



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMIA
CAMPUS BÁRBULA.-



ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO DE LA CONFIANZA GENERALIZADA Y LA ASOCIATIVIDAD EN EL NÚMERO DE EMPRENDIMIENTOS EN LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO DURANTE EL PERÍODO 2005-2014.

Autor:
Carrasco, Angel

Bárbula, Marzo de 2016



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMIA
CAMPUS BÁRBULA.-



ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO DE LA CONFIANZA GENERALIZADA Y LA ASOCIATIVIDAD EN EL NÚMERO DE EMPRENDIMIENTOS EN LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO DURANTE EL PERÍODO 2005-2014.

Autor:
Carrasco, Angel

Trabajo para optar por el Grado de Economista

Bárbula, Marzo de 2016



UNIVERSIDAD DE CARABOBO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMIA
CAMPUS BÁRBULA.-



Yo, **Francisco López**, titular de la C.I.: V-11.855.910 en mi condición de tutor, hago constar que el Trabajo de Grado titulado: **“Estudio sobre el Impacto de la Confianza Generalizada y la Asociatividad sobre el Número de Emprendimientos en los Países en Vías de Desarrollo durante el período 2005-2014”** presentado por el Bachiller **Angel Carrasco**, C.I.: V-19.130.406, reúne los requisitos necesarios y suficientes para ser entregado.

Econ. Francisco López

Bárbula, Marzo de 2016

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mi Familia, y en especial a mi Madre, a quienes debo mi existencia y supervivencia. A ellos les dedico este trabajo, como una forma de recompensar todas las horas que me dedicaron a mí. Semejante y valioso apoyo no puede ser medido por estándares terrenales.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer en primer lugar a mi familia, por las razones ya mencionadas.

Quiero agradecer al Econ. Francisco López, quién más allá de ser mi tutor, expandió en gran forma mi conocimiento durante todo el proceso de creación y redacción de esta tesis. A él, con gran respeto, le agradezco su tiempo y dedicación.

Por último, quiero agradecer a las personas que hicieron posible llevar a cabo esta tesis, personas que mediante el apoyo metodológico, conocimiento informático e ideas ayudaron a que este proceso llegara a feliz término. A todos ellos, gracias por su apoyo.

ESTUDIO SOBRE EL IMPACTO DE LA CONFIANZA GENERALIZADA Y LA ASOCIATIVIDAD EN EL NÚMERO DE EMPRENDIMIENTOS EN LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO DURANTE EL PERÍODO 2005-2014.

Autor: Carrasco, Angel

Tutor: López, Francisco

Fecha: Marzo, 2016

RESUMEN

El emprendimiento es un fenómeno de gran relevancia para las sociedades, pues promueve y dinamiza el crecimiento económico con su acción innovadora, aspecto que se vuelve más pertinente al enfocar el tema en los países en vías de desarrollo. El objetivo de esta investigación es establecer el impacto de la confianza generalizada y asociatividad, como medidas del capital social, sobre el emprendimiento en los países en vías de desarrollo. Para ello se realiza una regresión lineal sobre la tasa de emprendimientos en actividad temprana provista por el Global Entrepreneurship Monitor, con respecto a las observaciones de confianza generalizada y asociatividad proporcionadas por el World Values Survey en el período correspondiente a 2005-2014. Los resultados demuestran un impacto estadísticamente significativo de la asociatividad sobre el emprendimiento, más no así de la confianza generalizada, para este grupo de países. Por esto, se concluye que la asociatividad, pero no la confianza generalizada, es un factor relevante que afecta el número de emprendimientos en los países en vías de desarrollo.

Palabras Claves: Emprendimiento, Instituciones, Capital Social, Confianza, Redes Sociales.

A STUDY ON THE IMPACT OF GENERALIZED TRUST AND ASSOCIATIVITY ON THE RATE OF ENTREPRENEURSHIP IN THE DEVELOPING COUNTRIES, PERIOD 2005-2014.

Author: Carrasco, Angel

Tutor: López, Francisco

Date: March, 2016

ABSTRACT

Entrepreneurship is a greatly relevant phenomenon for the societies as it promotes and invigorates economic growth with its innovative action, aspect that becomes more pertinent when the focus gathers around developing countries. The purpose of this investigation is to establish the impact of generalized trust and associativity, as proxies of social capital, on the entrepreneurial activity on the developing countries. To that end, a linear regression is made on the total early stage entrepreneurial activity rate given by the Global Entrepreneurship Monitor, taking into account the measures of generalized trust and associativity obtained from the World Values Survey. The results show a statistically significant impact of associativity, but not of generalized trust, on the entrepreneurial activity of these countries. Because of this, I conclude that associativity, but not generalized trust, is an important factor that affects the entrepreneurial activity of the developing countries.

Keywords: Entrepreneurship, Institutions, Social Capital, Trust, Social Networks.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTOS	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
ÍNDICE DE CUADROS Y TABLAS	xi
INDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS	xii
INTRODUCCIÓN	xiii
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	16
1.1 Planteamiento del Problema	16
1.2 Objetivos	21
1.3 Justificación.....	22
CAPÍTULO II: REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	24
2.1 Introducción.....	24
2.2 El Emprendimiento	25
2.2.1 Factores determinantes de la actividad emprendedora	27
2.3 Instituciones Sociales y Emprendimiento: El Rol del Capital Social	32
2.3.1 El Capital Social.....	34
2.3.2 El Capital Social y el Emprendimiento	37
2.3.3 Indicadores del Capital Social.....	39
2.3.4 La Confianza y la Asociatividad en el Emprendimiento	41

2.4 Implicación del Emprendimiento en el Crecimiento y Desarrollo Económico	44
2.5 Resumen o Panorama del Capitulo	45
CAPÍTULO III: MARCO METÓDOLOGICO	47
3.1 Introducción.....	47
3.2 Tipo de Investigación	47
3.3 Diseño de la Investigación.....	48
3.4 Los Datos	48
3.4.1 Número de Emprendimientos	49
3.4.2 Confianza Generalizada	50
3.4.3 La Asociatividad.....	50
3.4.4 Variables Control	51
3.4.5 Hallazgos Preliminares	53
3.5 Metodología Empírica	57
3.6 Diagnóstico y Validación del Modelo	58
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	60
4.1 Introducción.....	60
4.2 Análisis de los Modelos Econométricos.....	60
4.2.1 El Modelo Base.....	60
4.2.2 El Modelo Extendido	64
4.3 Resumen o Panorama del Capítulo.....	68
4.4 Consideraciones Finales de la Investigación	69

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... 74

ANEXOS 85

 GRÁFICOS 86

 CUADROS Y TABLAS 89

ÍNDICE DE CUADROS Y TABLAS

Tabla N°3.1: Conjunto de Datos de Emprendimiento, Confianza Generalizada y Asociatividad para la muestra de Países en vías de Desarrollo durante el Período 2005-2014.....	48
Cuadro N°3.1: Estadísticos Descriptivos de las Variables Relevantes.....	49
Cuadro N°3.2: Matriz de Correlaciones entre las Variables Relevantes de la Investigación.....	52
Cuadro N° 4.1: Resultados de las Estimaciones entre la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana con respecto a la Confianza Generalizada y Asociatividad.....	61
Cuadro N°4.2: Resultados de la Estimación entre Confianza Generalizada y Asociatividad con respecto a la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana con la incorporación de Variables Control.....	83

INDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Gráfico N°3.1: Gráfico de Dispersión con Línea de Tendencia de la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana en función a la Confianza Generalizada.....50

Gráfico N°3.2: Gráfico de Dispersión con Línea de Tendencia de la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana en función a la Asociatividad...51

INTRODUCCIÓN

Al hablar de emprendimiento hoy en día no se puede evitar encontrar que el tema tiene un gran atractivo. Las atribuciones que se le otorgan al emprendimiento en los medios públicos y la vida cotidiana, como elemento dinamizador, innovador, de progreso y crecimiento para las sociedades es indudable. El emprendimiento es un fenómeno social que ha venido atrayendo más atención en las últimas décadas, al asentarse la idea de que en el individuo emprendedor descansa la evolución de los mercados y el desarrollo de las naciones (Petit, 2007). La fascinación con el individuo emprendedor y la actividad emprendedora ha impulsado muchas investigaciones, que abarcan desde los impactos que el emprendedor y la actividad emprendedora tienen sobre el clima y ambiente de las sociedades, hasta los factores o agentes que influyen en la existencia o intensidad del emprendimiento. El trabajo que se presenta a continuación se encuentra enmarcado dentro del análisis de las causas que inciden en el emprendimiento, más específicamente, una demostración empírica del impacto de una selección de variables sobre la actividad emprendedora para un grupo de países en vías de desarrollo.

La visión desde la cual se aborda el tema en la presente investigación, refiere a la influencia de un par de proxies del capital social sobre el fenómeno del emprendimiento. Esta visión parte en principio por el planteamiento de que el emprendimiento es un fenómeno social, y como tal, este calificativo indica que las actividades emprendedoras están entrelazadas en las estructuras sociales de las regiones. Si el emprendedor es un individuo que interactúa en un contexto social, interacciones que están gobernadas por unas determinadas instituciones sociales, entonces las oportunidades y las acciones que pueda tomar el individuo están limitadas por dichas instituciones. La calidad de las instituciones proviene

de la eficiencia con que promueve las interacciones sociales y captura los beneficios de la cooperación. El capital social es una manifestación de la calidad institucional, pues representa la capacidad de una sociedad de extraer beneficios producto de la acumulación de procedimientos óptimos de resolución de dilemas sociales. En consecuencia, incluir el capital social a la hora de analizar el emprendimiento resulta valioso para evaluar como el contexto social afecta la actividad emprendedora.

A través de este trabajo se logrará una mayor comprensión sobre el tema del emprendimiento, el cual es un pilar para el crecimiento económico, en especial para los países en vías de desarrollo, el cual pudiera ser el grupo de países que más lo necesita. Para ello se ha planteado como objetivo principal de la siguiente investigación establecer cómo impacta la confianza generalizada y la asociatividad sobre el número de emprendimientos de los países en vías de desarrollo, partiendo de la problemática de que el estudio del emprendimiento se halla poco explorado para el caso de estos países, así como también otras condiciones que serán expuestas más adelante en la investigación.

Con la finalidad de alcanzar el objetivo propuesto del trabajo, el presente estudio se estructura siguiendo determinadas etapas. La primera etapa busca indicar la relación y marco teórico que gobierna la interacción, aspectos e influencia de la confianza generalizada y la asociatividad sobre el emprendimiento, empezando por definir a que refiere el emprendimiento y los tipos de factores que gobiernan el comportamiento de este fenómeno, para luego exhibir el concepto de instituciones sociales, del cual se desprende a su vez la noción de capital social, para finalizar indicando cuales son las manifestaciones del capital social, entre las cuales se encuentran la confianza generalizada y la asociatividad, y su relación con el

emprendimiento. En la segunda etapa del presente estudio, se indica el tipo y diseño de investigación que sigue el presente trabajo, así como también se profundiza en los datos a ser utilizados en las estimaciones necesarias para lograr el objetivo de la investigación. En este punto se concretan las variables a utilizar como medidas de la confianza generalizada y la asociatividad, así como también la medición a utilizar para captar el número de emprendimientos de los países en vías de desarrollo durante el período de 2005-2014, el conjunto de datos a utilizar y la proveniencia de los datos, los hallazgos preliminares, y para terminar, la estrategia empírica a ser empleada por el trabajo para calcular y validar las estimaciones que se realizarán. Por último, en la tercera etapa se realiza la regresión para demostrar y comprobar si existe o no, efecto o impacto de la confianza generalizada y la asociatividad sobre el emprendimiento de los países en vías de desarrollo, y se interpretan los resultados obtenidos para así confirmar si se ajustan a las proposiciones teóricas expuestas en la sección del marco teórico, y efectuar las consideraciones finales que sean necesarias con respecto a los eventos encontrados durante la ejecución de las estimaciones. Durante la culminación de esta etapa se proveerán a su vez recomendaciones para futuras investigaciones, y aspectos que se hace necesario profundizar aún más para entender concretamente las relaciones de emprendimiento y capital social en los países en vías de desarrollo.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

El emprendimiento es un acontecimiento particular, el cual es caracterizado por la creación y configuración de nuevos negocios, o el resurgimiento de negocios existentes para tomar ventajas frente a nuevas oportunidades (Ambrish, 2014). El emprendimiento es un fenómeno que encontramos dentro de la realidad mundial, el cual a lo largo del tiempo ha tenido gran relevancia dentro de las sociedades y economías en general, gracias a que en él se fundamenta gran parte del crecimiento económico que ha experimentado el mundo a través de los años (Baumol y Schramn, 2007). Esto conlleva, a que el emprendimiento sea un caso de estudio que poco a poco ha tomado mayor relevancia dentro del mundo investigativo, donde se busca observar y descubrir, desde distintos puntos de vista, cuáles pueden ser las condiciones que ocasionan su aparición.

En la actualidad, la investigación del emprendimiento ha tenido un giro fundamental en su foco de análisis, al pasar de tratar de explicar el emprendimiento desde las características y rasgos psicológicos de los individuos que emprenden, a enfatizar el rol del ambiente y los contextos socio-culturales e institucionales en los cuales se encuentran enmarcados las personas que se involucran en la actividad emprendedora (Veciana y Urbano, 2008). Partiendo de este punto, entra en juego la visión del capital social, entendiendo este como las características de la organización colectiva que denotan la calidad de las instituciones y la cohesión social que facilita la fluidez de los intercambios sociales, y que mejoran la eficiencia de una sociedad al facilitar acciones coordinadas en la misma (Kliksberg, 2001; Putnam *et al*, 1993). Esta visión, aplicada al emprendimiento, se concentra en cómo algunas características de la organización social, manifestadas a través de la confianza, las redes sociales, las creencias y las normas de respeto, promueven la actividad emprendedora en una determinada región, territorio o comunidad.

Dentro del marco del estudio del capital social y el emprendimiento, las manifestaciones del capital social denominadas confianza y redes sociales son las que han tomado más relevancia dentro de las investigaciones. La confianza se presenta como una manifestación del capital social, porque representa la expectativa que tienen los sujetos de que sus pares actúen de manera beneficiosa o neutral con ellos, de tal forma que estos eligen acercarse y cooperar con los demás (Aslanian, 2006). Por su parte, las redes sociales son una manifestación del capital social, porque refleja el entretejido social y los lazos cohesivos que permiten crear el marco normativo en que se facilita la confianza, cooperación e interacción entre individuos (Knack y Keefer, 1997). Debido a esto, ambas manifestaciones se han convertido en un foco de atención gracias al reconocimiento del efecto positivo que poseen los lazos de los individuos sobre la existencia de la actividad emprendedora, y como se vuelven estos configuradores del entorno (Aldrich y Zimmer, 1986).

Para el emprendimiento, estos dos elementos presentan una gran importancia, y pueden servir para explicar en buena medida, hasta qué punto existe la actividad emprendedora en un país, al proveerle al individuo emprendedor la posibilidad de un intercambio social fácil y fluido, que conlleva a que se promueva la producción y el canje de información útil, investigaciones, conocimientos, recursos y procesos necesarios para la puesta en marcha de la mencionada actividad (Doh y Zolnik, 2011). De ahí entonces que se tenga la idea de que la confianza y las redes sociales son una fuerza motora muy importante dentro del emprendimiento, ya que la estructura de las redes en las que se apoyan los individuos, determinan los recursos esenciales que los emprendedores pueden movilizar.

Al momento de examinar la literatura referente al tema, se encuentran dos condiciones de insatisfacción en la evaluación del grado de influencia que tienen la confianza y las redes sociales en el emprendimiento. La primera condición viene dada, porque el análisis de estas variables con respecto al emprendimiento, al usar la perspectiva agregada, tiene un alcance limitado. Al

revisar la literatura concerniente al capital social y el emprendimiento se encuentran delimitaciones a características específicas de una población, o investigaciones que se centran a lo sumo en el estudio de una nación en concreto, tal es el caso de Turkina y Thai, (2013), donde el foco de su estudio es restringido a la población inmigrante en 34 países de la OECD, o el caso de Morales y Ariza (2013), donde su investigación o estudio se delimita específicamente a la población joven de España, o el caso de investigaciones realizadas solo en países específicos como lo son las investigaciones de Davidsson y Honig (2003) en Suecia, Neira *et al* (2013) en España; Rooks *et al* (2009) en Uganda, Xu Yang (2011) en Estados Unidos, entre otros. Esto trae como consecuencia que no se contemple el cálculo agregado de las influencias de estos elementos en la actividad emprendedora para un conjunto de países y la población en general.

La segunda condición de insatisfacción proviene del marcado foco de atención de las investigaciones de capital social y emprendimiento sobre los países desarrollados. Esta característica referente a estas investigaciones, dejan un panorama poco explorado dentro del grupo de países en vías de desarrollo (Naudé, 2008). Como ya se mencionó anteriormente, el emprendimiento es un acontecimiento esencial para el crecimiento en las regiones, evento que se vuelve aún más significativo cuando se habla de países en vías de desarrollo. Por tanto, el descuido de analizar los países en vías de desarrollo, se prolonga como una falla en la literatura existente sobre el emprendimiento (Rooks *et al*, 2009), y que lleva a la necesidad de empezar a explorar el tema en dichos países.

