

## LA INFLUENCIA DE FACTORES SOCIO-CULTURALES EN EL EMPRENDIMIENTO, EVIDENCIA EN CHILE 2007 - 2010

### INFLUENCE OF SOCIO-CULTURAL FACTORS ON ENTREPRENEURSHIP, EVIDENCE FROM CHILE 2007 - 2010

Claudio Mancilla <sup>a</sup> • José Ernesto Amorós <sup>b</sup>

Clasificación: Trabajo empírico - investigación  
Recibido: Marzo 2012 / Aceptado: Junio 2012

#### Resumen

El objetivo de este estudio es verificar cómo influye en individuos, que no poseen una empresa, ciertas condiciones de un marco socio-cultural sobre la probabilidad para que se conviertan en emprendedores. También se analiza el impacto de otras variables demográficas. En este estudio se generó una base longitudinal con la que se aplicó un modelo logit ajustado para eventos extraños utilizando la encuesta en Chile del Global Entrepreneurship Monitor, GEM, para los años 2007 al 2010. Los resultados indican que un individuo que tiene presencia de role models (ejemplos de emprendimiento) y percibe menos miedo social al fracaso explican parte de propensión a la creación de empresas.

*Palabras clave: Emprendimiento, Factores Socio-Culturales, Miedo al Fracaso, Role Model, Chile.*

#### Abstract

The objective of this study is to verify how some elements of the Chilean socio-cultural framework impacts on the likelihood to be an entrepreneur. Other demographic variables were included in this study. To conduct this research, a pool data set was generated with the Chilean Global Entrepreneurship Monitor, GEM, adult population survey from 2007 to 2010, to which a rare events logit regression model was applied. The results indicate that Role Models and Social Fear of Failure explain part of the propensity to be involved in entrepreneurial activity

*Keywords: Entrepreneurship, Socio-Cultural Factors, Fear of Failure, Role Model, Chile.*

---

*a* Universidad de los Lagos - Nucleo de Economía Regional, Teléfono: (56-64) 33-3205, E-mail: [claudio.mancilla@ulagos.cl](mailto:claudio.mancilla@ulagos.cl); [claudio.consultant@yahoo.com](mailto:claudio.consultant@yahoo.com)

*b* Universidad del Desarrollo - Facultad de Economía y Negocios, Teléfono: (56-2) 327-9438, E-mail: [eamoros@udd.cl](mailto:eamoros@udd.cl)

## Introducción

Una de las diversas razones de la importancia de estudiar el emprendimiento se basa en el supuesto de que este propicia el crecimiento económico de los países, tal como reconocen diversos autores (Wennekers et al., 2005; Hansson, 2010; OECD, 2003). Además, el emprendimiento genera beneficios como la diversificación de la actividad económica, generación de ingresos complementarios, movilidad social, suministros de servicios a la población, entre otros (Agarwal, Rahman & Errington, 2009; North & Smallbone, 1996; Petrin, 1997; Poblete & Amorós, 2011; Wong, Ho & Autio, 2005;). Lo anterior hace que diversas políticas y programas públicos de países, sobre todo los más desarrollados (como los que conforman la OECD) estén preocupados en cómo fomentar el emprendimiento (Sanyang & Huang, 2009).

De acuerdo con Poblete y Amorós (2011), a Chile se le reconocen los avances que ha realizado como país en materia económica y otros aspectos relevantes asociados al desarrollo, lo cual le ha merecido haber entrado al grupo de los países que componen la OECD. A su vez esto representa importantes desafíos y oportunidades. Además, en relación específica al emprendimiento, en Chile, durante el último tiempo, habría un incremento de las personas que perciben oportunidades para la creación de nuevos negocios (Kelley et al., 2011), por lo que siempre es necesario buscar la generación y perfeccionamiento de las políticas y mecanismos que incentivan y mantienen la actividad emprendedora.

Para lo anterior, es necesario conocer y comprender cómo algunos factores que impactan sobre las decisiones de los individuos, pueden afectar a que este sea o no emprendedor. Existe mucha literatura que analiza el emprendimiento de las personas desde una perspectiva psicológica y socio-demográfica. Sin embargo, variables como el contacto con nuevos emprendedores o ejemplos exitosos de emprendimiento (en adelante le llamaremos *role models*), y el temor social al fracaso se han utilizado como medidas para explicar la actividad emprendedora (Vaillant & Lafuente, 2007; Driga et al. 2009). En este sentido el estudio de la propensión al emprendimiento puede tener una aproximación socio-cultural e institucional que es complementaria a las teorías más tradicionales sobre las decisiones individuales (Gnyawali & Fogel, 1994; Granovetter, 1985; Maillat, 1996; North, 1993; Uhlaner & Thurik, 2004; Urbano & Veciana, 2001; Vaillant & Lafuente, 2007). Hay también algunos estudios como los de Alvarez y Urbano (2011) que incluyen en sus análisis aspectos socioculturales (instituciones informales) en Latinoamérica, aunque más bien se centran en los efectos a nivel de países.

Frente a lo anterior, el objetivo principal del presente trabajo es determinar la influencia de estas variables socio-culturales (percepción de miedo social al fracaso y *role model*) en la actividad emprendedora en Chile entre los años 2007-2010 para individuos que no poseen una empresa. Concretamente, la pregunta que nos queremos responder es: ¿influye en la decisión de ser un emprendedor en Chile el hecho de percibir *miedo social al fracaso* y poseer *role models*?

Responder esta pregunta no solo ayudará a entender el comportamiento emprendedor en Chile, sino que también nos puede aportar evidencia empírica del impacto a nivel de personas de estos factores socio-culturales en un país latinoamericano. Además, acercarse a esta respuesta también puede ser útil para la generación de políticas que estimulen aún más la actividad emprendedora y, así, seguir propiciando el crecimiento económico.

Este documento sigue la siguiente estructura. En el segundo apartado se encuentra el marco teórico y las hipótesis del trabajo. La metodología y datos son explicados en el tercer apartado. El cuarto apartado trata acerca de los resultados encontrados. Finalmente se presentan las conclusiones.

## Marco Teórico e Hipótesis

### *El Estudio del Emprendimiento*

En la actualidad, no hay una única definición de lo que podemos entender por emprendimiento. La literatura nos proporciona definiciones como la de Gartner (1985) que indica que el emprendimiento es la creación de un nuevo negocio, o la que indica que un emprendedor es una persona que descubre y aprovecha oportunidades (Shane & Venkataraman, 2000). El Global Entrepreneurship Monitor, GEM, actualmente el observatorio del emprendimiento más grande a nivel internacional, define a las personas emprendedoras como aquellos adultos que están en proceso de establecer un negocio del que serán dueños y/o que son actualmente son dueños y gestionando un negocio joven, esto es, cualquier persona que esté envuelta en la creación de una nueva actividad (Reynolds et al., 2005).

