



**MAESTRÍA EN INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS DE LA
ADMINISTRACIÓN**

**INVESTIGANDO LA RELACIÓN ENTRE EDUCACIÓN Y
LA INICIATIVA EMPRESARIAL:
EL CASO DEL ESLABÓN PERDIDO**

PATRICIA GONZALES PERALTA

M.B.A.

Universidad ESAN

MARZO 2017

Reconocimientos

Esta tesis es producto de una relación de vida y de amor.

De vida con la Universidad ESAN. Un vínculo que se inicia con nuestra común fecha de nacimiento.

Y de amor, con Germán, mi esposo, compañero de mi vida, quien fue el artífice de que yo iniciara el camino en esta intensa aventura de investigar.

También deseo expresar mi agradecimiento y reconocimiento a mi asesor, Juan Timaná. Gracias, profesor, por su paciencia, su espíritu de investigador y su rigurosidad en la exigencia.

Sumario

El emprendimiento trata del efecto de emprender, un verbo que hace referencia, de acuerdo a la definición de la Real Academia de la Lengua Española, a llevar adelante una obra o un negocio. Es ese proyecto que se desarrolla con esfuerzo y haciendo frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado resultado, podría identificarse como el elemento originador del progreso y evolución de la civilización. En el ámbito de los negocios, para mejorar las posibilidades de éxito de esta iniciativa surge la educación empresarial que está diseñada para proporcionar las herramientas que guiarán al emprendedor en la búsqueda de su objetivo. En este contexto, surge el emprendedor que enfrenta la disyuntiva de actuar en función de la iniciativa o detener el proyecto a causa del temor al fracaso, planteándose la posibilidad de optar por mantener el trabajo asalariado o iniciar un emprendimiento, y en algunos casos seguir ambas opciones simultáneamente. Esta última opción es conocida como el emprendimiento híbrido, que ha recibido limitada atención en la literatura (Folta, Delmar & Wennberg, 2010).

El propósito de esta investigación es estudiar el efecto de la aversión al riesgo, la evaluación personal del individuo y la educación empresarial en el contexto del emprendimiento híbrido. Así pues, este estudio se propone demostrar que la relación entre (i) la aversión al riesgo y (ii) la evaluación personal del individuo con la iniciativa empresarial híbrida, es moderada por la educación empresarial.

Palabras claves

Emprendimiento, educación empresarial, aversión al riesgo, evaluación personal, emprendimiento híbrido.

Tabla de Contenidos

Reconocimientos.....	2
Sumario.....	3
Palabras claves.....	3
Tabla de contenidos.....	4
Lista de tablas, figuras y apéndices.....	5
1. Introducción.....	6
2. Revisión de la literatura.....	9
2.1 Introducción.....	9
2.2 Iniciativa empresarial.....	11
• La Educación Empresarial como determinante de la Iniciativa Empresarial.....	12
• La Iniciativa Empresarial Híbrida.....	14
• La teoría institucional en la actividad empresarial.....	17
• La aversión al riesgo y la Evaluación Personal en la Iniciativa Empresarial Híbrida.....	19
• Las Opciones reales en la Iniciativa Empresarial Híbrida.....	20
3 Problema de investigación.....	23
4 Propósito de la investigación.....	24
5 Definición de constructos.....	24
• Planteamiento de la hipótesis.....	26
6 Diseño de la investigación.....	26
• Muestra.....	26
• Medición de variables.....	27
• Proceso de validación de instrumentos.....	27
• Análisis estadístico.....	28
Referencias.....	29

Lista de tablas.

Tabla 1: Variables de investigación.....	25
Tabla 2: Revisión de la literatura.....	38

Lista de figuras.

Figura 1: Modelo de emprendimiento.....	7
Figura 2: Categorías de iniciativa empresarial.....	11
Figura 3: Indicadores de la relación entre Educación y Actividad Empresarial..	13
Figura 4: Modelo de emprendimiento híbrido.....	15
Figura 5: Sendero del Emprendimiento.....	20
Figura 6: Modelo propuesto.....	24

Apéndices

Apéndice 1: Protocolo de índice de aversión al riesgo.....	42
Apéndice 2: Measure of Core Self-Evaluations.....	43

1 Introducción

La iniciativa empresarial es considerada como la conductora de la evolución de las industrias y las economías (Hessels, Grilo, Thurik & Zwan, 2010) y su importancia es destacada por Schumpeter (1947), quien señala que el empresario es el que hace cosas nuevas o hace las cosas que ya se están haciendo de manera nueva. Por su parte, Bygrave y Hofer (1991) definen al empresario como alguien que percibe una oportunidad y crea una organización para conseguirlo.

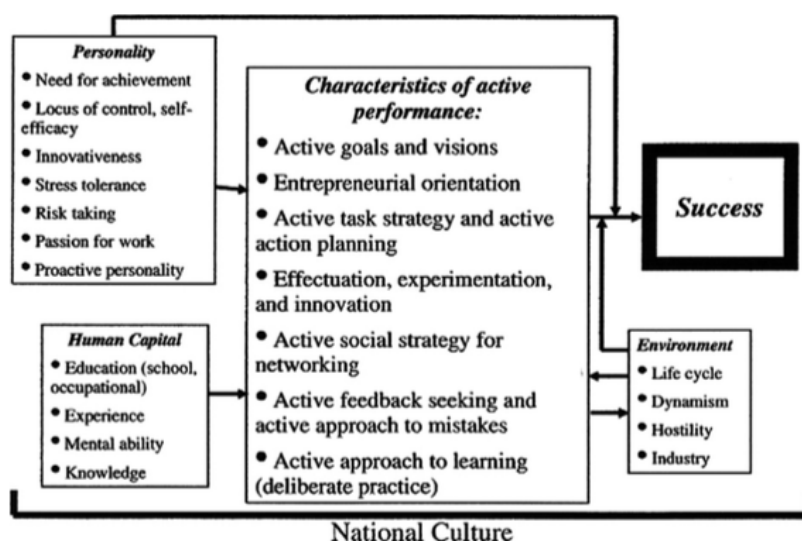
El proceso de la iniciativa empresarial es influenciado por factores como: (i) Tipo de firmas, (ii) Tipo de industria, (iii) Tipo de país, (iv) Factores de localización. En este contexto es menos conocido la “persona causa” detrás del proceso, es decir el emprendedor (Audretsch, Baumol & Burke, 2001).

Frese (2009) señala las características del emprendedor como están descritas en la Figura No. 1. *La Personalidad* se caracteriza por la necesidad de logro, el enfoque en el control, iniciativa, tolerancia al stress, tomadores de riesgo, pasión por el trabajo y personalidad proactiva. *El Capital Humano*, se refleja en la educación, experiencia, habilidad metal, conocimiento del emprendedor.

Por otra parte, *El Ambiente* está definido por el estado de desarrollo de la firma/ciclo de vida, la velocidad del cambio/dinamismo, condiciones adversas de la economía/gran competencia, debilidad de recursos/hostilidad y división de negocios. De acuerdo con Frese (2009), este ambiente se combina con las *características personales* influenciando las iniciativas de emprendimiento. Tanto las características personales como el ambiente son vistos como moderadores e influyen en el éxito del negocio.

Debido al impacto económico de la actividad empresarial, muchos países han invertido sustancialmente en la Educación Empresarial en las universidades (Carter, Brush, Greene, Gatewood & HartBrush, 2003; Katz, 2003), en las escuelas secundarias (Peterman & Kennedy, 2003) e incluso en las escuelas primarias. Esto ha aumentado el interés académico en los resultados de esos esfuerzos (Gorman, Hanlon & King, 1997; Pittaway & Cope, 2007). Ello con la expectativa de poder generar a través de la Educación Empresarial una mayor Iniciativa Empresarial

Figura 1: Modelo de Emprendimiento



Fuente: Frese, 2009.

Aunque la mayoría de los estudios sugieren que la Educación Empresarial fomenta la iniciativa empresarial (Kautonen, Gelderen & Fink, 2015; Peterman & Kennedy, 2003; Souitaris, Zerbinatib & Al-Lahamc, 2007; Walter & Dohse, 2012), también hay evidencia de un efecto negativo, desalentador de la Educación Empresarial (Oosterbeek, Praag & Ijsselstein, 2010; Graevenitz, Harhoff & Weber, 2010). Estos resultados podrían indicar que hay otros factores aún no considerados que influyen en esta relación. Una de ellas podría ser las contingencias institucionales que condicionan los resultados de la Educación Empresarial, expresadas en la forma como las instituciones en un país moderan la relación entre el capital humano individual y la facilidad de empezar un nuevo negocio (De Clercq, Honig & Martin, 2013).

Walter y Dohse (2012), por su parte, consideran que el contexto regional donde se materializa la iniciativa empresarial será determinante en el comportamiento del emprendedor en la formación de un nuevo negocio.

De hecho, los estudiosos han encontrado que el espíritu empresarial nace como resultado de una interacción persona-contexto (Learned, 1992; Herron & Sapienza, 1992; Naffziger, Hornsby & Kuratko, 1994), y meta-análisis recientes han justificado realizar

más investigaciones sobre los posibles moderadores del efecto de la Educación Empresarial (Bae, Qian, Miao & Fiet, 2014; Unger, Rauch, Frese & Rosenbusch, 2011).

La literatura también presenta nuevas conceptualizaciones respecto de la iniciativa empresarial. En este sentido, está probado que el emprendimiento es un constructo complejo que puede incluir varios niveles, no es un constructo binario y se ha establecido que un nivel adicional es el definido como empresariado híbrido, donde se mantiene un trabajo dependiente pero a la vez se tiene un trabajo adicional propio (Folta *et al.*, 2010). De esta manera, la literatura ha demostrado que este tipo de emprendimientos tienen mayores tasas de supervivencia empresariales (Raffiee & Feng, 2014).

Sin embargo, hasta la fecha, existe limitada investigación en esta dirección (Pittaway & Cope, 2007), a pesar de que promete interesantes ideas sobre cómo la toma de decisiones empresariales están inmersas en el contexto institucional (Shepherd & Patzelt, 2011).

La revisión de la literatura, a la fecha, presenta información sobre la influencia de la educación empresarial en las variables individuales de: (i) la aversión al riesgo, y (ii) la evaluación personal del individuo, pero hay escasa información cuando se trata del estudio del nivel específico de emprendimiento híbrido.

Folta *et al.* (2010) definen el emprendimiento híbrido como la actividad del emprendedor que empieza a probar una idea de negocio sin dejar de obtener un salario mensual, que ofrece una entrada de bajo riesgo para la iniciativa empresarial de muchas personas.

Por ejemplo, Steve Wozniak se mantuvo como un empleado de Hewlett-Packard mucho después de ser co-fundador de Apple; Pierre Omidyar lanzó eBay mientras trabajaba para la compañía de desarrollo de software de magia general y con la ayuda de inversores, Henry Ford fundó el grupo del automóvil de Detroit, mientras fue empleado por la Compañía Edison Illuminating. En 1997, el 20 por ciento de los CEOs entre los 500 de la lista de más rápido crecimiento privado como compañías de la revista Inc. indicó que continuaban trabajando tiempo completo en una empresa, tiempo después de la fundación de su propio negocio.