En otro orden de ideas, a nivel de medición, la confianza y las redes sociales como manifestaciones del capital social pueden capturarse de una manera concreta. En primer lugar, la confianza puede interpretarse y recogerse a través de la confianza generalizada (López, 2015). En este aspecto, la confianza generalizada recolecta la faceta interpersonal de la confianza, la cual permite que los individuos reduzcan su incertidumbre al interactuar y

comunicarse con otras personas (Doh y Zolnik, 2011). La implicación de la confianza generalizada con el emprendimiento resulta de, que a menor incertidumbre, hacer negocios costará menos, gracias a que las personas implicadas confían una en la otra (Fukuyama, 1995). Por otro lado, las redes sociales son identificadas a través de la asociatividad, que a su vez proviene de la membresía, activa o inactiva, por parte de la población en diferentes organizaciones que terminan por representar asociaciones cívicas horizontales (Narayan, 2002). La asociatividad tiene su repercusión dentro de la actividad emprendedora, al favorecer la identificación de oportunidades, así como la recolección y locación de recursos escasos y críticos para los individuos emprendedores (Davidsson y Honig, 2003).

El período 2005-2014, en el cual se enmarca este trabajo, presenta la particularidad de haber sido iniciado en éste una nueva metodología dentro de las encuestas del World Values Survey correspondientes a sus últimas dos oleadas (2005-2009; 2010-2014), en las cuáles se incluyen más organizaciones dentro de la medición de la asociatividad. Adicionalmente, una discontinuidad en la medición de la asociatividad entre las oleadas de 2000-2004 y 2005-2009, impide extender el horizonte temporal más allá del período 2005-2014. Si bien estadísticamente pudiera ser más deseable abarcar un período más amplio, las razones antes expuestas limitan el uso de datos para el presente trabajo, y por tanto delimitan la investigación al período 2005-2014.

Entonces, tomando en cuenta todo lo expuesto anteriormente, existe una necesidad de atacar la problemática de evaluación del grado de influencia que tienen la confianza y la redes sociales en el emprendimiento para el grupo de países en vías de desarrollo, desde la perspectiva agregada y en base a la población en general, para confirmar el efecto teórico del capital social sobre el emprendimiento en estos países. Recogiendo las observaciones de la confianza generalizada y la asociatividad para los países en vías de desarrollo, así como las tasas de nuevos emprendimientos para estos mismos países para el período 2005-2014, se puede proceder a definir si empíricamente se da una

relación o existe un efecto entre estas variables, que encierran a las manifestaciones del capital social de confianza y redes sociales, y el emprendimiento. Por tanto, en vista de lo ya referido, surge la siguiente interrogante:

¿Cómo la confianza generalizada y la asociatividad impactan sobre el número de emprendimientos de los países en vías de desarrollo durante el período 2005-2014?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

- Establecer cómo la confianza generalizada y la asociatividad impactan sobre el número de emprendimientos de los países en vías de desarrollo durante el período 2005-2014.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Examinar los fundamentos teóricos que comprenden la relación existente entre la confianza generalizada y la asociatividad sobre el emprendimiento.
- Precisar las posibles formas de operacionalización de la confianza generalizada y la asociatividad encontradas en diferentes estudios empíricos.
- Estimar a través un modelo econométrico, el nivel de influencia de la confianza generalizada y la asociatividad sobre el número de nuevos emprendimientos en países en vías de desarrollo durante el período 2005-2014.

1.3 Justificación

El presente trabajo se justifica, en primera instancia, al ampliar la literatura existente, a través de la estimación de un modelo econométrico, el cual pretende mostrar el nivel de influencia que poseen la confianza generalizada y la asociatividad sobre el número de emprendimientos en los países en vías de desarrollo. Dicha estimación, permitirá corroborar los vínculos sugeridos por la teoría, en el entorno de los países en vías de desarrollo. Así mismo, la presente investigación tiene también la finalidad de comprobar, de ser posible, la importancia que posee la confianza generalizada y la asociatividad, para el campo del emprendimiento, en comparación con otras variables más ortodoxas, utilizadas a la hora de analizar y profundizar en los estudios sobre la actividad emprendedora.

Por supuesto, la justificación del presente trabajo se enmarca a su vez, por el alcance que posee para el grupo de países en vías de desarrollo. Al definir, cuál puede ser esa cuota de influencia de la confianza generalizada y de la asociatividad sobre el número de emprendimientos en el grupo de países en vías de desarrollo, se otorgará un conocimiento más claro sobre el tema, cuya repercusión para el desarrollo y crecimiento de los países en el ámbito económico puede devenir, por la vía de mejoras en las políticas públicas destinadas a afectar el fenómeno del emprendimiento.

En otro orden de ideas, el trabajo pretende a su vez, mejorar nuestra comprensión sobre el capital social en el emprendimiento dentro de la Universidad de Carabobo. Para esto, se expone la utilidad del empleo de variables de corte social a la hora de estudiar el emprendimiento y sus aspectos relevantes, lo que ayuda a entender las diferencias existentes entre las tasas de emprendimiento de los países. Más aun, este tipo de metodología recurre usualmente a la cuantificación y análisis econométrico de estas variables, el cual en complemento a los acercamientos teóricos, permite establecer el panorama de influencia que ejercen los fenómenos sociales sobre la actividad emprendedora. Al exponer la idea sobre el efecto de variables sociales sobre

el emprendimiento, dicha exposición lleva implícita la invitación a una mayor profundización sobre el tema, con nuevas investigaciones, trabajos y estudios que busquen demostrar, con la mayor evidencia empírica posible, la pregunta de este trabajo, para darle asentamiento a esta línea de investigación dentro de la Universidad.

CAPÍTULO II: REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Introducción

El emprendimiento es un tema que ha venido ganando terreno dentro de las ciencias sociales, debido a su reconocido rol de factor impulsor del crecimiento en las economías. En el siguiente capítulo, se constituirá el puente existente entre el capital social y el emprendimiento en las naciones, estableciendo la influencia positiva que la confianza generalizada y la asociatividad (ambos indicadores del capital social) tienen sobre la actividad emprendedora. Dicha influencia, deviene generalmente, por la reducción de la incertidumbre a la hora de emprender, la disminución de los costos de transacción, especialmente aquellos relacionados con la búsqueda de información, y la movilización de recursos escasos para el emprendedor. Todos estos aspectos, apoyan de forma relevante a la actividad emprendedora, por tanto aquellas naciones que posean una mejor infraestructura, que permita cultivar la confianza y la asociatividad, deberán poseer, teóricamente, una mayor tasa de emprendimientos.

El siguiente capítulo se divide en cuatro secciones. La primera sección refiere a esta sección introductoria. En la segunda sección se revisará el término emprendimiento, definición e importancia, así como los factores determinantes de la existencia de este fenómeno social. En la tercera sección se describirá a las instituciones sociales, fundamentándose la existencia del capital social como una manifestación sugerente de la calidad que se encuentra en la dinámica social existente entre la población y las instituciones sociales. Luego, en esta misma sección, se pasará a relacionar o definir la influencia que posee el capital social sobre el emprendimiento, para luego exponer los indicadores o formas de observación del capital social en la sociedad a los cuales pertenecen la confianza y la asociatividad, concluyendo la sección con una atención particular en la relación de estas variables y la actividad emprendedora. Por último, en el cuarto apartado se establecerá cuáles son las implicaciones y relevancia del emprendimiento para el crecimiento económico

de las regiones, y por qué se ha convertido el emprendimiento en un foco importante de atención para los países.

2.2 El Emprendimiento

El emprendimiento ha sido fenómeno solo recientemente estudiado dentro de la ciencia económica. Según Baumol (1968) la figura del emprendedor y el emprendimiento ha sido invisibilizada dentro de la teoría económica, en especial la teoría de la firma, en la cual la atención se ha centrado en resolver los problemas de optimización entre las entradas y salidas de sus modelos económicos, dejando de lado la acción innovadora y creativa del emprendedor, la cual solo era denominada como un factor exógeno a los modelos. En este mismo orden de ideas, Rocha (2012) explica que a partir de la década de 1970 el rol del emprendedor empieza a ser incluido formalmente dentro de la teoría económica, en los campos de la economía del trabajo (a través de modelos de elección ocupacional), microeconomía y organización industrial (mediante la visión del emprendedor como dueño de nuevas y pequeñas firmas), y la macroeconomía del crecimiento y el desarrollo (incluyendo al emprendedor en los modelos de crecimiento endógeno como catalizador del conocimiento e innovación). De esta forma, el emprendimiento y el individuo hace su entrada como materia de estudio a la ciencia económica, y su importancia ha venido creciendo paulatinamente con mayor velocidad.

En general, el emprendimiento es un concepto que se viene tratando con mayor atención porque gran parte del crecimiento que experimentan las economías puede ser explicada por este fenómeno social (Ramos, Campillo y Gago, 2007). La ampliación del análisis del crecimiento económico se ha abierto a la posibilidad de incorporar cuestiones tanto económicas como sociales, otorgándole al emprendedor un papel guía para el cambio y el crecimiento económico (Martín, 2006).

El emprendimiento es la realización de una acción por parte del individuo, que le brinda a éste una oportunidad dentro del mercado, generando un resultado para la sociedad, actuando sobre la necesidad que posee una comunidad de transformación (Duarte y Tibana, 2009). En general, el fenómeno del emprendimiento es visto como el desarrollo de proyectos que persiguen un determinado fin económico, político o social, teniendo dichos proyectos, características que poseen una cuota de incertidumbre y de innovación (Formichella, 2004).

Para María Minnitti (2012) el emprendimiento significa involucrarse en actividades productivas desempeñando una función dual. La primera función, consiste en descubrir las oportunidades de beneficio no explotadas, haciendo que la economía pase de una fase económicamente ineficiente hacia otra de producción económicamente eficiente. Por otro lado, la segunda función refiere al papel innovador del emprendedor, el cual expande la frontera de posibilidad de producción (FPP), presentándose en este fenómeno la verdadera naturaleza del crecimiento económico.

Al examinar el emprendimiento es necesario preguntar que hace al emprendedor, y que promueve el emprendimiento. En la obra de Blanchflower y Oswald (1998) el problema del emprendimiento es concebido bajo la forma de una oferta de emprendedores. Este modo de ver al emprendimiento puede ser útil, pues en esta oferta de emprendedores influyen diferentes factores, los cuáles de acuerdo al autor o autores que analicen el concepto de emprendimiento pueden estar centrados en los rasgos de personalidad, el contexto social o el contexto económico en que se encuentra inmerso el emprendedor, y así dilucidar las condiciones determinantes para la existencia del fenómeno.

Según la teoría del emprendimiento planteada en el trabajo de investigación de Rosero y Molina (2008), se pueden considerar tres tendencias claves que indagan las causas que afectan a este fenómeno social:

- La tendencia hacia “El Individuo Emprendedor”, la cual gira en torno a los rasgos característicos de una persona, como su capacidad, actitudes y personalidad para hacer frente a la actividad emprendedora.
- La tendencia hacia “El Desarrollo Emprendedor”, que considera aspectos tales como, la cultura, las redes sociales, condiciones económicas, marco regulatorio y aspectos tanto internos como externos, como los factores que determinan la viabilidad del emprendimiento.
- La tendencia hacia “El Aprendizaje Emprendedor”, donde la perspectiva se centra en analizar cómo influye los conocimientos previos, creencias o experiencias dentro de las actividades de emprendimiento, observando como el emprendedor busca, en gran medida, orientarse hacia las actividades que le son más familiares o donde tiene un mayor conocimiento.

Para Duarte y Tibana (2009) el principal aspecto a tener en cuenta para el emprendimiento comprende que las condiciones tanto económicas como institucionales sean las más adecuadas para su desarrollo dentro de la sociedad. Los resultados del emprendimiento pueden ser productivos, no productivos o destructivos dependiendo de la estructura de incentivos y recompensas que promuevan la acción del emprendedor dentro de la sociedad, y sin embargo todos los emprendimientos llevan impresos en ellos el deseo de lograr mejores condiciones de vida para el emprendedor, lo que le permite al individuo asumir los riesgos asociados a la actividad (Baumol, 1990). Sin embargo, vale la pena indagar sobre cuáles pueden ser otros factores o causas que la literatura ha analizado e investigado como determinantes del emprendimiento en los países y las regiones.

2.2.1 Factores determinantes de la actividad emprendedora

El emprendimiento está sujeto a distintos factores que suelen limitarlo o incentivarlo. Estos factores o características que lo condicionan usualmente se

agrupan en aquellos propios del emprendedor, o en aquellos propios del entorno. El estudio de estos factores ha originado una extensa literatura referente al tema del emprendimiento. Dicha literatura busca ofrecer, de manera tanto teórica como empírica, las particularidades a las que este fenómeno puede estar expuesto.

A continuación, se expondrá una clasificación de los distintos factores que influyen usualmente sobre la actividad emprendedora de los países, y las visiones que por lo general existen alrededor de ellos.

2.2.1.A Factores económicos y de políticas públicas

En lo que respecta a los factores económicos, la literatura sugiere un rol causal de estos en la creación de un clima de actividad emprendedora. Se consideran como determinantes económicos: la tecnología, los mercados financieros y la estructura de los mercados, así como también, las políticas públicas de apoyo para la generación del emprendimiento (Berrios y Espina, 2014).

La contribución de las políticas públicas para la creación de empresas resulta importante. Las políticas públicas usualmente tienden a centrarse en cuatro áreas: la reducción de trámites administrativos, la mejora del entorno legal, la promoción de la figura del emprendedor y el apoyo de la creación de nuevas empresas. Los encargados de establecer políticas públicas dirigen sus decisiones a incentivar todo lo relacionado a actividades de emprendimiento, que puede tener como resultado mejores condiciones del crecimiento económico (Vásquez y Dávila, 2008).

Los estudios muestran que el Estado, los Gobiernos, y un sistema económico competitivo son considerados focos fundamentales a atender para promover el emprendimiento, especialmente el emprendimiento por oportunidad (Larroulet y Ramírez, 2007). Los factores económicos son un pilar fundamental para que se pueda llevar a cabo, y de manera exitosa, el

emprendimiento. Se pueden entender como esos canales que aproximan al emprendedor a realizar sus actividades previamente planteadas.

2.2.1.B Factores psicológicos

Como se expuso anteriormente, los individuos emprendedores poseen determinados rasgos de personalidad que los hace más propensos a acometer una “andadura empresarial“. He aquí que, las teorías psicológicas buscan explicar las distintas razones por las que determinados grupos deciden crear empresas (Nuez y Górriz, 2008).

Para Rosero y Molina (2008), el uso de pruebas psicológicas que determinen niveles y perfiles de los rasgos considerados necesarios para involucrarse en esta actividad, son perfectamente el recurso para caracterizar y determinar a un emprendedor. Los factores personales es una característica muy importante a la hora de estudiar el perfil que pueda poseer un emprendedor. Son muchas las diferencias que se pueden observar en una persona emprendedora y el individuo común en general. Estas diferencias están agrupadas en la actitud y visión del entorno al momento de ejecutar una actividad lucrativa y que mejore a la sociedad, donde el emprendedor es ese sujeto que puede dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en la comunidad (Formichella, 2004).

Dentro de las investigaciones que se enmarcan en el estudio de los factores psicológicos, existen dos teorías principales desde las que se tratan las características psicológicas, la cuales proceden de tres dimensiones empezando con la motivación, pasando por la personalidad, y terminando con el aspecto cognitivo (Nuez y Górriz, 2008; Cabana et al, 2013).

La primera teoría es la llamada teoría de los rasgos de personalidad, nombre que se usa para denominar la multitud de investigaciones que han existido generalmente de inicios del siglo XX en adelante (Nuez y Górriz, 2008), cuyo enfoque principal desprende de la existencia de rasgos psicológicos

característicos del emprendedor, de los cuáles los más relevantes son la necesidad de logro o de autorrealización, el control interno y autoconfianza, el espíritu de riesgo o propensión a asumir riesgo, la necesidad de poder e independencia, el compromiso y la tolerancia a la ambigüedad. Las personas con estas características son más propensas a abrir una empresa, y mantener un comportamiento de constante evolución con respecto a ellas. Los principales autores que han contribuido a este enfoque son Joseph Schumpeter, Frank Knight, David McClelland entre otros (Nuez y Górriz, 2008).

La segunda teoría refiere a la teoría del empresario de Kirzner expuesta en la década de los 70's, la cual explica que el funcionamiento del mercado se da, a partir de la perspicacia y el estado de alerta del empresario. La teoría de Kirzner gira en torno a la noción de oportunidad y alerta constante que poseen los empresarios, y su inclusión en el enfoque psicológico proviene por considerar al empresario como un individuo diferenciado de los demás. El individuo empresario es considerado como intermediario creativo, cuya habilidad personal, facilita el intercambio entre oferentes y demandantes, al reconocer que cualquier desequilibrio en el mercado es visto como una oportunidad para los emprendedores (Nuez y Górriz, 2008).

2.2.1.C Factores laborales

La influencia existente sobre el emprendimiento, por parte del ámbito laboral, viene dada por la relación entre desempleo y emprendimiento. Desde una perspectiva teórica, la relación entre desempleo y emprendimiento se ha mantenido ambigua (Musa y Semasinghe, 2013). Por un lado, la condición de desempleo disminuye el costo de oportunidad de encarar un emprendimiento, por lo que de esta forma, un aumento del desempleo provee un incentivo para el inicio de actividades independientes por el descenso de la probabilidad de estar empleado en una empresa (Audretsch et al, 2002; en Formichella, 2004). Por el contrario, Musa y Semasinghe (2013) explican que otras publicaciones como las de Boyan Jovanovic en 1982 y Robert Lucas en

1978, presentan una visión teórica diferente, al definir que un bajo porcentaje de emprendimientos puede ser consecuencia de altos niveles de desempleo. La razón de esto proviene de las características que la condición de desempleado tiene para los individuos. Musa y Semasinghe (2013) explican que los individuos desempleados tienen, por lo general, bajas dotaciones de capital humano y talento emprendedor, lo que establece una relación negativa entre el desempleo y la actividad emprendedora, donde altos niveles de desempleo conllevan a bajos niveles de emprendimiento.

