
Expectativas de emprendedores chilenos de iniciar nuevos negocios¹

Juan Aguilera Manzor
Sociólogo

Diciembre de 2009

Resumen

Mediante un análisis de regresión logística, hemos puesto a prueba algunas hipótesis sobre las expectativas de emprendedores chilenos de iniciar nuevos negocios. En términos generales, se desprende del análisis que los emprendedores que administran negocios establecidos no presentan una mayor probabilidad de tener expectativas de iniciar nuevos negocios. Del mismo modo, el aumento en la edad de los emprendedores no contribuye en el aumento de las expectativas de emprender. Por otra parte, en función de otras variables demográficas, nuestro análisis permite afirmar que los hombres tienen mayor probabilidad de tener expectativas de iniciar nuevos negocios y que emprendedores con niveles de educación bajos tienen menor probabilidad de tener expectativas de emprender.

Abstract. *Expectation of Chilean Entrepreneurs of Starting a New Business*

Through a logistic regression analysis, we have tested hypothesis regarding the expectations of Chilean entrepreneurs of starting new businesses. In general, the analysis concludes that entrepreneurs that already manage an existing business don't present a greater probability of having expectations of starting a new business. In the same way, an increase in the age does not contribute to having greater expectations of undertake a new business. On the other hand, in function of other demographic variables, our analysis allows to affirm that men are more likely of having expectations of starting new businesses, and that entrepreneurs with low education have less expectations of starting a new business.

¹ Agradecemos la gentileza del Proyecto GEM Chile al haber proporcionado la Base de Datos de la Adult Population Survey 2008 (APS 2008), sin la cual no podríamos haber realizado el presente trabajo. En especial agradecemos a la Universidad del Desarrollo, la Universidad Adolfo Ibáñez y al equipo GEM en la Región de Valparaíso de la Universidad Técnica Federico Santa María. Al mismo tiempo, queremos consignar que el uso de la base de datos y todas las interpretaciones y análisis del presente documento son de exclusiva responsabilidad del autor.

Antecedentes

Resulta difícil establecer un único concepto para definir emprendimiento. Sin embargo, actualmente se sostiene que las actitudes, las actividades y las aspiraciones constituyen sus principales componentes (Acs y Szerb, 2009). Éstos se interrelacionan y retroalimentan, y por tanto, los cambios que se puedan producir en un componente podrían ejercer efectos en otro. De este modo, los esfuerzos de medición apuntan hacia el levantamiento de indicadores que intentan dar cuenta de actitudes, actividades y aspiraciones emprendedoras, como el grado de legitimidad asignado al emprendimiento, la creación de nuevas actividades comerciales o las expectativas de introducir nuevos productos.

Según el Reporte Nacional de Chile 2008, del Global Entrepreneurship Monitor (GEM)², la percepción de que habrá buenas oportunidades de negocio es mayor entre los emprendedores que entre los no-emprendedores. Respecto de los primeros, el 45,5% de los emprendedores nacientes (aquellos que están iniciando un negocio) y el 39,2% de los nuevos empresarios (negocios con más de 3 meses y menos de 3,5 años) afirman que sí habrá oportunidades. Por otro lado, la caracterización que en dicho documento se hace del emprendedor chileno, señala en relación con sus expectativas que el 33% de los emprendedores en etapas iniciales (emprendedores nacientes más nuevos empresarios) considera que sus negocios son novedosos y competitivos. Señala además que dos de cada tres emprendedores son hombres y que la edad promedio de emprendedores en etapas iniciales es de 40 años, mientras que la de los establecidos es de 46 años.

A partir de lo anterior, bien podríamos deducir que la antigüedad del negocio de un emprendedor incide en sus expectativas de emprender. Pero, ¿influye también su edad, su nivel de educación o su grado de entrenamiento? ¿Produce algún efecto sobre sus expectativas el género del emprendedor? ¿Presenta mayor influencia en sus expectativas la actitud, la actividad o las aspiraciones de un emprendedor?

Variables para un Modelo de Regresión

En la Base de Datos APS 2008 de GEM Chile encontramos la variable "Expects to start-up in the next 3 years"³. Tomando dicha variable como variable dependiente, testaremos el efecto que ejercen sobre ella los siguientes atributos: género, edad, nivel de educación, nivel de entrenamiento, experiencia, su rol dentro del emprendimiento y el reporte que hace de encontrarse desarrollando alguna actividad emprendedora. La relación causal (o de aproximación) entre cada una de las variables independientes a testear y la variable dependiente se presenta en el siguiente diagrama.

² Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Nacional de Chile 2008 Ediciones Universidad del Desarrollo. Santiago de Chile, 2009.

³ Expectativas de iniciar un negocio en los próximos 3 años (traducción del autor)

Diagrama 1. Esquema de relación entre las variables independientes y las expectativas de iniciar un nuevo negocio⁴



Fuente: Elaboración propia

Con las variables mencionadas buscamos testear las siguientes hipótesis sobre la probabilidad de tener expectativas de iniciar nuevos negocios:

- Ü Los hombres tienen mayor probabilidad de tener expectativas de iniciar nuevos negocios.
- Ü A mayor edad, aumenta la probabilidad de tener expectativas de iniciar nuevos negocios.
- Ü Los emprendedores con bajo nivel de educación tienen menor probabilidad de tener expectativas de iniciar nuevos negocios.
- Ü Los emprendedores menos entrenados tienen menor probabilidad de tener expectativas de iniciar nuevos negocios.
- Ü Quienes reportan estar envueltos en nuevos emprendimientos tienen mayor probabilidad de tener expectativas de iniciar nuevos negocios.
- Ü Los propietarios de un emprendimiento tienen mayor probabilidad de tener expectativas de iniciar nuevos negocios.
- Ü Los emprendedores que administran negocios de menos de 42 meses de antigüedad tienen menor probabilidad de tener expectativas de iniciar nuevos negocios.

⁴ Se establece en el diagrama la variable Experiencia, que considera los indicadores "Administra un negocio de hasta 42 meses de antigüedad" y "Administra un negocio de más de 42 meses de antigüedad". La variable Reporte que se indica en el diagrama dice relación con si el respondiente reporta que se encuentra ejecutando alguna actividad emprendedora. Por último, se establece la variable Rol, que da cuenta de si el emprendedor es propietario o no del emprendimiento reportado.

Cabe mencionar que todas las variables independientes nominales fueron cruzadas con la variable dependiente para conocer su distribución y para determinar si existía asociación entre cada una de ellas y las expectativas de iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años. Por otro lado, la única variable independiente no nominal (Índice de Entrenamiento) fue sometida a una prueba de correlación para establecer si estaba o no correlacionada con la variable dependiente. De los análisis realizados, podemos señalar que todas las variables independientes nominales presentaron grados de asociación con las expectativas de iniciar nuevos negocios (significación chi-cuadrado de 0,000), y la variable Índice de Entrenamiento presentó una correlación significativa al nivel 0,01 con la variable dependiente.

Modelos de Regresión

Para dar comienzo a los análisis de regresión, se probó un primer modelo, que incluyó solamente las variables demográficas Género, Edad y Nivel Educativo. Un segundo modelo fue construido con las variables ya mencionadas, más la variable Entrenamiento (cualquier tipo de entrenamiento en emprendimiento). El tercer modelo elaborado incluye, además de las variables de los modelos 1 y 2, el reporte de actividad emprendedora y el rol (es decir, si es propietario de un emprendimiento, o no). El cuarto modelo incluye las variables del modelo número 3, e incorpora las variables “Administra un negocio de menos de 42 meses de antigüedad” y “Administra un negocio de más de 42 meses de antigüedad”.

Al observar los resultados de las pruebas de bondad de ajuste de los modelos analizados (expuestos en la Tabla 1), notamos que los 4 modelos explican satisfactoriamente las expectativas de los emprendedores de iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años, pues todos ellos presentan una significación de 0,000 en la prueba Likelihood Ratio.

Por otro lado, en relación con los valores de significación obtenidos del R^2 de Nagelkerke, podemos señalar que en los modelos 3 y 4 los valores se acercan más a 1, lo que implica una cierta disminución de residuos que quedarían sin explicar por dichos modelos, y por tanto, una mejora del Modelo 3 respecto del Modelo 2 y del Modelo 4 respecto del Modelo 3. Además, las pruebas de Hosmer y Lemeshow arrojan resultados positivos en todos los modelos, a partir de lo cual podemos consignar que todos ellos son efectivos en relación con la correcta predicción de la probabilidad de la muestra.

Por último, el porcentaje correctamente predicho de casos que no tienen expectativas de iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años disminuye entre el Modelo 1 (96,1%) y el Modelo 3 (93,4%) y se mantiene el valor de este último en el Modelo 4, mientras que el porcentaje correctamente predicho de casos que sí tienen

expectativas de iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años aumenta entre el Modelo 1 y el Modelo 3 en 32,5 puntos porcentuales (de 8,5% a 41%) y disminuye levemente en el Modelo 4 a 40,7%.