Sin embargo, la teoría de la iniciativa empresarial existente asume en gran medida que el ingreso empresarial es un fenómeno de todo o nada (Folta *et al.*, 2010) y, debido a que la comprobación empírica es impulsada por la teoría, el tratamiento de la situación de la

fuerza laboral como dicotomía, mutuamente excluyente generalmente se considera incontrovertible en la literatura (Sørensen & Fassiotto, 2011).

Además, la literatura ha probado que la relación entre la educación empresarial y la iniciativa empresarial es moderada por factores institucionales (Walter & Block, 2016), demostrando que entornos hostiles generan condiciones favorables para los emprendimientos. Para definir estos factores (Walter & Block, 2016), consideraron el perfil institucional de un país y estudiaron 5 características que llamaron factores: Regulación para los empresarios, disponibilidad de capital financiero, disponibilidad de capital docente, el control de la corrupción y la imagen pública de los empresarios.

Otros factores que afectan la relación entre la educación y la iniciativa empresarial incluyen las características personales. Las investigaciones han probado que las personas que tienen aversión al riesgo y tienen una baja auto evaluación son más propensas a entrar a emprendimientos híbridos en lugar de entrar por una dedicación completa al negocio (Raffiee & Feng, 2014).

En este sentido, esta investigación busca identificar el efecto moderador de la educación empresarial en la relación de (i) aversión al riesgo y (ii) la evaluación personal del individuo con la iniciativa empresarial. Esta relación ya ha sido estudiada por Folta *et al.* (2010), sin embargo los resultados no son claros, posiblemente por la incompleta conceptualización de la iniciativa empresarial. Una deficiente conceptualización del constructo, de acuerdo con Mackenzie y Knipe (2003) puede conllevar a una serie de eventos que limitan su validez, así como la validez de las conclusiones estadísticas y finalmente cuestionar su validez interna.

2. Revisión de la Literatura

2.1 Introducción

Adam Smith identificó la relación entre la iniciativa empresarial y el crecimiento de las naciones. Desde el siglo XVIII los investigadores han tratado de plantear cuáles son las condiciones sobre las cuales germina la iniciativa empresarial, es así como Schumpeter propone que la iniciativa dependía del (i) tamaño de la firma y (ii) la concentración de mercado en la que participaba (Ahuja, Lampert & Tandon, 2008) y señala cuatro categorías de factores que influyen en la iniciativa empresarial: Estructura de la industria; Características de la firma; Atributos Intraorganizacionales; Influencias Institucionales.

Cada una de estas categorías a su vez presenta subcategorías que caracterizan el espíritu empresarial.

Como consecuencia de estas investigaciones, surgen la teoría institucional de North (1990) y Whitley (1999) y el modelo de la acción empresarial propuesto por McMullen y Shepherd (2006), que postulan que la educación empresarial estimula la iniciativa empresarial, adoptando (Walter & Block, 2016) la premisa de la importancia de permitir el desarrollo de las firmas a partir de la educación empresarial.

Burke, FitzRoy y Nolan (2008) encuentran que los empresarios exclusivos son menos en comparación con aquellos que mezclan el autoempleo con el trabajo remunerado, surgiendo la caracterización del empresario híbrido (Folta *et al.*, 2010), que posteriormente confirma señalando que una proporción significativa de los empresarios también trabajan por un salario.

La influencia de las instituciones en la iniciativa empresarial ocupa un gran espacio en las investigaciones sobre nuestro tema. Es así como North (1990) y Whitley (1999) proponen la primera línea de investigación en relación con el efecto de las instituciones a través de los costos de transacción, riesgo e incertidumbre.

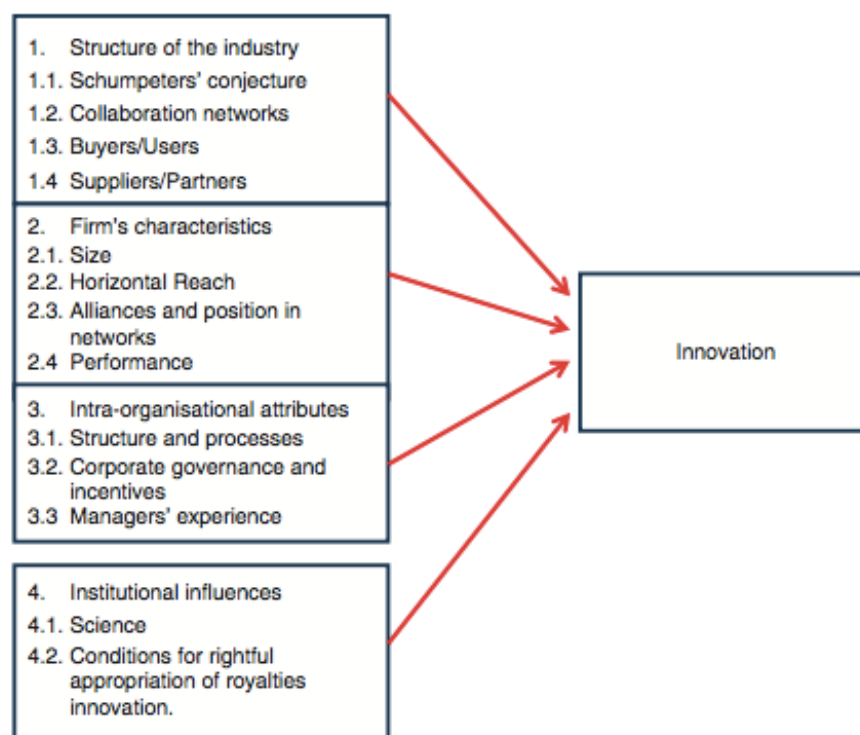
La segunda línea de investigación, planteada por Gorman *et al.* (1997) y Pittaway y Cope (2007), resalta la influencia de la educación empresarial para orientar opciones reales.

Sin embargo, una motivación relevante para la actividad empresarial híbrida surge en la investigación de Kihlstrom y Laffont (1979), quienes conceptualizan cómo las personas ingresan a la actividad empresarial a pesar del riesgo e incertidumbre que lo acompaña. Santarelli y Vivarelli (2007) identifican por qué algunos empresarios son capaces de superar estas condiciones en función de la experiencia. Es así como Raffiee y Feng (2014) plantean cómo a través de la iniciativa empresarial híbrida se propicia el ingreso y la supervivencia empresarial. El análisis de Raffiee y Feng (2014) toma en cuenta el costo de oportunidad y las diferencias individuales en la iniciativa empresarial híbrida, concluyendo que los individuos con aversión al riesgo y menos confianza tienen más probabilidades de entrar en el Iniciativa Empresarial Híbrido, ya que implica menos riesgo a la baja, en relación al autoempleo a tiempo completo.

2.2 Iniciativa empresarial

Desde que Adam Smith propuso la relación entre la iniciativa y el crecimiento económico de las sociedades, gobiernos y firmas se han propuesto estudiar las implicancias de la iniciativa empresarial identificando que la mayor parte de los aportes provienen de un reducido grupo de países (Porter & Stern, 2001). Schumpeter proponía que el propósito de la iniciativa en un ambiente de negocio dependía del tamaño de la firma y la concentración del mercado en la que participaba. Partiendo de una revisión de la literatura identifica cuatro categorías determinantes de la innovación empresarial que en el contexto del autor está referido a iniciativa empresarial (Ahuja *et al.*, 2008), como se muestra en la Figura 2.

Figura 2: Categorías de iniciativa empresarial



Fuente: Ahuja *et al.*, 2008.

Por su parte, Abernathy y Clark (1985) distinguieron cuatro clases de iniciativa empresarial: Regular; Creadores de nichos; Revolucionarios; y, Arquitectónicos. Desde su perspectiva las innovaciones arquitectónicas constituyen el más drástico tipo de iniciativa. Posteriormente, Henderson y Clark (1990) introdujeron una clasificación que

consideraba la iniciativa como: Incremental, Modular, Arquitectónica y Radical. (Christensen, 1997) distinguió la iniciativa bajo dos enfoques: Incremento de desempeño de productos y/o servicios; y, la Iniciativa disruptiva, que incorpora ventajas competitivas en precio, simplicidad, tamaño o conveniencia. No se puede extraer conclusiones de los estudios empíricos, en razón que las investigaciones de Feldman (2000), Harrison (1996), Ketelhöhn y Ogliastrri (2013) arrojan resultados inconsistentes.

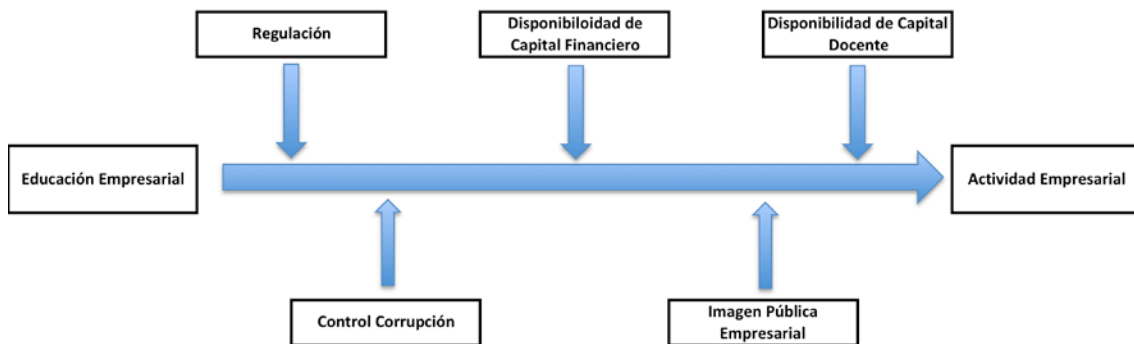
La Educación Empresarial como Determinante de la Iniciativa Empresarial

De acuerdo con Walter y Block (2016) la educación empresarial relacionada con la iniciativa empresarial está condicionada por el contexto institucional de un país, destacando entre cinco indicadores la disponibilidad del capital financiero (Figura 3). La teoría institucional (North, 1990; Whitley, 1999) y el modelo de la acción empresarial (McMullen & Shepherd, 2006), que postulan que la educación empresarial estimula la iniciativa empresarial, en entornos institucionales hostiles proporcionan el fundamento teórico que nos permite vincular el grado en que una persona considera que este tipo de educación ha formado con éxito sus actitudes y competencias empresariales, con la probabilidad de ser autónomos en un momento dado.

Partiendo de la teoría institucional y la teoría de acción empresarial, Walter y Block (2016) establecen como premisa la importancia de que el entorno institucional, proporcione o no los recursos de apoyo para las iniciativa es de los negocios y, así pueda permitir o no el desarrollo de los mismos a partir de la educación empresarial. Entonces, si el entorno no da los recursos, la relación entre la educación empresarial y la iniciativa empresarial crece.