Para Minnitti (2012), la evidencia empírica apunta a la existencia de un vínculo positivo entre desempleo y emprendimiento, donde el emprendimiento es impulsado por la necesidad de las personas. Sin embargo, Minnitti no niega que otros han encontrado pruebas que sostienen la existencia de una relación negativa entre el desempleo y el emprendimiento. Por lo tanto, para Minnitti, las condiciones en las que el mercado laboral y el emprendimiento se relacionan no pueden tratarse en un solo sentido.

2.2.1.D Factores sociales.

Al hablar de los factores sociales, el enfoque tiende a centrarse en el contexto social en el cual se desenvuelve el emprendimiento. Los factores sociales facilitan u obstruyen la adquisición de recursos e información para la actividad emprendedora, a través de la legitimación de la actuación del emprendedor (Echeverri, 2009). El contexto social provee a los individuos de las oportunidades para emprender y fijan los límites para sus acciones, por lo que estos lo perciben como un activo y una obligación dentro de sus vidas (Welter, 2011).

Dentro de los factores sociales más importantes a la hora de estudiar el emprendimiento se encuentran la cultura y las redes sociales (Berríos y Espina, 2014). La cultura, a través de la legitimación de la actuación del emprendedor, afecta el deseo de una persona de emprender un proyecto, donde la vergüenza

a la que se puede enfrentar el emprendedor por fracasar en su empresa, puede conllevar a ser penalizados por la sociedad (Mancilla y Amorós, 2012). De aquí se desprende que, las percepciones del entorno es un elemento fundamental en las decisiones de una persona a la hora de crear una empresa (Nuez y Górriz, 2008).

El emprendimiento no es de corte individualista, hay una amplia evidencia de que el emprendimiento es un fenómeno social que está inmerso en las estructuras y redes sociales (Echeverri, 2009). Las relaciones sociales juegan un papel importante en el establecimiento de una empresa, en especial en la fase de planificación, donde el apoyo se vuelve más necesario (Greve y Salaff, 2003). Las redes sociales permiten a los individuos acceder a los recursos que proporciona un ambiente comunitario de apoyo social y un espíritu de equipo, críticos para el fomento del emprendimiento (Berríos y Espina, 2014).

El presente trabajo se encuentra inmerso dentro de la línea de estudio de los factores sociales que afectan al emprendimiento. En la siguiente sección se profundizará en la relación existente entre instituciones y contexto social, y el emprendimiento. El capital social, el cual es una manifestación e indicador de la naturaleza de la interacción entre individuos e instituciones sociales, será el punto de apoyo sobre el cual se examina el vínculo entre contexto social y emprendimiento.

2.3 Instituciones Sociales y Emprendimiento: El Rol del Capital Social

Las instituciones son una red de reglas y normas interrelacionadas que gobiernan las relaciones sociales. Las instituciones están comprendidas por las limitaciones sociales, tanto formales como informales, que existen en los escenarios de acción de los individuos (Nee, 1998). Las instituciones engloban el entorno en que se mueven los individuos, debido a que son la estructuración de las interacciones sociales que conllevan al desempeño grupal, tanto de pequeñas unidades, como de economías enteras (Nee e Ingram, 1998).

La fuente de las instituciones sociales proviene, según Williamson (2000), del entramado o tejido social existente en una región, el cual está conformado por la cultura, la religión, las costumbres y las tradiciones. Las instituciones sociales surgen de manera no planeada o tienen un origen espontáneo que conlleva a que sean adoptadas con un mínimo o inexistente cálculo deliberado por parte de las sociedades, lo que acarrea una relativa inmutabilidad en el tiempo. Dentro de la tipología de las instituciones, existen dos clases de instituciones reconocibles en la literatura. La clasificación refiere a las instituciones formales y las instituciones informales. Estas instituciones trabajan en conjunto dentro del marco institucional de una sociedad generando un determinado efecto sobre el funcionamiento de la misma.

Según Helmke y Levitsky (2006), una institución se vuelve formal cuando está explícita y formalmente escrita. Las instituciones sociales tomarán un carácter formal, siempre que sea necesario que las convenciones colectivas sean escritas y formalizadas para disminuir la incertidumbre en la población (Díaz et al, 2005). Son instituciones formales entonces, las reglas judiciales y económicas, así como los contratos creados, comunicados e impuestos por el Estado.

Mientras tanto, las instituciones informales, son las reglas no escritas, socialmente compartidas, que son creadas, comunicadas y sancionadas fuera de los canales oficiales aprobados (Helmke y Levitsky, 2006). Estas reglas son generadas debido a la incompleta contemplación de las instituciones formales sobre ciertas normas y procedimientos de la sociedad, o incluso para eludir ciertas reglas formales (Seyoum, 2011). Las instituciones informales representan entonces, las expectativas compartidas de los individuos de una comunidad que pueden estar basadas en valores sociales más amplios (Helmke y Levitsky, 2006).

La función de las instituciones es disminuir la incertidumbre y promover la eficiencia en las relaciones humanas, resolver problemas de cooperación y

acción colectiva entre grupos e individuos, y ayudar a las personas a capturar los beneficios de esta cooperación (Nee, 1998). La capacidad de extraer beneficios de la acumulación de un determinado insumo, es en sí misma la definición de capital. Esta situación da paso al capital social como los procedimientos que permiten resolver dilemas sociales que de otra forma resultarían en desenlaces sub-óptimos para el beneficio colectivo (Ellickson, 1991). La existencia, en mayor o menor grado, de capital social dentro de una sociedad puede considerarse como medida de la calidad institucional en un determinado ambiente. Las instituciones, en especial las informales, a través del monitoreo de las normas y las respectivas sanciones, deben maximizar el bien común y frenar el comportamiento oportunista, logrando estimular la confianza y la cooperatividad, lo que genera un ambiente donde los individuos están dispuestos a asociarse, reportando beneficios agregados al alcanzar metas poco factibles sin la cooperación (Nee, 1998). Es por esto que dedicaremos los siguientes apartados, a analizar en mayor profundidad la existencia de este capital social, y su influencia en el emprendimiento.

2.3.1 El Capital Social

Para Coleman (1988), el capital social son esos aspectos de las estructuras sociales, que facilitan ciertas acciones de los actores dentro de esas estructuras, el cual a diferencia de otras formas de capital, se encuentra incrustado en las relaciones entre actores. El capital social es un activo intangible que se manifiesta en los valores, confianza y niveles de asociatividad que pueda lograr una sociedad (Kliksberg, 2001). La presencia de capital social en una región puede inferirse beneficiosa, porque el capital social representa cohesión social que permite una mejor fluidez de los intercambios sociales dentro de un país.

Nahapiet y Ghoshal (1996) indican que, a nivel funcional, el capital social es la suma de los recursos corrientes o potenciales incorporados en,

disponibles en, y derivados de una red de relaciones que posee un individuo o una unidad social. El capital social se fundamenta en los rasgos de la organización, tales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la acción y cooperación para mutuo beneficio (Putnam *et al*, 1993). La concepción del capital social como elemento indicador de la dinámica de las relaciones en una comunidad es de gran importancia, porque ha permitido percibir a las normas de una forma más concreta, lo que otorga una ventaja a la hora de estudiarlas y así estimar sus efectos en el desempeño de los individuos y grupos sociales (Nee, 1998).

Para Fukuyama (2003), el capital social es una forma utilitaria de observar a la cultura de un país. De esto se desprende entonces que el capital social consiga ser puesto en el mismo nivel analítico que otras formas de capital. Es por esto que, a modo de ejemplo, si bien se puede decir que el capital humano tendrá un impacto positivo en la mejora del nivel de vida de un individuo, así también se puede decir que el capital social, representando una norma de trabajo cooperativo dentro de una comunidad, mejorará también el bienestar de todos los individuos que se acomoden a la norma, gracias a la resolución del problema de la coordinación y la acción colectiva (Nee, 1998).

El capital social y sus características son de naturaleza crítica para las sociedades de hoy en día, al facultarse a través de ellas, las actividades sociales responsables de engendrar competencias esenciales, incrementando la capacidad para la creación, distribución y manejo del conocimiento, generando así ventajas competitivas sólidas (Bueno *et al*, 2004). La importancia del capital social en la actualidad para las economías reside en proporcionar a los individuos, dentro de las redes formales e informales de la estructura social, la potenciación de muchas actividades y la reducción de costos de las mismas, lo cual lleva a establecer una mayor capacidad para el desarrollo de los países (Portela y Neira, 2002). La acumulación de capital social termina transformándose en una estrategia relevante a implementar en la vida de los individuos, al permitirle acceso a recursos escasos, fomentar la

participación en organizaciones, y la inclusión social. Todo esto conlleva a una actitud y proactividad, por parte de las personas, a establecer lazos e interconexiones que conformarán una sólida base, dirigida a sustentar el desarrollo (Piña *et al*, 2011).

Para Adler y Kwon (2002), el capital social es un factor explicativo del relativo éxito de muchos actores en distintas áreas. Para Bueno *et al* (2004), algunas de las áreas donde se ha demostrado el efecto positivo del capital social para los agentes de la sociedad son las siguientes:

- Influir el éxito profesional.
- Ayudar a trabajadores en el proceso de búsqueda laboral, así como crear una mejor gama de empleados para las organizaciones.
- Estimular la innovación, creación de capital intelectual y la eficiencia de equipos multidisciplinarios.
- Soportar la creación de start-ups y disminuir la rotación de trabajadores.
- Fortalecer relaciones entre cadenas de producción regionales y facilitar el aprendizaje inter-organizacional.

En conclusión, el capital social, y su existencia como resultado de la calidad institucional de la comunidad, es símbolo de una sociedad más amalgamada, donde los individuos están dispuestos a cooperar entre si y formar redes. Así mismo, los resultados de esta cooperación son el acceso a una mayor cantidad recursos y una mejor eficiencia en las actividades que realizan. Los individuos intercambian información, conocimiento, procesos, ideas, etc., en estas redes formadas producto de la confianza y la asociatividad, y así logran favorecer el éxito de sus metas y el bien común.

A causa de esto, es posible pensar entonces que el capital social posee un rol importante al momento en que los individuos se involucran en la actividad emprendedora, gracias a las características y funcionalidades antes mencionadas. Se pasará ahora a explicar con mayor detalle, como ejerce su

influencia el capital social en el emprendimiento según la revisión de la literatura realizada.

2.3.2 El Capital Social y el Emprendimiento

Según la literatura revisada, el capital social tiene una influencia positiva sobre el emprendimiento. El capital social es insigne de un contexto generalmente provechoso para la cooperación, ocurriendo el intercambio social y el flujo de recursos. El contexto donde se mueve el emprendedor ha sido establecido en la literatura social y económica, como un factor relevante que aúpa o mengua la actividad emprendedora en las regiones. Debido a esto, a la hora de examinar el cuándo y por qué ocurre el emprendimiento, y quien está involucrado en él, el contexto social se vuelve crítico, gracias a que presenta al emprendedor con las oportunidades dignas de ser explotadas y establece límites a las acciones que puedan tomar (Welter, 2011). Aldrich y Zimmer (1986) señalan que el contexto social es de suma importancia para el emprendimiento, porque las actividades emprendedoras están entretejidas en la estructura social de las regiones, por lo que la naturaleza, profundidad y extensión de los lazos de un individuo con su ambiente se convierten en los elementos configuradores del surgimiento de negocios.

Gracias a que las dinámicas económicas están justamente entretejidas en la sociedad (Granovetter, 1985), y siendo el capital social una expresión del contexto social en una región (Turkina y Thai, 2013), entonces examinar factores e indicadores del capital social pueden ayudar a entender el emprendimiento, argumentando que las actividades emprendedoras son moldeadas por el capital social, porque afecta tanto la habilidad de los individuos de desarrollar ideas de negocios, como la movilización de recursos necesarios para emprenderlas (Casson y Della, 2007).

Las personas necesitan de sus redes de relaciones para poder acumular recursos indispensables para empezar firmas y nuevos negocios (Aldrich y

Martínez, 2010). Las características de los recursos que se pueden trasladar a través de las redes son muy diversas (Turkina y Thai, 2013; Davidsson y Honig, 2003). Sin embargo, el beneficio y la consecuencia más importante que tienen las redes sobre el emprendimiento son los flujos fáciles de información, los cuales son fundamentales para reducir el riesgo en las inversiones en nuevas empresas (Doh y Zolnik, 2011). Para Yang Xu (2011), las redes sociales tienen como característica que el conocimiento y la información están dispersas entre los integrantes de la misma. Cuando los emprendedores están inmersos en ellas, obtienen información, conocimiento y recursos no redundantes de sus relaciones sociales y comerciales. Esta diversidad, incrementa su comprensión de un contexto o fenómeno de negocios desde múltiples perspectivas, y por lo tanto sus estructuras de conocimiento se vuelven más complejas. Sintetizando, el capital social, producto de esta dinámica, se convierte en un factor estratégico que permite al individuo, mediante la interacción con su contexto social, obtener un conocimiento que reducirá costos de transacción o producción, lográndose efectos similares a los que ocurren con la existencia de otros factores como la proximidad espacial o las tecnologías de transporte (Webb, 2008).

Por último, el capital social, mediante la movilización de recursos a través de sus redes sociales, permite a los emprendedores con deficiencias en otras formas de capital (humano, financiero, etc.), compensar los efectos negativos de la falta de estos capitales, manteniendo, o incluso, incrementando el éxito de negocios fundados recientemente (Brüderl y Preisendörfer, 1998). Es por esto que, en resumidas cuentas, según la literatura, el capital social ejerce una influencia en el emprendimiento, en primera instancia porque este es un indicador de una dinámica social específica, donde el emprendimiento es a su vez una actividad social. En segunda instancia, a nivel funcional, ejerce esa influencia al permitir que a través de las redes sociales, se movilicen información y recursos, que sirven para reconocer oportunidades y transferir técnicas o procesos, así como suplir deficiencias existentes en el individuo

emprendedor, gracias a la característica de la diversidad subyacente en las redes.

Se pasará ahora a explicar algunos de los indicadores del capital social que se pueden encontrar dentro de la literatura. Estos indicadores son formas de identificar al capital social en una sociedad determinada, y tienen la particularidad de servir para un nivel de análisis más factible a nivel operativo, lo que da como resultado la apertura de estudios empíricos diferentes, y características analizadas del capital social, diferentes.

2.3.3 Indicadores del Capital Social

El capital social no deja de ser un fenómeno bastante complejo, que puede agrupar circunstancias sociales difíciles de cuantificar (López, 2015). Existe una diversidad de puntos de vista y metodologías a la hora de reconocer el capital social. En general, estos puntos de vista son agrupados en niveles micros o niveles macros dependiendo como se trate la investigación (van der Gaag y Snijders, 2004). Aun así, a través de la literatura, el capital social ha tenido ciertos indicadores similares o comunes que se pueden ubicar en los distintos trabajos, por lo que es bueno describir algunos de estos indicadores.

A los niveles micro, la tendencia de los trabajos es al reconocimiento del capital social de los individuos (van der Gaag y Snijders, 2004). Davidsson y Honig (2003) explican que un indicador del capital social primero pasa por identificar las redes sociales y las relaciones de los individuos dentro de esas redes, para después examinar la fuerza que existe entre esos lazos con la familia y otras relaciones sociales. Las redes sociales vendrán a ser entonces, la forma concreta que toma el capital social porque son las que permiten a los individuos ubicarse y tratar con el entorno, lo que los ayuda a sumergirse o no en el emprendimiento a través de distintas oportunidades (Morales y Ariza, 2012). Dicho de otra forma, al analizar el capital social desde la perspectiva micro, se busca comprender los lazos de los individuos con su familia, amigos

y conocidos, así como también recoger las distintas organizaciones a las que los individuos se encuentran asociados (Yang Xu, 2011; Davidsson y Honig, 2003; Morales y Ariza, 2012; Gómez, 2013; Monserrat *et al.*, 2014; Rooks *et al.*, 2009).

Por otra parte, para otros autores el capital social también debe ser recogido a nivel macro. Desde este punto de vista, el capital social es visto como una entidad colectivamente producida y adueñada por los actores de la sociedad, y que beneficia a toda la comunidad (van der Gaag y Snijders, 2004). En este caso, la existencia del capital social proviene por la presencia de tres elementos, los cuales son la confianza, la asociatividad y el compromiso cívico que existan en un país o en una región (Turkina y Thai, 2013). Al hablar de estos indicadores, la confianza es utilizada porque la confianza es crítica para que las relaciones y las economías crezcan, gracias a que, en casos de confianza mutua entre individuos, ésta permite menores costos de transacción (Turkina y Thai, 2013). Mientras, la asociatividad es utilizada para capturar la dificultad o facilidad con que una población se agrupa o se asocia, la cual complica o mejora a su vez, la eficiencia al producir acciones coordinadas (López, 2015). Por último, el compromiso cívico engloba aspectos de la calidad ciudadana, porque muestra el nivel de desaprobación de una sociedad por el comportamiento oportunista y la corrupción (Putnam *et al.*, 1993). Su utilización como indicador del capital social de un país, viene dado por razones similares a la de los demás indicadores, ya que al existir un buen nivel de civismo y conductas solidarias y honestas en un país, entonces, los intercambios dentro del mismo se dan con mayor frecuencia (López, 2015).

Partiendo desde la perspectiva macro, en adelante, se examinará con mayor detalle los indicadores, confianza y asociatividad, aunado a la exposición de su influencia sobre el emprendimiento, o lo que es igual, como ayudan estos a moldear la actividad emprendedora.