Veciana (1999) proporciona una muy buena recopilación de diversos enfoques y teorías que pueden ser y son usados para estudiar el emprendimiento. Así tendríamos el enfoque económico, que intenta explicar el comportamiento del dueño y la creación de empresas sobre la base de la racionalidad económica; el enfoque psicológico, que basa sus argumentos en que el creador de empresas tiene un perfil psicológico diferente en comparación con otras personas; el enfoque gerencial, que señala que los

conocimientos en el área de economía y administración son determinantes para crear empresas; finalmente, está el enfoque socio – cultural e institucional, que se basa en que un individuo está condicionado por el entorno para llegar a ser emprendedor.

Kets de Vries (1996) señala una clasificación adicional con respecto a las diferentes visiones para abordar la actividad generadora de empresas. El autor menciona que el emprendimiento puede ser visto con una visión antropológica, sociológica, organizacional y, obviamente, también económica.

Independientemente de los enfoques identificados, muchos estudios usan la aproximación psicológica para estudiar al emprendimiento y los emprendedores. A modo de ejemplo, tenemos a Stewart et al. (1999) que proponen un estudio utilizando tres variables (según los autores las más clásicas de la literatura): la motivación por el logro, la propensión a tomar riesgos y la preferencia por la innovación. Baron (2000) estudia a los emprendedores desde su capacidad cognitiva y habilidades sociales. Minniti, Arenius y Langowitz (2005) señalan, por otra parte, que la percepción de las personas en sus capacidades es un factor crucial en la decisión para arriesgarse en una nueva empresa.

Cuervo (2005), no obstante, nos señala que es necesario estudiar además el emprendimiento y a los emprendedores con variables de otra naturaleza a las variables psicológicas.

De acuerdo con Volery (2007) los individuos se ven influenciados por factores externos y el contexto social donde se desenvuelven. Estos factores finalmente tienen un impacto sobre las decisiones individuales de las personas para convertirse en emprendedoras. Considerando esto, podemos identificar varios autores que han trabajado desde hace algunos años con un marco teórico basado en una aproximación socio-cultural e institucional que puede ser muy apropiado para estudiar el emprendimiento (Baumol, 1990; Chilosì, 2001; North, 1993; Spencer & Gómez, 2004; Veciana & Urbano 2008; Webb et al., 2009). En otras palabras, los factores socio-culturales son elementos relevantes que impactan y determinan los niveles de la actividad emprendedora en un lugar y tiempo específicos.

Busenitz, Gómez y Spencer (2000) consideran que el grado en que un país percibe el emprendimiento y la tolerancia (o aceptación) de un fracaso de una actividad empresarial es parte de las dimensiones de este marco socio-cultural. Así, Begley y Tan (2001) indican que en algunas sociedades la vergüenza a fracasar afectaba negativamente la viabilidad y el deseo de crear empresas por parte de las personas, y esto se debía a que se percibía una alta penalización social cuando se fracasaba empre-

sarialmente. Por otro parte, Vaillant y Lafuente (2007) indican que en regiones donde existen mayores niveles de estigma de fracaso individual, podían disuadir a los individuos para que lleguen a ser emprendedores; esto, en contraposición a lo que sucede en territorios donde había una mayor aceptación al fracaso (y por tanto, menor temor a un estigma social). Alvarez y Urbano (2011) reconocen que instituciones formales y aspectos socioculturales (instituciones informales) varían entre los países y que también afectan de forma diferente a los individuos.

En base a lo anterior, definimos la primera hipótesis (H1) de nuestro estudio:

**H1:** La percepción de miedo social al fracaso disminuye la probabilidad de que un individuo se convierta en emprendedor.

Un aspecto dentro los factores socio-culturales es la relevancia que poseen los ejemplos positivos de empresarios exitosos sobre la decisión de otras personas para convertirse en emprendedores (Speizer, 1981; Shapero & Sokol, 1982). Fornahl (2003) resaltó de forma específica el papel de los *role models* (los ejemplos positivos de emprendimiento). Así, la presencia de emprendedores exitosos influencia fuertemente la representación cognitiva de los agentes económicos y puede afectar su comportamiento para llegar a ser emprendedor (Krueger, 1993).

Los *role models* tienen principalmente dos efectos: el primero es que si los emprendedores son exitosos, pueden hacer más fácil la detección de oportunidades por parte de otras personas, por cuanto pueden ser referentes para ellas. En segundo lugar, los ejemplos de emprendedores llevan a un cambio cognitivo de parte de las personas que no son actualmente creadores de empresas, quienes cambian su percepción de los negocios, así como también puede afectar la confianza que tienen en si mismos para ser dueños de su propia empresa. En otras palabras, la imagen social del empresario-emprendedor puede tener como consecuencia un efecto multiplicador para la creación de nuevos negocios (De Pablo & Uribe, 2009). En concreto, los *role models*, incrementarían la probabilidad de que otros “agentes” lleguen también a convertirse en emprendedores:

A partir de lo anterior, nuestra segunda hipótesis (H2) indica:

**H2:** Tener presencia de role model incrementa la probabilidad de que un individuo se convierta en emprendedor.

### *Otros factores que influyen en la propensión a emprender*

Uno de los factores utilizados para estudiar la propensión a emprender es el nivel de formación (*educación formal*) de las personas. Varios autores reconocen que la educación condiciona la actitud de los individuos para crear y comenzar un negocio nuevo (Coduras et al., 2010; Donkels, 1991; Krueger y Brazeal, 1994). Donkels (1991) propone que individuos con bajos niveles educativos podrían ver en el emprendimiento una alternativa y oportunidad para ascender económica y socialmente. Sin embargo, Krueger (1993) señala que estas personas (con bajo nivel de formación) pueden llegar a tener una visión limitada de las oportunidades de negocios existentes para ellos. Este último autor señala, por otro lado, que los individuos más educados tienden a tener mayores habilidades técnicas y administrativas que les abren más alternativas de negocios. En otras palabras, Donkels sugeriría el concepto de necesidad para crear una empresa por parte de personas con baja formación, mientras que Krueger sugeriría el concepto de oportunidad por parte de personas con mayor formación.