Abundando en la investigación de Walter y Block (2016), la teoría de la acción empresarial de McMullen y Shepherd (2006) expresa que la decisión de explotar una oportunidad empresarial está determinada por las creencias de un individuo con respecto a si se puede lograr los resultados esperados con esa oportunidad y si este logro cumple motivo original del individuo. En otras palabras, los resultados de la Iniciativa Empresarial de la creencia de que explotan con éxito una oportunidad que es factible y deseable.

Figura 3: Indicadores de la relación entre Educación y Actividad Empresarial



Fuente: Walter & Block, 2016. Elaboración propia.

En este sentido, a través de los esfuerzos de aprendizaje y / o el aliento de los demás, uno puede ser capaz de superar la duda y actuar en una oportunidad dada, la educación puede desempeñar un papel central en este contexto (McMullen y Shepherd, 2006). Del mismo modo, las investigaciones anteriores han revelado que cursos empresariales hacen que los participantes perciben que la Iniciativa Empresarial puede ser más factible y/o más deseable (Athayde 2009) y (Souitaris *et al.*, 2007). La Educación Empresarial se cree que aumenta el interés en una carrera empresarial mediante la transferencia de conocimiento empresarial básico y la motivación (Huber et al., 2014), (Peterman & Kennedy, 2003), la configuración de los aspectos críticos de trabajo y el auto concepto de un individuo (Armstrong & Crombie, 2000), y por impulsar la formación del espíritu empresarial post-escolar (Cunha & Heckman, 2007; Huber *et al.*, 2014).

Así pues, hay dos mecanismos teóricos que pueden explicar por qué las instituciones condicionan el impacto de la Educación Empresarial en la Iniciativa Empresarial en general. En primer lugar, la importancia relativa de la Educación Empresarial varía a través de entornos institucionales. Es más crítica en entornos institucionales hostiles, donde las barreras institucionales para poner en marcha la iniciativa son más altos y las alternativas a la Educación Empresarial no están fácilmente disponibles en otros lugares. En segundo lugar, las instituciones influyen en la utilidad relativa, es decir, el pago monetario y no monetario, entendiendo pago monetario como la retribución percibida por el empleo y pago no monetario la percepción personal de autonomía que genera el autoempleo. También se observa el hecho que un individuo puede optar en seguir o no una carrera empresarial vis-à-vis carreras alternativas (Baker y Nelson, 2005), (Douglas y Shepherd, 2002), (Eisenhauer, 1995) y (Lévesque *et al.*, 2002). En países con

instituciones subdesarrolladas, el espíritu empresarial es a menudo la opción que maximiza la utilidad al ser bajos los ingresos en empleos tradicionales. Por ejemplo, la necesidad de crear empresas en África, (Gielnik *et al.*, 2015). Para Walter y Block (2016), estos dos mecanismos son la base de las cinco dimensiones trabajadas en su estudio, con lo cuales esta investigación relaciona la Educación Empresarial con la Iniciativa Empresarial Híbrida.

La Iniciativa Empresarial Híbrida.

El punto de vista de la entrada a un negocio como un fenómeno de todo o nada (La disyuntiva entre el autoempleo y el trabajo asalariado) contrasta con la evidencia reciente que sugiere que una proporción significativa de todos los empresarios participa simultáneamente en ambos, inician sus empresas y al mismo tiempo trabajan por un salario. Folta *et al.* (2010) y Burke *et al.* (2008) encontraron que los empresarios puros (Dedicación total a su negocio, no tiene ingresos adicionales) son superados en número por los individuos que mezclan su tiempo tanto en el autoempleo y el trabajo remunerado, y otros estudiosos han descrito la prevalencia de este fenómeno a través de múltiples países. El trabajo de Folta *et al.* (2010) considera las implicaciones teóricas y empíricas de este tipo de estrategia de entrada.

Empezar a probar una idea de negocio sin dejar de obtener un salario mensual ofrece una entrada de bajo riesgo para la iniciativa empresarial de muchas personas. Esta conceptualización de iniciativa empresarial híbrida, estudiada por Folta *et al.* (2010) en el mercado laboral de Suecia, encontró que el 20% de las personas que en algún momento se trasladó al autoempleo y mantuvo sus ingresos mensuales tradicionales permaneciendo en ambos niveles de emprendimiento.

Si bien es cierto que la iniciativa empresarial híbrida no ha constituido un foco de particular atención por políticos y medios de comunicación, recientes investigaciones (Raffiee & Feng, 2014) muestran su relevancia y la necesidad de tener una mejor comprensión y consideración sobre este nivel de emprendimiento.

El emprendimiento empresarial híbrido sería la opción a la preferencia de inmersión total en el auto empleo para “probar las aguas empresariales” y con ello aprender sobre el potencial de crecimiento y la propia forma de una empresa en el contexto empresarial (Figura 4). Una pequeña prueba de entrada a través del emprendimiento híbrido puede

ser caracterizada como una opción real para invertir en gran medida si los primeros resultados son prometedores y para salir si no lo son. Tal proceso incremental puede ser particularmente atractivo para los individuos con altos costes de cambio o de oportunidad, o que se destine a oportunidades de incertidumbre, y podría explicar en parte por qué muchos salen del auto empleo poco después de entrar (Folta *et al.*, 2010).

Figura 4: Modelo de Emprendimiento Híbrido



Fuente: Folta *et al.*, 2010. **Elaboración propia**

Las implicaciones teóricas del trabajo de Folta *et al.* (2010), pueden tener profundos efectos en el estudio de la iniciativa empresarial al indicar que no se permite la consideración de que los factores que inspiran la entrada híbrida son diferentes de las que inspiran, ya sea al auto empleo o al trabajo remunerado, afirmando que las implicaciones no sólo son curiosas, sino fundamentales. En este contexto se deben considerar las siguientes condiciones para la entrada híbrida:

- (a) La decisión de sumergirse en el auto empleo es parte de la entrada híbrida, o
- (b) Los factores de entrada híbridos son sistemáticamente diferentes de los determinantes de la entrada de auto empleo.

En este escenario, Folta *et al.* (2010) explican que la alternativa es a través de la iniciativa empresarial híbrida, es decir mediante el proceso de iniciar un negocio y al mismo tiempo mantener el empleo asalariado”.

A pesar de su prevalencia, los empresarios híbridos no han sido objeto de muchos estudios sistemáticos, siendo predominantemente clasificados en categorías mutuamente excluyentes como auto empleados o trabajadores remunerados, pero a veces eliminados de muestras conjuntas, tal como se evidencia en el estudio de Walter y Block (2016), que mencionan dentro de su trabajo que la variable Iniciativa Empresarial incluye varias dimensiones, una de ellas es la Iniciativa Empresarial Híbrida y sugiere que debería ser estudiada de modo individual.

Parker y Ritson (2005) y Burke *et al.* (2008) advirtieron recientemente, a los analistas sobre el tratamiento del auto empleo y el trabajo asalariado como categorías mutuamente excluyentes. Folta *et al.* (2010) destacan dos razones por las que la entrada en el espíritu empresarial híbrido puede ser exclusiva de la entrada del auto empleo o del trabajo asalariado. En primer lugar, la decisión de entrar en el auto empleo puede ser parte de la decisión de entrada híbrida. A su vez, la entrada en condición de híbrido puede influir en la entrada del auto empleo. Esto se conoce como condición de endogeneidad.

De acuerdo con Folta *et al.* (2010), se presentan tres razones fundamentales que intentan justificar que la entrada híbrida puede deberse a razones diferentes de las que llevan a los individuos al auto - empleo o a permanecer en el trabajo remunerado:

A) *Un camino para complementar los ingresos.* Los individuos pueden combinar el auto - empleo con una posición asalariada para obtener una fuente adicional de ingresos a percibir. El autoempleo puede ofrecer una selección particularmente atractiva – un segundo trabajo, ya que proporciona un alto grado de flexibilidad en el horario de trabajo para combinar tiempo para el trabajo y la familia (Renna, 2006), lo que podría permitir a los individuos determinar el tiempo, la medida, y la dirección del esfuerzo que se entrega.

B) *Una ruta hacia beneficios no monetarios.* Un segundo tipo de individuos toman un segundo empleo, que es para obtener beneficios no monetarios que podrían no estar disponibles en su trabajo asalariado. Este razonamiento puede ser de especial importancia para explicar un segundo empleo como empresarios, que con frecuencia reportan una preferencia por su profesión, ya que les permite la flexibilidad de hacer lo que quieren, ya sea persiguiendo un hobby o la exploración de un interés o la búsqueda de la rentabilidad financiera. El Espíritu Empresarial Híbrido puede ser preferible a una segunda posición remunerada, ya que proporciona beneficios monetarios y psicológicos adicionales. Por ejemplo, un cómico puede tener un trabajo de día y llevar a cabo la comedia en las noches y fines de semana. Esperamos ver evidencia de que los empresarios híbridos están dispuestos a sacrificar los rendimientos del trabajo para obtener estos beneficios psicológicos, al igual que el autoempleado (Hamilton, 2000).

C) *Una ruta hacia la Transición.* El Espíritu Empresarial Híbrido puede proporcionar un puente seguro para aquellos que están considerando explícitamente una transición hacia el auto empleo. En comparación con la entrada inmediata en el auto empleo, el Espíritu Empresarial Híbrido puede ser atractivo porque evita los costes de cambio para preservar

el valor de la flexibilidad y la opción asociada a retrasar la entrada empresarial. El coste de cambiar de trabajo remunerado al auto empleo puede ser significativo y podría involucrar a las prestaciones de jubilación perdidas con un empleador, perdiendo la antigüedad o razón social, el sector también pierde:

- Experiencia específica
- El costo de establecer el inicio empresarial
- Capital
- Interrupción de un acostumbrado estilo de vida
- La pérdida de empleador y cuidado de la salud
- Otros, como gratificaciones salariales, o el estigma del fracaso empresarial (Parker & Ritson, 2005).

Los empresarios híbridos gestionan la incertidumbre al mantener un enlace con su empleador actual, mientras les permite conocer el mundo empresarial. Una vez que adquieren más información, tienen la flexibilidad para decidir si se expande y sale de su posición salarial, persisten como un híbrido, o salen de la empresa en conjunto.

La teoría institucional en la actividad empresarial.

Las instituciones también desempeñan un papel clave en las políticas públicas destinadas a fomentar una mayor iniciativa empresarial dentro de un país. Los diseños del estado y operaciones institucionales formales, tales como el sistema legal, pueden influir indirectamente en las instituciones informales a través de sus pronunciamientos y acciones (Welter y Smallbone, 2011). En este contexto, Baumol (1993) señala que el empresario actúa en un momento y lugar determinado y ello depende en gran medida de las reglas del juego y la estructura de recompensas en la economía. Asimismo, Minniti (2008) enfatiza, que es la influencia sobre las instituciones lo que permite que las políticas del gobierno puedan influir en el espíritu empresarial. En muchos países de hecho, el deseo de promover la iniciativa y reducir el desempleo ha llevado a invertir en una infraestructura institucional. Es así que existen dos corrientes: espíritu empresarial y formación empresarial (Brush *et al.*, 2003; Katz, 2003).