2.3.4 La Confianza y la Asociatividad en el Emprendimiento

Para Aslanian (2006), la confianza esta generalmente conectada con las expectativas y el riesgo, donde al decir que existe confianza, significa que una primera persona implícitamente percibe que la probabilidad de que otra persona realice una acción que sea beneficiosa o neutral para con ella, es lo suficientemente alta como para que la primera persona decida acercarse y cooperar con la segunda. La confianza se vuelve un importante objeto de estudio, porque su importancia para las comunidades radica en facultar la evolución de las dinámicas de la sociedad a través del tiempo.

La confianza puede establecerse como la calidad de las relaciones entre los individuos de una sociedad, calidad que se transmite directamente a sus relaciones y comportamientos frente a la sociedad y las instituciones (Letki, 2006). Zapata y Rojas (2009) indican que la confianza es un concepto multidimensional, que refleja una serie de relaciones subjetivas, entre las que se cuenta el comportamiento humano. Por esta razón, no es fácil suponer un concepto único de confianza a través de las investigaciones, pues cada disciplina aporta una perspectiva diferente.

En la literatura revisada, usualmente se establecen dos tipos de confianza dentro de una sociedad: la Confianza Interpersonal o Generalizada, y la Confianza Institucional (Doh y Zolnik, 2011). La confianza interpersonal o generalizada, corresponde a cuanto las personas confían unas en las otras, dentro de una comunidad (Doh y Zolnik, 2011). Su importancia se halla, al incrementar la colaboración, el apoyo mutuo, el compartir de normas y de valores, como una fuerza sintética en la sociedad (Simmel, 1950; en Turkina y Thai, 2013). Por su parte, la confianza institucional, va ligada a los mecanismos de sanción que existan dentro de una sociedad. Si los actores de una comunidad, perciben o esperan que sus instituciones, desincentiven o alejen, los comportamientos oportunistas que puedan surgir dentro de la región, entonces estos mismos actores se advocarán a la cooperación y reciprocidad (Doh y Zolink, 2011).

Mientras tanto, la asociatividad, refiere a la tendencia de los individuos a unirse a diversas organizaciones y redes en la comunidad, reflejando el entretreído social y los lazos cohesivos, a través de la cercanía a dichas asociaciones, y logrando promover un ámbito normativo donde se facilita la confianza, la cooperación y la interacción entre los individuos (Knack y Keefer, 1997). Para Putnam *et al*, (1993), la existencia de organizaciones y asociaciones de distintos tipos dentro de una sociedad, son un elemento clave para fomentar la cooperación entre los ciudadanos, incrementando la confianza en la sociedad, al proveer un marco en donde la acción cooperativa, facilita el surgimiento de consenso y normas y valores sociales compartidos.

La asociatividad, promueve la existencia de cooperación en una sociedad, lo que lleva, a la utilización de esta herramienta para solventar crisis y problemas, debido a la afluencia de recursos que se pueden movilizar a través de las redes que se forman, producto de esta capacidad asociativa (Buendía y Carrasco, 2014).

La confianza y su relación con el emprendimiento, presenta gran importancia gracias a que, como se ha especificado antes, la característica de la confianza implica promover el intercambio social, así como de disminuir los costos de transacción de las actividades en que se inmiscuyen los actores de una sociedad, mediante la merma del riesgo e incertidumbre. La confianza generalizada, para Turkina y Thai (2013), presenta, empíricamente una relación positiva con respecto al emprendimiento de los inmigrantes en un país, emprendimiento tanto a nivel general, como a nivel de alto valor agregado. Para ellos, estos resultados, confirman el hecho de que la confianza, y el capital social en general, tienen un impacto positivo en el emprendimiento, al permitirles a los emprendedores altas tolerancias a la incertidumbre y al riesgo producto de la actividad.

Para Doh y Zolnik (2011), a su vez, la confianza generalizada, como parte de la medición del capital social dentro de la investigación, tiene también un

impacto positivo dentro de la posibilidad de que un individuo se convierta en emprendedor. Para ellos, esto confirma que los individuos, a través de la confianza, se asocian y forman las redes que le permitirán tener una mejor visión sobre el emprendimiento y los procesos necesarios para llevar a cabo esta actividad, fomentando de esta forma el fenómeno emprendedor.

Al tratar la asociatividad y su relación con el emprendimiento, la misma se ubica en la característica de la asociatividad para lograr la creación de redes, y de fomentar la acción cooperativa. Los beneficios de estas redes, vienen dados, porque a través de ellas se pueden movilizar distintos recursos que el emprendedor pueda necesitar, siendo entre ellos, el más importante, la información.

Davidsson y Honnig (2003), en su trabajo sobre el efecto del capital social y humano sobre los emprendedores nacies, concluyó, que el impacto que poseen las asociaciones en las que se involucran los emprendedores, es marcadamente positivo, siendo este, el elemento del capital social más importante a la hora de que un negocio se mantuviera en el tiempo, en especial si los emprendedores formaban equipos de trabajo desde el inicio de la actividad emprendedora.

Por su parte, para Monserrat *et al* (2014), la existencia de redes sociales, en las cuales se encontraban involucradas las MIPYMEs de la región de Puebla, México, presentaban una influencia positiva sobre el funcionamiento y duración de estas empresas, ya que estas asociaciones, se convertían en redes de conocimiento, que permitían un flujo rápido de las condiciones cambiantes a las que se enfrentaban día a día los gerentes de estas empresas. Por último, para Piña *et al* (2011), las asociaciones, a través de su caso estudiado, permite a los emprendedores de una región, mantenerse cohesionados, y responder a las adversidades que se puedan encontrar en su entorno, así como también, ayudar a estos emprendedores a trazar y mantener una línea de acción orientada a la consecución de recursos y apoyo.

2.4 Implicación del Emprendimiento en el Crecimiento y Desarrollo Económico

Una sociedad donde se incentive la generación de nuevas ideas y su puesta en marcha en diferentes ámbitos, sean estos económicos, sociales o culturales, tendrá una economía más dinámica e innovadora, generando nuevas oportunidades que se traducirán en progreso y crecimiento económico (Larroulet y Ramírez, 2007). Para comprender el crecimiento de las economías se han considerado variables tanto económicas y sociales, entre las cuales, cabe destacar el papel del emprendedor dentro del proceso. Martín (2006) plantea que, aquel país donde no existan personas que estén dispuestas a arriesgar sus recursos para elaborar bienes y servicios, difícilmente podrá crecer de forma sostenida. Si el crecimiento económico se ve afectado por la innovación tecnológica, mejoras en la productividad de los factores existentes, o en la búsqueda de reducción de costos, entonces no es de extrañar que el papel del emprendedor es indispensable para que las empresas sean más eficientes, y si este comportamiento se da de manera agregada, entonces se contribuye al crecimiento económico (Harberger, 1984). El crecimiento y desarrollo económico actual descansan con gran énfasis en el desarrollo tecnológico de las naciones (Castells, 1999). La nueva era de individuos empresariales han tomado al emprendimiento como símbolo, de un fenómeno que es capaz de recoger el dinamismo acelerado inherente al ambiente tecnológico de hoy (Castells, 1999; Larroulet y Ramírez, 2007). De aquí se afirma la importancia del rol del emprendimiento para el crecimiento y desarrollo económico de los países, porque dentro del accionar del emprendedor se encuentra una tendencia hacia la innovación (Larroulet y Ramírez, 2007).

El impacto del emprendimiento sobre el crecimiento económico no va solo por la vía del desarrollo tecnológico. Si al emprendedor se le atribuye la función primaria de la creación de nuevas empresas, entonces se puede observar que el emprendimiento permite la creación de nuevos empleos y la ampliación del mercado laboral de un país (Carrillo et al, 2014). El emprendedor es capaz de

cambiar los requerimientos y las condiciones en que funciona el mercado laboral, sin mencionar que el emprendedor es así mismo génesis de su propio empleo (Gil, 2012).

De una forma más abstracta, el impacto del emprendimiento en la sociedad y su desarrollo se siente en el conocimiento que pone a disposición de la misma a través del accionar emprendedor. El emprendedor es un individuo capaz de transformar conocimiento en conocimiento con valor económico, lo que lo vuelve indispensable en el engranaje económico moderno (Carrillo et al, 2014). La importancia de la generación y utilización del conocimiento es indudable al ser este el vehículo con el cual un país se acerca o se aleja del bienestar social (Vélez y González, 2008).

Para finalizar, es importante resaltar que las características del emprendimiento que se genera dentro de una sociedad dictamina también la cuantía del impacto de la actividad emprendedora sobre el país. Cuando se analiza el PIB per Cápita, indicador por excelencia del crecimiento económico, se observa que el emprendimiento por oportunidad genera mayores niveles de ingreso per cápita, en contraposición con el emprendimiento por necesidad, el cual genera menor renta para la sociedad, y por tanto, lleva a que los países crezcan en mayor o menor medida de acuerdo al tipo de emprendimiento predominante en su economía (Larroulet y Ramírez, 2007).

2.5 Resumen o Panorama del Capítulo

En las líneas anteriores, se describió al fenómeno del emprendimiento como el desarrollo de proyectos, que poseen una cuota de incertidumbre e innovación, persiguiendo un determinado fin económico, político o social. El emprendimiento es un proceso vital que ha permitido hacer crecer a las riquezas del mundo, y ha dado paso a la aceleración del proceso de innovación y dinamismo de las economías del globo. A lo largo de la historia se han analizado gran cantidad de factores que pueden influir sobre el

emprendimiento. Los factores más importantes que influyen en el emprendimiento son la tecnología, los mercados financieros y la estructura de los mercados, las políticas públicas de apoyo para la generación del emprendimiento, los rasgos de personalidad de los emprendedores, las condiciones del mercado laboral en que se encuentran los individuos, y el contexto social representado en la cultura y las redes sociales. Es necesario resaltar que dentro del campo de estudio del emprendimiento, los factores del tipo social son los que han tomado más auge últimamente.

Ubicado en esta sección, el funcionamiento de las instituciones de una sociedad se traduce en el panorama o contexto social al que se enfrentan los individuos de una región. La utilización del concepto de capital social, como indicador de la calidad institucional de un país, vuelve pertinente el estudio de la influencia del capital social sobre el emprendimiento. El capital social, a través de sus propios indicadores (confianza y asociatividad), capta el clima de cooperación y flujo de recursos eficientes producto del intercambio social, condiciones que son necesarias para el logro de una exitosa actividad emprendedora dentro de una nación. Es por esto que la confianza y la asociatividad han pasado a definirse como factores claves a tomar en cuenta a la hora de promover el mejor clima posible para el emprendimiento.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 Introducción

El presente capítulo tiene por objeto exponer la metodología en la que se encuentra enmarcada a la investigación en curso, todo ello con el objetivo de alcanzar la meta de establecer el impacto de la confianza generalizada y la asociatividad sobre el número de emprendimientos. Para ello se ha creado una serie de secciones en el presente capítulo, en las cuales se exhiben tanto el tipo y diseño de la investigación que se realiza, así como las mediciones de las variables y los datos a utilizar para estimar el efecto de la confianza generalizada y la asociatividad sobre el número de emprendimientos, pasando también por la estrategia empírica idónea para la ejecución de dicha estimación, y sin dejar de lado los hallazgos preliminares descubiertos acerca de los datos. Todo esto facilitará y facultará la mejor comprensión de los resultados obtenidos por la investigación, los cuales serán expuestos más adelante en el Capítulo IV de este trabajo.

3.2 Tipo de Investigación

El siguiente trabajo es de naturaleza empírica, cuantitativa y analítica, enmarcado bajo un procedimiento que busca generar inferencias, por lo que se procura estudiar la relación estadística y correlacional entre la confianza generalizada y la asociatividad con el emprendimiento en los países en vías de desarrollo, a través de la observación, análisis de lo observado, deducción de un enunciado y verificación de los enunciados deducidos comparándolos con la experiencia. Así mismo, según Sampieri et al (2006) el presente trabajo es de tipo explicativo pues busca explicar y comprobar la relación existente entre los fenómenos contemplados por la investigación para los países en vía de desarrollo, mediante cifras obtenidas de trabajos de levantamiento de datos por parte de terceras organizaciones.

3.3 Diseño de la Investigación

De acuerdo a los objetivos que fueron planteados previamente en la investigación, se observa una investigación con un diseño ex post facto, lo que se traduce en un diseño cuantitativo, no experimental, debido a la incapacidad de influir sobre las variables trabajadas, solo pudiendo estudiar su comportamiento y establecer relaciones entre ellas (Vega, 2015). La estrategia empírica contemplada por el diseño ex post facto se basa en etapas, en donde primero se define un problema, luego se revisa la literatura sobre el tema, describiendo los supuestos en que se basa el trabajo, después se determinan los procedimientos para seleccionar las unidades de observación y recopilar los datos, para luego observar la metodología estadística ideal para analizar los datos, calcular los resultados, interpretarlos y enunciar las conclusiones (Vega, 2015). Respecto a los datos y estimación, el estudio utiliza una variable dependiente, y dos variables independientes, con datos de corte transversal, pues estos refieren a una sola observación en el tiempo para cada país en vías de desarrollo, observación que refiere al promedio de las variables en el período 2005-2014. correspondientes al período 2005-2014.

3.4 Los Datos

De acuerdo con la intención del estudio, se busca analizar la posible relación que poseen la confianza generalizada y la asociatividad con el número de emprendimientos en los países en vías de desarrollo. La variable dependiente o explicada del estudio será el número de emprendimientos, y las variables utilizadas para explicar su comportamiento serán la confianza generalizada y la asociatividad. Debido a esto, la recolección de datos fue claramente encaminada a la obtención de las tasas de nuevos emprendimientos para este grupo de países, así como las mediciones de la confianza generalizada y la asociatividad correspondiente a los países en vías de desarrollo. De esta forma, se logró elaborar una base de datos con observaciones de la confianza generalizada, la asociatividad, y la tasa de

nuevos emprendimientos para 30 economías en vías de desarrollo según la clasificación proporcionada por el informe del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas para el año 2014.

3.4.1 Número de Emprendimientos

Emprendimiento es definido de forma práctica por el Banco Mundial como la formación de nuevos negocios dentro de un país por parte de los individuos. Para recoger el fenómeno, la metodología debe reconocer de forma básica cuales son las nuevas empresas que se crearon en un país en un determinado periodo. Actualmente, los indicadores que existen sobre el emprendimiento a nivel mundial son, la “Densidad de Nuevos Negocios” proporcionado por el Banco Mundial, y la Total Early-stage Entrepreneurial Activity Rate o la Tasa Total de Actividad Emprendedora en Fase Temprana (TEA) proporcionada por el Monitor Global del Emprendimiento (GEM). El presente trabajo utilizará como variable dependiente el indicador TEA provisto por el GEM, debido a su mayor rigor metodológico. El indicador de densidad de nuevos negocios solo mide el número de creación de nuevas empresas por cada mil habitantes, y presenta un set de indicadores limitados para el alcance de esta investigación. Mientras, la TEA es definida como las iniciativas empresariales, dentro de la población entre 18 y 64 años, que no han durado más de 42 meses en el mercado, y que a su vez, no han pagado salarios ni algún otro tipo de retribución a sus dueños por más de tres meses consecutivos. La misma es calculada en diferentes países, cada año, mediante encuestas realizadas por esta organización. Los datos a manejar representan el promedio de las estimaciones de la TEA realizadas por el GEM entre los años 2005 y 2014, extraídos para un grupo de 30 países que pertenecen a los países en vías de desarrollo. Los datos de esta variable se encuentran contemplados en la Tabla N° 3.1 que se encuentra más adelante en el presente capítulo.

3.4.2 Confianza Generalizada

La confianza generalizada o también llamada confianza social, representa el grado de calidad de las relaciones entre individuos de una sociedad, sin la necesidad de un previo vínculo. Esta primera variable independiente relevante de la investigación, a nivel operativo ha sido tradicionalmente retenida mediante encuestas, y a través de la pregunta a los individuos sobre si consideran, que en general, la mayoría de las personas son confiables o no. Las respuestas caen en la categoría de si o no, y la medición resultante queda como una proporción, donde las personas son ubicadas en una de las dos categorías. Los datos de la confianza generalizada empleados por este trabajo, provienen del promedio de las estimaciones de confianza generalizada recogidas en las encuestas desarrolladas por el World Values Survey, para las oleadas de estudios ejecutados en el período 2005-2014. Las observaciones fueron tomadas para una muestra de 30 países en vías de desarrollo, y se encuentran expuestas en la Tabla N°3.1 del presente capítulo.

3.4.3 La Asociatividad

La asociatividad comprende la tendencia de los individuos a unirse a determinadas organizaciones y redes en una comunidad, organizaciones que proveen de un marco normativo que promueve la interacción, cohesión, confianza y cooperación entre los individuos. Esta segunda variable independiente relevante para la investigación, contempla su medición a través del reconocimiento de las organizaciones en las cuales se encuentra involucrado el individuo, las cuales le proveen de recursos e información. La membresía es el indicador más idóneo para esto, pues mide el nivel de inmersión de una sociedad en las organizaciones que habitan en ella. El World Values Survey, en la realización de sus encuestas enumera un listado de organizaciones estándares para cada país, a las cuales los individuos indican si son miembros activos, miembros inactivos, o no son miembros en absoluto. El resultado luego se promedia para reflejar la proporción de asociación de las

personas de un determinado país. Los datos utilizados por la presente investigación corresponden al promedio de las proporciones de asociación de una muestra de 30 países en vías de desarrollo, extraídos de los estudios realizados por el World Values Survey en las oleadas que abarcan el período 2005-2014. Las observaciones pueden apreciarse en la Tabla N°3.1 de este capítulo.