El sexo o género es también un factor que determina la actividad emprendedora. Delmar y Holmquist (2004) señalan que es un factor significativo para establecer los diferentes niveles de propensión de los individuos para llegar a convertirse en emprendedores. Estos autores indican que usualmente las mujeres tendrían menor acceso a recursos y a conocimientos que les puedan ayudar en su emprendimiento. Por otra parte, Carter, Anderson y Shaw (2001) indican que dependiendo del sistema de una economía, las mujeres en ocasiones suelen participar menos en la creación de empresas que los hombres y tienden a tener una configuración industrial diferente.

Otro factor que también es comúnmente utilizado para explicar el emprendimiento de las personas es la *edad* de un individuo. Así, la decisión de llegar a generar una actividad económica estaría influenciada por las diferentes etapas del ciclo de vida de una persona (Singh & Verma, 2001). Se suele indicar que habría un declive gradual en la propensión en los individuos para convertirse en emprendedores a medida que van siendo mayores. Este descenso en la propensión de emprendimiento comenzaría al final de los treinta años del individuo (Katz, 1994). Sin embargo, la relación entre emprendimiento y edad puede tener dos caras; mientras que los individuos más

jóvenes son más propensos a crear una empresa dadas las necesidades de éxito (entre otros aspectos), del otro lado, los individuos con más años acumulan más recursos y capital tangible e intangible para ser emprendedores exitosos. Por tanto, para distinguir el efecto de las influencias contrapuestas, se suele incorporar la edad y su valor cuadrático. Esto ha sido aplicado por diversos autores en sus estudios sobre el emprendimiento (Driga, Lafuente & Vaillant, 2009; Katz, 1994; Lafuente, Vaillant y Rialp, 2007).

Otra de las variables relevantes que se ha considerado en diferentes estudios para analizar el emprendimiento ha sido la *confianza en las habilidades empresariales personales* (Arenius & Minniti, 2005; Driga, Lafuente & Vaillant, 2009; Krueger & Brazeal, 1994; Mancilla, Viladomiu & Guallarte, 2010) que indica que cuanto más confían los individuos en sus habilidades, tienen mayores probabilidades de crear su propia empresa.

## **Datos y Metodología**

### *Datos*

Los datos usados en esta investigación provienen de la encuesta aplicada en Chile por el Global Entrepreneurship Monitor, GEM, para los años 2007 al 2010. Con estos datos, según se explicará en la sección Método, se generó una base longitudinal (pool de datos) con los que se aplicó un modelo de regresión logit para eventos extraños.

El GEM es un proyecto del cual forman parte más de 80 países que estudian el fenómeno del emprendimiento y que proporciona la base de datos sobre emprendimiento a nivel individual más grande del mundo<sup>1</sup>. El proceso aleatorio de levantamiento de datos se realiza por medio de una encuesta telefónica, cara a cara o una combinación de ambas. Esta base de datos genera las variables sobre la actitud, actividad y aspiración emprendedora de los individuos (Kelley et al., 2011) así como una serie de variables socio-demográficas<sup>2</sup> que permiten categorizar a las personas involucradas en la creación de nuevos negocios.

En general, los datos del GEM han sido empleados en diversos estudios donde se ha puesto énfasis en los determinantes del emprendimiento y variables que condicionan el comportamiento de los individuos (Amorós, Bosma & Levie, 2012)<sup>3</sup>.

La muestra total para los años 2007 al 2010 fue de

<sup>1</sup>Reynolds et al. (2005) realiza una descripción detallada del proyecto GEM y su metodología.

<sup>2</sup>Para mayor detalle del proyecto GEM en Chile ver [www.gemchile.cl](http://www.gemchile.cl) así como la descripción de las principales variables usadas referirse a Amorós y Poblete (2011).

<sup>3</sup>Algunos ejemplos que han hecho uso de esta encuesta son: Driga et al. (2009), Hessels, Van Gelderen y Thurik (2008), Kwon y Arenius (2010), Sepulveda y Bonilla (2011), Sternberg y Litzberger (2004), Thurik (2003), Vaillant y Lafuente (2007), Wagner (2004), Wagner y Sternberg (2004), Wenckers, van Stel, Thurik y Reynolds (2005), Lafuente, Vaillant y Rialp (2007).

12,479 observaciones compuesta de la siguiente forma: año 2007 en 2176 observaciones, para el año 2008 en 2488 observaciones, para el año 2009 en 2618 observaciones y para el año 2010 en 5197 observaciones. Para efectos del presente estudio se eliminaron aquellas observaciones que no tienen respuesta (no saben o no responden) en nuestras variables de interés y aquellos individuos que están fuera del rango de edad de 18 y 64 años.

Una de las ventajas de la utilización de la encuesta aplicada por el GEM, es el hecho que con los resultados obtenidos es posible hacer comparaciones con otros países (Reynolds et al., 2005); esto es porque el instrumento se aplica con un mismo método entre ellos. Por el contrario, una de las limitantes de la base del GEM, es que siendo esta encuesta aplicada a una muestra de cada país, las observaciones anuales de emprendedores obtenidas son proporcionalmente pocas dentro de las muestras (Reynolds et al., 2005). Sin embargo, excepciones de lo anterior son los países de Alemania, Chile, España y el Reino Unido, donde se obtienen muestras a nivel regional. En nuestro estudio, a parte de considerar varios años y tener anualmente un tamaño de muestra mayor, abordamos el hecho de obtener proporcionalmente pocas observaciones que corresponden a personas emprendedoras por medio de la aplicación de un logit ajustado para eventos extraños (más detalles en sección Método).

#### *Definición de la variable dependiente: el Emprendedor*

Para determinar el emprendimiento (creación de una nueva empresa), seguiremos el modelo operativo propuesto por el GEM donde la actividad emprendedora es definida como un continuo que involucra individuos que recién están comenzando sus actividades empresariales, son nuevos empresarios o bien poseen una actividad consolidada. Para este estudio, se considerarán a los primeros. Una variable denominada emprendedor naciente dentro de la encuesta GEM, la que designaremos con el nombre de *Emprendedor*, adquiere valor 1 para aquel individuo que durante los últimos doce meses, ha realizado o está realizando las gestiones para iniciar su propia empresa. Es decir, ha superado la etapa de idea y concepción del negocio, pero aún no está en pleno funcionamiento; o está realizando un esfuerzo para hacer funcionar un negocio autónomo e independiente de manera reciente, y que en definitiva son los más relevantes para entender el inicio de la actividad emprendedora.

En Chile, según podemos apreciar en la Tabla 1, el porcentaje de la población entre 18 y 64 años entre los años 2007 al 2010 que está involucrada en actividades emprendedoras en etapas iniciales es de un 11.36%

(aunque entre cada año las proporciones varían entre un 10.25%, en el año 2007, y un máximo de un 13.33%, en el año 2009).

