



VNIVERSITAT
DE VALÈNCIA
Facultat d'Economia

COGNICION EMPRENDEDORA,
DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA Y
NIVEL DE DESARROLLO DE LOS
PAISES Y SUS INSTITUCIONES

TESIS DOCTORAL

JUAN FELIPE ARAGÓN MENDOZA

Directores:

SALVADOR ROIG DOBÓN

MANUELA PARDO DEL VAL

DOCTORADO EN DIRECCION DE EMPRESAS

DEPARTAMENTO DE DIRECCION DE EMPRESAS

VALENCIA – ESPAÑA

2014

SALVADOR ROIG DOBÓN

MANUELA PARDO DEL VAL

JUAN FELIPE ARAGÓN MENDOZA

***A mi familia,
Y a quienes no pude despedir,
Mi abuelita María Antonia y mi tío Augusto.***

*“Recordar es fácil para el que tiene memoria. Olvidarse es difícil para
quien tiene corazón”*

Gabriel García Márquez

AGRADECIMIENTOS

Un poco más de lustro es el tiempo que he vivido en Valencia, tiempo durante el cual he tenido la oportunidad de conocer y aprender de muchas personas e instituciones, las cuales han contribuido directa o indirectamente en la realización de esta tesis doctoral, siendo mi deseo expresarles mis más sinceros agradecimientos.

En primer lugar quiero agradecer al Dr. Salvador Roig Dobón y a la Dra. Manuela Pardo del Val por su dedicación, acompañamiento y excelente dirección durante el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Muy especialmente quiero agradecer a mi primo Omar, por su apoyo incondicional desde el inicio de mi aventura en el viejo continente y a Rosmi por su asistencia durante los últimos años de esta travesía.

Adicionalmente quisiera agradecer a la Universidad de Valencia y en especial al personal docente y administrativo del Departamento de Dirección de Empresas Juan José Renau Piqueras, por el soporte recibido durante las fases del programa de doctorado. De igual manera al personal docente y administrativo del Departamento de Estadística e Investigación Operativa por el apoyo en el proceso de ingreso a tan prestigiosa universidad y durante el desarrollo del Master en Planificación y Gestión de Procesos Empresariales. De igual manera agradezco al personal del colegio mayor Rector Peset, por acogerme y brindarme la oportunidad de conocer tan buenos amigos.

También doy gracias a la Universidad da Biera Interior y en especial al Nucleo de Estudos em Ciências Empresariais (NECE), por abrirme sus

puertas y permitirme los medios necesarios para hacer ciencia, además de mejorar mi nivel de portugués.

Asimismo quiero dar las gracias por todo el interés y apoyo de mis amigos, tanto los que deje en Colombia como los que hice en Europa. Durante estos años ha sido un ir y venir de vivencias y grandes amistades con personas de diversos países, idiomas y culturas, y aunque por cuestiones de espacio y tiempo no puedo nombrarlos a todos, el conocerlos ha hecho de mi estancia en una experiencia aún más enriquecedora.

Del mismo modo quiero agradecer a Marisa y Andrés, que me brindaron su confianza y la oportunidad de conocer el tejido productivo español, y a la grandiosa familia del Espacio Cultural Ítaca por enseñarme otra forma de ver la vida.

Para terminar y desde lo más profundo de mí ser quiero agradecer a mi familia y aunque mis palabras no son suficientes para expresar lo que siento, he de resaltar que mis padres y mi hermano han sido los pilares fundamentales de mi existencia.

RESUMEN

En la presente investigación se estudia la decisión de crear una empresa y la influencia que tienen las instituciones formales, la cultura (instituciones informales) y la cognición emprendedora sobre ésta. A partir de datos nacionales del *World Values Survey* (WVS) del año 2005, del *Global Competitiveness Report* (CGR) del año 2009 e individuales del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) del mismo año, se plantea un análisis multinivel que muestra cómo las instituciones formales y la cultura afectan en forma diferente la decisión de crear una empresa en hombres y mujeres de 25 países con diferente grado de desarrollo, donde los guiones cognitivos hacen de mediadores. Los resultados sugieren que hombres y mujeres procesan en forma diferente la información y que a mayor grado de desarrollo de las instituciones y nivel de vida de las personas, la decisión de crear una empresa en hombres comienza a verse influida por factores diferentes a las instituciones formales y a la cultura, posiblemente asociados a factores intrínsecos de la persona y a contingencias de la vida.

ABSTRACT

In the present research, the decision to start a business and the influence of the formal institutions, culture (informal institutions) and entrepreneurial cognition about this, are studied. Starting from national data of the World Values Survey (WVS) of 2005, the Global Competitiveness Report (GCR) of 2009 and individuals of the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) of the same year, there was a multilevel analysis that shows how the formal institutions and culture affect differently the decision to start a business of men and women in 25 countries with different levels of development where cognitive scripts act as mediators. The results suggest that men and women process information differently and that the greater the degree of institutional development and standard of living of the people, the decision to start a business in men begins to be influenced by factors other than formal institutions and culture, possibly associated with intrinsic factors of the person and life contingencies.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS.....	vii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT	xi
1. ÍNDICE	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xxi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xxvii
2. INTRODUCCION GENERAL.....	1
2. EL EMPRENDIMIENTO Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS.....	9
2.1 DEFINICIÓN DE EMPRENDIMIENTO	10
2.2 ENFOQUES TEÓRICOS DE ESTUDIO	13
2.3 EL PROCESO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA.....	16
2.3.1 Modelo de Gartner (1985)	16
2.3.2 Modelo de Peterson y Ainslie (1988)	17
2.3.3 Modelo de Busenitz y Lau (1996)	19
2.3.4 Modelo de Bruyat y Julien (2000)	20
2.3.5 Modelo de Shane (2003)	21
3. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA.....	23
3.1 FACTORES RELACIONADOS CON EL ENTORNO: LAS INSTITUCIONES	24
3.1.1 Instituciones Formales.....	26
3.1.2 Instituciones Informales: La Cultura.....	29
3.2 FACTORES RELACIONADOS CON EL INDIVIDUO.....	32
3.2.1 Factores Sociodemográficos	32
3.2.2 Factores de Personalidad.....	32