**Tabla 1. Modelos de Regresión Logística para la variable dependiente
“Expects to start-up in the next 3 years”**

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Variables Independientes	Exp(B)	Exp(B)	Exp(B)	Exp(B)
Género	1,454 **	1,433 **	1,290 **	1,253 **
Edad	0,805 **	0,816 **	0,782 **	0,772 **
Nivel de Educación (Medio)	1,143	1,137	1,119	1,112
Nivel de Educación (Alto)	1,334 *	1,276 *	1,254 *	1,244 *
Cualquier tipo de entrenamiento		1,593 **	1,344 **	1,331 **
Reporta algún emprendimiento			4,401 **	4,057 **
Propietario en un emprendimiento			4,571 **	4,897 **
Índice de entrenamiento				
Admin. en negocio (hasta 42 meses de antigüedad)				2,011 **
Admin. en negocio (más de 42 meses de antigüedad)				1,964 **
Intercepto	0,899	0,806	0,633 **	0,645 **
Likelihood Ratio (sig.)	0,000	0,000	0,000	0,000
R² de Nagelkerke	0,057	0,067	0,292	0,299
Prueba de Hosmer y Lemeshow (sig.)	0,021	0,022	0,200	0,098
Especificidad (%)	96,1	95,0	93,4	93,4
Sensibilidad (%)	8,5	9,8	41,0	40,7
Capacidad Predictiva del Modelo (%)	66,1	65,8	75,4	75,3
(N)	4346	4346	4346	4346

Fuente: Elaboración propia

Con estos resultados es posible señalar que los Modelos 3 y 4 presentan porcentajes de casos correctamente predichos relativamente equilibrados y más o menos estables. Además, la capacidad predictiva de los modelos es muy positiva, pues varía entre un 65,8% y un 75,4% de casos correctamente predichos. Finalmente, la gran mayoría de las variables son robustas, toda vez que presentan coeficientes con valores estadísticamente significativos. Sin embargo, se debe consignar que para la variable Educación, el coeficiente de la categoría “medio” no resulta significativo en ningún modelo, a diferencia del coeficiente de la categoría “alto”, que resulta significativo en todos los modelos.

Modelo Final de Regresión

Si bien todos los modelos de regresión presentan resultados positivos en las pruebas de bondad de ajuste (a excepción de los modelos 1 y 2, que muestran desequilibrios entre especificidad y sensibilidad), nos quedaremos con el Modelo 4, pues es aquel que incorpora el mayor número de variables para explicar las expectativas de los emprendedores de iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años, es decir, admite las 7 variables presentadas al inicio del presente trabajo.

El Modelo 4 informa -en relación con el género de los emprendedores- que las chances de los hombres de esperar iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años son 1,25 veces las chances de esperar iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años de las mujeres, es decir, los hombres tienen un 25,3% más de chances de esperar iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años. Por otro lado, el modelo arroja que a medida que avanzamos en los tramos de edad de los emprendedores, las chances de esperar iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años disminuyen en un 23%. Respecto de la influencia de la educación de los emprendedores, nuestro modelo indica que aquellos que tienen altos niveles de educación tienen un 24,4% más de chances de esperar iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años que los emprendedores con niveles de educación bajos (recordemos que el coeficiente beta exponencial de los emprendedores con niveles de educación medios no resultó significativo).

En relación con el entrenamiento de los emprendedores, el Modelo de Regresión informa que los emprendedores que señalan haber tenido algún tipo de entrenamiento (ya sea en la educación primaria, en la universidad, a través de organizaciones comerciales, mediante programas gubernamentales, o formación informal y on-line) tienen un 33% más de chances de esperar iniciar un negocio en los próximos 3 años que aquellos emprendedores que manifiestan no haber tenido ningún tipo de entrenamiento. El modelo informa también que quienes reportan encontrarse desarrollando algún tipo de actividad emprendedora tienen un 306% más de chances de esperar iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años que quienes dicen no estar actualmente desarrollando ninguna actividad.

Por otra parte, los emprendedores que son propietarios de un emprendimiento tienen un 390% más de chances de esperar iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años que los emprendedores que no son propietarios de los emprendimientos en los que participan. Además, mientras los emprendedores que administran negocios de más de 42 meses de antigüedad tienen un 96,4% más de chances de esperar iniciar un negocio en los próximos 3 años que quienes no administran negocios con dicha antigüedad, los emprendedores que administran negocios de hasta 42 meses de antigüedad tienen un 101% más de chances

de esperar iniciar un negocio en los próximos 3 años que aquellos emprendedores que dicen no administrar negocios de hasta 42 meses de antigüedad.