Debemos reconocer el hecho que, incluso considerando la definición de emprendedor del GEM (indicada en sección estudio del emprendimiento), las personas en etapas iniciales de creación de un nuevo negocio no son las únicas que pueden ser consideradas emprendedoras. Sin embargo existen aspectos que actualmente, con la base de datos usada, no podemos medir (como por ejemplo, la experiencia previa) y que son relevantes y que pueden ser parte de futuras investigaciones. Es posible pensar que incluir en nuestro estudio emprendedores con más (años de) experiencia, puede conducirnos a resultados sesgados en nuestras variables de interés, ya que percibirían menos miedo al fracaso, tendrían mayor contacto o conocimiento de otros nuevos emprendedores en el ejercicio de sus actividades. Considerando lo anterior, individuos que poseen una empresa (en el momento de la encuesta) quedan fuera de nuestro análisis. Así, los resultados de este estudio harán referencia a individuos que no poseen ninguna iniciativa empresarial en funcionamiento.

#### *Las variables explicativas*

Para evaluar las hipótesis del estudio, se ha generado una serie de variables dicotómicas que están en directa relación con las variables socio-culturales, que también fueron explicadas en el marco teórico. La primera de ellas es la percepción de *miedo social al fracaso* (valor 1 en caso que perciba miedo al fracaso). En la Tabla 1 podemos apreciar, respecto a nuestras variables de interés, que hay diferencias estadísticamente significativas entre los individuos emprendedores y entre quienes no lo son. En concreto vemos que el 19.68% de los emprendedores perciben miedo al fracaso, porcentaje significativamente menor al mostrado por los individuos no emprendedores (32.75%).

Para nuestra segunda hipótesis, se creó la variable el *conocer personalmente a un emprendedor* por parte de un individuo, que como se indicó anteriormente le denominamos *role model* (valor 1 si conoce a un emprendedor, 0 en caso contrario). Finalmente, se aprecia que las personas emprendedoras tienen significativa mayor presencia de *role models* (68.05%) que las personas que no lo son (45.36%).

Se consideraron algunas variables de control que usualmente han sido usadas en otras investigaciones para estudiar la actividad emprendedora tal como se describió en la sección que detalló otros factores que influyen en la decisión de emprender<sup>4</sup>. De acuerdo con esto, se utili-

<sup>4</sup>Para estudios relacionados entre otros: Driga, Lafuente y Vaillant (2009); Douglas y Shepard (2002); Johansson (2000); Mancilla, Viladomiu y Guallarte (2010); Uusitalo (2001); Vaillant y Lafuente (2007); Wagner (2004).

zarán algunas variables dicotómicas (dummies) como es el *género* (con valor 1 para hombre, 0 para mujer), dos variables para la educación del individuo *estudios secundarios* (con valor 1 para personas que sólo hayan alcanzado y completado la educación secundaria), y estudios postsecundarios (con valor 1 para personas que algún tipo de estudio técnico o superior); aunque a esta última variable la denominaremos directamente *estudios superiores*. La variable que quedará fuera de la regresión, y que será el factor de referencia, son los estudios primarios.

Se ha incorporado la edad, cuyo valor será discreto y estará comprendido entre 18 y 64, y la *edad al cuadrado*, como una forma de diferenciar el doble efecto que juega

la edad sobre el individuo al momento de convertirse en emprendedor y la *confianza en habilidades empresariales* (un individuo que confie en sus habilidades empresariales adquiere valor 1; 0 en caso contrario).

También se han generado tres variables dicotómicas para los años 2007 al 2009 (quedando como variable de referencia el año 2010) para capturar aquellos efectos o shocks temporales no observados comunes a todas las unidades de análisis que pudieron haberse presentado durante el período de nuestro estudio. Sucesos como contracción del PIB y aumento de la tasa de desempleo en el año 2009, y un terremoto de gran magnitud en el año 2010 podrían haber influido sobre la decisión de los indi-

**Tabla 1: Estadísticos descriptivos para las variables seleccionadas años 2007-2010**

	Año 2007			Año 2008			Año 2009			Año 2010			Pool (año 2007 - 2010)		
	No emprendedor	Emprendedor	Total	No emprendedor	Emprendedor	Total	No emprendedor	Emprendedor	Total	No emprendedor	Emprendedor	Total	No emprendedor	Emprendedor	Total
Emprendedor (Emp = 1)	0 (0)	1 (0)	*** 0.1025 (0.3034)	0 (0)	1 (0)	*** 0.1150 (0.3190)	0 (0)	1 (0)	*** 0.1333 (0.3400)	0 (0)	1 (0)	*** 0.1078 (0.3101)	0 (0)	1 (0)	*** 0.1136 (0.3174)
Género - sexo (Hombre = 1)	0.4941 (0.5001)	0.6099 (0.4889)	*** 0.506 (0.5001)	0.4078 (0.4915)	0.4860 (0.5007)	** 0.4168 (0.4931)	0.435 (0.4959)	0.5444 (0.4987)	*** 0.4496 (0.4975)	0.446 (0.4971)	0.5161 (0.5002)	*** 0.4535 (0.4979)	0.4446 (0.4969)	0.5317 (0.4992)	*** 0.4545 (0.4979)
Edad (entre 18 y 64 años)	38.6288 (13.6906)	39.2556 (11.5029)	38.6930 (13.4817)	37.4046 (13.3635)	39.4056 (12.5454)	*** 37.6347 (13.2849)	38.0093 (13.4145)	36.3811 (11.4423)	37.7922 (13.1783)	38.2474 (13.4700)	37.8589 (12.1190)	38.2055 (13.3304)	38.0981 (13.4807)	38.0268 (11.9907)	38.0900 (13.3194)
Estudios Primarios (SI = 1)	0.2135 (0.4099)	0.139 (0.3467)	*** 0.2059 (0.4044)	0.1589 (0.3657)	0.1364 (0.3438)	0.1564 (0.3633)	0.2199 (0.4143)	0.235 (0.4246)	0.2219 (0.4156)	0.2090 (0.4066)	0.2054 (0.4043)	0.2086 (0.4063)	0.2021 (0.4016)	0.1883 (0.3911)	0.2005 (0.4004)
Estudios Secundarios (SI = 1)	0.3175 (0.4656)	0.2556 (0.4372)	* 0.3111 (0.4631)	0.3397 (0.4737)	0.3322 (0.4718)	0.3388 (0.4734)	0.5055 (0.5001)	0.4499 (0.4982)	0.4981 (0.5001)	0.4936 (0.5000)	0.4518 (0.4981)	0.4891 (0.4999)	0.4343 (0.4957)	0.3963 (0.4893)	*** 0.4300 (0.4951)
Estudios Post secundarios (SI = 1)	0.4690 (0.4992)	0.6054 (0.4899)	*** 0.4830 (0.4998)	0.5014 (0.5001)	0.5315 (0.4999)	0.5048 (0.5001)	0.2746 (0.4464)	0.3152 (0.4653)	0.2800 (0.4491)	0.2974 (0.4572)	0.3429 (0.4751)	** 0.3023 (0.4593)	0.3636 (0.4811)	0.4154 (0.4930)	*** 0.3695 (0.4827)
Confía en las habilidades emp. personales (SI = 1)	0.6144 (0.4869)	0.8924 (0.3106)	*** 0.6429 (0.4792)	0.574 (0.4946)	0.8322 (0.3744)	*** 0.6037 (0.4892)	0.6263 (0.4839)	0.8968 (0.3046)	*** 0.6623 (0.4730)	0.5676 (0.4955)	0.8893 (0.3141)	*** 0.6023 (0.4895)	0.5892 (0.4920)	0.8801 (0.3249)	*** 0.6222 (0.4848)
Percebe miedo social al fracaso (SI = 1)	0.3420 (0.4745)	0.1659 (0.3728)	*** 0.3240 (0.4681)	0.3955 (0.4891)	0.3007 (0.4594)	*** 0.3846 (0.4866)	0.3010 (0.4588)	0.1977 (0.3988)	*** 0.2872 (0.4526)	0.3019 (0.4591)	0.1554 (0.3626)	*** 0.2861 (0.452)	0.3275 (0.4693)	0.1968 (0.3977)	*** 0.3126 (0.4636)
Role Model (SI = 1)	0.4511 (0.4977)	0.7175 (0.4512)	*** 0.4784 (0.4996)	0.4637 (0.4988)	0.6469 (0.4788)	*** 0.4847 (0.4999)	0.502 (0.5001)	0.7163 (0.4514)	*** 0.5306 (0.4992)	0.4261 (0.4946)	0.6607 (0.4739)	*** 0.4514 (0.4977)	0.4536 (0.4979)	0.6805 (0.4664)	*** 0.4794 (0.4996)
Observaciones	1953	223	2176	2202	286	2488	2269	349	2618	4637	560	5197	11061	1418	12479