4. COGNICIÓN EMPRENDEDORA: ¿CÓMO PIENSA UNA PERSONA EMPRENDEDORA?	35
4.1 MODELO COGNITIVO DE INTENCIONES	36
4.2 MODELO COGNITIVO BASADO EN HEURÍSTICOS	38
4.3 MODELO COGNITIVO DE CONEXIONES PERCIBIDAS Y EL ESTAR ALERTA	39
4.4 MODELO COGNITIVO DEL EFECTO	40
4.5 MODELO COGNITIVO DE HABILIDAD EMPRESARIAL.....	41
5. MODELO COGNITIVO EMPRENDEDOR	43
5.1 GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO E INSTITUCIONES 45	
5.2 GUION COGNITIVO DE EMPRENDIMIENTO Y LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA.....	46
5.3 GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO, NIVEL DE DESARROLLO DE LAS INSTITUCIONES Y LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA	47
5.4 GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO, GÉNERO, NIVEL DE DESARROLLO DE LAS INSTITUCIONES Y LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA	49
6. MÉTODO.....	53
6.1 NOTACIÓN DE LAS HIPÓTESIS	53
6.2 VARIABLES SOBRE NIVEL DE DESARROLLO DE LOS PAISES Y SUS INSTITUCIONES	55
6.2.1 Instituciones Formales.....	56
6.2.2 Instituciones Informales.....	56
6.3 VARIABLES SOBRE LOS GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO Y LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA	58
6.4 TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE LOS DATOS.....	63
6.5 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS DATOS.....	64
CAPITULO VII	67
7. RESULTADOS	67

7.1	DESCRIPTIVOS.....	67
7.2	MODELO COGNITIVO	70
7.2.1	Primera Fase: Análisis General	70
7.2.2	Segunda Fase: Análisis Según el Desarrollo de los Países y sus Instituciones.....	75
7.2.3	Tercera Fase: Análisis Según el Género y el Desarrollo de los Países y sus Instituciones	88
7.3	MODELO INSTITUCIONAL.....	114
7.3.1	Primera Fase: Análisis General	114
7.3.2	Segunda Fase: Análisis Según El Desarrollo De Los Países Y Sus Instituciones.....	116
7.3.3	Tercera Fase: Análisis Según El Género Y El Desarrollo De Los Países Y Sus Instituciones	120
7.4	MODELO MIXTO.....	126
7.4.1	Primera Fase: Análisis General	126
7.4.2	Segunda Fase: Análisis Según el Desarrollo de los Países y sus Instituciones.....	129
7.4.3	Tercera Fase: Análisis Según El Género Y El Desarrollo De Los Países Y Sus Instituciones	132
8.	ANÁLISIS Y DISCUSIÓN	139
8.1	PRIMERA FASE: ANÁLISIS GENERAL	139
8.2	SEGUNDA FASE: ANÁLISIS SEGÚN EL DESARROLLO DE LOS PAÍSES Y SUS INSTITUCIONES	141
8.2.1	Países Innovadores.....	141
8.2.2	Países Optimizadores.....	143
8.3	TERCERA FASE: ANÁLISIS SEGÚN EL GÉNERO Y EL DESARROLLO DE LOS PAÍSES Y SUS INSTITUCIONES	145
8.3.1	Femenino Innovador.....	145
8.3.2	Femenino optimizador	148
8.3.3	Masculino Innovador	150
8.3.4	Masculino Optimizador	152

8.4	LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA	154
8.4.1	Las Instituciones Y Los Guiones Cognitivos De Emprendimiento	154
8.4.2	Los Guiones Cognitivos De Emprendimiento Y La Decisión de Crear una Empresa	157
9.	CONCLUSIONES Y LIMITACIONES.....	161
9.1	LAS INSTITUCIONES Y LOS GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO	162
9.2	LOS GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO Y LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA.....	163
9.3	LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	166
	CONCLUSIONS AND LIMITATIONS.....	169
	INSTITUTIONS AND COGNITIVE SCRIPTS OF ENTREPRENEURSHIP...	170
	COGNITIVE SCRIPTS OF ENTREPRENEURSHIP AND VENTURE CREATION DECISIÓN	171
	LIMITATIONS AND FUTURE RESEARCH DIRECTIONS.....	173
10.	BIBLIOGRAFÍA.....	175
11.	ANEXOS	193
	ANEXO 1 - MODELOS PARA MEDIR LA CULTURA	193
	KLUCKHOHN AND STRODTBECK (1961).....	194
	MODELO DE HOFSTEDE (1980; 1991)	196
	HALL (1981; 1990).....	201
	SCHWARTZ (1992).....	203
	INGLEHART (1997) - THE WORLD VALUES SURVEY - WVS.....	205
	TROMPENAARS & HAMPDEN TURNER (1998).....	208
	GESTELAND (1999)	210
	HOUSE ET AL. (2004) - PROYECTO GLOBE	212
	ANEXO 2 – PAISES Y DATOS INSTITUCIONALES UTILIZADOS EN EL ESTUDIO.....	219
	ANEXO 3 – SINTAXIS DEL SPSS USADA PARA EL ANÁLISIS DE DATOS..	221
	CREACIÓN DE LA MUESTRA INICIAL	221

Selección de las variables	221
Selección de los países	221
Adición de datos correspondientes a las instituciones formales informales	222
Cambio de nombre de las variables.....	228
Creación de una nueva variable a partir de una variable existente	228
DESCRIPTIVOS, CREACIÓN DE VARIABLES TIPIFICADAS Y CORRELACIONES DE LAS VARIABLES.....	229
CREACIÓN DE LA BASE DE DATOS EQUILIBRADA PARA CADA VARIABLE DEPENDIENTE.....	229
REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO COGNITIVO.....	234
Primera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos	234
Primera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento.....	234
Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos países en países optimizadores e innovadores.....	235
Segunda fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento países optimizadores e innovadores	235
Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos femeninos en países optimizadores e innovadores.....	235
Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos masculinos en países optimizadores e innovadores.....	236
Tercera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos femeninos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores	237
Tercera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos masculinos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores	237
REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO INSTITUCIONAL.....	237
Primera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento.....	237
Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores.....	237

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento femenino en países optimizadores e innovadores	238
Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento masculino en países optimizadores e innovadores.....	238
REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO MIXTO	238
Primera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento.....	238
Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores	238
Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento femenino en países optimizadores e innovadores	239
Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento masculino en países optimizadores e innovadores	239
ANEXO 4 – RESULTADOS DEL SPSS.....	241
REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO COGNITIVO.....	241
Primera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos.....	241
Primera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento	243
Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos países en países optimizadores e innovadores.....	244
Segunda fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento países optimizadores e innovadores.....	248
Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos femeninos en países optimizadores e innovadores	249
Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos masculinos en países optimizadores e innovadores.....	253
Tercera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos femeninos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores	257
Tercera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos masculinos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores	258

REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO INSTITUCIONAL.....	259
Primera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento.....	259
Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores.....	260
Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento femenino en países optimizadores e innovadores	261
Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento masculino en países optimizadores e innovadores.....	262
REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO MIXTO	264
Primera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento.....	264
Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores	265
Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento femenino en países optimizadores e innovadores.....	266
Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento masculino en países optimizadores e innovadores.....	267
ANEXO 5 - ADULT POPULATION SURVEY (APS).....	269

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Modelo estático de creación de una empresa según Gartner (1985). . .	17
Figura 2: Proceso de creación de una empresa según Peterson y Ainslie (1988).	18
Figura 3: Proceso de creación de una empresa según el GEM (Bosma & Jonathan, 2009).	19
Figura 4: Proceso de creación de una empresa según Busenitz & Lau (1996). .	19
Figura 5: Modelo de creación de una empresa según Bruyat y Julien (2000). ...	20
Figura 6: Emprendimiento como campo heterogéneo según Bruyat y Julien (2000).	21
Figura 7: Proceso de creación de una empresa según Shane (2003).....	22
Figura 8: Modelo cognitivo de intenciones según Krueger y Brazeal (1994).	37
Figura 9: Modelo cognitivo basado en heurísticos según Simon, et al. (2000)...	38
Figura 10: Modelo cognitivo basado en de conexiones percibidas y el estar alerta según Tang, et al. (2012).....	39
Figura 11: Modelo cognitivo basado en el efecto según Sarasvathy (2001a; 2001b).	40
Figura 12: Modelo cognitivo de habilidad empresarial según Mitchell, et al. (2000).	41
Figura 13: Modelo de relación multinivel entre variables nacionales y guiones cognitivos.....	45
Figura 14: Modelo cognitivo de la decisión de crear una empresa.....	51
Figura 15: Notación de las hipótesis.	55
Figura 16: Preguntas 1A y 1B del <i>Adult Population Survey</i>	59
Figura 17: Preguntas 1C, 1D y 1F del <i>Adult Population Survey</i>	60
Figura 18: Preguntas 1E y 6A del <i>Adult Population Survey</i>	61
Figura 19: Modelo Cognitivo, modelo institucional y modelo mixto de la decisión de crear una empresa.....	64
Figura 20: Distribución tasa de emprendimiento TEA por nivel educativo: países innovadores y optimizadores.	69
Figura 21: Distribución tasa de emprendimiento TEA por edad: países innovadores y optimizadores.....	69

Figura 22: Influencia de las Instituciones formales e Informales sobre los guiones cognitivos (hipótesis 1).	70
Figura 23: Instituciones formales e Informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento (H1).	72
Figura 24: Relación de los guiones cognitivos con la decisión de crear una empresa (hipótesis 2).	73
Figura 25: Guiones cognitivos de emprendimiento frente a la decisión de crear una empresa (H2).	74
Figura 26: Relación de las Instituciones formales e Informales con guiones cognitivos en países Innovadores (hipótesis 11).	75
Figura 27: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento en países Innovadores (11).	76
Figura 28: Relación de las Instituciones formales e Informales con guiones cognitivos en países optimizadores (hipótesis 12).	78
Figura 29: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento en países optimizadores (H12).	79
Figura 30: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de acuerdos en países innovadores y optimizadores (H13).	81
Figura 31: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de voluntad en países innovadores y optimizadores (H13).	82
Figura 32: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de habilidad en países innovadores y optimizadores (H13).	84
Figura 33: Relación de la decisión de crear una empresa y los guiones cognitivos en países innovadores y optimizadores (hipótesis 21 y 22).	85
Figura 34: Guiones cognitivos de emprendimiento frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores (H21, y H22).	87
Figura 35: Relación de las Instituciones formales e Informales con guiones cognitivos femeninos en países innovadores y optimizadores (hipótesis 11a y 12a).	88
Figura 36: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento femeninos en países innovadores (H11a).	90
Figura 37: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento femeninos en países optimizadores (H12a).	91
Figura 38: Relación de las Instituciones formales e Informales con guiones cognitivos masculinos en países innovadores y optimizadores (hipótesis 11b y 12b).	94

Figura 39: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento masculinos en países innovadores (H11b).....	95
Figura 40: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento masculinos en países optimizadores (H12b).	97
Figura 41: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de acuerdos femenino en países innovadores y optimizadores (H13a).....	99
Figura 42: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de voluntad femenino en países innovadores y optimizadores (H13a).....	100
Figura 43: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de habilidad femenino en países innovadores y optimizadores (H13a).....	102
Figura 44: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de acuerdos masculino en países innovadores y optimizadores (H13b).	104
Figura 45: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de voluntad masculino de países innovadores y optimizadores (H13b).	105
Figura 46: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de habilidad masculino en países innovadores y optimizadores (H13b).	107
Figura 47: Relación de la decisión de crear una empresa y los guiones cognitivos femeninos en países innovadores y optimizadores (hipótesis 21a y 22a).	109
Figura 48: Guiones cognitivos de emprendimiento femenino frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores (H21a, y H22a)....	110
Figura 49: Relación de la decisión de crear una empresa y los guiones cognitivos masculinos en países innovadores y optimizadores (hipótesis 21b y 22b).....	111
Figura 50: Guiones cognitivos de emprendimiento masculino frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores (H21b, y H22b).	112
Figura 51: Guiones cognitivos de emprendimiento femeninos y masculinos frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores (H21a, H22a, H21b y H22b).	113
Figura 52: Relación de las Instituciones formales e Informales con la decisión de crear una empresa.....	114
Figura 53: Instituciones formales e Informales frente a la decisión de crear una empresa.	116
Figura 54: Relación de las Instituciones formales e Informales con la decisión de crear una empresa en países Innovadores y optimizadores.	117
Figura 55: Instituciones formales e informales frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.	118