3.4.4 Variables Control

Dentro de la literatura revisada se puede encontrar que no solo los factores de tipo social se conjuran para ser los determinantes del emprendimiento. A raíz de esto, es necesario el uso de variables control para la implementación del estudio, que permitan compensar por los efectos de estos otros tipos de factores que pueden influir en el emprendimiento. Dentro de las variables control a utilizar en el presente estudio se encuentra en primer lugar se utilizará la **Tasa de crecimiento promedio del PIB per cápita** de cada país para el período 2005-2014. Adicionalmente, se controlará por las condiciones del mercado laboral empleando la **Tasa de Desempleo promedio** entre los años 2005 y 2014 para cada uno de los países estudiado. En tercer lugar, se buscará contrastar por el promedio de la inversión en capital fijo existente en estos países, aspecto que es recogido a través del promedio entre los años 2005 y 2014 del indicador de **Formación Bruta de Capital como Porcentaje del PIB**. Todas estas variables hasta este punto son provistas por el Banco Mundial en su set de indicadores económicos conservados en su Base de Datos para el 2015. Por finalizar, se anexará una última variable correspondiente a la dimensión del **Capital Humano**, la cual viene dada por el promedio de la calificación acerca de la extensión de educación a emprendedores para el manejo e inicio de nuevos negocios de parte de estos, para el período 2005-2014. La clasificación (y datos) es provista por el Global Entrepreneurship Monitor, en su Base de Datos de indicadores de la Encuesta Nacional de Expertos mantenida para el año 2015.

Tabla N°3.1: Conjunto de Datos de Emprendimiento, Confianza Generalizada y Asociatividad para la muestra de Países en vías de Desarrollo durante el Período 2005-2014.

País	Promedio TEA 2005-2014 (%)	Promedio Confianza Generalizada 2005-2014 (%)	Promedio Asociatividad 2005-2014 (%)
Argelia	9,89	17,20	5,78
Argentina	14,96	18,30	18,34
Brasil	14,54	8,15	26,06
Burkina Faso	21,71	13,80	19,72
Chile	17,58	12,40	22,41
China	16,19	54,80	8,74
Colombia	21,84	9,20	22,60
Ecuador	24,91	7,20	13,69
Egipto	9,32	20,00	1,79
Etiopía	14,73	21,40	43,01
Filipinas	19,10	3,20	33,19
Georgia	7,22	13,20	4,11
Ghana	32,10	6,75	40,93
India	9,32	26,40	55,36
Indonesia	19,67	37,50	33,38
Kazajistán	11,54	38,30	7,65
Libia	11,15	10,00	10,63
Malasia	6,41	8,65	18,58
México	11,28	13,90	31,13
Nigeria	36,63	15,00	42,47
Pakistán	9,91	22,20	8,02
Perú	26,11	7,30	17,43
Rumania	7,24	13,50	6,67
Sudáfrica	7,42	23,30	43,57
Tailandia	20,32	36,70	21,79
Túnez	6,78	15,50	2,09
Turquía	8,61	8,20	2,68
Uruguay	13,55	19,20	11,73
Vietnam	15,33	50,90	12,78
Zambia	38,00	10,80	46,23

Fuente: Monitor Global del Emprendimiento (GEM), World Values Survey (WVS), período 2005-2014.

3.4.5 Hallazgos Preliminares

Los datos recolectados presentan diversas características que hacen pertinente un examen previo a las mismas. El comportamiento individual y conjunto de las variables serán analizados a continuación. La muestra de datos de la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana (TEA) extraída del Monitor Global de Emprendimiento, presenta un promedio de iniciativas

Cuadro N°3.1: Estadísticos Descriptivos de las Variables Relevantes

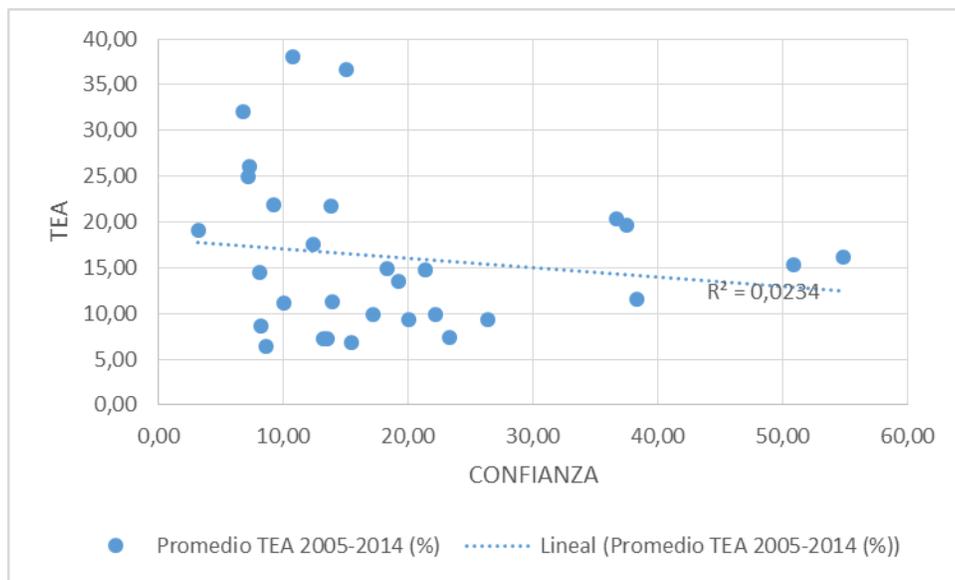
//	TEA	Confianza	Asociatividad
Media	16,111	18,765	21,085
Mediana	14,635	14,450	18,459
Desv. Típica	8,632	12,959	15,231
Mínimo	6,411	3,200	1,793
Máximo	37,998	54,800	55,360

Fuente: Elaboración propia con cálculos realizados en GRETL.

empresariales de 16,11% para el grupo de países examinados. El valor mínimo de TEA promedio encontrado en la muestra es de 6,41%, perteneciente a Malasia, mientras que el máximo valor hallado en la selección fue de 38%, correspondiente al país de Zambia. Con respecto a la muestra de datos de la Confianza Generalizada recolectada del World Values Survey, exhibe una media de 18,77% para el conjunto de países seleccionados. El valor mínimo ubicado en la muestra es de 3,2% correspondiente a Filipinas. Así mismo, el valor máximo encontrado es de 54,8% perteneciente a China. Finalmente, la selección de datos de correspondiente al promedio de Asociatividad, proveída por el World Values Survey, presenta una media de 21,09% para la agrupación de economías estudiadas. El valor mínimo localizado en la muestra es de 1,79% perteneciente a Egipto, mientras que el valor máximo corresponde a la India con 55,36%. El comportamiento y la jerarquía de estas tres variables pueden ser observadas de mejor manera en gráficos presentes en la sección de Anexos.

En lo que respecta a las correlaciones de las variables, los gráficos de dispersión mostrados a continuación permiten obtener una idea de la asociación existente, a nivel individual, entre la Confianza Generalizada o la Asociatividad, con la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana. A su vez, los gráficos exponen una línea de tendencia que permite captar en primer momento la posible relación entre estas variables, así como también la dirección que manifiesta esta relación.

Gráfico N°3.1: Gráfico de Dispersión con Línea de Tendencia de la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana en función a la Confianza Generalizada.

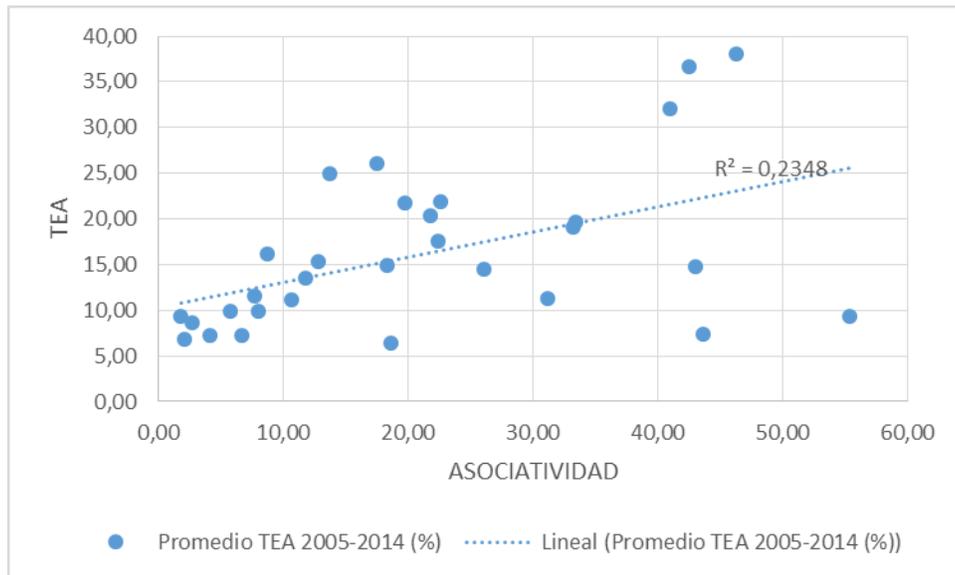


Fuente: Elaboración Propia con datos del GEM y WVS para el período 2005-2014

Para el gráfico de dispersión entre la Confianza Generalizada y la Tasa de Emprendimientos, podemos observar una mayor concentración de las observaciones de emprendimiento para bajos niveles de confianza, mientras que estas observaciones se hacen más escasas a medida que los niveles de confianza van aumentando. Al incluir una línea de tendencia en el gráfico se observa que existe una relación negativa entre el comportamiento de ambas

variables, indicándose que tan solo un 2,34% de la conducta de la variable Tasa de Emprendimiento puede ser explicada por el comportamiento de la variable Confianza Generalizada.

Gráfico N°3.2: Gráfico de Dispersión con Línea de Tendencia de la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana en función a la Asociatividad.



Fuente: Elaboración Propia con datos del GEM y WVS para el período 2005-2014

En el caso del vínculo entre Asociatividad y Tasa de Emprendimiento, se puede divisar una correlación más clara entre estas dos variables. Los promedios de la Tasa de Emprendimiento van generalmente aumentando a medida que se incrementa los niveles de asociatividad en la muestra seleccionada. El comportamiento antes descrito queda aún más claro, al incorporar una línea de tendencia al gráfico. La línea revela un nexo positivo entre los datos de Asociatividad y Tasa de Emprendimientos, con un 23,48% del comportamiento de la variable Tasa de Emprendimientos explicado por el comportamiento en la variable Asociatividad.

Cuadro N°3.2: Matriz de Correlaciones entre las Variables Relevantes de la Investigación.

Correlaciones			
Variab les	TEA	CONF	ASOC
TEA	1,000	-0,153 (0,21)	0,485 (0,003***)
CONF	-0,153 (0,21)	1,000	-0,089 (0,319)
ASOC	0,485 (0,003***)	-0,089 (0,319)	1,000
Número de Observaciones	30		

Nota: Los valores entre paréntesis refieren a los valores de significación en el cálculo de la correlación. *, **, *** Denotan significación al 10%, 5% y 1% respectivamente.

En la matriz de Correlación Parcial de Pearson expuesta en el Cuadro N°3.2, se halla que la variable Confianza Generalizada ofrece un coeficiente de relación negativa débil con la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana. Sin embargo, el valor de significación arrojado por el cálculo indica que no se puede probar estadísticamente que existe correlación entre la Confianza Generalizada y la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana. Por otra parte, el cálculo de la correlación de la variable Asociatividad y la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana arroja que existe una relación positiva de mediana intensidad entre ambas variables. El valor de significación exhibido por la correlación entre la Asociatividad y la Tasa de Emprendimientos permite decir, estadísticamente, que efectivamente existe una correlación positiva entre estas dos variables.

Ya habiendo analizado la correlación que pueda existir entre las variables estudiadas, se puede entrar entonces en la posibilidad de estimar los modelos destinados a captar el comportamiento de la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana, producto de las variaciones que existan en los niveles de Confianza Generalizada y Asociatividad en la muestra. Para esto es necesario una estrategia empírica, la cual será exhibida en la siguiente sección.

3.5 Metodología Empírica

De acuerdo al objetivo del presente trabajo, en el cual se indaga sobre el efecto real que posee la confianza generalizada y la asociatividad sobre el emprendimiento, el modelo base a estimar deberá quedar de la siguiente forma:

$$\widehat{TEA} = \beta_0 + \beta_1 CONF + \beta_2 ASOC + \varepsilon$$

En cual se detalla la relación positiva existente, de acuerdo a la teoría expuesta en el capítulo II, entre la confianza generalizada y la asociatividad con el emprendimiento. El estimador β_0 , representa el término independiente de la ecuación, y agrupa todos los efectos que poseen otras variables alternativas sobre la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana. Por su parte, los estimadores β_1 y β_2 encarnan la cuantía del efecto que poseen respectivamente la confianza generalizada y la asociatividad sobre el emprendimiento. Por último, el término ε , simboliza las perturbaciones aleatorias del modelo provenientes de la diferencia entre el valor estimado y el valor real observado. Dicho término debe seguir una distribución normal de media cero y varianza uno.

El modelo base a estimar expuesto anteriormente pudiera encontrarse incompleto si tan solo se introdujeran las variables mencionadas de confianza generalizada y asociatividad para la estimación de su efecto en el emprendimiento. La literatura reconoce que existen otras variables que inciden en el número de emprendimientos de un país. A raíz de esto, es necesario incluir un set de variables de control que permitan reconocer el verdadero efecto de la confianza generalizada y la asociatividad sobre el emprendimiento, para evitar la distorsión que pueda ocasionar la omisión de variables. El modelo a estimar quedaría entonces:

$$\widehat{TEA} = \beta_0 + \beta_1 CONF + \beta_2 ASOC + X' \beta_k + \varepsilon$$

Donde $X'\beta_k$ representa los parámetros de la matriz de las variables control que se introducirán en el modelo para añadir robustez a la estimación.

La metodología que se utilizará para estimar el mencionado modelo será la metodología clásica de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO). Su idoneidad proviene primero por la característica de los datos, los cuales son de corte transversal, con observaciones restringidas para el periodo de años estudiado. Las limitaciones en la disponibilidad de datos impide el empleo de técnicas estadísticas de series de tiempo y datos de panel (las cuales pudieran ser más ideales), pues no existe la suficiente información para la agrupación de países a investigar. Segundo, las estimaciones provenientes de la metodología MCO representan a la recta que mejor se ajusta al conjunto de observaciones que se posee sobre un determinado set de variables, lo que posibilita establecer una relación funcional entre ellas, y donde estas observaciones quedan distribuidas uniformemente a lo largo de la recta. Adicionalmente, de acuerdo a las propiedades de esta metodología, se puede identificar y tratar los potenciales riesgos de colinealidad y autocorrelación que pueda existir entre las variables, así como también se puede llevar a estimaciones robustas dando paso al método de corrección de errores de White

3.6 Diagnóstico y Validación del Modelo

La estimación por mínimos cuadrados ordinarios solo es robusta cuando sus supuestos se mantienen a lo largo del proceso estadístico. Por esto, una vez estimado el modelo se hace necesario realizar una serie de pruebas que determinarán la robustez del modelo obtenido, y que indicarán si el resultado final obtenido es significativo y está libre de problemas. Para la validación de modelos econométricos se hace necesario realizar contrastes de especificación incorrecta y calidad de los datos (Murillo y González, 2000), los cuales comprenden una metodología por fases, iniciando con la validación del significado de los parámetros, haciendo especial énfasis en la dirección de la

relación entre las variables independientes con la variable dependiente con respecto a la teoría. Luego, la etapa de contrastes lleva a la significación estadística del modelo y los parámetros, de acuerdo a la metodología de pruebas de hipótesis, en la cuál es necesario que se rechace la hipótesis nula de no influencia de los parámetros sobre la variable dependiente, a niveles estadísticos de confianza significativos del 90%, 95% y 99%. Adicionalmente se debe destacar, que la inclusión de variables control busca dar robustez al modelo estimado al impedir o evitar el sesgo por omisión de variables

En lo referente a los supuestos de la metodología de mínimos cuadrados ordinarios, se deberán realizar pruebas que indiquen su conservación. Para probar la existencia de multicolinealidad del modelo se utilizará el factor de inflación de la varianza. El uso del estadístico Durbin-Watson servirá para contrastar si existe autocorrelación en el modelo. También se corroborará la existencia o no de heterocedasticidad en los residuos del modelo mediante el Contraste de White. Por último, es indispensable el análisis de los residuos, los cuales deberán tener un comportamiento puramente aleatorio y centrado, es decir, ser un ruido blanco, y seguir una distribución con media cero y varianza constante. Para esto, se evaluarán los estadísticos de la distribución de los residuos, lo que dictaminará si los residuos siguen el comportamiento deseado.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 Introducción

La motivación principal de esta investigación es la comprobación del efecto que posee la confianza generalizada y la asociatividad sobre el número de emprendimientos en el grupo de países en vías de desarrollo. Los resultados mostrados en el presente capítulo tienen la finalidad de permitir el alcance de tal objetivo. El capítulo que se exhibe a continuación se encuentra estructurado en cuatro secciones para una mejor exposición de los resultados. La primera sección es la sección introductoria al capítulo. La segunda sección presenta el análisis de los modelos obtenidos mediante la metodología empírica expuesta en el capítulo anterior, resaltando sus características y ejecutando la validación correspondiente necesaria para demostrar su fortaleza. Dentro de esta segunda sección se examinará, en un primer lugar, el modelo base expuesto en el capítulo tres, para luego evaluar el modelo extendido con la inclusión de todas las variables control. La tercera sección corresponde al resumen o panorama del capítulo, mientras que la cuarta sección concierne a las conclusiones y recomendaciones del trabajo, expuestas a través de la figura de las consideraciones finales de la investigación.