La primera línea de investigación, basada en la teoría institucional (North, 1990; Whitley, 1999), se centra en cómo las instituciones a nivel de país son propicias o poco propicias a la iniciativa empresarial. Este efecto de las instituciones se cree que opera a través de

varios mecanismos. Por ejemplo, las instituciones influyen en los costos de transacción, el riesgo y la incertidumbre del comportamiento empresarial (Mueller & Thomas, 2001; North, 1990), definen, crean y limitan las oportunidades empresariales (Baker & Nelson, 2005; Álvarez, Urbano y Amorós, 2014); regulan la acumulación y apropiación de los beneficios del espíritu empresarial y la iniciativa (Autio & ACS, 2010) y (Levie & Autio, 2011). La investigación empírica ha relacionado la iniciativa empresarial a diversas instituciones, como los incentivos estatales (Meek, Pacheco & York, 2010), las leyes de quiebra (Lee & Hammer, 2011), el sistema financiero (Bowen & De Clercq, 2008), el sistema legal (Lima, Lopes, Nassif, V. & Da Silva, 2015), el sistema educativo (De Clercq *et al.*, 2013), los derechos de propiedad (McMullen & Shepherd, 2006), la libertad económica (Göhlmann, 2012), el control de la corrupción (Anokhin & Schulze, 2009), y una infraestructura de apoyo (Begley, Tan & Schoch, 2005).

La segunda línea de investigación explora cómo las unidades de educación empresarial pueden orientar opciones de carrera reales (Gorman *et al.*, 1997; Pittaway & Cope, 2007). Esta investigación se centra en el nivel individual. La educación empresarial puede incluir ofertas extracurriculares que se integran bien en otras materias o que constituyan sujetos independientes y (Huber *et al.*, 2014). La literatura ha puesto de relieve varias ventajas de la educación empresarial. Por ejemplo, los individuos aprenden a llevar con mayor eficacia o rápidamente ideas de negocio en el mercado que otros, o por lo menos se sienten más capaces de hacerlo (Peterman & Kennedy, 2003). La existencia de la educación empresarial puede indicar la conveniencia de la iniciativa empresarial y, por tanto, sensibilizar a los estudiantes a la carrera empresarial (Doshe y Walter 2013). De hecho, la mayoría de los estudios han indicado que tomar cursos de espíritu empresarial (Athayde, 2009), (Peterman & Kennedy, 2003), (Souitaris *et al.*, 2007) o su mera existencia (Dohse & Walter, 2012) genera el interés en una carrera empresarial. Sin embargo hay otros estudios que sugieren efectos negativos, desalentadores, debido posiblemente a que los estudiantes de emprendimiento obtienen una perspectiva más realista sobre sus propias capacidades y preferencias empresariales y los requisitos de la carrera empresarial de éxito (Oosterbeek *et al.*, 2010) y (Graevenitz *et al.*, 2010). Recientes meta-análisis han encontrado efectos positivos de la educación empresarial en bienes de capital humano y los resultados de emprendimiento (Bae *et al.*, 2014). Sin embargo, reportan una considerable heterogeneidad en los resultados anteriores e interpretan esto como un signo de posibles moderadores. Debido a que algunas de las

diferencias parecen reflejar diferencias institucionales, la teoría institucional puede ser un punto de partida prometedor para identificar tales moderadores a nivel de país (Bruton, Ahlstrom & Li, 2010; Peng & Wong, 2008; Shepherd & Patzelt, 2011).

La teoría institucional pretende explicar cómo y por qué los países difieren en la forma en que las iniciativas económicas se organizan y llevan a cabo (Whitley, 1999). La teoría institucional ha sido reconocida como una perspectiva de gran alcance para examinar varios fenómenos, incluyendo la varianza en los resultados de la generación de la iniciativa empresarial (Jennings & Brush, 2013; Minniti, 2008; Welter y Smallbone, 2011).

Una señal positiva sobre las perspectivas de rendimiento puede inspirar a los híbridos a dejar el trabajo remunerado y entrar al auto empleo, mientras que una señal negativa puede inducir el abandono de su auto iniciativa del empleo. Por otra parte, los factores que inducen la entrada híbrida pueden ser sistemáticamente diferentes de los que llevan a los individuos al auto empleo o a permanecer en el trabajo remunerado.

La Aversión al Riesgo y la Evaluación Personal en la Iniciativa Empresarial Híbrida

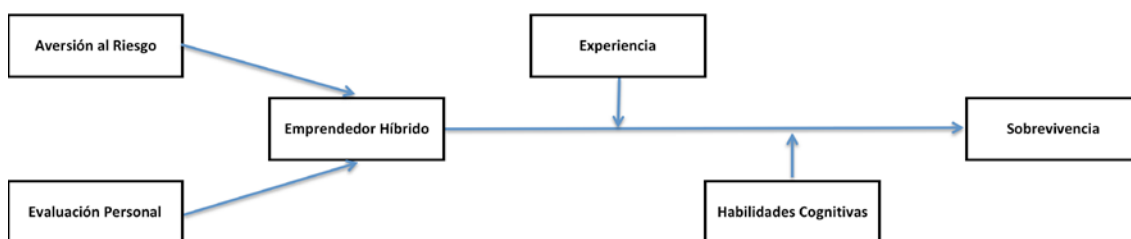
Las investigaciones de Santarelli y Vivarelli (2007) indican que la Iniciativa Empresarial es un motor clave del crecimiento económico, pero sólo si los participantes empresariales son capaces de evitar el éxodo temprano. No es sorprendente, por lo tanto, la comprensión de los determinantes de la entrada y la dinámica de la supervivencia a la aventura empresarial que ha atraído el interés de muchos estudiosos de organización (Por ejemplo, (Elfenbein, Hamilton & Zenger, 2010); (Evans & Leighton, 1989); (Geroski, Mata & Portugal, 2010); (Özcan & Reichstein, 2009); (Thatcher & Patel, 2012). Como se evidencia por la alta frecuencia del nuevo fracaso empresarial (Shane, Locke y Collins, 2003), la comprensión de la entrada implica que se explica por qué algunas personas optan por iniciar negocios a pesar de las declaraciones de riesgo y de incertidumbre asociadas a hacerlo (Kihlstrom & Laffont, 1979). Del mismo modo, la comprensión de la supervivencia implica la identificación de cómo y por qué algunos empresarios son capaces de superar estos riesgos para sobrevivir (Santarelli & Vivarelli, 2007).

Los estudiosos han señalado recientemente que los empresarios híbridos representan un porcentaje importante y creciente de la iniciativa empresarial total (Burke *et al.*, 2008; Folta *et al.*; 2010; Petrova, 2012). En este contexto (Raffiee & Feng, 2014), analiza la

capacidad de influir en los siguientes factores (i) Aversión al riesgo, (ii) evaluación personal, (iii) experiencia y (iv) habilidades cognitivas, por medio de la iniciativa empresarial híbrida propiciando el ingreso y/o la supervivencia empresarial.

Una forma de sobrevivir es a través de la iniciativa empresarial híbrida (Folta *et al.*, 2010). Al poner en marcha un negocio sin perder su "trabajo diario", los empresarios híbridos reducen de forma implícita o eliminan el coste de oportunidad, es decir, los ingresos procedentes del empleo asalariado asociados con el inicio de la aventura (Folta & O'Brien, 2008; Folta *et al.*, 2010). Como tal, mediante la reducción de lo que se pone en riesgo, se inicia un negocio a través de la iniciativa empresarial híbrida que es inherentemente menos arriesgado. Siguiendo el análisis que se realiza en este estudio, la investigación muestra que muchos empresarios híbridos en última instancia deciden comprometerse a sus empresas a tiempo completo (Folta *et al.*, 2010). De hecho, la evidencia anecdótica indica que algunos de los empresarios más innovadores y exitosos del mundo comenzaron sus empresas como empresarios híbridos.

Figura 5: Sendero del Emprendimiento



Fuente: Raffiee &Feng, 2014. Elaboración propia

Las Opciones Reales en la Iniciativa Empresarial Híbrida

Myers (1977) introdujo el término Opciones Reales, refiriéndose a la aplicación del método de valoración de opciones para el sector financiero. Esta metodología ha sido aplicada en diferentes categorías de la ciencia, como el trabajo de Bodner y Rouse (2007) sobre investigación y el desarrollo, el de Bengtsson y Kock (2000) sobre manufactura y el de Greden y Glicksman (2005), sobre arquitectura.

A partir de la teoría de opciones reales que considera el costo de oportunidad de las decisiones y la literatura de diferencias individuales, (Raffiee & Feng, 2014). analizó las implicaciones de la iniciativa empresarial híbrida para las teorías de la entrada y la supervivencia empresarial, y encontró que los individuos con aversión al riesgo y menos confianza tienen más probabilidades de entrar en el Iniciativa Empresarial Híbrido, ya que implica menos riesgo a la baja, en relación al auto empleo a tiempo completo. A su vez encontró evidencia de que las personas que entran al auto empleo a tiempo completo en un proceso de entrada de puesta en escena por medio de la iniciativa empresarial híbrida sobreviven mucho más tiempo que los que entran al auto empleo a tiempo completo directamente de un trabajo remunerado. Añade soporte a la teoría de que la ventaja de supervivencia es impulsada por un efecto de aprendizaje que tiene lugar durante la iniciativa empresarial híbrido.

(Raffiee & Feng, 2014). Hace varias contribuciones (Figura 5). En primer lugar, sugiere que la hipótesis clásica de que los empresarios se sienten cómodos con el riesgo (Kihlstrom & Laffont, 1979) viene con una advertencia importante. Por un lado, las personas que saltan directamente al auto – empleo a tiempo completo presentan menos aversión al riesgo que los no empresarios, tal como la teoría existente predice. Por otro lado, las personas que entran en el espíritu empresarial híbrido parecen tener preferencias de riesgo que son indistinguibles de los que permanecen en el empleo remunerado. Por lo tanto, el resultado del estudio sugiere que la aversión al riesgo influye en el proceso de cómo una persona decide iniciar un negocio, es decir, tiempo completo frente al híbrido, pero no necesariamente si el individuo decide iniciar un negocio o no. Por lo tanto el estudio de (Raffiee & Feng, 2014), concluye con respecto a la aversión al riesgo y a la Baja Autoevaluación Personal que ambos influyen en la forma en que se realiza la entrada empresarial, en lugar de si se produce o no la entrada empresarial.

En promedio, los individuos tienden a ejercer las opciones reales cuando persiguen implicancias en el dinero (Dixit & Pindyck, 1994), a pesar de las dificultades inherentes que enfrentarían de hacerlo (Adner & Levinthal, 2004), por esta razón se expone la evidencia que la entrada organizada del auto empleo a tiempo completo se asocia con mayores posibilidades de supervivencia.

(Raffiee & Feng, 2014) ofrece evidencia empírica en la que la aversión al riesgo y baja auto evaluación personal tienen efectos que imitan los de alta incertidumbre exógena en

los modelos tradicionales de opciones reales. Al respecto, existen investigaciones que señalan que la aversión al riesgo y la influencia individual de la baja autoevaluación (O'Brien, O'Keefe, Rose y Wisner, 2006) son umbrales específicos de entrada para los emprendedores.