Figura 56: Relación de las Instituciones formales e Informales con la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.	120
Figura 57: Instituciones formales e informales frente a la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.....	122
Figura 58: Relación de las Instituciones formales e Informales con la decisión masculina de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.	124
Figura 59: Instituciones formales e informales frente a la decisión masculina de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.....	125
Figura 60: Relación de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos con la decisión de crear una empresa.....	127
Figura 61: Instituciones formales e Informales y guiones cognitivos frente a la decisión de crear una empresa.....	128
Figura 62: Relación de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos con la decisión de crear una empresa en países Innovadores y optimizadores.	129
Figura 63: Instituciones formales e informales y los guiones cognitivos frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.....	131
Figura 64: Relación de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos femeninos con la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.....	133
Figura 65: Instituciones formales e informales y los guiones cognitivos femeninos frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.	133
Figura 66: Relación de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos masculinos con la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.	136
Figura 67: Instituciones formales e informales y los guiones cognitivos masculinos frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.	137
Figura 68: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión de crear una empresa.....	140
Figura 69: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores.	142
Figura 70: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión de crear una empresa en países optimizadores.	144
Figura 71: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores.	147

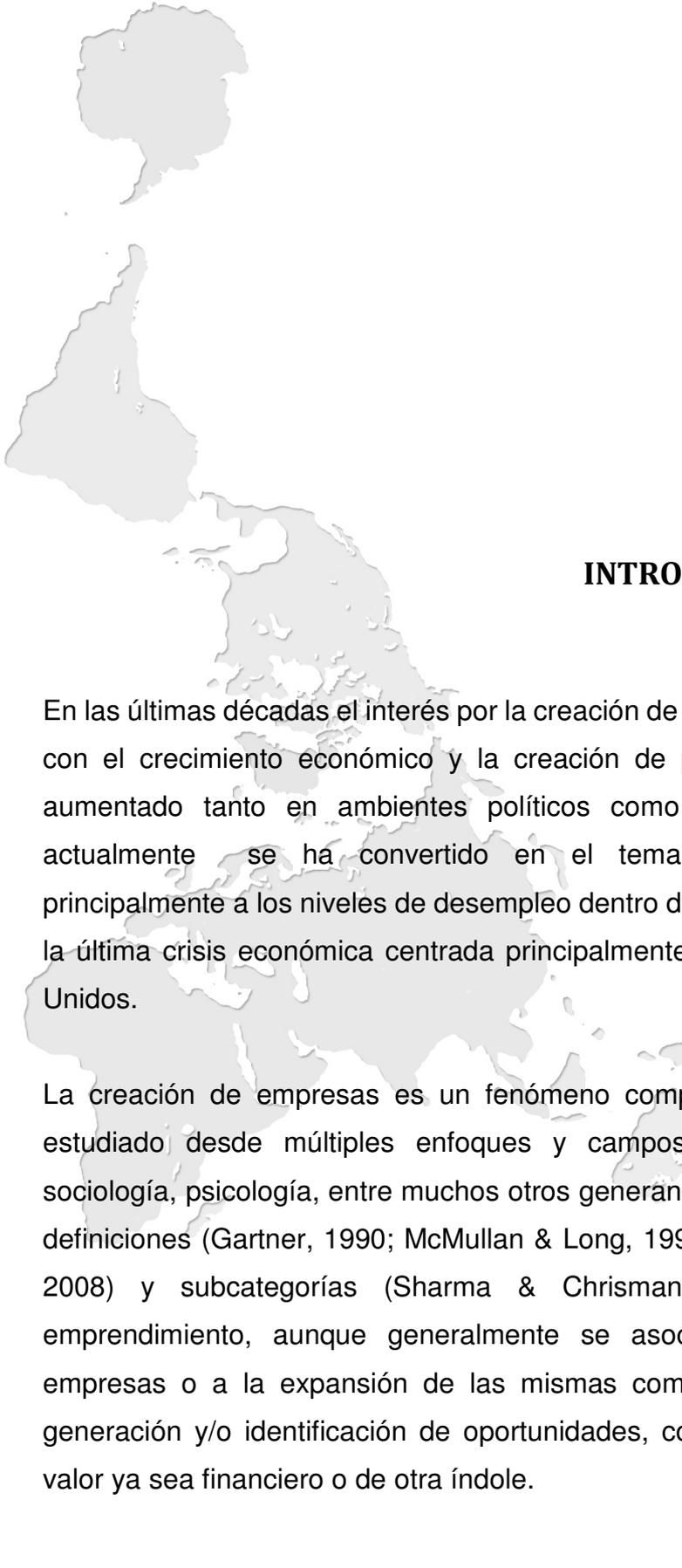
Figura 72: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión femenina de crear una empresa en países optimizadores.	149
Figura 73: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión masculina de crear una empresa en países innovadores.	151
Figura 74: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión masculina de crear una empresa en países optimizadores.	153
Figura 75: Influencia de las instituciones de países innovadores y optimizadores sobre los guiones cognitivos de emprendimiento femenino.	155
Figura 76: Influencia de las instituciones de países innovadores y optimizadores sobre los guiones cognitivos de emprendimiento masculino.	156
Figura 77: Mapa de países basado en las dimensiones de Hofstede (1980) distancia de poder e individualismo.	198
Figura 78: Mapa de países basado en las dimensiones de Hofstede (1980) distancia de poder y aversión a la incertidumbre.	199
Figura 79: Mapa de países basado en las dimensiones de Hofstede (1980) Masculinidad-Feminidad y aversión a la incertidumbre.	200
Figura 80: Valores Culturales de Schwartz (1992).	204
Figura 81: Mapa de países según los valores Culturales de Schwartz (1992), basado en datos de 44 países.	205
Figura 82: Mapa de países y nivel de ingreso basados en el WVS.	207
Figura 83: Mapa de países basados en el WVS.	208
Figura 84: Grupos de Países según GLOBE.	217