4.2 Análisis de los Modelos Econométricos

4.2.1 El Modelo Base

Para empezar el análisis de los resultados obtenidos en la estimación de los modelos correspondientes al comportamiento de la tasa de emprendimientos en actividad temprana y el promedio de confianza generalizada y asociatividad en los países en vías de desarrollo, se debe en primer lugar observar los modelos individuales de cada variable explicativa en referencia a la variable explicada. La presente sección corresponde al estudio de tres modelos, los cuales son considerados los modelos base. Para esto, se numeraron los tres modelos base, en donde el modelo N°1 estudia la relación

funcional entre la variable confianza generalizada y la tasa de emprendimientos (TEA), mientras que el modelo N°2 muestra el vínculo existente entre la variable asociatividad y la TEA, y por último, el modelo N°3 investiga y recoge el efecto conjunto de las variables confianza generalizada y asociatividad sobre la tasa de emprendimientos en actividad temprana. A todos estos modelos se les realizó las pruebas básicas de robustez, es decir, las pruebas de conservación de los supuestos de la metodología de Mínimos Cuadrados Ordinarios, para así comprobar que los resultados alcanzados fueron los mejores posibles.

Es importante resaltar que al momento de estimar los modelos por MCO, se encontró que la variable asociatividad introducía problemas de heterocedasticidad a dichos modelos. A razón de esto, se hizo necesario corregir por heterocedasticidad al estimar los coeficientes β_i , utilizando las desviaciones típicas robustas de las variables para así mantener, no solo la eficiencia, sino la consistencia de los parámetros que captan el efecto de la confianza y la asociatividad sobre la tasa de emprendimientos en actividad temprana. El resumen de los tres modelos estimados se exhibe a continuación, en el Cuadro N°4.1, donde se muestran los resultados robustos obtenidos, y donde se puede apreciar cual es el efecto que puede tener la confianza generalizada y la asociatividad sobre la tasa de emprendimientos.

Cuadro N° 4.1: Resultados de las Estimaciones entre la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana con respecto a la Confianza Generalizada y Asociatividad.

Variables/Parámetros	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Constante	18,0223 (2,757)***	10,3208 (2,030)***	11,8196 (3,028)***
Confianza	-0,1018 (0,085)	----	-0,0736 (0,086)
Asociatividad	----	0,2746 (0,130)**	0,269 (0,128)**
R-Cuadrado	0,023374	0,234813	0,246922
Valor F del Modelo	1,443628	4,43872**	2,808125*
Número de Observaciones	30		

Nota: Elaboración propia. Los valores entre paréntesis representan la Desviación Estándar de los Coeficientes. *, **, *** muestran niveles de significación al 10%, 5% y 1% respectivamente.

Los resultados arrojados por los modelos presentan primero una relación negativa entre la confianza generalizada y la tasa de emprendimientos para

esta muestra de países. Esta dirección negativa en la relación contradice los fundamentos teóricos revisados, en donde se estipula que la confianza generalizada posee un efecto positivo sobre la intensidad de la actividad emprendedora de un país. Aun así, el resultado tiene cierta similitud a los presentados por el estudio exploratorio de Doh y Zolnik (2011), en donde la confianza generalizada presentaba un efecto negativo sobre la posibilidad de los individuos de estar trabajando por cuenta propia. Por otro lado, al evaluar el valor de significación correspondiente a la confianza, se tiene que el grado de influencia de la variable sobre el emprendimiento, captado por el modelo, no es estadísticamente significativo, razón por la cual no se puede concluir que realmente haya una influencia de la confianza generalizada sobre el emprendimiento.

Pasando ahora a la revisión de la asociatividad, la relación encontrada en la estimación es positiva, y dicho coeficiente es estadísticamente significativo al 5% para ambos modelos. Estos indicios llevan a afirmar, preliminarmente, que si existe un efecto de parte de la asociatividad sobre la actividad emprendedora. Así mismo, la direccionalidad del efecto de la asociatividad concuerda con la lógica fundada en la teoría revisada. La asociatividad al ser una forma de captar el capital social, presenta un ambiente favorable que estimula el emprendimiento, lo cual es verificado para este primer set de modelos. Dichos resultados se mantienen en línea con otras investigaciones, en donde se confirma que la asociatividad y las organizaciones en que se encuentran inmersos los individuos afecta positivamente los niveles de emprendimiento del país (Davidsson y Honig, 2003; Turkina y Thai, 2013; Doh y Zolnik, 2011; Muñoz et al, 2014).

Al examinar la dimensión general de las estimaciones se puede encontrar que los coeficientes de determinación del comportamiento de la variable dependiente en este primer set de modelos base son, en general, iguales a los expuestos en la sección de hallazgos preliminares del Capítulo III. Aun así, se debe observar que la capacidad de justificación del comportamiento de la tasa

de emprendimientos es más alta de parte de la asociatividad, lo cual se puede observar por los R^2 expuestos en el cuadro. El cambio en el R^2 del modelo al anexar la confianza generalizada a la estimación es mínimo con respecto al coeficiente de determinación existente en la estimación con solo la asociatividad. Esto es producto de la mayor intensidad encontrada en la correlación entre la asociatividad y la tasa de emprendimientos, a diferencia de la correlación advertida entre la confianza y la tasa de emprendimiento, la cual era prácticamente nula. Por otro lado, el contraste de la regresión (Valor F del Modelo) muestra que en el modelo N°1 la variable confianza generalizada no influye y no existe relación lineal con la tasa de emprendimientos. Por su parte, para el modelo N°2 y N°3 si existe significación en este aspecto al 5% y 10% respectivamente, por lo que se puede indicar que tanto la asociatividad, como el efecto conjunto de la asociatividad y la confianza generalizada poseen una relación lineal con la tasa de emprendimientos.

Con respecto a la prueba de los supuestos de la metodología MCO, el Modelo N°1 posee residuos que no siguen una distribución normal. El resto de los modelos, por el contrario, si cumplen con este supuesto. Mientras tanto, para la verificación de autocorrelación, el valor de los estadísticos de contraste de Durbin-Watson probó la inexistencia de autocorrelación en todos los modelos. Así mismo, en el aspecto de multicolinealidad, la prueba realizada por el factor de inflación de la varianza (VIF) al modelo N°3 arrojó la conclusión de ausencia de colinealidad entre las variables estudiadas.

Una vez realizada la estimación y análisis de los modelos base del presente trabajo, en la siguiente sección se estudiará la robustez (incondicionalidad) de estos resultados al incorporar dentro de las estimaciones variables destinadas a controlar los efectos de otros fenómenos sobre la tasa de emprendimientos en actividad temprana. Con la incorporación de estas variables se busca observar si el efecto de la confianza generalizada y la asociatividad se mantiene, independientemente de los efectos de estas otras variables, lo que permitirá señalar consistencia en los resultados.

4.2.2 El Modelo Extendido

El modelo extendido comprende la inclusión de las variables control especificadas en el marco metodológico del presente trabajo. La inclusión de dichas variables, como ya se dijo, es ejecutada con el objetivo de demostrar la incondicionalidad del efecto de la confianza generalizada y la asociatividad sobre la tasa de emprendimientos en actividad temprana. Este análisis se realizará expandiendo los modelos mediante grupos de estimación, en los cuales se irán anexando cada una de las variables control. En el primer grupo se examina como responde el modelo a la incorporación de la variación del PIB per cápita en las estimaciones, y si el efecto de la asociatividad y la confianza generalizada sobre la tasa de emprendimiento se mantiene y no varía en demasía. En el segundo grupo, se anexará la variable desempleo y se evaluará los mismos aspectos. En el tercer grupo se incluirá la formación bruta de capital al modelo y el capital humano, repitiendo el mismo análisis, estimando de esta manera el último modelo para esta investigación. El resumen de las salidas conseguidas por el cálculo de los modelos se encuentra exhibido en el Cuadro N°4.2 del presente capítulo. Dichos resultados fueron controlados por el aspecto de heterocedasticidad de la asociatividad expuesto en la sección anterior, es decir, los resultados allí presentados utilizan las desviaciones típicas robustas para determinar la significatividad de los estimadores, y así obtener estimaciones robustas.

En lo que refiere a la confianza generalizada, en los sucesivos grupos de introducción de las variables control a las estimaciones, no se observa un gran cambio dentro de los resultados obtenidos anteriormente. Su direccionalidad se mantiene para todas las estimaciones en todos los grupos, lo que indica una clara contradicción

Cuadro N°4.2: Resultados de la Estimación entre Confianza Generalizada y Asociatividad con respecto a la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana con la incorporación de Variables Control.

Grupos	Variables/Parámetros	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Grupo N°1	Constante	14,5622 (2,400)***	9,0967 (3,396)**	10,2005 (3,451)***
	Confianza	-0,1953 (0,116)	----	-0,1324 (0,108)
	Asociatividad	----	0,2676 (0,131)*	0,2483 (0,129)*
	Variación PIB per cápita	1,3771 (0,769)*	0,3625 (0,693)	0,8342 (0,902)
	R-Cuadrado	0,089808	0,240627	0,269977
	Valor F del Modelo	1,71892	2,196673	2,413383*
Grupo N°2	Variables/Parámetros	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
	Constante	18,8951 (4,332)***	12,6683 (5,062)**	14,3972 (5,146)***
	Confianza	-0,2143 (0,103)**	----	-0,1512 (0,092)
	Asociatividad	----	0,2678 (0,129)**	0,2459 (0,125)*
	Variación PIB per cápita	1,1249 (0,822)	0,0941 (0,663)	0,5977 (0,8)
	Desempleo	-0,3741 (0,289)	-0,3171 (0,305)	-0,3586 (0,274)
	Valor F del Modelo	3,020983**	2,346859*	2,459751*
Grupo N° 3	Variables/Parámetros	Modelo 7	Modelo 8	Modelo 9
	Constante	26,5293 (10,473)**	25,5012 (7,451)***	30,4969 (8,365)***
	Confianza	-0,2349 (0,116)*	---	-0,1849 (0,095)*
	Asociatividad	---	0,2951 (0,134)**	0,2766 (0,127)**
	Variación PIB per cápita	1,1763 (0,746)	0,2144 (0,636)	0,6856 (0,722)
	Desempleo	-0,4335 (0,265)	-0,4047 (0,279)	-0,4833 (0,235)*
	Formación Bruta de Capital	0,0184 (0,229)	-0,0560 (0,179)	0,0148 (0,187)
	Valor F del Modelo	2,13908*	2,039749	2,41176*
Número de Observaciones			30	

Nota: Elaboración propia. Los valores entre paréntesis representan la Desviación Estándar de los Coeficientes. *, **, *** muestran niveles de significación al 10%, 5% y 1% respectivamente.

con respecto a la teoría manifestada en la literatura, en donde la confianza, como indicador del nivel de capital social de un país, fomenta y aúpa el nivel de emprendimiento hallado en la región. En otro sentido, la significancia estadística de la confianza generalizada solo llega a existir en el grupo N°2 para los modelos 4 y 7, y en el grupo N° 3 para el modelo 9. Esta condicionalidad de la confianza generalizada con respecto a la especificación del modelo lleva a concluir que realmente no existe influencia de parte de la confianza sobre la

tasa de emprendimientos para la muestra seleccionada, con lo que se rompe con los hallazgos encontrados en otras investigaciones.

Por su parte, la asociatividad prolonga su direccionalidad positiva en todas las estimaciones, y su coeficiente se encuentra relativamente constante a lo largo de todos los modelos. La asociatividad sigue siendo significativa estadísticamente, aunque su nivel de significación se reduce al 10% en el grupo N° 1 para los modelos 2 y 3, y en el grupo N°2 para el modelo 6. Luego, la significación estadística de la asociatividad se mantiene al 5% para los demás modelos. Estos resultados confirman tanto la lógica establecida por la teoría en la literatura revisada, así como los resultados obtenidos por otros estudios sobre el tema. Por otra parte, en lo que refiere a la cuantía del efecto de la asociatividad, estos son muy diversos a lo largo de las investigaciones debido a la variedad de metodologías utilizadas en dichos trabajos, por lo que una comparación por esta vía carece de sentido.

Cabe destacar que en la dirección de la relación de las variables control dentro de los modelos es la esperada de acuerdo a la teoría, a excepción de la variable capital humano y la formación bruta de capital. En el caso de la formación bruta de capital, esta presenta una dirección condicional, y en ningún momento es estadísticamente significativa, con respecto a la especificación del modelo, con lo cual no se puede confirmar un efecto de la formación bruta de capital sobre la tasa de emprendimientos.

En la evaluación del capital humano, este merece un pequeño apartado para discutir su particularidad. Su direccionalidad negativa, y significación estadística condicional, en todas las estimaciones contradice la lógica encontrada en la mayoría de los trabajos (Jayawarna et al, 2014). Más aun, el capital humano utilizado para este trabajo, está estrechamente relacionado con el ambiente emprendedor, al representar la calidad esfuerzos educativos, dentro de los países de la muestra, de enseñar y aumentar el conocimiento de gerencia e iniciación de negocios para los individuos dispuestos a emprender.

Sin embargo, este resultado se encuentra en consonancia con los encontrados por Davidsson y Honig (2003), en donde dichos autores establecen que el capital humano proveniente de la educación no fue un predictor confiable para las probabilidades de actividad de emprendimiento en individuos, pues se encontró que éste por lo general solo genera actividades de gestación mas no la finalización de dichas actividades, pues dicha finalización depende de un capital humano altamente detallado, no obtenido en la educación formal de emprendimiento.

Aludiendo a la dimensión general de las regresiones realizadas, la capacidad de justificación del comportamiento de la tasa de emprendimientos (R^2) se ubica en el grupo N° 3, para el modelo N°9 (el modelo con la totalidad de las variables introducidas) en un 35,39%. La inclusión de las variables control solo logra incrementar en un 10,7% la capacidad de explicar la conducta de la variable dependiente, por parte del set de variables independientes usadas. Acerca del contraste de la regresión, este es significativo al menos al 10% para todos los modelos excepto el modelo 1 y el modelo 2 del grupo N° 1, y el modelo 8 del grupo N°3. Esto permite señalar que, a excepción de los modelos antes mencionados, el conjunto de variables introducidas en la estimación si poseen una relación lineal con la tasa de emprendimientos, y por tanto su comportamiento si puede ser explicado por las variables utilizadas.

Para finalizar esta sección, las pruebas realizadas a los supuestos de la metodología MCO sobre los diferentes modelos indican que las estimaciones donde se examina solo la variable de confianza generalizada (modelos 1, 4 y 7) no cumplen con el supuesto de normalidad de los residuos. Por su parte, el resto de los modelos si cumplen con el supuesto de normalidad propio de la metodología. Adicionalmente, ninguno de los modelos presentó problemas de autocorrelación entre los residuos. Por otro lado, las pruebas del factor de inflación de la varianza mostraron que no existen inconvenientes de colinealidad entre las variables estudiadas para ninguno de los modelos.

4.3 Resumen o Panorama del Capítulo

Dentro de las estimaciones realizadas en este trabajo, en primera instancia se obtuvo que la direccionalidad del efecto de la confianza generalizada es negativa para todos los modelos presentados. La significación estadística de la confianza generalizada es inexistente a lo largo de las regresiones conseguidas, exceptuando en los modelos donde se introducía el desempleo y el capital humano. Esta condicionalidad en la significación de la confianza lleva a sentenciar que la confianza generalizada no posee influencia sobre la tasa de emprendimientos para la muestra de países en vías de desarrollo seleccionada. Dicho hallazgo presenta un evento diferente a los expuestos por otras investigaciones, donde la confianza generalizada presenta un impacto sobre el nivel de emprendimiento de un país, y a su vez dicho impacto es positivo para la actividad emprendedora de estas regiones.

Por su parte, al momento de revisar la variable asociatividad, esta detenta un efecto positivo acorde a la teoría y trabajos empíricos revisados. Su significación estadística se mantiene a lo largo de todas las regresiones realizadas, por lo que se puede concluir que efectivamente hay un impacto de parte de la asociatividad sobre la tasa de emprendimientos en actividad temprana. Esto traduce en que la asociatividad, como variable que capta el capital social de una región, estimula y fomenta la actividad emprendedora en los países estudiados en la muestra. Así mismo, su capacidad para explicar, por si sola, la conducta de la tasa de emprendimientos se encuentra en un 23,48%. Por otra parte, la cuantía de su efecto sobre la tasa de emprendimientos es relativamente constante en todas las estimaciones concebidas, teniendo variaciones mínimas entre una y otra estimación.

Para finalizar, a la hora de hablar de estos resultados es importante destacar los problemas de heterocedasticidad que introducía la variable asociatividad sobre las estimaciones. Dicho inconveniente fue corregido mediante la utilización de desviaciones típicas robustas en el cálculo de las regresiones. Los niveles de significación obtenidos para todas las variables son

niveles de significación robustos que mantienen tanto la eficiencia, como la consistencia de los parámetros estimados. En otro orden de ideas, los modelos obtenidos no presentaron problemas para los otros supuestos de la metodología MCO, exceptuando los modelos donde se estimaba solamente el efecto de la confianza generalizada sobre el emprendimiento. Dichos modelos presentaron problemas a la hora de probar por la distribución de los residuos, los cuales no siguieron una distribución normal en gran parte de los casos.

4.4 Consideraciones Finales de la Investigación

Las consideraciones finales del presente trabajo van enmarcadas en principio de acuerdo al objetivo planteado al inicio de esta investigación, el cual es establecer cómo es el impacto de la confianza generalizada y la asociatividad sobre el número de emprendimientos en los países en vías de desarrollo durante el periodo 2005-2014. Para ello se procedió a revisar la literatura referente al tema para así obtener las implicaciones teóricas que regirían al estudio. A su vez se detalló las formas de operacionalización que tomaban las variables de estudio. Por último se prosiguió a realizar las estimaciones correspondientes, y los resultados fueron comparados con las connotaciones teóricas encontradas en la literatura.