Los valores entre paréntesis representan la desviación estándar. \*, \*\*, \*\*\* indican el nivel de significancia al 10%, 5% y 1% respectivamente (test de Kruskal-Wallis).

viduos de emprender.

En la Tabla 1, podemos apreciar algunos valores medios para cada uno de los años del análisis de las variables ya mencionadas y para el pool de datos. Sobre estos últimos haremos una breve descripción. Vemos en el período de análisis que el porcentaje de mujeres emprendedoras es inferior al porcentaje mostrado por los hombres (44.46% versus 53.17%). Por el lado de la edad de los individuos, vemos que los emprendedores en promedio tienen 38.02 años, y los individuos no emprendedores 39.09 años (aproximado 40 años), vemos sin embargo que esta leve diferencia no refleja ser significativa. Finalmente vemos que más del 88.01% los individuos emprendedores confía en sus habilidades empresariales, lo que muestran ser un grupo significativamente distinto al grupo de individuos no emprendedores; de estos últimos, el 60.23% confía en dichas habilidades.

### Método

Para evaluar las hipótesis elaboradas en el marco teórico, primero debemos pensar que un individuo se convertirá en emprendedor si el total de los factores (variables) que consideramos en la presente investigación resulta en una decisión positiva. De esta manera, el llegar a ser un emprendedor puede ser entendido en un modelo de elección binaria. Así, para determinar e identificar las características que afectan a la probabilidad de que una persona sea emprendedora, podemos hacer uso de un modelo de regresión logit estimado por el método de máximo verosimilitud, el cual puede ser expresado de la siguiente manera (Greene, 2006):

Ecuación 1

$$\hat{p}_i(Y = 1, Emprendedor_i) = \frac{e^{\hat{b}_0 + \sum \hat{b}_n x_{ni}}}{1 + e^{\hat{b}_0 + \sum \hat{b}_n x_{ni}}} = \Lambda(\mathbf{b}'\mathbf{x})$$

Después de una transformación logarítmica, la ecuación [1] puede ser re-expresada como una función lineal de la probabilidad ( $\hat{\Omega}_i = \hat{p}_i / (1 - \hat{p}_i)$ ) de llegar a ser emprendedor. Así, el resultado de la expresión es el siguiente:

Ecuación 2

$$\ln \hat{\Omega}_i = \hat{b}_0 + \sum_{n=1}^N \hat{b}_n x_{ni} + e_i$$

Donde:

$\hat{b}_0$  = constante  
 $\hat{b}_n$  = vector de parámetros que serán estimados por las n variables.

$x_{ni}$  = vector de valores observados para las n variables independientes y las i observaciones.

$\epsilon_i$  = término de error distribuidos logísticamente para las i observaciones.

Como se puede observar en la Tabla 1, dentro de la muestra total de cada año, los emprendedores representan un 10.25% para el año 2007 y un máximo 13.33% para el año 2009. Es decir, nuestra variable dependiente tendrá muy pocos valores 1. De esta manera, es posible considerar a un *emprendedor* como un evento extraño (*rare event*). King & Zeng (2001a, 2001b) indican que la aplicación tradicional de los modelos logit en muestras donde la variable dependiente contiene muy pocos 1 (casos positivos), como es el caso de nuestras muestras, podría conducir a resultados sesgados dada la subestimación de los parámetros estimados. Dado lo anterior, estos autores desarrollaron y proponen un método que corrige la estimación en modelos logit cuando hay presencia de eventos extraños. El procedimiento que se denomina *rare events logit model* (modelo logit ajustado para eventos extraños) se basa en el tradicional modelo logit, pero usa un estimador que genera errores cuadráticos más pequeños para los coeficientes (véase King y Zeng, 2001a: pags.146-148).

Para evaluar la influencia las variables socio-culturales seleccionadas (percibir *miedo social al fracaso* y *role model*) en la probabilidad de convertirse en emprendedor, se ha generado el siguiente modelo (ecuación [3]) que incluye además las variables de control (género, edad, educación, confianza en las habilidades empresariales) más las variables dicotómicas de los años explicados anteriormente:

Ecuación 3

$$\begin{aligned} Emprendedor_i = & \hat{b}_0 + \hat{b}_1 \text{Miedo Social al Fracaso}_i \\ & + \hat{b}_2 \text{Role Model}_i + \hat{b}_3 \text{Género}_i + \hat{b}_4 \text{Edad}_i + \hat{b}_5 \text{Edad}_i^2 \\ & + \hat{b}_6 \text{Educación Secundaria} + \hat{b}_7 \text{Educación Superior}_i \\ & + \hat{b}_8 \text{Confianza habilidades empresariales personales}_i \\ & + \hat{b}_9 2007_i + \hat{b}_{10} 2008_i + \hat{b}_{11} 2009_i + \epsilon_i \end{aligned}$$

El valor esperado del coeficiente de la variables *miedo social al fracaso* es  $\hat{b}_1 < 0$  y de los *role model* es  $\hat{b}_2 > 0$ . Esto, respectivamente, significaría que la probabilidad de emprendimiento se ve afectada negativamente por percibir *miedo social al fracaso* y positivamente por la presencia de los *role models*.