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Enfoques y teorías sobre emprendimiento.	14
Tabla 2: Resultado de la clasificación regresión logística SPSS.	66
Tabla 3: Variables en la ecuación regresión logística SPSS.	66
Tabla 4: descriptivos de las variables.	68
Tabla 5: Predicción de los guiones cognitivos a partir de las Instituciones formales e Informales (H1).	71
Tabla 6: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de los guiones cognitivos (H2).	74
Tabla 7: Predicción de los guiones cognitivos a partir de las Instituciones formales e Informales en países innovadores (H11).	76
Tabla 8: Predicción de los guiones cognitivos a partir de las Instituciones formales e Informales en países optimizadores (H12).	79
Tabla 9: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de los guiones cognitivos en países innovadores y optimizadores (H21 y H22).	86
Tabla 10: Predicción de los guiones cognitivos femeninos a partir de las Instituciones formales e Informales en países innovadores (H11a).	89
Tabla 11: Predicción de los guiones cognitivos femeninos a partir de las Instituciones formales e Informales en países optimizadores (H12a).	92
Tabla 12: Predicción de los guiones cognitivos masculinos a partir de las Instituciones formales e Informales en países innovadores (H11b).	95
Tabla 13: Predicción de los guiones cognitivos masculinos a partir de las Instituciones formales e Informales en países optimizadores (H12b).	97
Tabla 14: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de los guiones cognitivos femeninos en países innovadores y optimizadores (H21a y H22a).	110
Tabla 15: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de los guiones cognitivos masculinos en países innovadores y optimizadores (H21b y H22b).	112
Tabla 16: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales.	115
Tabla 17: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales en países Innovadores y optimizadores. ...	118

Tabla 18: Predicción de la decisión femenina de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales en países innovadores y optimizadores....	121
Tabla 19: Predicción de la decisión masculina de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales en países innovadores y optimizadores.	124
Tabla 20: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos.....	128
Tabla 21: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos en países Innovadores y optimizadores.....	130
Tabla 22: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos femeninos en países innovadores y optimizadores.	134
Tabla 23: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos masculinos en países innovadores y optimizadores.	137
Tabla 24: Modelo cognitivo, institucional y mixto a nivel global.	141
Tabla 25: Modelo cognitivo, institucional y mixto en países innovadores.	143
Tabla 26: Modelo cognitivo, institucional y mixto en países optimizadores	145
Tabla 27: Modelo cognitivo, institucional y mixto en mujeres de países innovadores.....	147
Tabla 28: Modelo cognitivo, institucional y mixto en mujeres de países optimizadores.	149
Tabla 29: Modelo cognitivo, institucional y mixto en hombres de países innovadores.....	151
Tabla 30: Modelo cognitivo, institucional y mixto en hombres de países optimizadores.	153
Tabla 31: Influencia de las instituciones de países innovadores y optimizadores sobre los guiones cognitivos en mujeres.....	156
Tabla 32: Influencia de las instituciones de países innovadores y optimizadores sobre los guiones cognitivos en mujeres.....	157
Tabla 33: Modelo Cultural de Kluckhohn And Strodtbeck (1961).	194
Tabla 34: Listado de países dimensiones de Hofstede (1980).	197
Tabla 35: Modelo Cultural de Hofstede (1980; 1991).	197
Tabla 36: Modelo Cultural de Hall (1981; 1990).	202
Tabla 37: Modelo Cultural de Schwartz (1992).	203
Tabla 38: Modelo Cultural de Inglehart (1997) - <i>The World Values Survey</i>	206

Tabla 39: Modelo Cultural de Trompenaars & Hampden Turner (1998).....	209
Tabla 40: Modelo Cultural Gesteland (1999).....	211
Tabla 41: Modelo Cultural de House et al. (2004) - Proyecto GLOBE.....	212
Tabla 42: Grupos de Países y las dimensiones culturales según GLOBE.	216
Tabla 43: Datos sobre instituciones formales: <i>Global Competitiveness Report</i> 2009.	219
Tabla 44: Datos sobre instituciones informales <i>World Values Survey</i> 2005.	220



CAPITULO I

INTRODUCCION GENERAL

En las últimas décadas el interés por la creación de empresas y su relación con el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo ha aumentado tanto en ambientes políticos como académicos, aunque actualmente se ha convertido en el tema protagonista debido principalmente a los niveles de desempleo dentro de la población a raíz de la última crisis económica centrada principalmente en Europa y Estados Unidos.

La creación de empresas es un fenómeno complejo y por ello se ha estudiado desde múltiples enfoques y campos como la economía, sociología, psicología, entre muchos otros generando una multiplicidad de definiciones (Gartner, 1990; McMullan & Long, 1990; Ahmad & Seymour, 2008) y subcategorías (Sharma & Chrisman, 1999) del término emprendimiento, aunque generalmente se asocia a la creación de empresas o a la expansión de las mismas como consecuencia de la generación y/o identificación de oportunidades, con el objetivo de crear valor ya sea financiero o de otra índole.

La literatura ha desarrollado diversos modelos sobre el emprendimiento teniendo en cuenta un sinnúmero de factores que pueden facilitarlo o restringirlo, aunque el emprendimiento no solo depende de los factores que lo afectan, sino también de la adecuada combinación de los mismos (Salimath & Cullen, 2010) ya que existe evidencia de inversiones en diversos factores relacionados con el capital humano y físico, que no siempre aciertan en el intento por generar prosperidad y crecimiento a través del emprendimiento.

Las causas del comportamiento emprendedor han tenido básicamente dos niveles de estudio, uno centrado en las características del individuo (personalidad, experiencia, habilidades etc.) y otro como un papel social, donde el comportamiento del emprendedor depende de motivaciones personales, que a su vez dependen de las características ambientales (Stevenson & Jarillo, 1990).

A pesar de haberse encontrado relaciones entre la decisión de crear empresa y algunas de las características sociodemográficas de los individuos, no ha sido posible identificar un perfil propio del emprendedor (Low & MacMillan, 1988; Robinson, et al., 1991) y las diferencias de rasgos de personalidad solo explican una pequeña parte del comportamiento emprendedor y el desempeño empresarial (Gartner, 1988; Dyer, 1994; Veciana, 2007).

El estudio del ambiente y el entorno es muy importante para poder entender el emprendimiento (Stevenson & Jarillo, 1990), ya que el ser humano es un producto social y sus creencias, actitudes y deseos son el reflejo del impacto que tienen el ambiente cultural y las fuerzas sociales (Ayles, 1962). La teoría de la cognición social explica la conducta individual a través de la interacción persona-ambiente y asume que existen individuos dentro de una situación total o configuración de las fuerzas descritas por dos pares de factores: uno es la cognición/motivación y el otro es la persona en la situación (Fiske & Taylor, 1984). El resultado es una interacción continua y recíproca entre estos factores y cualquier variación en el ambiente o los

factores personales, tendrán efecto sobre el comportamiento individual y viceversa.

Durante la última década la literatura referente al campo cognitivo se ha desarrollado considerablemente, centrándose en el estudio del pensamiento y la toma de decisiones, examinando especialmente las cogniciones relacionadas con las decisiones emprendedoras (Mitchell, et al., 2007). Este desarrollo ha generado diferentes perspectivas con raíces comunes y que desde cierto punto de vista son complementarias (Mitchell, et al., 2007).

