevo emprendimiento (modelo 2). El estudio se efectuó en dos pasos, se inició con la propensión a emprender que se midió a través de la intencionalidad que tiene un individuo para iniciar un negocio, incluyendo en el análisis las variables género, capacidad emprendedora, edad, nivel de instrucción y nivel socio económico. Luego el éxito de un emprendimiento se aproximó mediante la generación de un emprendimiento que lleve más de 5 años en el mercado y que esté generando utilidad. Todo esto nos permitió comprobar si existe alguna sensibilidad de las variables estudiadas para corroborar las hipótesis planteadas.

De los resultados obtenidos se observa que dentro del constructo propensión a emprender existen diferencias significativas desde la condición de género, el nivel de instrucción, nivel socio económico y capacidad emprendedora. La edad no generó cambios significativos. Si se es mujer la propensión a emprender disminuye. En cuanto al nivel de instrucción, a medida que esta aumenta, la propensión a emprender disminuye. En cuanto al nivel socio económico, la propensión a emprender aumenta cuando la persona pertenece a un estrato social más alto. La capacidad emprendedora también genera cambios en la propensión emprender, pero de forma inversa; mientras mayor capacidad emprendedora, menor intencionalidad de emprender.

En lo que respecta al éxito en el emprendimiento las variables género y nivel de instrucción denotaron significancia estadística. La probabilidad de un emprendimiento sea éxito es mayor cuando este ha sido realizado por la mujer. Así mismo a mayor nivel de instrucción, mayor probabilidad de que un emprendimiento sea exitoso.

En cuanto a las implicaciones prácticas del presente trabajo, se deriva la ventaja de conocer cuáles son las características exógenas que influyen en la propensión a emprender y en el éxito en el emprendimiento para dos contextos importante en la economía de un país: 1) Gerencial. Las empresas persiguen crecer y una de las vías para conseguirlo es a través de nuevos emprendimientos. Por lo tanto, conocer quiénes son los actores con mayor intencionalidad de hacerlo y saber quiénes pueden aumentar la garantía de que sea exitoso puede facilitar la viabilidad de este nuevo desafío. 2) Política Pública.

Desde las instituciones y empresas públicas (CFN, BNF, etc.) y conscientes de la importancia que tiene para el conjunto de la economía los emprendimientos, existe una serie de programas para impulsar la generación de estos. En este sentido el mejor conocimiento de aquellos actores que garanticen el éxito en el emprendimiento, ayudará a una mejor instrumentalización de estos apoyos al canalizar estas hacia aquellos que potencien los emprendimientos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acosta, J. A. (2015). Compilación teórica: emprendimientos en la República Dominicana. *RIPS. Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 14(2), 181-192.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2004). The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth.
- Callejón, M., & Segarra, A. (1999). Business dynamics and efficiency in industries and regions: The case of Spain. *Small Business Economics*, 13(4), 253-271.
- Contreras, L. E., Silva, M. d., y Liquidano, M. d. (2015). El Espíritu Emprendedor y un Factor que Influencia su Desarrollo Temprano. *Conciencia Tecnológica*, enero-junio(49), 46-51.
- Delgado, M. I., Gómez, L., Romero, A. M., y Vázquez, E. (2008). Determinantes sociales y cognitivos en el espíritu emprendedor: un estudio exploratorio entre. *Cuadernos de Gestion*, 8(1), 11-24.
- Díaz, J., Hernández, R., Sánchez, M., & Postigo, M. (2010). Actividad emprendedora y género. Un estudio comparativo. *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa*, 19(2), 83-98.
- Escamilla, Z., & Caldera, D. (2013). Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales en mujeres y hombres emprendedores nacientes en México. *Investigación Administrativa*(111), 7-19.
- Ericson, R., & Pakes, A. (1995). Markov-perfect industry dynamics: A framework for empirical work. *The Review of Economic Studies*, 62(1), 53-82.
- Flores, P. (2003). Capacidad emprendedora en estudiantes ingresantes a la Universidad Inca Garcilazo de la Vega.
- Flores, B., Landarretche, O., & Sánchez, G. (S/F de 01 de 2011). *Propensión al emprendimiento: ¿ Los emprendedores nacen, se educan o se hacen?* Obtenido de Repositorio académico de la Universidad de Chile : <http://www.repositorio.uchile.cl/handle/2250/128190>
- Galindo Martín, M. A., & Méndez Picazo, M. T. (2011). La actividad emprendedora y competitividad: factores que inciden sobre los emprendedores. *Papeles de Europa*, 22, 61-75.
- García Ramos, C., Martínez Campillo, A., & Fernández Gago, R. (2010). Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperadp. *Revista Europea de dirección y economía de la empresa*, 19(2), 31-48.
- Hopenhayn, H. A. (1992). Entry, exit, and firm dynamics in long run equilibrium. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1127-1150.
- Klepper, S. (1996). Entry, exit, growth, and innovation over the product life cycle. *The American economic review*, 86(3), 562-583.
- Lambson, V. E. (1991). Industry evolution with sunk costs and uncertain market conditions. *International Journal of Industrial Organization*, 9(2), 171-196.
- Lamas, M. (1986). La antropología feminista y la categoría género. *Nueva antropología*, 9(30), 174-198.
- Lassio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Izquierdo, E. (31 de Mayo de 2016). *Escuela Superior Politécnica del Litoral: Libros 2016*. Obtenido de GEM Ecuador 2016: <http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/libros/GemEcuador2015.pdf>
- Leiva, J. C. (2008). ¿Nacen empresas de las actividades de fomento al espíritu emprendedor? *TEC Empresarial*, 2(1), 16-27.
- López, M., Romero, P., & Díaz, R. (2012). Motivaciones para emprender: un análisis de diferencias entre hombre y mujeres. *Economía Industrial*, (383), 75-84.

- Marulanda, F., Montoya, I., & Veéez, J. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de Administración*, 30(51).
- Novoa, M. (2012). Diferencia entre la perspectiva género y la ideología género. *DIKAION*, 21(2), 337-356.
- Peñaherrera, M., & Cobos, F. (2012). La creatividad y el emprendimiento en tiempo de crisis. *REICE. Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 10(2).
- Pinillos Costa, M. J. (2011). Cultura postmaterialista y variación en el espíritu emprendedor. *Investigaciones Europeas de dirección y economía de las empresas*, 17(1), 37-55.
- Reynolds, P. D. (1999). Creative destruction: source or symptom of economic growth. *Entrepreneurship, small and medium-sized enterprises and the macroeconomy*, 97-136. Cambridge: Cambridge University Press.
- Suárez, j., & Pedrosa, I. (2016). Evaluación de la personalidad emprendedora: situación actual y líneas de futuro. *Papeles del Psicólogo*, 37(1), 62-68.
- Terán, A., & León, G. (2010). Visión del emprendimiento desde el estado y la universidad: El plan de desarrollo de Antioquia visión 2020 con el programa de emprendimiento de la UPB. *Revista Ciencias Estratégicas*, 18(23), 119-129.