Los parámetros previamente estimados desde el modelo logit para eventos extraños solo nos indicarán la dirección de los efectos de cada variable explicatoria sobre la probabilidad de respuesta. Si queremos obtener una mejor comprensión de la magnitud de los resultados, requerimos calcular *la primera diferencia*, la cual es el cambio en la probabilidad como una función de un cambio específico en una variable (en nuestro caso, será el cambio del valor cero 0 a 1) manteniendo el resto de las variables constantes en sus medias muestrales. Ejemplo de esto se puede apreciar en la expresión [4]:

Ecuación 4

$$\hat{y}_x = \Pr(Y = 1 | X = 1) - \Pr(Y = 1 | X = 0)$$

## Resultados

Los resultados del modelo logit ajustado para eventos extraños se encuentran en la Tabla 2. En la Tabla 3 podemos apreciar las probabilidades asociadas a las primeras diferencias.

Con respecto a nuestras variables de interés, se aprecia que percibir *miedo social al fracaso* disminuye la probabilidad de emprendimiento de un individuo. Esto nos permite confirmar la primera hipótesis (H1). Específicamente, un individuo que perciba miedo al fracaso ve disminuida su probabilidad de emprendimiento en 3.10%.

Respecto a los *role models* (el contacto directo con nuevos emprendedores) impactan todos los años positivamente sobre la probabilidad individual de crear una propia empresa. Más precisamente, un individuo que tenga presencia de *Role Model* aumentar sus probabilidades de emprendimiento en un 5.85%. Estos resultados nos permiten confirmar nuestra segunda hipótesis (H2).

Aunque la utilización de *role model* y percepción al miedo al fracaso son variables dicotómicas en nuestro estudio (no considerando matices de estos conceptos), los resultados obtenidos son consistentes con otros a nivel internacional. Hay evidencia, con datos del GEM y variables de tipo evaluación sociocultural tipo Hofstede, que indica que factores socioculturales impactan sobre el emprendimiento, o que en sociedades más abiertas hay menos miedo al fracaso y más *role model*. Por ejemplo, Wu (2007) indica que sociedades individualistas están negativamente relacionadas a sus tasas de emprendimiento.

El género, ser hombre, muestra tener un impacto positivo, y viene a confirmar lo hallado por los estudios de Delmar y Holmquist (2004), y trabajos empíricos como los de Driga, Lafuente y Vaillant (2009) o Koellinger et al. (2011) muestran tener similar conclusión con respecto al género. Es decir, los hombres (siguen) tienen mayor probabilidad de emprendimiento. Concretamente, el ser hombre aumenta un 1.54%.

La relación entre *emprendedor* y *edad* es positiva y la relación con *edad al cuadrado* es inversa. Este resultado es acorde con obtenidos por otros autores donde la *edad* y *edad al cuadrado* indican que la relación entre *edad* y la actividad de emprendimiento tiene la forma de una U invertida (Driga, Lafuente & Vaillant, 2009; Katz, 1994; Lafuente, Vaillant & Rialp, 2007). Esto nos corrobora que hasta cierta edad, cuantos más años tiene un individuo, su probabilidad de estar involucrado en actividades de emprendimiento se incrementa; no obstante, se llega a un determinado punto donde una vez pasado, la relación entre *edad* y actividad emprendedora se invierte para indicar que a mayor edad, la probabilidad de ser emprendedor decrece.

Los resultados obtenidos para las variables relacionadas con la formación, *educación secundaria* y *educación superior* muestran tener efectos negativos sobre el emprendimiento. Dado que la variable de referencia (excluida de nuestra regresión) son los *estudios primarios*, estos resultados se ajustarían a lo señalado por Donkels (1991) que indica que la probabilidad de emprendimiento aumentaría con bajos niveles de formación asociados probablemente a un estado de *necesidad* de los individuos. Específicamente, el impacto negativo de los estudios secundarios es de 1.81%, el de los estudios superiores es 1.64%.

Finalmente la confianza en las habilidades empresariales muestra ser un factor que en todo el período de estudio impacta positivamente sobre la decisión de emprendimiento individual. Se observa que el impacto bordea el 10% (precisamente un 9.88%). Estos resultados se ajustan a los obtenidos por Mancilla, Viladomiu y Guallarte (2010), y Vaillant y Lafuente (2007).



**Tabla 2: Resultados del modelo logit para eventos extraños años 2007-2010**

Variable	Coeficientes	
Percepción miedo al fracaso	-0.4160 (0.0732)	***
Role model	0.7206 (0.0638)	***
Género	0.1893 (0.0592)	***
Edad	0.1028 (0.0156)	***
Edad al cuadrado	-0.0013 (0.0002)	***
Estudios Secundarios	-0.2322 (0.0849)	***
Estudios Superiores (Post secundarios)	-0.2068 (0.0848)	**
Confianzas en habilidades empresariales	1.3668 (0.0867)	***
Año 2007	-0.1171 (0.0860)	
Año 2008	0.1065 (0.0814)	
Año 2009	0.1291 (0.0752)	*
Constante	-5.2082 (0.3085)	***
LR (Chi2)	777.54	***
Pseudo r	0.0880	
Log likelihood	-4029.2928	
Correctamente predichas (Adopters)	75.32%	
Correctamente predichas (Non-adopters)	58.43%	
Correctamente predichas (Full sample)	60.35%	
Observaciones	12479	

Los valores entre paréntesis representan el error estándar. \*, \*\*, \*\*\* indican el nivel de significancia al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

**Tabla 3: Primeras diferencias que influyen en la probabilidad para ser un emprendedor en Chile. (Pool años 2007-2010)**

Variable	Primera Diferencia	
Percepción Miedo Social al fracaso	-0.03098	***
Role Model	0.05845	***
Género	0.01521	***
Estudios Secundarios	-0.01810	***
Estudios Superiores (post-secundarios)	-0.01639	**
Confianzas en habilidades empresariales	0.09878	***
Observaciones	12479	

\*\*, \*\*\* indican que la primera diferencia es estadísticamente significativa a un nivel del 5% y 1% respectivamente.