La cognición emprendedora puede ser definida como las estructuras de conocimiento que las personas usan para hacer evaluaciones, juicios, o tomar decisiones tales como la evaluación de oportunidades, la creación de una empresa y sus estrategias de crecimiento (Mitchell, et al., 2000; Busenitz, et al., 2000).

Krueger y Brazeal (1994) sostienen que la opción de crear una empresa tiene credibilidad por parte de la persona si lo percibe como algo deseable y factible. Adicional a estas dos percepciones la persona debe tener una predisposición a actuar (Shapiro, 1984) relacionada con las características psicológicas y de comportamiento. Sin embargo para tomar la decisión de emprender es necesario un suceso disparador que haga interrumpir o desplazar la inercia que guía el comportamiento humano (Shapiro, 1984) como la pérdida del empleo, la inmigración, una herencia, una oportunidad de negocios atractiva, etc.

La lógica basada en la heurística (Busenitz & Barney, 1997; Baron, 1998) argumenta que los individuos y las situaciones varían en la medida en que se utilizan métodos abreviados (*Shortcuts*) de decisión (Busenitz & Barney, 1997) tales como representatividad, ilusión de control, falacia de planificación entre otros.

La perspectiva de conexiones percibidas y el estar alerta (*Perceived Connections and Alertness*), hace referencia al centrar la atención sobre nuevas oportunidades para deducir ideas y razonamientos únicos (Mitchell, et al., 2007), tales como el interconectar diferentes puntos referentes a los cambios del ambiente, tendencias del mercado y nichos de clientes (Baron, 2006), para identificar nuevas oportunidades (Busenitz & Arthurs, 2007).

La perspectiva del efecto (*effectuation*) de Sarasvathy (2001a; 2001b) sostiene que el emprendedor toma un conjunto de medios o instrumentos dados y se centra en la selección de los posibles efectos que se pueden crear con ese conjunto de medios (Sarasvathy, 2001a, p. 245).

La perspectiva de habilidad empresarial (*Entrepreneurial Expertise*) (Mitchell, et al., 2000; Mitchell, et al., 2002) sostiene que los emprendedores desarrollan estructuras únicas de conocimiento y adicionalmente procesan la información en forma diferente al transformar, almacenar, recuperar y usar esa información (Mitchell, et al., 2000). De esta manera los emprendedores son expertos en el ámbito del emprendimiento ya que poseen guiones cognitivos o estructuras de conocimiento que les permite usar la información de una mejor manera que los no emprendedores o inexpertos en este ámbito.

Aunque la investigación en emprendimiento ha prestado mucha atención a las variables cognitivas y sus consecuencias, no se ha explorado el origen y desarrollo de éstas (Grégoire, et al., 2011), estando aún sin examinar totalmente el proceso de cómo el ambiente institucional y la cultura afectan al individuo en la decisión de crear una empresa (Lim, et al., 2010), además de la inclusión de diferentes niveles de desarrollo económico de los países (Acs, et al., 2008).

Las instituciones modifican las percepciones de las personas e influyen tanto en la decisión de iniciar un negocio como en el conjunto de oportunidades disponibles en el entorno (Terrell & Troilo, 2010), ocasionando que según el nivel de desarrollo de las instituciones de los

países afecten en forma desigual a hombres y mujeres (Baker, et al., 2005; Morrison & Jutting, 2005), al existir diferentes motivaciones para emprender.

Adicionalmente los estudios sobre emprendimiento se han limitado a uno de estos dos niveles de análisis: uno enfocado en los factores del rol individual y otro centrado en el rol de las instituciones (Davidsson & Wiklund, 2001; Phan, 2004; Autio & Acs, 2010). Sin embargo una atención muy limitada ha tenido el desarrollo y prueba de modelos multinivel que utilicen estos dos niveles de análisis, salvo excepciones notables de los últimos estudios multinivel en los roles de género, capital y las condiciones a nivel macro en emprendimiento (Elam, 2006; Elam, 2008; Terjesen & Szerb, 2008; Elam & Terjesen, 2010).

Por medio de la presente tesis doctoral se pretende aportar nuevas evidencias sobre la relación dinámica entre mente, ambiente y emprendimiento, teniendo como objetivo general **analizar la cognición emprendedora de las personas, la decisión de crear una empresa y la relación que tiene con el nivel de desarrollo de las instituciones formales en diversos países y su cultura.**

Para alcanzar dicho objetivo se ha planteado un estudio empírico por medio del cual se han identificado 120.536 personas (53,45% mujeres y 46,55% hombres) de veinticinco países con diferente nivel de desarrollo. Los datos provienen del *Adult Population Survey* (APS) del año 2009 suministrado por *Global Entrepreneurship Monitor* – GEM. Los datos de las instituciones formales de los veinticinco países provienen de la base de datos del *Global Competitiveness Reports* (GCR) del año 2009 y los datos de la cultura o instituciones informales provienen de la encuesta mundial de valores (*World Values Survey* – WVS) del año 2005.

El modelo cognitivo usado para contrastar las hipótesis se comparó con un modelo institucional y un modelo mixto para entender mejor el rol que tienen las instituciones con la decisión de crear una empresa. Para cada modelo

se usaron tres fases de análisis: la primera fase se desarrolló a nivel global, la segunda fase se analizó distinguiendo el nivel de desarrollo de las instituciones de los países y el tercer nivel diferenciando por género según nivel de desarrollo de las instituciones de los países.

En términos generales el presente trabajo de investigación se estructura en dos grandes bloques. El primero está conformado por los capítulos II, III, IV y V los cuales presentan las bases teóricas del trabajo; y el segundo bloque está constituido por los Capítulos VI, VII, VIII y IX que corresponden a la presentación del estudio empírico y los principales resultados del análisis de las instituciones, los guiones cognitivos y la decisión de crear una empresa.

En el Capítulo II se realiza una revisión de la literatura sobre los diferentes conceptos y enfoques a través de los cuales se ha estudiado la figura del emprendedor y cómo es el proceso a través del cual un individuo decide convertirse en empresario.

En el Capítulo III se centra en el análisis de la literatura sobre los factores que influyen en la decisión de crear una empresa, relacionados principalmente con las características del entorno y con las características del individuo.