Dentro de los fundamentos teóricos revisados se halló que el contexto social en que se mueven los emprendedores es sumamente importante a la hora de elegir las oportunidades a explotar en el mercado. Por esta misma vía, el capital social se encuentra como un concepto que denota un ambiente de calidad institucional y contexto social que facilita la interacción social y la formación de redes. Esto permite que estimule el emprendimiento porque a nivel funcional posibilita la movilización de recursos e información para reconocer oportunidades y transferir técnicas y procesos vitales para el emprendimiento. Por esto, las implicaciones teóricas a tener en cuenta a la hora

de estimar el impacto de la confianza generalizada y la asociatividad sobre el número de emprendimientos son las siguientes:

- Que la confianza generalizada como componente del capital social debe poseer una relación positiva con el número de emprendimientos, al ser esta garante de un ambiente que disminuye la incertidumbre, promueve la cooperación y produce altas tolerancias al riesgo producto de la actividad.
- Que la asociatividad como otro elemento del capital social también debe poseer una relación positiva con el número de emprendimientos gracias a que representa la tendencia de los individuos a asociarse y crear redes con las cuales posteriormente se movilizarán recursos que el emprendedor pueda necesitar.
- Que si bien el capital social puede ser un factor que determine el emprendimiento de un país, existen a su vez muchos otros factores que gobiernan o pueden gobernar este fenómeno, como pueden ser si los países se encuentran en proceso de crecimiento económico, o si los niveles de desempleo de un país se hallan en un nivel alto. Es por esto que es necesario controlar los resultados que se obtengan por estos aspectos para mantener robustez en los mismos.

Para proceder a obtener los resultados, la estrategia empírica utilizada fue el empleo de una regresión lineal mediante la metodología de Mínimos Cuadrados Ordinarios, donde la variable dependiente fue el Número de Emprendimientos, medido a través de la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana calculada por el GEM, y las variables independientes fueron la Confianza Generalizada y la Asociatividad, medidas a través de las encuestas realizadas por el World Values Survey. La muestra fue de treinta (30) países en vías de desarrollo y el análisis se realizó sobre el promedio de estos indicadores para el período 2005-2014.

En la estimación del impacto de la confianza generalizada y la asociatividad sobre el número de emprendimientos en los países en vías de desarrollo se

encontraron los siguientes resultados de acuerdo a las implicaciones teóricas previamente señaladas:

- El primer evento a resaltar proviene de la ausencia de un efecto de parte de la confianza generalizada sobre la tasa de emprendimientos. La evidencia estadística encontrada en la muestra de países en vías de desarrollo seleccionada apunta a la inexistencia de una correlación, y en consecuencia un impacto, entre la confianza generalizada y el número de emprendimientos exhibido en estos países. Este hallazgo supone una diferencia importante con respecto a otros trabajos, y puede llevar a la necesidad de profundizar mejor sobre las condiciones en que se deba encontrar la confianza para que ejerza un efecto sobre el emprendimiento en estos países.
- En lo que refiere a la asociatividad, se obtuvo que esta posee un impacto positivo sobre la tasa de emprendimientos en actividad temprana. Su significación estadística es prácticamente constante a lo largo de todas las regresiones realizadas. Su incondicionalidad lleva a concluir que la asociatividad verdaderamente altera el número de emprendimientos de los países en vías de desarrollo. Esto indica que la teoría y descubrimientos de otros trabajos acerca de la asociatividad se mantiene para los países en vías de desarrollo.
- En el último ámbito, los resultados obtenidos son robustos al impedir el sesgo por omisión de variables que representan otros fenómenos que influyen sobre el emprendimiento. El anexo de variables control que contrastan por el crecimiento, el desempleo, y el nivel de capital humano de los países de la muestra, permitió señalar con certeza que el impacto de las variables Asociatividad y Confianza Generalizada poseían las características mencionadas anteriormente.

Dentro de las consideraciones adicionales respecto a las conclusiones expuestas se enuncia primero la posible necesidad de evaluar y profundizar en la relación entre la confianza generalizada y la asociatividad. A pesar de ser

ambos indicadores del capital social de una región, para los países en vías de desarrollo estas parecen no comportarse de esta misma manera. La ausencia de correlación entre la confianza y la asociatividad, o más aun, la correlación negativa (aunque no estadísticamente significativa) entre estas variables, despierta un interés en reevaluar si todas las características de estas manifestaciones del capital social se hallan contempladas en la teoría. A reflexión del autor, es posible que, debido a la menor confianza generalizada que presentan algunos países esto obligue a los individuos a asociarse en aras de garantizar una disminución de la incertidumbre ante comportamientos oportunistas, condición que no sería necesaria en ambientes de alto nivel de confianza generalizada, y esto explique en cierta manera los diferentes resultados obtenidos en la investigación. Sin embargo, dicha reflexión precisa ser investigada a profundidad, asunto que se encuentra fuera del alcance de esta investigación, y por tanto, el tema deberá ser analizado en otros trabajos.

“Por otra parte, en otra dimensión de pensamiento, siendo ambas manifestaciones del capital social, su impacto sobre el emprendimiento es diferente. La confianza generalizada no posee un efecto estadísticamente significativo sobre el emprendimiento, y su coeficiente es negativo a lo largo de las regresiones. En el caso de la asociatividad su comportamiento es totalmente opuesto. De acuerdo a Doh y Zolnik (2011), en su análisis exploratorio la extensión de la confianza que representa la confianza generalizada puede no estar siempre asociada al emprendimiento. La causa de esto puede ser que la certidumbre necesaria para impulsar el emprendimiento a nivel agregado de un país, debe provenir no realmente de la certeza de que otros individuos no actuarán en perjuicio de nosotros, sino de la certeza de que existirán instituciones que una vez llegado el conflicto, dirimirán el problema con la mayor imparcialidad posible y con la mayor eficiencia posible. La dimensión de la confianza que recoge esta última certeza es la confianza institucional y no la confianza generalizada, y por tanto se recomienda comprobar estas aseveraciones en futuras investigaciones. Mientras tanto, para el caso de la asociatividad su efecto sobre el emprendimiento es posiblemente más

palpable. La asociatividad representa la tendencia a crear redes y asociarse en estos países, y dichas redes y asociaciones sirven para trasladar recursos e información entre sus integrantes, aspecto que es vital para el éxito del emprendimiento. A diferencia de la confianza generalizada cuyo efecto sobre el emprendimiento pudiera ser difuso, la asociatividad debe (y así es confirmado por los resultados) poseer un impacto positivo sobre el emprendimiento, y de no ser así podría llevar incluso a pensar en errores en la metodología.

Por último, y para concluir el presente trabajo, se realizarán unas últimas recomendaciones generales respecto al estudio del emprendimiento en los países en vías de desarrollo. En primer lugar, la heterogeneidad de culturas expuesta por la muestra de países seleccionados puede estar teniendo un efecto sobre los resultados de este tipo de estudio, en contraste con los estudios con la cultura de los países desarrollados, las cuales pudieran ser más cercanas entre sí. En segundo lugar, aunque la disponibilidad de datos pudiera ser un obstáculo para análisis posteriores más extensos, es recomendable tanto alargar el horizonte temporal a la hora de evaluar los impactos de la confianza generalizada y la asociatividad sobre el emprendimiento, de ser posible utilizando otro tipo de técnicas econométricas más robustas como la metodología de datos de panel, o la metodología de series temporales. En tercer lugar, las variables control utilizadas en la investigación pueden requerir ser analizadas en profundidad en otros trabajos para confirmar los resultados obtenidos en la presente investigación. Cabe destacar dentro de estas variables al desempleo, la formación bruta de capital y el capital humano. En el caso del capital humano y la formación bruta de capital, la necesidad de una mayor investigación refiere al evento de haber obtenido resultados contrarios a los supuestos por la literatura económica. En el caso del desempleo, la idea de una investigación adicional proviene de examinar el aspecto de la teoría expuesto en el capítulo II del presente trabajo que indica que altos niveles de desempleo corresponden a bajos niveles de talento emprendedor y por tanto conlleva a menores niveles de emprendimiento en un país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adler, P. S., & Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of management review*, 27(1), 17-40.

Ambrish, Dr. (2014). Entrepreneurship Development: An Approach to Economic Empowerment of Woman. *International Journal of Multidisciplinary Approach and Studies*, Volume 01, No. 6, p.p. 224-232.

Aldrich, H.E. & Martinez, M.A. (2010), "Entrepreneurship as social construction: a multilevel evolutionary approach", in Acs, Z.J. and Audretsch, D.B. (Eds), *The International Handbook of Entrepreneurship*, Kluwer Academic, Dordrecht.

Aldrich, H.E. & Zimmer, C. (1986), "Entrepreneurship through social networks", in Sexton, D. and Smilor, R. (Eds), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ballinger, New York, NY, pp. 3-23.

Álvarez, C & Urbano, D. (2008). Entorno e Iniciativa Empresarial: Una Perspectiva Internacional. *Documents de Treball*, 08/7, 1-36.

Aslanian, S. (2006). Social capital, "trust" and the role of networks in Julfan trade: informal and semi-formal institutions at work. *Journal of Global History*, 1(03), 383. <http://doi.org/10.1017/S1740022806003056>

Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*, 58(2), 64.

Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal Of Political Economy*, 98(5), 893-921.

Baumol, W.J., & Schramm, C.J. (2007). Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity (SSRN Scholarly Paper No. ID 985843). Rochester, NY. Social Science Research Network.

Berríos, J.E., & Espina, M. I. (2014). Factores Determinantes para el Desarrollo de la Actividad Emprendedora: Un Estudio Correlacional. *Esic market*, (147), 147-174.

Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (1998). What Makes an Entrepreneur?. *Journal Of Labor Economics*, 16(1), 26.

Brüderl, J., & Preisendörfer, P. (1998). Network support and the success of newly founded business. *Small business economics*, 10(3), 213-225.

Buendía, I. & Carrasco, I. (2014). Impacto de los Factores Institucionales en la Actividad Emprendedora: Un Análisis del Cooperativismo Europeo. *Revista de Economía Mundial*, 38. 175-200.

Bueno, E., Salmador, M. P., & Rodríguez, Ó. (2004). The role of social capital in today's economy: Empirical evidence and proposal of a new model of intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, 5(4), 556–574.

Cabana-Villca, R., Cortes-Castillo, I., Plaza-Pasten, D., Castillo-Vergara, M., & Alvarez-Marin, A. (2013). Análisis de las capacidades emprendedoras

potenciales y efectivas en alumnos de centros de educación superior. *Journal of technology management & innovation*, 8(1), 65-75.

Carrillo, L.L., Bergamini, T.P., & Navarro, C.L.C. (2014). El Emprendimiento como Motor del Crecimiento Económico. *Boletín Económico de ICE*, N°3048, pp. 55-63.

Casson, M. & Della, G.M. (2007), “Entrepreneurship and social capital: analysing the impact of social networks on entrepreneurial activity from a rational action perspective”, *International Small Business Journal*, Vol. 25 No. 3, pp. 220-244.

Castells, Manuel. (1999). La Revolución de la Tecnología de Información. En *La era de la información: Economía, Sociedad y Cultura*(1-22). Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Coleman, J.S.. (1988). Social Capital in the creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, Volume 94, p.p. S95-S120.

Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301–331.

Díaz, J; Hernández, R & Urbano, D (2005). Teoría Económica Institucional y Creación de Empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y economía de la Empresa*. Vol. 11. N° 3. (p. 209-230).

Doh, S., & Zolnik, E. J. (2011). Social capital and entrepreneurship: An exploratory analysis. *African Journal of Business Management*, 5(12), 4961–4975.

Duarte, T., & Tibana, M. R. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia et Technica*, 3(43).

Echeverri, H. H. (2009). Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura. *Innovar*, 19(33), 19-33.

Ellickson, R. C. (1991). *Order without law: how neighbors settle disputes*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Formichella, M. M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires, Argentina.

Fukuyama, F. (1995). *Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity*. NY: Free Press.

Fukuyama, F. (2003). "Capital social y Desarrollo: la agenda venidera". *Capital social y la reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Libro de la CEPAL, Nro. 71, pp.33-48.

Gil, A.R.. (2012). *Juventud, Emprendimiento y Desarrollo*. *Estudios de Juventud*, N°99, pp.35-51.

Greve, A., & Salaff, J. W., 2003, "Social networks and entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 28, Issue 1, pp. 1-22.

Granovetter, M. (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91 No. 3, pp. 481-510.

Harberger, Arnold. (1984). *Políticas y Crecimiento Económico*. World Economic Growth: Case of studies of developed and developing nations, Institute for Contemporary Studies, pp. 38-80.

Helmke, G., & Levitsky, S. (2006). *Informal institutions and democracy: lessons from latin America*.

Jayawarna, D., Jones, O., & Macpherson, A.. (2014). *Entrepreneurial Potential: The Role of Human and Cultural Capital*. *International Small Business Journal*, Volume 1-26, pp. 1-26.

Kliksberg, B. (2001) *El Capital Social*. Editorial Panapo. Caracas.

Knack, S & Keefer, P. (1997). "Does social capital have a economic payoff, A cross- country Investigation". *The quarterly Journal of Economics*. Vol. 112, No. 4, pp. 1251-1288.

Larroulet, C., & Ramírez, M. (2007). *Emprendimiento: Factor clave para la nueva etapa de Chile*. *Estudios públicos*, (108), 93-116.

Letki, N. (2006). Investigating the Roots of Civic Morality: Trust, Social Capital, and Institutional Performance. *Political Behavior*, 28(4), 305–325. <http://doi.org/10.1007/s11109-006-9013-6>

López, E. (2015). *Capital Social y Desarrollo Económico: Una revisión de la literatura empírica (tesis de pregrado)*. Universidad de Carabobo, Naguanagua, Venezuela.

Mancilla, C., & Amorós, J. E. (2012). La influencia de factores socio-culturales en el emprendimiento, evidencia en Chile 2007-2010. *Multidisciplinary Business Review*, 5(1), 15-25.

Martín, M. A. G. (2006). "Entrepreneurship", crecimiento económico y ética. *Estudios de Economía aplicada*, 24(2), 389-406.

Minnitti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía industrial*, (383), 23-30.

Morales Gutiérrez, A. C., & Ariza Montes, J. A. (2013). Valores en la juventud y emprendimiento individual y colectivo. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 112(0). http://doi.org/10.5209/rev_REVE.2013.v112.43062

Monserrat, M. A., Muñoz, V., Martínez Méndez, R., & Serafín, J. G. (2014). Social Networks in Msmes Located in Puebla, Mexico (Las Redes Sociales En Las Mipyme Localizadas En Puebla, México). *Social Networks in Msmes Located in Puebla, Mexico (Las Redes Sociales En Las Mipyme Localizadas En Puebla, México)*, 31–41.

Murillo, C.,González, B.. (2000). Validación del Modelo de Regresión. En Manual de Econometría (pp. S1-S35). España: Universidad Pompeu Fabra.

Musa, B.M., & Semasinghe, D.M., (2013). Entrepreneurship and Unemployment: A Literature Review. International Conference on Business and Information, ISBN 978-9554563-17-9, pp. 3-18.

Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1996). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. Academy of Management. The Academy of Management Review, 23(2), 242–266.

Narayan, D. (2002). Bonds and bridges: Social capital and poverty. World Bank, Poverty Group, PREM, pp.1-52.

Naudé, W. (2008). Entrepreneurship in economic development. Helsinki: UNU-WIDER. Retrieved from http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2008/en_GB/rp2008-20/_files/79003728657317962/default/rp2008-20.pdf

Nee, V. (1998). Sources of the new institutionalism. The New Institutionalism in Sociology, 1–16.

Nee, V., & Ingram, P. (1998). Embeddedness and beyond: institutions, exchange, and social structure. The new institutionalism in sociology, 19.

Neira, I., Portela, M., Cancelo, M., Calvo, N., & others. (2013). Social and human capital as determining factors of entrepreneurship in the Spanish Regions. *Investigaciones Regionales*, 26(2013), 115–139.

Nuez, M. J. A., & Górriz, C. G. (2008). El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución. *Acciones e Investigaciones sociales*, (26), 5-44.

Petit, Elsa. (2007). La gerencia emprendedora innovadora como catalizador del emprendimiento económico. *Revista de Ciencias Sociales*, 13(3), 495-506.

Piña-Zambrano, H., Castellanos-Tua, J., & Morales-Espinoza, A. (2011). Social capital in aloe's farm in Falcon state, Venezuela. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 8(66), 103–122.

Portela, M., & Neira, I. (2002). Capital social: concepto y estudio econométrico sobre el capital social en España. *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, 2(2), 25–52.

Putnam, R.D., Leonardi, R. and Nanetti, R.Y. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

Ramos, C. G., Campillo, A. M., & Gago, R. F. (2007). Relación entre factores personales y propensión a emprender. In *Empresa global y mercados locales: XXI Congreso Anual AEDEM*, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid, 6, 7 y 8 de junio de 2007 (p. 19). Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, ESIC.

Rocha, V. C. (2012). The Entrepreneur in Economic Theory: From An Invisible Man Toward A New Research Field. *Working Papers (FEP) -- Universidade Do Porto*, (459), 1-32.

Rooks, G., Szirmai, A., Sserwanga, A., United Nations University, & World Institute for Development Economic Research. (2009). The interplay of human and social capital in entrepreneurship in developing countries: the case of Uganda. [Finland]: UNU-WIDER.

Rosero, O. & Molina, S.L (2008) (2008). Sobre la investigación en emprendimiento. *Informes Psicológicos*, 10(10), 29-39.

Sampieri, R.H., Collado, C.F., & Lucio, P.B. (2006). *Metodología de la Investigación*, Cuarta Edición. México: Editorial McGraw Hill.