Finalmente, el modelo informa que por cada emprendedor de sexo femenino, de tramos de edad y niveles de educación bajos, que no tiene ningún tipo de entrenamiento, que señala no encontrarse desarrollando ninguna actividad de emprendimiento, que no es propietaria de emprendimientos y que no administra negocios (ya sean nuevos negocios o negocios establecidos) hay 0,6 emprendedores que tienen expectativas de iniciar un nuevo negocio en los próximos 3 años.

Conclusiones

El objetivo del presente trabajo fue estudiar el efecto de determinadas variables en las expectativas de los emprendedores chilenos de iniciar nuevos negocios. Para esto partimos de la premisa que la "actividad emprendedora" bien podría ejercer -en mayor o menor magnitud- influencia en dichas expectativas. De esta forma, incorporamos en un modelo de regresión logística algunas características propias de los emprendedores (como su género, edad o educación), así como también otras cualidades, que constituyen más bien indicadores específicos de un emprendimiento.

Así, los resultados de nuestro análisis permiten afirmar algunas de las hipótesis planteadas al inicio del presente trabajo, como por ejemplo que los hombres tienen más expectativas de iniciar nuevos negocios en un mediano plazo, o bien, que los emprendedores con menor nivel de educación tienen bajas expectativas de emprender nuevos negocios. Así también, nuestro modelo descarta otras hipótesis sostenidas, como aquella que señala que a mayor edad, aumenta la probabilidad de tener expectativas de emprender, o la hipótesis que señala que los emprendedores que administran negocios establecidos tienen mayor probabilidad de tener expectativas de emprender nuevos negocios.

A partir de nuestros resultados, hace sentido señalar que si las expectativas de emprender aparecen más en emprendedores jóvenes, bien se podría deber a la inclusión de currículos de emprendimiento en instancias de formación dirigidas a dicho grupo etario, a la validación o grado de legitimidad del emprendimiento como carrera o a la promoción de una cultura del emprendimiento, pero también podría estar dando cuenta de las dificultades de los jóvenes de encontrar opciones laborales en el mercado de trabajo dependiente.

Al mismo tiempo, el hecho que las expectativas de emprender sean mayores en los emprendedores más entrenados y con mayores niveles de educación se erige como una voz de alerta, que debe tomarse como base

para la creación e impulso de instancias de formación que incorporen la enseñanza de habilidades y herramientas vinculadas al emprendimiento desde la educación escolar⁵.

Por otro lado, llama la atención que sean los hombres quienes presenten en mayor grado expectativas de emprender. Esto, porque es bien sabido que se han puesto en marcha desde el sector público un número no menor de iniciativas para la promoción del emprendimiento que incluyen capacitación y financiamiento y donde la participación del segmento femenino es alta (ante la evidencia de la creciente incorporación de la mujer al trabajo y de la existencia de mujeres jefas de hogar). En este sentido, estaríamos al parecer ante un grupo social que considera el emprendimiento como un medio de subsistencia, que resuelve necesidades más bien inmediatas, y no como una opción de carrera de largo aliento.

Los emprendedores son reconocidos actualmente como actores importantes para la competitividad y el crecimiento económico, fundamentalmente porque “juegan un rol como ‘amortiguadores’ en el ámbito laboral a través de actividades de autoempleo y adquieren un rol aún más relevante si son capaces de generar otros empleos que se convierten en fuente de movilidad y desarrollo social”⁶. De esta forma, es posible sostener que los estudios realizados por GEM Chile presentan resultados auspiciosos, pues señalan que la actividad emprendedora en Chile se ha incrementado, principalmente a través de la búsqueda de oportunidades de negocio por parte de las personas emprendedoras.

En el sentido de lo anterior, las expectativas de emprender nuevos negocios en un corto o mediano plazo constituyen un indicador de la actividad emprendedora, pero, a partir de nuestros análisis, podemos señalar también que dichas expectativas ofrecen un micro-dato de mucha relevancia para el estudio no sólo de la actividad emprendedora en general, sino también del contexto particular en el que se emprende.

⁵ Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Región de Valparaíso 2008 Editorial USM. Santiago de Chile, 2009. Página 71.

⁶ Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Nacional de Chile 2008 Ediciones Universidad del Desarrollo. Santiago de Chile, 2009. Página 110.