En el Capítulo IV se profundiza en la revisión de la literatura acerca de los diferentes modelos cognitivos que intentan explicar cómo piensa la persona emprendedora para tomar la decisión de crear una empresa.

En el Capítulo V se desarrolla el modelo cognitivo emprendedor del cual se desarrollan las hipótesis en tres niveles diferentes de análisis que relacionan los guiones cognitivos de emprendimiento con la decisión de crear una empresa y las instituciones formales y la cultura.

En el Capítulo VI se muestra el método utilizado en el desarrollo del estudio empírico, describiendo el análisis estadístico de los datos, la notación

utilizada en las hipótesis según el nivel de profundidad de análisis y el origen de los datos secundarios utilizados.

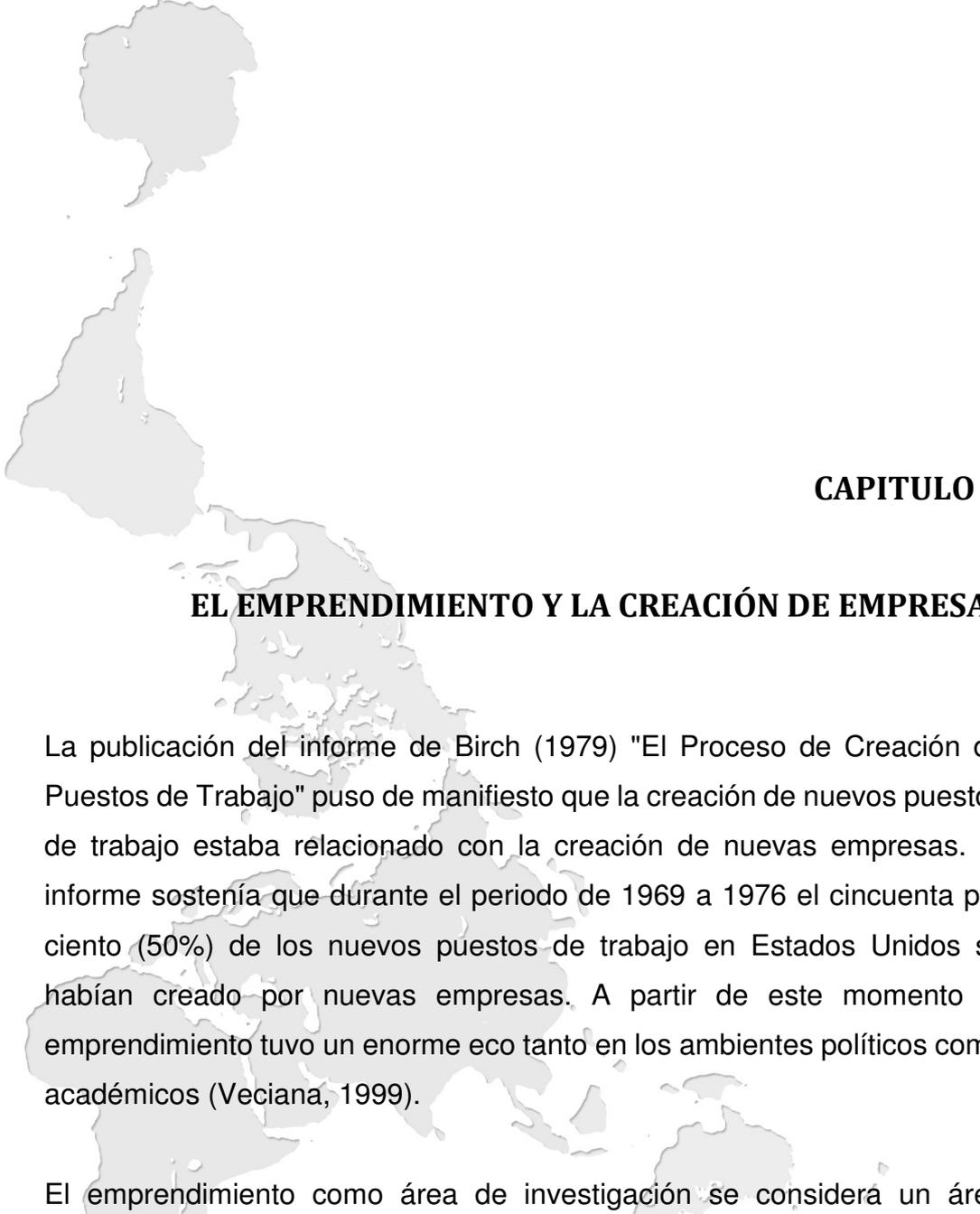
En el Capítulo VII se presentan los resultados del trabajo empírico, dividido en tres conjuntos.

En el primer conjunto se contrastan las hipótesis del modelo cognitivo que relaciona los guiones cognitivos con la decisión de crear una empresa y las instituciones formales y la cultura. En el segundo conjunto se desarrolla el modelo institucional que relaciona las instituciones directamente con la decisión de crear una empresa sin que sea mediado por los guiones cognitivos de emprendimiento. En el tercer conjunto se desarrolla el modelo mixto que relaciona las instituciones y los guiones cognitivos en forma directa con la decisión de crear una empresa.

Cada conjunto presenta los resultados para los tres niveles de análisis: global, diferenciando por nivel de desarrollo de las instituciones del país y diferenciando por género según nivel de desarrollo de las instituciones de los países.

En el Capítulo VIII se desarrolla el análisis y la discusión comparando los resultados de los modelos cognitivo, institucional y mixto e identificando el papel que juegan las instituciones, la cognición y la decisión de crear una empresa.

Por último, en el capítulo IX se presentan las conclusiones generales a manera de síntesis de los principales resultados obtenidos, se señalan las limitaciones del estudio y algunas posibles líneas de investigación que quedan abiertas para futuras investigaciones.



CAPITULO II

EL EMPRENDIMIENTO Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS

La publicación del informe de Birch (1979) "El Proceso de Creación de Puestos de Trabajo" puso de manifiesto que la creación de nuevos puestos de trabajo estaba relacionado con la creación de nuevas empresas. El informe sostenía que durante el periodo de 1969 a 1976 el cincuenta por ciento (50%) de los nuevos puestos de trabajo en Estados Unidos se habían creado por nuevas empresas. A partir de este momento el emprendimiento tuvo un enorme eco tanto en los ambientes políticos como académicos (Veciana, 1999).

El emprendimiento como área de investigación se considerará un área relativamente joven (Gartner, 1988; Shane & Venkataraman, 2000) a pesar de tener su origen en los siglos XVIII y XIX en los escritos de algunos economistas clásicos.