Seyoum, B. (2011). Informal Institutions and Foreign Direct Investment. *Journal of Economic Issues*, 0(4), 917–940. <http://doi.org/10.2753/JEI0021-3624450409>

Turkina, E., & Thi Thanh Thai, M. (2013). Social capital, networks, trust and immigrant entrepreneurship: a cross-country analysis. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 7(2), 108–124. <http://doi.org/10.1108/17506201311325779>

Van der Gaag, M. P., & Snijders, T. A. (2004). Proposals for the measurement of individual social capital. *Creation and Returns of Social Capital*, 199–218.

Vásquez, A., & Dávila, M. A. (2008). Emprendimiento social-revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105-123.

Veciana, J. M., & Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365–379. <http://doi.org/10.1007/s11365-008-0081-4>

Vega, Cristóbal. (2015). Aspectos epistemológicos de la estimación estadística de modelos: Investigación Ex-post-Facto. IMYCA, Working Paper, pp.1-8.

Vélez, Margarita; & González, Carmen. (2008) Conocimiento y crecimiento económico: una estrategia para los países en vías de desarrollo, *Revista de Economía Mundial*, núm. 18, 2008, p.p. 65-77

Webb, C. (2008). Measuring social capital and knowledge networks. *Journal of Knowledge Management*, 12(5), 65–78. <http://doi.org/10.1108/13673270810902948>

Welter, F. (2011). Contextualizing Entrepreneurship-Conceptual Challenges and Ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 165–184. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00427.x>

Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 595–613.

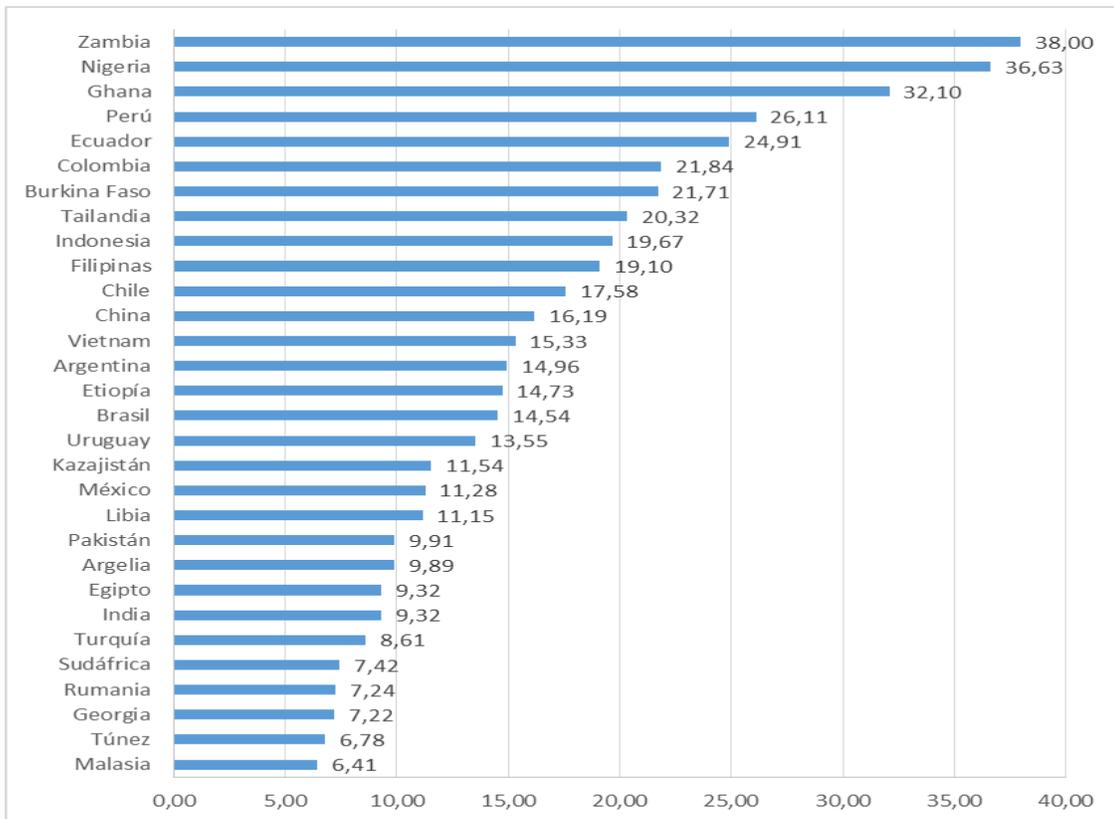
Xu, Y. (2011). How Important are Entrepreneurial Social Capital and Knowledge Structure in New Venture Innovation? *Journal of Management Policy and Practice*, 12(5), 11–24.

Zapata, C & Rojas, M. (2010). Una Revisión Crítica al Modelado de la Confianza a Nivel Organizacional. *Estudios gerenciales*, 26(116), 193-208.

ANEXOS

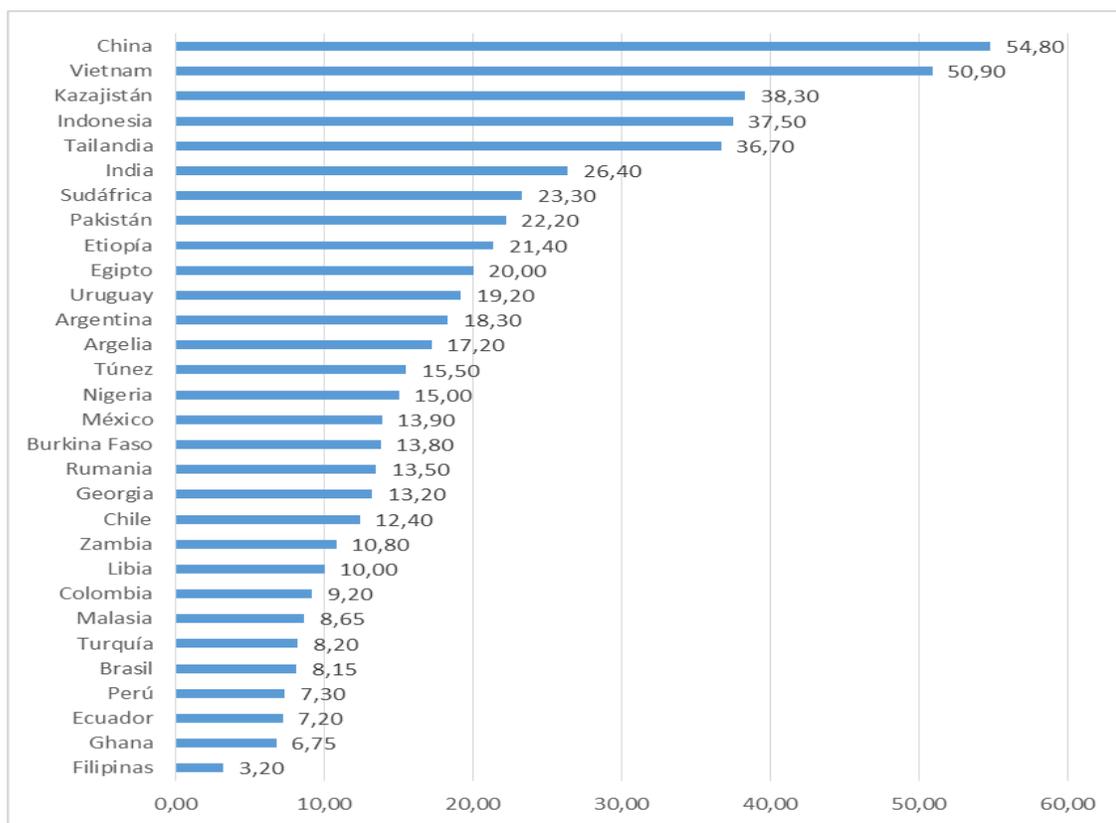
GRÁFICOS

Gráfico A.1: Comportamiento del Promedio de la Tasa de Emprendimientos en Actividad Temprana para la muestra de Países en Vías de Desarrollo seleccionada.



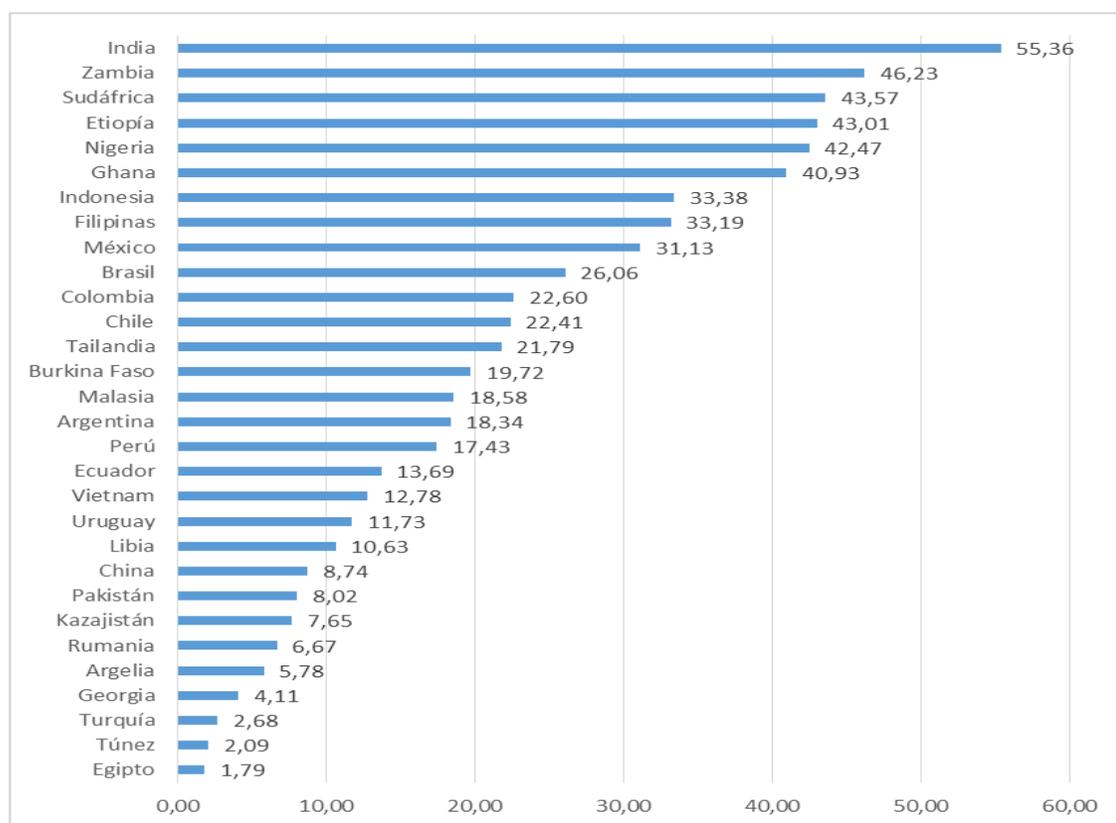
Fuente: Elaboración Propia con datos del GEM para el período 2005-2014

Gráfico A.2: Comportamiento del Promedio de la Confianza Generalizada para la muestra de Países en Vías de Desarrollo seleccionada.



Fuente: Elaboración Propia con datos del WVS para el período 2005-2014

Gráfico A.3: Comportamiento del Promedio de Asociatividad para la muestra de Países en Vías de Desarrollo seleccionada.



Fuente: Elaboración Propia con datos del WVS para el período 2005-2014

CUADROS Y TABLAS

Tabla A.1: Descripción de las Variables Control utilizadas por la Investigación.

Variable	Descripción
Tasa de Variación del PIB per Cápita	Tasa de crecimiento porcentual anual del PIB per cápita en moneda local, a precios constantes. El PIB per cápita es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año. El PIB a precio de comprador es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Los datos se expresan en dólares de los Estados Unidos a precios constantes del año 2005.
Tasa de Desempleo	El desempleo es la proporción de la población activa que no tiene trabajo pero que busca trabajo y está disponible para realizarlo.
Formación Bruta de Capital	La formación bruta de capital comprende los desembolsos en concepto de adiciones a los activos fijos de la economía más las variaciones netas en el nivel de los inventarios. Los activos fijos incluyen los mejoramientos de terrenos (cercas, zanjas, drenajes, etc.); las adquisiciones de planta, maquinaria y equipo, y la construcción de carreteras, ferrocarriles y obras afines, incluidas las escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas, y los edificios comerciales e industriales. Los inventarios son las existencias de bienes que las empresas mantienen para hacer frente a fluctuaciones temporales o inesperadas de la producción o las ventas, y los "productos en elaboración".
Capital Humano	Comprende una calificación del 1 al 5 (de escenario negativo a escenario positivo), acerca de la extensión de la educación sobre el manejo e inicio de nuevos negocios en el país, tanto en educación básica como en educación posterior a la secundaria.

Fuente: Elaboración Propia con descripciones del Banco Mundial y el GEM para el 2015

Tabla A.2: Conjunto de Datos de las Variables Control para la muestra de Países en vías de Desarrollo durante el Período 2005-2014.

País	Tasa de Variación promedio del PIB per Cápita 2005-2014 (%)	Tasa Promedio de Desempleo 2005-2014 (%)	Promedio de Formación Bruta de Capital 2005-2014(% del PIB)	Capital Humano: Calificación Extensión de Educación (1= Negativo; 5= Positivo)
Argelia	1,35	11,32	41,50	2,81
Argentina	3,97	8,42	19,40	2,47
Brasil	2,36	7,52	20,10	2,51
Burkina Faso	2,86	3,12	31,00	2,02
Chile	2,92	7,43	22,80	2,31
China	9,44	4,30	45,30	2,29
Colombia	3,59	11,12	23,00	2,56
Ecuador	2,72	5,25	28,50	2,77
Egipto	2,36	10,89	18,00	1,55
Etiopía	7,81	5,25	35,25	2,70
Filipinas	3,66	7,39	19,75	3,09
Georgia	5,32	14,85	27,50	2,63
Ghana	4,62	3,44	28,25	2,50
India	6,21	3,82	35,60	2,71
Indonesia	4,34	7,92	34,25	2,96
Kazajistán	4,92	6,22	24,00	2,57
Libia	2,71	18,91	21,75	1,86
Malasia	3,19	3,17	23,00	2,79
México	0,97	4,40	22,70	2,56
Nigeria	3,25	7,55	15,50	2,46
Pakistán	1,87	5,41	14,75	2,57
Perú	4,81	4,29	23,60	2,43
Rumania	3,56	6,96	27,20	2,51
Sudáfrica	1,53	23,92	20,20	2,22
Tailandia	3,15	1,04	26,20	2,37
Túnez	2,37	13,67	23,00	2,11
Turquía	3,00	10,49	21,25	2,46
Uruguay	5,14	7,68	20,80	2,42
Vietnam	5,05	2,26	23,00	2,24
Zambia	4,55	14,30	30,00	2,26

Fuente: Elaboración Propia con datos del Banco Mundial y el GEM para el período 2005-2014

Cuadro A.1: Matriz de Correlaciones de las Variables usadas por la Investigación.

Correlaciones							
Variables	TEA	CONF	ASOC	VARPIB	DESEMP	FBC	CAPHUM
TEA	1,000	-0,153	0,485	0,153	-0,216	-0,198	0,042
CONF	-0,153	1,000	-0,089	0,478	-0,244	0,398	-0,102
ASOC	0,485	-0,089	1,000	0,161	-0,046	-0,040	0,283
VARPIB	0,153	0,478	0,161	1,000	-0,304	0,405	0,137
DESEMP	-0,216	-0,244	-0,046	-0,304	1,000	-0,433	-0,307
FBC	-0,198	0,398	-0,040	0,405	-0,433	1,000	0,391
CAPHUM	0,042	-0,102	0,283	0,137	-0,307	0,391	1,000
Número de Observaciones				30			

Fuente: Elaboración Propia con cálculos en GRETL

Cuadro A.2: Estadísticos correspondientes a las Pruebas de los Supuestos de la Metodología MCO: Modelos Base.

Pruebas	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Contraste de White	2,11924	19,5811	19,6516
P-Valor Normalidad Residuos	0,0389186	0,64415	0,885633
Durbin-Watson	2,028	2,083	2,063
Factor de Inflación de la Varianza	---	---	1,008

Fuente: Elaboración Propia con cálculos en GRETL

Cuadro A.3: Estadísticos correspondientes a las Pruebas de los Supuestos de la Metodología MCO: Modelos Extendidos.

Grupos	Variables/Parámetros	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Grupo N°1	Contraste de White	4,17473	21,4873***	21,7356***
	P-Valor Normalidad Residuos	0,0932541	0,567816	0,840809
	Durbin-Watson	1,964	2,082	2,032
	FIV Confianza	1,297	---	1,346
	FIV Asociatividad	---	1,027	1,066
	FIV Variación del PIB per Cápita	1,297	1,027	1,371
Grupo N°2	Variables/Parámetros	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
	Contraste de White	5,7232	22,2410***	24,8047**
	P-Valor Normalidad Residuos	0,0688912	0,260272	0,281952
	Durbin-Watson	1,976	2,081	1,994
	FIV Confianza	1,315	---	1,366
	FIV Asociatividad	---	1,027	1,066
	FIV Variación del PIB per Cápita	1,362	1,128	1,434
	FIV Desempleo	1,117	1,101	1,118
Grupo N°3	Variables/Parámetros	Modelo 7	Modelo 8	Modelo 9
	Contraste de White	16,3803	26,3948	29,07
	P-Valor Normalidad Residuos	0,0612986	0,338729	0,345187
	Durbin-Watson	2,141	2,195	2,123
	FIV Confianza	1,557	---	1,565
	FIV Asociatividad	---	1,173	1,179
	FIV Variación del PIB per Cápita	1,429	1,287	1,504
	FIV Desempleo	1,311	1,300	1,311
	FIV Formación Bruta de Capital	1,685	1,589	1,751
FIV Capital Humano	1,365	1,370	1,499	

Fuente: Elaboración Propia con cálculos en GRET