Como tal, teniendo en cuenta los resultados inciertos asociados con la promulgación de la oportunidad, el costo hundido limitado y la exposición de riesgo asociados a la iniciativa híbrida aparecerían para hacer una estrategia de explotación atractiva. La fuerte ventaja en la supervivencia asociada a la iniciativa empresarial híbrida está de acuerdo con Álvarez *et al.* (2014) en la afirmación de que el proceso de aprobación debe estar vinculado a las ventajas sostenidas. En relación con esto, el estudio de (Raffiee & Feng, 2014), complementa la literatura al indicar que la reducción de la incertidumbre de la demanda es un factor clave de la acción empresarial. En algunas situaciones, sin embargo, reducir la incertidumbre de la demanda sólo puede ser posible a través del proceso de comercialización (Bock, Opsahl, George y Gann, 2012). Por lo tanto, los individuos pueden utilizar deliberadamente el espíritu empresarial híbrido como un medio para reducir la incertidumbre de la demanda antes de comprometerse a su negocio. La investigación futura que capture las motivaciones específicas de los empresarios híbridos sería valiosa.

Por último, la importancia práctica es subrayada por el hecho de que la iniciativa empresarial híbrida ha experimentado una reciente explosión en su crecimiento (Grant y Berry, 2011). Un factor clave de esta tendencia son los avances en la tecnología, que han reducido los compromisos de costo y tiempo necesario al comenzar un negocio. Por ejemplo, en lugar de tener un lugar físico de venta, los empresarios híbridos pueden utilizar los mercados en línea como eBay, casualmente, iniciadas por un empresario híbrido en su tiempo libre. Del mismo modo, los avances en las herramientas de marketing de medios sociales ofrecen un bajo coste y una forma eficaz de llegar a los consumidores objetivos. De hecho, las tendencias como éstas sugieren que la aparición del espíritu empresarial híbrido es probable que continúe creciendo, haciendo hincapié en por qué se necesita más investigación sobre el espíritu empresarial híbrido a partir de una toma de punto de vista académico y lo político.

3. Problema de la Investigación.

Muchos países han invertido sustancialmente en la Educación Empresarial. Esto ha ocasionado que haya interés académico en los resultados de estos esfuerzos así se ha encontrado un efecto positivo de la Educación Empresarial en la intención empresarial, pero otros han encontrado efectos negativos en la misma relación. Ello ha hecho que el tema se vuelva de interés para la comunidad académica y se hayan iniciado estudios que busquen encontrar las posibles variables moderadoras o mediadoras de este efecto que permitan el que en diferentes estudios se encuentren tan variados y diversos resultados.

Se encontró que la mayoría de los individuos educados prefieren el autoempleo para emprender el trabajo (Evans & Leighton, 1989) y lo explicaron como evidencia de la rentabilidad relativa de la educación. Pero no se ha probado cómo la educación afecta al empresariado híbrido. Asimismo, se estudió la relación entre educación empresarial y iniciativa empresarial (Walter & Block, 2016), pero este último constructo fue desarrollado a nivel general, por ello estos autores indicaron en su estudio que debería estudiarse a nivel individual esta variable, específicamente trabajando el tipo de emprendimiento híbrido estudiado por Folta *et al.* (2010), cuya investigación pone de relieve la importancia de considerar la capacidad empresarial híbrida como un proceso distinto de la entrada empresarial que permite el aprendizaje y puede ser particularmente útil para los individuos altamente capacitados que carecen de experiencia empresarial. Hay poca evidencia de que los individuos con restricciones financieras eligen el espíritu empresarial híbrido para complementar los ingresos, siendo necesario desarrollar futuras investigaciones para solucionar la importancia relativa de estas razones (Folta *et al.*, 2010). Los hallazgos de Raffiee & Feng (2014) sugieren que hay otros factores que influyen en la capacidad del individuo para procesar nueva información que influya en la generación de iniciativas empresariales híbridas. Es por ello que queremos estudiar la Educación Empresarial con un posible moderador de estas

Esta propuesta parte de la conceptualización de la iniciativa empresarial (Folta *et al.*, 2010) como una variable en niveles, con el propósito de explicar que la relación entre la educación empresarial con iniciativa empresarial puede tener diferentes respuestas.

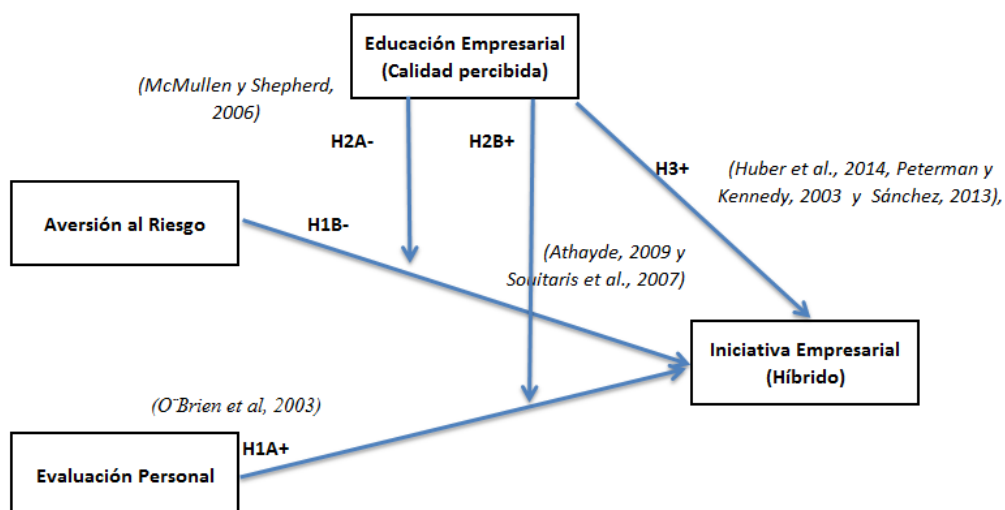
4. Propósito de la Investigación

Esta investigación busca identificar el efecto moderador de la educación empresarial en la relación de (i) aversión al riesgo y (ii) la evaluación personal del individuo con la iniciativa empresarial híbrida.

5. Definición de Constructos.

En el modelo (Figura 6) se identifica la variable Educación Empresarial, que es definida como el grado en que una persona considera qué tipo de educación ha formado con éxito sus actitudes y competencias empresariales (Walter & Block, 2016). En la Tabla 1, se define asimismo como la eficacia de la educación formal en el desarrollo de los conocimientos y la motivación empresarial, siendo por lo tanto consistente con investigaciones previas sobre que el tomar cursos empresariales lleva a los estudiantes a percibir el espíritu empresarial como más factible y/o deseable. (Peterman & Kennedy, 2003). La Educación Empresarial influirá en la Iniciativa Empresarial Híbrida. Esta variable es conceptualizada (Tabla 1) como un fenómeno de amplia difusión que muestra a empresarios que empiezan un negocio sin dejar de trabajar por cuenta ajena (Folta *et al.*, 2010). Este constructo es complejo e incluye varios niveles: Asalariado, Híbrido y Autoempleo.

Figura 6: Modelo



Elaboración propia.

TABLA 1: VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

Variable	Definición	Mediciones	Referencias
Iniciativa Empresarial (Nivel Híbrido)	Nivel en el cuál la persona esta involucrada con un negocio (Sus ingresos)	- Asalariado - Híbrido - Autoempleo	Minnithy (2012); Folta (2010)
Educación empresarial	Calidad percibida, conocimiento empresarial necesario para implementar un negocio	Percepcion de habilidades y conocimientos para dirigir una empresa (likert de 4 niveles)	Petherman y Kennedy (2003); Sanchez (2013)
Aversión al riesgo	Característica individual que influye en la entrada empresarial (Preferencia de aceptar una opción con menos riesgo)	Índice basado en las respuestas a un cuestionario ya probado	Barsky, Juster, Kimball y Shapiro (1997)
Evaluación Personal	Característica individual que influye en la entrada empresarial (Confianza del individuo en su capacidad para realizar tareas con éxito y el control de su entorno)	Se usaron 12 preguntas de un cuestionario ya probado	Judge y Hurst (2008)

Elaboración propia.

Por otra parte, el modelo considera que la Aversión al riesgo y la Evaluación personal influirán en la Iniciativa Empresarial Híbrida, definiendo Aversión al riesgo (Tabla 1) como la actitud del sujeto en la que ante una situación de equilibrio algunos individuos optarán por ser trabajadores y otros optarán por ser emprendedores (Kihlstrom & Laffont, 1979).

La noción de que los empresarios se sienten cómodos con el riesgo tiene una larga tradición teórica en la literatura académica (Kihlstrom & Laffont, 1979; Knight, 1921). Asimismo, la aversión al riesgo aumenta efectivamente el valor asociado con el aplazamiento de la entrada a tiempo completo (Hugonnier & Morellec, 2007) y, mediante la introducción de la iniciativa empresarial híbrida, los individuos con aversión al riesgo pueden iniciar un negocio y reducir lo que está en riesgo (Raffiee & Feng, 2014).

Para definir la Evaluación Personal (Tabla 1) se analizará en el estudio las características individuales que influyen en la entrada empresarial (autoevaluación personal), definido por cuatro elementos de la personalidad: la autoestima, la autoeficacia generalizada, el locus de control, y la estabilidad emocional (Judge, Erez, Bono & Thoresen, 2003), y en

consonancia con Caves, Evanseck & Karplus (1998), que argumentaron que los empresarios con menos confianza tienden a comenzar sus negocios en una escala más pequeña, los individuos con baja autoevaluación personal que entran a un trabajo por cuenta propia será más probable que lo hagan de forma incremental a través de la iniciativa empresarial híbrida (Raffiee & Feng, 2014).

Esta investigación buscará responder a las siguientes preguntas: ¿Cómo la Educación Empresarial modera la relación que existe entre la Aversión al Riesgo y la Evaluación Personal en la generación de la Iniciativa Empresarial Híbrida? ¿Cuál es el efecto de la educación en la iniciativa empresarial híbrida? ¿Cuál es el efecto de la aversión al riesgo en la relación entre educación y la iniciativa empresarial híbrida? ¿Cuál es el efecto de la evaluación personal en la relación entre educación y la iniciativa empresarial híbrida?

Planteamiento de hipótesis

En este propósito se plantea las siguientes hipótesis:

- ❖ H1A, La evaluación personal influye positivamente la iniciativa empresarial.
- ❖ H1B, La aversión al riesgo influye negativamente la iniciativa empresarial.
- ❖ H2A, La educación empresarial modera negativamente la aversión al riesgo.
- ❖ H2B, La educación empresarial modera positivamente la evaluación personal.
- ❖ H3, La educación empresarial influye positivamente la iniciativa empresarial.