## Conclusiones

Cómo fomentar el emprendimiento es una cuestión relevante para países de la OECD (Sanyang & Huang, 2009) por cuanto está aceptado que hay una relación entre crecimiento económico y emprendimiento (OECD, 2003).

Las principales contribuciones de este estudio indican que en Chile, cuando un individuo percibe *miedo social al fracaso*, su probabilidad de emprendimiento disminuye mientras que cuando tenga presencia de *role models* esa probabilidad aumentará.

Estos hallazgos son relevantes puesto que contribuyen en diferentes ámbitos. De un lado, cabe señalar las implicaciones académicas, que, sobre la base de nuestros resultados, contribuyen a aportar evidencia empírica respecto al impacto de variables socio-culturales sobre el emprendimiento en un país latinoamericano a nivel de individuos.

Otro ámbito donde los resultados también generan implicaciones es para los agentes relacionados con la generación de políticas (*policy-makers*) y para los agentes relacionados con la promoción directa del emprendimiento. En el caso concreto de Chile, es un país, así como otros, que posee una serie de políticas y mecanismos que propician y fortalecen el emprendimiento en su territorio, tales como: financiamiento, transferencias de conocimiento y tecnología, formación, entre otros aspectos. Para fortalecer estos aspectos, los hallazgos de este trabajo permiten sugerir que estos agentes (*policy makers* y promotores del emprendimiento) propicien una mejora de las condiciones del entorno socio-cultural de las personas ya que se demuestra que este influye directamente sobre la creación de empresas.

Concretamente, con el fin de fortalecer la actividad emprendedora, se sugiere que se propicie el hecho que la sociedad vea e internalice el fracaso empresarial, si es que existiese, como *parte del aprendizaje* de un proyecto emprendedor, de tal forma que los individuos logren no percibir o disminuir la percepción de la penalización del fracaso.

Con respecto a los *role models*, los hallazgos permiten sugerir a los mismos agentes que generen condiciones y propicien mecanismos para que individuos que no son emprendedores tengan un contacto social directo con individuos que son nuevos emprendedores (y no exclusivamente, por ejemplo, el estudio casos). Los resultados del estudio indican que este contacto social y conocimiento directo de otro emprendedor aumenta la probabilidad de emprendimiento individual; esto se explica principalmente por el hecho de que cambian y mejoran la percepción cognitiva de las personas acerca de los negocios,

como también, ayudan a detectar nuevas oportunidades.

Este estudio genera algunos nuevos desafíos y preguntas. Los primeros son determinar el impacto de otras variables socio-culturales sobre el comportamiento emprendedor de los individuos y considerar en los análisis aspectos como la experiencia previa. Determinar si existe un impacto diferenciado de los factores estudiados entre hombres y mujeres, entre países, entre individuos con alta y baja formación, entre los territorios (regiones) de un país. Dentro de los desafíos está también el hecho de determinar si durante la operación del emprendimiento hay un cambio en el impacto de los factores aquí estudiados, es decir, ¿cambia la percepción y el impacto del miedo al fracaso, y el contacto con nuevo emprendedores al poner en marcha un negocio?. Tener en cuenta y desarrollar estos aspectos, puede contribuir a mejorar la comprensión del comportamiento emprendedor de las personas.

## Referencias

- Alvarez, C., & Urbano, D. (2011). Factores del entorno y actividad emprendedora en América Latina. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 48, 31-45.
- Amorós, J.E., & Poblete, C. (2011). . Global Entrepreneurship Monitor Reporte Nacional de Chile 2010. Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J.E., Bosma, N.S. & Levie, J. (2012). Ten Years of Global Entrepreneurship Monitor: Accomplishments and Prospects. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, forthcoming.
- Agarwal, S., Rahman, S., & Errington, A. (2009). Measuring the determinants of relative economic performance of rural areas. *Journal of Rural Studies*, 25, 309-321.
- Arenius, P. & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.
- Baron, R. (2000). Psychological Perspectives on Entrepreneurship: Cognitive and Social Factors in Entrepreneurs' Success. *Current Directions in Psychological Science*, 9(1), 15-18.
- Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *The Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- Busenitz, L., Gomez, C., & Spencer, J. (2000). Country institutional profiles: unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994 - 1003
- Carter S., Anderson, S., & Shaw, E. (2001). Women's Business Ownership: A Review of the Academic, Popular and Internet Literature. Report to the Small Business Service, RR 002/01. Online <http://business.king.ac.uk/research/kbsbs/wombsbus.pdf>
- Chilosi, A. (2001). Entrepreneurship and Transition. *MOCT-MOST: Economic Policy in Transitional Economies*, 11(4), 327-357.
- Cuervo, A. (2005). Individual and Environmental Determinants of Entrepreneurship. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3), 293-311.
- De Pablo, J., & Uribe, J. (2009). Emprendimiento de la economía social y desarrollo local: la promoción de incubadoras de empresas de economía social en Andalucía". *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 64, 5-33.
- Delmar, F., & Holmquist, C. (2004). Women's entrepreneurship: issues and policies, in 2nd Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Paper presentado en Conference of Ministers Responsible for SMEs, Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy, Istanbul, Turkey, 3-5 June 2004.
- Donkels, R. (1991). Education and entrepreneurship experiences from secondary and university education in Belgium. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 9, 7-21.
- Douglas, E., & Shepard, D. (2002). Self-employment as a career choice: attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26, 81-90.
- Driga, O., Lafuente, E., & Vaillant, Y. (2009). Reasons behind the relatively lower entrepreneurial activity level of rural women: looking into rural Spain. *Sociologia Ruralis*, 49 (1), 70-96
- Fornahl, D. (2003). "Entrepreneurial activities in a regional context". En Fornahl, D. & Brenner (Eds) *Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems*, págs. 38-57. Northampton: Edward Elgar.
- Gartner, W.B. (1985). A framework for describing and classifying the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Gnyawali D., & Fogel, D. (1994). Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 43-62.
- Granovetter, M. (1985). Economic actions and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Greene, W. (2006). *Análisis Económico*. Tercera Edición. Madrid: Prentice Hall.
- Hansson, A. (2010). Tax policy and entrepreneurship: empirical evidence from Sweden. *Small Business Economics*. DOI 10.1007/s11187-010-9282-7