6. Diseño de la investigación

La presente investigación es no experimental, transversal, causal y busca identificar el efecto moderador de la educación empresarial en la relación de (i) aversión al riesgo y (ii) la evaluación personal del individuo con la iniciativa empresarial híbrida, teniendo como unidad de investigación a la persona.

Muestra

Para la muestra, se trabajará con un grupo de ex alumnos de ESAN, profesionales de ambos sexos quienes optan por capacitarse en la administración de recursos. A la fecha

se tiene cerca de 2,300 registros en la base de datos. En la muestra hay participantes que tienen negocios propios, otros que son empresarios híbridos y también hay empleados asalariados. Se utilizará cuestionarios auto-administrados, enviados por correo, cuya tasa de respuesta esperada es 20%.

Medición de las variables

Cada una de las variables será medida empleando los protocolos que se señalan en la Tabla 1. Cada una de estas herramientas ha sido validada por las referencias incluidas en la Tabla.

- ◆ **Iniciativa empresarial:** Esta variable será medida a través de la pregunta: “En lo que se refiere a su generación de ingresos, ¿diría usted que se generan por.....?”: Un negocio propio. (ii) Por un trabajo dependiente (iii) Ambos. (Folta, 2010)
- ◆ **Educación empresarial:** Se medirá con una escala de Likert: (1 = “totalmente de acuerdo”, 4 = “muy en desacuerdo”; escala invertida): “Mi educación me ayudó a desarrollar mi actitud empresarial”; “Mi educación me ayudó a entender mejor el papel de los empresarios en la sociedad”; “Mi educación me hizo interesado en convertirme en un empresario”; y “Mi educación me dio las habilidades y conocimientos que me permiten dirigir una empresa” (Petherman y Kennedy, 2003).
- ◆ **Aversión al Riesgo:** Se medirá la aversión al riesgo utilizando un índice (Apéndice 1) basado en las respuestas a las tres apuestas de ingresos ocupacionales hipotéticos. (Barsky, Juster, Kimball & Shapiro, 1997).
- ◆ **Evaluación Personal:** Se medirá empleando el cuestionario de Judge, Woolf & Hurst (2009), quienes usaron 12 preguntas de la NLSY79 para medir CSE (Apéndice 2). La medida demuestra una alta validez del constructo, la validez de contenido, validez discriminante, y la fiabilidad.

Proceso de Validación de Instrumentos

Se utilizará la traducción en doble sentido. Se hará uso de una prueba piloto para desarrollar: (i) análisis de confiabilidad y (ii) análisis factorial confirmatorio. Si es necesario se aplicará una segunda prueba piloto.

Análisis Estadístico

Se utilizará el Modelo de Ecuaciones Estructurales (SEM) y se empleará el software M Plus, debido a que se tiene una variable dependiente categórica.

Referencias

- Abernathy, W. J. & Clark, K. B. (1985). Innovation: Mapping the winds of creative destruction. *Research Policy*, 14(1), 3-22.
- Adner, R. & Levinthal, D. A. (2004). What is not a real option: Considering boundaries for the application of real options to business strategy. *Academy of Management Review*, 29(1), 74-85.
- Ahuja, G., Lampert, C. M. & Tandon, V. (2008). Moving beyond Schumpeter: Managerial research on the determinants of technological innovation. *Academy of Management Annals*, 2(1), 1-98.
- Álvarez, C., Urbano, D., & Amorós, J. E. (2014). GEM research: achievements and challenges. *Small Business Economics*, 42(3), 445-465.
- Anokhin, S., & Schulze, W. S. (2009). Entrepreneurship, innovation, and corruption. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 465-476.
- Armstrong, P. I., & Crombie, G. (2000). Compromises in adolescents' occupational aspirations and expectations from grades 8 to 10. *Journal of Vocational Behavior*, 56(1), 82-98.
- Athayde, R. (2009). Measuring enterprise potential in young people. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(2), 481-500.
- Audretsch, D., Baumol, W. J. & Burke, A. (2001). Competition policy in dynamic markets. *International Journal of Industrial Organization*, 19(5):613-634.
- Autio, E., & Acs, Z. (2010). Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(3), 234-251.
- Bae, T. J., Qian, S., Miao, C. & Fiet, J. (2014). The relationship between entrepreneurship education and entrepreneurial intentions: A meta-analytic review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 217-254.
- Baumol, W. J. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 197-210.

- Baker, T. & Nelson, R. E. (2005). Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50(3), 329-366.
- Barsky, R. B., Juster, F. T., Kimball, M. S. & Shapiro, M. D. (1997). Preference parameters and behavioral heterogeneity: An experimental approach in the health and retirement study. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 537-579.
- Begley, T. M., Tan, W. L., & Schoch, H. (2005). Politico-economic factors associated with interest in starting a business: A multi-country study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(1), 35-55.
- Bengtsson, M. & Kock, S. (2000). "Coopetition" in business networks-to cooperate and compete simultaneously. *Industrial Marketing Management*, 29(5), 411-426.
- Bodner, D. A. & Rouse, W. B. (2007). Understanding R&D value creation with organizational simulation. *Systems Engineering*, 10(1), 64-82.
- Bock, A. J., Opsahl, T., George, G., & Gann, D. M. (2012). The effects of culture and structure on strategic flexibility during business model innovation. *Journal of Management Studies*, 49(2), 279-305.
- Bowen, H. P. & De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 747-767.
- Burke, A. E., FitzRoy, F. R. & Nolan, M. A. (2008). What makes a die-hard entrepreneur? Beyond the 'employee or entrepreneur' dichotomy. *Small Business Economics*, 31(2), 93.
- Brush, C. G., Duhaime, I. M., Gartner, W. B., Stewart, A., Katz, J. A., Hitt, M. A. & Venkataraman, S. (2003). Doctoral education in the field of entrepreneurship. *Journal of management*, 29(3), 309-331.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H. L. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 421-440.
- Bygrave, W. D. & Hofer, C. W. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16 (2), 13-22.

- Carter, N., Brush, C., Greene, P., Gatewood, E. & Hart, M. (2003). Women entrepreneurs who break through to equity financing: The influence of human, social and financial capital. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 5(1), 1-28.
- Christensen, C. (1997). *The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail*. Boston: Harvard Business School Press.
- Caves, L. S., Evanseck, J. D. & Karplus, M. (1998). Locally accessible conformations of proteins: multiple molecular dynamics simulations of crambin. *Protein Science*, 7(3), 649-666.
- Cunha, F. & Heckman, J. (2007). The technology of skill formation. *American Economic Review*, 97(2), 31-47.
- De Clercq, D., Honig, B., & Martin, B. (2013). The roles of learning orientation and passion for work in the formation of entrepreneurial intention. *International Small Business Journal*, 31(6), 652-676.
- Dixit, A. K. & Pindyck, R. S. (1994). Investment under uncertainty. *Resources Policy*, 22(3), 217.
- Dohse, D., & Walter, S. G. (2012). Knowledge context and entrepreneurial intentions among students. *Small Business Economics*, 39(4), 877-895.
- Douglas, E. J. & Shepherd, D. A. (2002). Self-employment as a career choice: Attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 81-90.
- Eisenhauer, J. G. (1995). The entrepreneurial decision: Economic theory and empirical evidence. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19(4), 67-80.
- Elfenbein, D. W., Hamilton, B. H. & Zenger, T. R. (2010). The small firm effect and the entrepreneurial spawning of scientists and engineers. *Management Science*, 56(4), 659-681.
- Evans, D. S. & Leighton, L. S. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *The American Economic Review*, 79(3), 519-535.

- Feldman, M. S. (2000). Organizational routines as a source of continuous change. *Organization Science*, 11(6), 611-629.
- Folta, T. B., & O'Brien, J. P. (2008). Determinants of firm - specific thresholds in acquisition decisions. *Managerial and Decision Economics*, 29(2 - 3), 209-225.
- Folta, B.; Delmar, F. & Wennberg, K. (2010). Hybrid Entrepreneurship. *Management Science*, 56(2), 253-269.
- Frese, M. (2009). Towards a psychology of entrepreneurship: An action theory perspective. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5, 437-496.
- Geroski, P. A., Mata, J. & Portugal, P. (2010). Founding conditions and the survival of new firms. *Strategic Management Journal*, 31(5), 510-529.
- Grant, A. M. & Berry, J. W. (2011). The necessity of others is the mother of invention: Intrinsic and prosocial motivations, perspective taking, and creativity. *Academy of Management Journal*, 54(1), 73-96.
- Gielnik, M. M., Frese, M., Kahara-Kawuki, A., Katono, I. W., Kyejjusa, S., Ngoma, M. & Oyugi, J. (2015). Action and action-regulation in entrepreneurship: Evaluating a student training for promoting entrepreneurship. *Academy of Management Learning & Education*, 14(1), 69-94.
- Gorman, G., Hanlon, D., & King, W. (1997). Some research perspectives on entrepreneurship education, enterprise education and education for small business management: A ten-year literature review. *International Small Business Journal*, 15(3), 56-77.
- Graevenitz, G. von, Harhoff, D. & Weber, R. (2010). The effects of entrepreneurship education. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(1), 90-112.
- Greden, L. & Glicksman, L. (2005). A real options model for valuing flexible space. *Journal of Corporate Real Estate*, 7(1), 34-48.
- Harrison, A. (1996). Openness and growth: A time-series, cross-country analysis for developing countries. *Journal of Development Economics*, 48(2), 419-447.

- Hamilton, B. H. (2000). Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 108(3), 604-631.
- Henderson, R. M. & Clark, K. B. (1990). Architectural innovation: The reconfiguration of existing product technologies and the failure of established firms. *Administrative Science Quarterly*, 9-30.
- Hessels, J., Grilo, I., Thurik, R. & Zwan, P. van der. (2010). Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement. *Journal of Evolutionary Economics*, 21(3): 447-471.
- Herron, L., & Sapienza, H. J. (1992). The entrepreneur and the initiation of new venture launch activities. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 17(1), 49-55.
- Hugonnier, J. & Morellec, E. (2007). Corporate control and real investment in incomplete markets. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 31(5), 1781-1800.
- Jennings, J. E. & Brush, C. G. (2013). Research on women entrepreneurs: challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature? *Academy of Management Annals*, 7(1), 663-715.
- Judge, T. A., Erez, A., Bono, J. E. & Thoresen, C. J. (2003). The core self-evaluations scale: Development of a measure. *Personnel Psychology*, 56(2), 303-331.
- Judge, T. A., Woolf, E. F. & Hurst, C. (2009). Is emotional labor more difficult for some than for others? A multilevel, experience-sampling study. *Personnel Psychology*, 62(1), 57-88.
- Katz, J. A. (2003). The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876-1999. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 283-300.
- Kautonen, T., Gelderen, M. van & Fink, M. (2015). Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(3), 655-674.
- Ketelhöhn, N. & Ogliastri, E. (2013). Introduction: innovation in Latin America. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 26(1), 12-32.

- Kihlstrom, R. E. & Laffont, J. J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 87(4), 719-748.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. New York: Hart, Schaffner and Marx.
- Learned, K. E. (1992). What happened before the organization? A model of organization formation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 17(1), 39-49.
- Lee, J. J. & Hammer, J. (2011). Gamification in education: What, how, why bother? *Academic Exchange Quarterly*, 15(2), 146.
- Lévesque, J. P., Hendy, J., Takamatsu, Y., Williams, B., Winkler, I. G. & Simmons, P. J. (2002). Mobilization by either cyclophosphamide or granulocyte colony-stimulating factor transforms the bone marrow into a highly proteolytic environment. *Experimental Hematology*, 30(5), 440-449.
- Levie, J. & Autio, E. (2011). Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1392-1419.
- Lima, E., Lopes, R. M., Nassif, V. & Da Silva, D. (2015). Opportunities to improve entrepreneurship education in higher education: Considering Brazilian challenges. *Journal of Business Management*, 53, 1033-1051.
- Mackenzie, N. & Knipe, S. (2003). Research dilemmas: Paradigms, methods and methodology. *Issues in Educational Research*, 16(2), 193-205.
- McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132-152.
- Meek, W. R., Pacheco, D. F. & York, J. G. (2010). The impact of social norms on entrepreneurial action: Evidence from the environmental entrepreneurship context. *Journal of Business Venturing*, 25(5), 493-509.
- Minniti, M., (2008). The role of government policy on entrepreneurial activity: Productive, unproductive, or destructive? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32(5), 779-790.

- Mueller, S. L. & Thomas, A. S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51-75.
- Myers, S. C. (1977). Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics*, 5(2), 147-175.
- Naffziger, D. W., Hornsby, J. S. & Kuratko, D. F. (1994). A proposed research model of entrepreneurial motivation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(3), 29-43.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- O'Brien, G., O'Keefe, P., Rose, J. & Wisner, B. (2006). Climate change and disaster management. *Disasters*, 30(1), 64-80.
- Oosterbeek, H., Praag, M. van & Ijsselstein, A. (2010). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European Economic Review*, 54(3), 442-454.
- Özcan, S. & Reichstein, T. (2009). Transition to entrepreneurship from the public sector: Predispositional and contextual effects. *Management Science*, 55(4), 604-618.
- Parker, L. D. & Ritson, P. A. (2005). Revisiting Fayol: anticipating contemporary management. *British Journal of Management*, 16(3), 175-194.
- Peng, I. & Wong, J. (2008). Institutions and institutional purpose: continuity and change in East Asian social policy. *Politics & Society*, 36(1), 61-88.
- Peterman, N. E. & Kennedy, J. (2003). Enterprise education: Influencing students' perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice* 28(2), 129-144.
- Petrova, K. (2012). Part-time entrepreneurship and financial constraints: evidence from the panel study of entrepreneurial dynamics. *Small Business Economics*, 39(2), 473-493.
- Pittaway, L. & Cope, J. (2007). Entrepreneurship education: a systematic review of the evidence. *International Small Business Journal*, 25(5), 479-510.

- Porter, M. E., & Stern, S. (2001). National innovative capacity. En M. E. Porter *et al.* (eds.). *The global competitiveness report, 2001-2002*, (pp. 102-118). New York: Oxford University Press
- Raffiee, J. & Feng, J. (2014). Should I quit my day job?: A hybrid path to entrepreneurship; *Academy of Management Journal*.
- Renna, F. (2006). Moonlighting and overtime: a cross-country analysis. *Journal of Labor Research*, 27(4), 575-591.
- Schumpeter, J. A. (1947). The creative response in economy history. *Journal of Economic History*, 7(2), 149-159.
- Sascha W, & Block, J. H. (2016). Outcomes of entrepreneurship education: An institutional perspective. *Journal of Business Venturing*, 31(2), 133-252.
- Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2007). Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth. *Industrial and Corporate Change*, 16(3), 455-488.
- Shane, S., Locke, E. A. & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257-279.
- Shepherd, D. A. & Patzelt, H. (2011). The new field of sustainable entrepreneurship: studying entrepreneurial action linking “what is to be sustained” with “what is to be developed”. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 137-163.
- Sørensen, J. B. & Fassiotto, M. A. (2011). Organizations as fonts of entrepreneurship. *Organization Science*, 22(5), 1322-1331.
- Souitaris, V., Zerbinatib, S. & Al- Lahamc, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566-591.
- Thatcher, S. M. & Patel, P. C. (2012). Group faultlines: A review, integration, and guide to future research. *Journal of Management*, 38(4), 969-1009.
- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M., & Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341-358.

- Walter, S., & Dohse, D. (2012). Why mode and regional context matter for entrepreneurship education. *Entrepreneurship and Regional Development*, 24(9-10), 807-835.
- Welter, F. & Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.
- Whitley, R. (1999). Firms, institutions and management control: the comparative analysis of coordination and control systems. *Accounting, Organizations and Society*, 24(5), 507-524.

TABLA 2: Revisión de la Literatura

Nombre	Año	Revista	Autores	Variable dependiente	Variable independiente	Variabes de Control	Tipo de análisis	Resultados encontrados
Trabajo por cuenta propia: La importancia de las familias para las intenciones profesionales y la elección del tipo de empresa.	2016	Revista Internacional de Investigación de Comportamiento y Empresarial (2016)	Tobias Scholin, Per Broomé, Henrik Ohlsson	Actividad empresarial (AE). Actitud autoempleo	Factores familiares	N/A	Empirico	Se demuestra que la influencia que los factores familiares tienen sobre la elección del tipo de empresa de un individuo es fuerte, pero varía según las intenciones transferidas de la familia
Commercial Funding in Academia: Examining the Correlates of faculty's Use of Industrial and Business Funding for Academic work.	2016	The Journal of Higher Education (2016)	Katalin Szélenyi, Richard Goldberg	Actividad empresarial (AE). Financiamiento Empresarial	Características demográficas, académicas, orientación cívica y política	N/A	Empirico	Una cantidad de miembros de facultades de todos los campos académicos ha recibido alguna clase de financiamiento exclusivamente de negocios a industrias (Cuadro de trabajo académico con financiación externa)
Los resultados de la Educación empresarial: una perspectiva institucional	2015	Journal of Business Venturing	Walter Sascha Block Jörn H.	Actividad Empresarial: Autonomos, En un trabajo remunerado, Sin una actividad profesional	Educación Empresarial Regulaciones para los empresarios Disponibilidad de capital financiero Control de la Corrupción	Edad Tolerancia al Riesgo		Contribuyendo a nuestra visión institucional de la educación empresarial, hemos mapeado como la educación empresarial tenga más probabilidad de resultar en actividad empresarial en países en los que el ambiente empresarial es hostil
Hybrid Entrepreneurship: The importance of passion	2014	Baltic Journal Of Management (2014)	Sara Thorgen, Carin Nordström Joakim Wincent	Emprendedor	Pasión	Género, edad actual y grado universitario.	Empirico	Los resultados demostraron que la pasión es el principal motivo para combinar el trabajo remunerado y emprender un negocio.
EL secreto de la iniciativa empresarial: negocios y placer: Exploración de la pasión por el trabajo y para la gestión de una empresa	2014	Dirección Estratégica (2014)	Thorgren et Al	Empresario Híbrido	Pasión	Edad, Género	Empirico	La gente de negocios ha comenzado más tarde en la vida, ya que habían tenido tiempo de pensar en lo que querían hacer y como ir sobre ella.
Debería renunciar a mi trabajo de día? Un camino híbrido al emprendimiento	2014	Academy of Management Journal	Joseph Raffiee Jie Feng	Emprendimiento	Aversión al Riesgo y evaluación personal	Género, Edad, Educación, Salario, Num. de trabajos, experiencia		Los resultados ponen en manifiesto que los procesos de entrada y la supervivencia empresarial son más complejos que lo que normalmente se supone y que los emprendimientos híbridos generan negocios de mayor supervivencia que los de empresariado total
¿Están influenciados los emprendedores por actitud frente al riesgo, enfoque regulatorio o ambos? Un experimento sobre la distribución del tiempo de los empresarios	2011	The Journal of Business Venturing 27 (2012), 456-476 (2011)	Katrin Burmeister-Lamp, Moren Lévesque, Christian Schade	Actividad Empresarial (AE). Decisiones de distribución de tiempo.	Incentivos y motivaciones	N/A	Empirico	La decisión de distribución de tiempo real del grupo de estudiantes está en sintonía con la teoría de la utilidad, pero la teoría del enfoque regulatorio explica mejor las decisiones para la distribución del tiempo de los empresarios emprendedores

Nombre	Año	Revista	Autores	Variable dependiente	Variable independiente	Variabes de Control	Tipo de análisis	Resultados encontrados
Emprendimiento Híbrido	2010	ECONSTOR	Timothy B. Folta Frederic Delmar Karl Wennberg	Individuos trabajo asalariado Individuos espíritu empresarial	Salario, edad, Estado civil, experiencia, hijos, número de trabajos		Teórico Empírico	Los individuos siempre eligen entre el trabajo asalariado y el espíritu empresarial, por lo que se demuestra que existen diferentes niveles de actividad empresarial
El espíritu empresarial: orígenes y retornos	2010	Labour Economics	Helge Berglann Espen R. Moen Knut Roed	Actividades Económicas	Registros de empleo, registro de impuestos, registro de archivos de desempleo de	Género	Empírico	Los empresarios tienden a ser generosamente bien recompensados y el empresario mediano experimenta un aumento significativo de los ingresos antes de impuestos
Academic entrepreneurship (re) defined: significance and implications for the scholarship of higher	2010	Higher Education , Vol. 59 No. 4 pp. 441-460 (2010)	Matthew M. Mars and Cecilia Ríos - Aguilar				Teórico	Los resultados sugieren que existe una escasez de atención prestada a los fundamentos conceptuales y teóricos de la iniciativa empresarial dentro de becas de educación superior.
El rol de las políticas del gobierno sobre la actividad empresarial: ¿productivo, no productivo o destructivo?	2008	ET&P (2008)	Maria Minniti	N/A	N/A	N/A	Teórico	Las diferentes políticas gubernamentales no deberían aspirar a la eliminación de las fallas en nuevos emprendimientos. La agitación de los negocios es parte de un sistema económico sano. Únicamente el mercado debe
¿El trabajo independiente reduce el desempleo?	2008	Journal of Business Venturing Vol. 23 No.6 pp. 673-686 (2008)	A. Roy Thurik, Martin A. Caree, André van Stel, David B. Audretsch				Empírico	Los resultados confirman la existencia de dos relaciones distintas entre el desempleo y el trabajo por cuenta propia: El "refugiado" y "efectos empresariales". También encontramos que los efectos "empresariales" son considerablemente más fuerte que los efectos de "refugiados"
Asumir riesgos y el espíritu empresarial	2007	Journal of Economic Theory (2007)	Andrew F. Newman	Producción y venta de bienes	Aumento contratación de empleo - esfuerzo trabajador		Empírico	El resultado más amplio implica la teoría del riesgo moral al menos tal como se expresa en el principal modelo de agente, aunque actualmente no existen pruebas concluyentes.