- Hessels, J., Van Gelderen, M. & Thurik, R. (2008). Drivers of Entrepreneurial Aspirations at the Country Level: The Role of Start-Up Motivations and Social Security. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 4, 401-417.
- Johansson, E. (2000). Self-employment and liquidity constraints: evidence from Finland. *Scandinavian Journal of Economics*, 102, 123-134.
- Katz, J. (1994). Modelling entrepreneurial career progressions: concepts and considerations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19, 23-36.
- Kelley, D., Bosma, N., & Amorós, J.E. (2011). Global Entrepreneurship Monitor, 2010 Global Report. Babson and Universidad del Desarrollo. On line: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/266>
- Kets de Vries, M. (1996). The anatomy of the entrepreneur. *Human Relations*, 49, 853-884.
- King, G., & Zeng, L. (2001a). Logistic Regression in Rare Events Data. *Political Analysis*, 9 (2), 137-163.
- King, G., & Zeng, L. (2001b). Explaining Rare Events in International Relations. *International Organization*, 55 (3), 693-715.
- Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2011). Gender Differences in Entrepreneurial Propensity. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, forthcoming. doi:10.1111/j.1468-0084.2011.00689.x
- Krueger N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 5-21
- Krueger, N., & Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 91-104.
- Kwon, S. & Arenius, P. (2010), Nations of entrepreneurs: A social capital perspective, *Journal of Business Venturing*, 25 (3) 315-330.
- Lafuente E, Vaillant Y, & Rialp J. (2007). Regional Differences in the Influence of Role Models : Comparing the Entrepreneurial Process of Rural Catalonia. *Regional Studies*, 44, 779-795.
- Landier, A. (2005). Entrepreneurship and the stigma of failure. Paper presentado a: MIT Finance, *Development and Macro Workshops*. <http://ssrn.com/abstract=850446>
- Maillat D. (1996). Regional productive systems and innovative millieux, in Networks of Enterprises and Local Development. En OECD: Networks of Enterprises and Local Development: Competing and Cooperating in Local Productive Systems Organisation for Economic Cooperation and Development, 1-280. Paris: OECD.
- Mancilla, C., Viladomiu, L., & Guallarte, C. (2010). Em-  
prendimiento, inmigrantes y municipios rurales. *Revista de Economía Agraria y Recursos Naturales*, 10 (2), 123-144.
- Minniti, M., Arenius, P., & Langowitz, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Report on women and entrepreneurship. Center for Women's Leadership at Babson College-Babson College and London Business School. Online: <http://www.gemconsortium.org/download.asp?fid=419>
- North, D.C. (1993). *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- North, D., & Smallbone, D. (1996). Small Business Development in Remote Rural Areas: the Example of Mature Manufacturing Firms in Northern England. *Journal of Rural Studies*, 12(2),151-167.
- OECD. (2003). *Entrepreneurship and local economic development: Programme and policy recommendations*. Paris: OECD.
- Petrin, T. (1997). Entrepreneurship as an Economic Force in Rural Development. REU Technical Series 41. FAO. Rome. Online: <http://www.fao.org/docrep/W6882E/W6882E00.htm>. Acceso: 14 Abril 2010.
- Poblete, C., & Amorós, J.E. (2011). Condiciones del contexto para el emprendimiento en Chile, Un análisis de 5 años. Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez, P., & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24, 205-231.
- Sanyang, S., & Huang, W. (2009). Entrepreneurship and Economic Development: The Empretec Showcase. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(3), 317-329.
- Sepúlveda, J., & Bonilla, C. (2011). The attitude towards the risk of entrepreneurial activity: evidence from Chile. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 46, 72-80.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academic of management Review*, 25, 217-226.
- Shapiro A., & Sokol L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. En Kent, C., Sexton, D., & Vesper, K. (Eds) *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 72-90. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Singh, G., & Verma, A. (2001). Is there life after career employment? Labour market experience of early retirees. En Marshall, V., Heinz, W., Krueger, H., & Verma, A. (Eds.): *Restructuring Work and the Life Course*, 288-302. University of Toronto.
- Speizer J. (1981). Role models, mentors, and sponsors:

- the elusive concepts. *Signs. Journal of Women in Culture and Society*, 6, 692–712.
- Spencer, J., & Gómez, C. (2004). The Relationship among national structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study. *Journal of Business Research*, 57, 1098-1107.
- Sternberg, R., & Litzenberger, T. (2004). Regional clusters in Germany – their geography and their relevance for entrepreneurial activities. *European Planning Studies*, 12 (6), 767–791
- Stewart, W., Watson, W., Carland, J., & Carland, J. (1999). A proclivity for entrepreneurship: A comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing*, 14 (2), 189-214.
- Thurik, R. (2003). Entrepreneurship and Unemployment in the UK. *Scottish Journal of Political Economy*, 50 (3), 264-290.
- Uhlaner L., & Thurik R. (2004). Post-materialism: a cultural factor influencing total entrepreneurial activity across nations. Paper presented a: 1st GEM Research Conference, 1–3 April 2004, Berlin, Germany.
- Urbano D., & Veciana J. M. (2001). Institutions and support programmes to entrepreneurship in Catalonia: an institutional approach. Paper presentado en: RENT XV, 2001, Turku, Finland, 22–23 November 2001.
- Uusitalo, R. (2001). Homo entrepreneurus. *Applied Economics*, 33, 1631 – 1638 .
- Vaillant Y., & Lafuente E. (2007). Do different institutional frameworks condition the influence of local fear and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19: 313-337.
- Veciana J. M. (1980). Un concepto empírico de empresario. *Revista Económica Banca Catalana*, 56, 10–25.
- Veciana, J. M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11–36.
- Veciana, J., & Urbano, D. (2008). The Institutional Approach to entrepreneurship research, Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-379.
- Volery, T. (2007). Ethnic entrepreneurship: a theoretical framework. En Leo Paul Dana (Ed.), *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship: a co-revolutionary view on resource management*, 30-41. Cornwall – Great Britain: Edward Elgar Publishing Limited.
- Wagner, J. (2004). Are young and small firms hothouses for nascent entrepreneurs? Evidence from German micro data. *Applied Economics Quarterly*, 50, 379–391.
- Wagner, J., & Sternberg, R. (2004). Start – up activities, individual characteristics, and the regional Milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data. *Annals of Regional Science*. 38, 219 – 240.
- Webb, J., Tihanyi, L., Ireland, R.D., Sirmon, D., Texas A&M University. (2009). You Say Illegal, I Say Legitimate: Entrepreneurship In The Informal Economy. *Academic of Management Review*, 34(3), 492-510.
- Wong, P., Ho, Y. & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.
- Wennekers, S., van Stel A., Thurik, R., & Reynolds., P. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, 24, 293–309.
- Wu, S. (2007). The Relationship between National Culture and National Entrepreneurial Activity. *Management and Sustainable Development*, 3 (2), 127-141.