Nombre	Año	Revista	Autores	Variable dependiente	Variable independiente	Variabales de Control	Tipo de análisis	Resultados encontrados
Cross-country differences in self-employment rates: the role of institutions.	2004	Labour Economics (2004)	Roberto Torrini	Actividad Empresarial (AE). Ratios de Autoempleo	Características institucionales y PBI de los países	N/A	Empirico	Existe un impacto negativo sobre los ratios de autoempleo considerando la relación existente entre estos ratios y el conjunto de variables institucionales. Altos impuestos afectan de forma negativa los ratios de autoempleo.
Autoempleo y la aversión al riesgo en la evidencia de los datos de prueba psicológica	2004	Economía del Trabajo (2004)	Jesper Ekelund, Edvard Johansson, Marjo-Riita Jarvelin	Actividad Empresarial			Empirico	El resultado de este trabajo se investiga el efecto de la aversión al riesgo en la probabilidad de un individuo de ser autónomos.
Entrepreneurship as a solution: the allure of self-employment for women and minorities.	2003	Human Resource Management Review Vol. 13, No. 2 pp. 347-364 (2003)	Madeline E. Heilman, Julie J. Chen	Emprendimiento	Autoempleo	Género	Teórico	Los resultados alientan a las organizaciones a reconocer los problemas particulares que mujeres y minorías hacen frente y la necesidad de afrontar estos problemas si desean retener a estos miembros potencialmente valiosos en la fuerza laboral.
Educación Empresarial: Influyendo sobre las percepciones de los estudiantes acerca del emprendimiento	2003	ET&P (2003)	Nicole Peterman, Jessica Kennedy	Percepción y participación en programas de educación empresarial	Educación Empresarial (EE). Experiencia previa	Mediadora - Estudiantes no vinculados al programa YAA	Empirico	La deseabilidad percibida de esta clase de programas se encuentra relacionada de forma directa con la experiencia previa. La viabilidad percibida de formar parte de estos programas no se relaciona con la amplitud o positividad de las experiencias pasadas. Aquellos que participaron en el programa YAA tuvieron mayor amplitud y positividad de la experiencia (en cuanto a ser empresario) que aquellos no participantes.
El autoempleo como opción de carrera: Las actitudes, intenciones empresariales y la maximización de la utilidad	2002	Entrepreneurial Theory and Practice, 26 (3): 81-90 (2002)	Evan Douglas, Dean Shepherd	Actividad Empresarial (AE). Elección de carrera	Actitudes de las personas hacia ingresos, independencia, riesgo y esfuerzo de trabajo	N/A	Empirico	Se encontró que estos individuos no consideran al riesgo, la independencia e ingresos al momento de evaluar opciones alternativas de carreras. Asimismo, la intención de ser emprendedor es mayor para aquellos individuos que poseen actitudes más positivas hacia el riesgo y la independencia.
Empresarial latente en todas las naciones	2001	European Economic Review	David G., Blanchflower, Andrew Oswald, Alois Stutzer	Trabaja por Cuenta propia Es Empleado Quiere trabajar por cuenta propia Quiere ser empleado Nivel de Satisfacción	Pais de Origen	Diferentes países (23)	Empirico	Este documento es un intento de estudiar el espíritu empresarial a través de las naciones
El espíritu empresarial: los costos de puesta en marcha y el empleo	2001	European Economic Review	Raquel Fonseca, Paloma Lopez-Garcia, Christopher Pissarides	Espíritu empresarial	Tasa de empleo Los flujos entre el empleo y auto empleo Los Costos Iniciales Puesta en marcha de las tasas	Sector, país de origen		Se demuestra que los altos costos de la puesta en marcha desalientan a los empresarios y aumenta la fracción de la población que se convierte en trabajadores

Nombre	Año	Revista	Autores	Variable dependiente	Variable independiente	Variabes de Control	Tipo de análisis	Resultados encontrados
Low Risk aversion encourages the choice for entrepreneurship: an empirical test of a truism	2000	Journal of Economic Behavior & Organization (2000)	J.S. Cramer, J. Hartog, N. Jonker, C.M Van Praag	Iniciativa empresarial	Actividad educacional de emprendimiento	NA	Empirico	La conclusión que el espíritu empresarial en absoluto se reduce por la experiencia de la iniciativa empresarial o mediante ingreso o la riqueza que no dejara de alterar la interpretación de los resultados.
Autoempleo en los países de la OCDE	2000	Labour Economics (2000)	David G. Blanchflower	Actividad Empresarial (AE). Satisfacción laboral.	Situación laboral de la persona (autoempleo, dependiente)	NA	Empirico	Para la mayoría de estos países existe una relación negativa entre la tasa de autoempleo y tasa de desempleo. Las tasas de autoempleo han bajado en varios de estos países. La probabilidad de ser autoempleado es mayor en hombres que en mujeres. Los autoempleados poseen mayor satisfacción laboral que los empleados dependientes.
¿El emprendimiento paga? Un Análisis Empírico sobre los ingresos del autoempleo	2000	Journal of Political Economy (2000)	Barton H. Hamilton	Ingresos netos / Sueldo	Estatus de la persona (autoempleado o dependiente)	NA	Empirico	Muchos emprendedores están dispuestos a sacrificar ciertos beneficios de ser trabajador dependiente con tal de poseer otra clase de beneficios como "ser su propio jefe". No hay mucha diferencia entre los ingresos de
Financial capital, human capital, and the transition to self-employment: Evidence from intergenerational links	1996	N/A (1996)	Thomas Dunn, Douglas Holtz-Eakin	Actividad Empresarial (AE). Actitud de Autoempleo en los hijos de emprendedores.	Situación de las empresas de los padres	NA	Empirico	Los hijos de emprendedores más exitosos son más propensos a tener sus propias compañías y autoemplearse que los de emprendedores menos exitosos (considerando patrimonio e ingresos del negocio).
Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom.	1995	Journal of Business Venturing (1995)	Leslie Palich, D.Ray Ragby	Actividad Empresarial (AE)	Riesgo en el entorno	NA	Empirico	Los emprendedores muestran ser tan propensos al riesgo como los no emprendedores, pero toman con mayor optimismo una decisión equivocada. Estas diferencias en percepción son consistentes y significativas
The Glue and the pieces: Entrepreneurship and innovation in small-firm networks.	1994	Journal of Business Venturing (1994)	Andrea Lipparini, Maurizio Sobrero	Actividad Empresarial (AE). Número de proveedores para el desarrollo de nuevos productos	Lider de la empresa (fundador o gerencia profesional)	Moderadora o Mediadora	Empirico	Cuando el fundador es el lider de la empresa, se tiene un mayor número de proveedores para el desarrollo de nuevos productos. Existen más contribuciones incrementales cuando hay una gerencia profesional a cargo.
Estrategias para la recuperación emprendedora de fabricantes con pequeña participación en el mercado	1994	Journal of Business Venturing 9, 91-108 (1994)	John Pearce II, Keith Robbins	Situación de una empresa	Estrategias utilizadas para salir de una crisis	N/A	Empirico	Las empresas con pequeña participación en el mercado responden de la misma forma a momentos económicos difíciles que las compañías grandes. Sin embargo, no utilizan estrategias de recuperación emprendedora, sino estrategias que buscan mejorar la eficiencia tanto de gestión como financiera.
El rol de la asunción de riesgos en Singapur.	1994	Journal of Business Venturing (1994)	Dennis M. Ray	Actividad Empresarial (AE). Toma de Decisiones	Riesgo en el entorno	N/A	Empirico	Se demuestra que el riesgo se presenta de forma más productiva como una variable para la toma de decisiones
El efecto de la educación y la experiencia en el éxito del autoempleo.	1994	Journal of Business Venturing Vol. 09 No.2 pp. 141-156 (1994)	Peter B. Robinson Edwin A. sexton	Self Employed Workers and Wage and salaried workers.	Education, Experience, Occupation, Industry, Hours worked,	Estado civil y número de hijos	Empirico	Una educación general tiene una fuerte influencia positiva sobre el espíritu empresarial en términos de convertirse en trabajadores por cuenta propia y el éxito.
Angels and non-angels: are there differences?	1994	Invertors in the informal venture capiatla market (1994)	John Freear, Jeffrey E. William E. Wtzel Jr.	Actividad Empresarial de emprendimiento	Formación Empresarial		Empirico	El resultado del presente estudio busca expandir el conocimiento de la base individual sin afectar a ambos (Business Angels con la experiencia en riesgo de invertir y Potencial Investors con la no historia en invertir del emprendedor en riesgo)

Apéndice 1.

Protocolo de Índice de Aversión al Riesgo

Escenarios de riesgo de Ingresos. En primer lugar, a todos los participantes se les hizo la siguiente pregunta (escenario 1):

“Supongamos que usted es el único sostén económico de la familia, y usted tiene un buen trabajo garantizado para darle sus ingresos actuales (familia) cada año para toda la vida. Se le da la oportunidad de tomar un nuevo e igualmente buen trabajo, con una probabilidad del 50 -50 que duplicará los ingresos para su (familia) y un 50 - 50 de oportunidad que recortará sus ingresos (familia) en un tercio. ¿Quieres tener el nuevo trabajo?”

Si el participante respondió “no” a la primera pregunta, se les presentó la pregunta siguiente (menos riesgosa) (escenario 2):

“Supongamos que lo más probable era 50 - 50 que duplicaría sus ingresos (familia) y 50 - 50 que se recortaría en un 20 por ciento. ¿Quieres tener el nuevo trabajo?”.

Si el participante respondió “sí” a la primera pregunta, se le presentó la pregunta siguiente (de mayor riesgo) (escenario 3):

“Supongamos que lo más probable era 50 - 50 que duplicaría sus ingresos (familia) y 50 - 50 que serían recortados por la mitad. ¿Todavía toma el nuevo trabajo?”.

Calculamos nuestro índice de aversión al riesgo como el grado en que el valor esperado de la recompensa debe ser mayor que el valor de la certeza de la ganancia absoluta para que el encuestado acepte la apuesta.

Barsky, R. B., Juster, F. T., Kimball, M. S. & Shapiro, M. D. (1997). Preference parameters and behavioral heterogeneity: An experimental approach in the health and retirement study. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 537-579.

Apéndice 2

Measure of Core Self-Evaluations

1. Have little control over the things that happen to me. (reverse scored)
2. There is little I can do to change many of the important things in my life. (reverse scored)
3. What happens to me in the future mostly depends on me.
4. I feel that I am a person of worth, on an equal basis with others.
5. I feel that I have a number of good qualities.
6. All in all, I am inclined to feel that I am a failure. (reverse scored)
7. I feel I do not have much to be proud of. (reverse scored)
8. I wish I could have more respect for myself. (reverse scored)
9. I've been depressed. (reverse scored)
10. I've felt hopeful about the future.
11. What happens to me is of my own doing.
12. When I make plans, I am almost certain to make them work

Judge, T. A., Woolf, E. F. & Hurst, C. (2009). Is emotional labor more difficult for some than for others? A multilevel, experience - sampling study. Personnel Psychology, 62(1), 57-88.