Su desarrollo se ha venido dando en contacto con múltiples campos como la economía, sociología, psicología entre otras (Gartner, 1985; Audretsch, 2002; Ahmad & Seymour, 2008) generando una multiplicidad de definiciones (Gartner, 1990; McMullan & Long, 1990; Ahmad & Seymour,

2008) y subcategorías (Sharma & Chrisman, 1999) de los términos emprendimiento y emprendedor, en función de las necesidades y los enfoques utilizados (individuo/proceso) en las diversas investigaciones desarrolladas.

A consecuencia de ello, en la actualidad no existe un marco teórico consensuado que permita limitar claramente la definición de emprendimiento ni su campo de actuación.

2.1 DEFINICIÓN DE EMPRENDIMIENTO

La palabra emprendimiento proviene de la palabra francesa “entrepreneur” y desde que fue usada por primera vez en 1755 por el economista Richard Cantillon y hasta finales del siglo XIX los autores que se ocupan del tema pretenden definir quién es un empresario, qué hace y cuál es su función en el proceso económico (Veciana, 1999). Posteriormente y partir de la segunda década del siglo XX, se populariza el desarrollo de estudios históricos sobre los empresarios y su función en el proceso económico, hasta que en 1949 inicia como tal un programa de investigación científica con dos vertientes iniciales: el estudio de las pequeñas y medianas empresas y el estudio del empresario y la creación de empresas (Veciana, 1999).

Cantillon (1755) define al “entrepreneur” haciendo referencia a un empleador o persona de negocios que opera bajo condiciones donde los gastos son conocidos y ciertos, y los ingresos desconocidos e inciertos, por cuanto existe un alto grado de incertidumbre en la demanda.

La definición de emprendimiento desarrollada por Schumpeter (1934) es una de las más conocidas y se refiere al emprendedor como una persona que lleva a cabo nuevas combinaciones, que pueden tomar la forma de nuevos productos, procesos, mercados, formas organizativas o fuentes de suministro.

Gartner (1988) por su parte afirma que el emprendimiento es la creación de organizaciones, aunque aclara que no es una definición, sino un punto de vista sobre lo que hace el emprendedor y no sobre quién es. Gartner (1990) concluyó que una definición universal de emprendimiento aún está por forjarse y sugiere que se habla de un único fenómeno con múltiples componentes, que pueden influir en mayor o menor medida sobre este fenómeno, en función del contexto en el que el emprendimiento se desarrolla. Adicionalmente identificó ocho temas que los académicos en este campo utilizan para referirse a “entrepreneurship”: los empresarios, innovación, creación de una organización, creación de valor, “profit or non-profit”, crecimiento, “uniqueness” y gerente - propietario.

Stevenson y Jarillo (1990) definen el emprendimiento como aquellas oportunidades creadas por individuos donde otros no las crean y que además estos individuos tratan de explotarla a través de distintos modos de organización, independientemente de los recursos que actualmente controlan.

Timmons (1994) por su parte centra su definición como un proceso de creación o aprovechamiento de una oportunidad a pesar de los recursos que se están controlando en ese momento.

Reynolds et al. (1999) en el marco del proyecto del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) define “Cualquier intento de crear un nuevo negocio, incluyendo el autoempleo, una nueva empresa o la expansión de una empresa ya existente, proceso que puede ser puesto en marcha por una o varias personas, de forma independiente o dentro de una empresa en funcionamiento”.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos - OCDE junto con Eurostat en su programa *Entrepreneurship Indicators Programme - EIP* (OECD, 2011) definen emprendimiento como un fenómeno asociado a la actividad humana, con el objetivo de generar valor a través de la

creación o expansión de la actividad económica, mediante la identificación y explotación de nuevos productos, procesos o mercados. Hacen la aclaración que el emprendimiento es un fenómeno presente en toda la economía y puede manifestarse de muchas maneras, de tal manera que los resultados no siempre están relacionados con la creación de valor financiero (incremento del empleo, reducción de las desigualdades, cuestiones ambientales, etc.).

Shane y Venkatamaran (2000) proponen una de las definiciones más amplias, centrando la definición de emprendimiento en la existencia, el descubrimiento, la explotación de oportunidades y al grupo de individuos que las descubren, evalúan y explotan. Esta definición abarca no solo el comportamiento innovador como sugiere Schumpeter (1934) sino también comportamientos que sin ser considerados innovadores llenan vacíos existentes en el mercado. Adicionalmente también incluye las actuaciones no solo de individuos sino también de organizaciones, denominada esta última actuación por algunos autores como “Emprendimiento Corporativo” (Burgelman, 1983; Zahra, 1993).

Numerosos académicos han aplicado diversos adjetivos a la palabra emprendimiento para hacer referencia a los subdominios de estudio, tales como emprendimiento corporativo (*corporate entrepreneurship*), emprendimiento social (*social entrepreneurship*), emprendimiento por necesidad u oportunidad (*opportunity/necessity entrepreneurship*), entre muchos otros. Esto se debe a la gran cantidad de disciplinas y temas que convergen con el emprendimiento (Low, 2001) y a que las definiciones sobre emprendimiento son intuitivas por parte de los autores (definiciones esenciales según la filosofía de la ciencia), es decir, eligen las características o atributos que consideran más esenciales o importantes (Veciana, 1999).

A pesar del esfuerzo realizado por consensuar la definición de emprendimiento, algunos autores consideran que éste puede ser improductivo (Veciana, 1999; Low, 2001), siendo más importante para el

área de emprendimiento forjar un marco conceptual que explique y prediga una serie de fenómenos únicos que no explican otros campos de estudio, en lugar de desgastarse en consensuar una definición (Veciana, 1999).

2.2 ENFOQUES TEÓRICOS DE ESTUDIO

Existen múltiples enfoques teóricos que pueden explicar la creación de una empresa, pero frecuentemente los modelos encontrados en la literatura no hacen referencia en forma explícita a su base teórica (Ucbasaran, et al., 2001), lo que ha generado múltiples modelos que hacen complicada su clasificación (Van De Ven & Poole, 1995).

Veciana (1999) identifica cuatro enfoques teóricos básicos sobre el estudio de la función empresarial y la creación de empresas: el enfoque económico, el enfoque psicológico, el enfoque sociocultural o institucional y el enfoque gerencial.

El enfoque económico intenta explicar la función del empresario y la creación de empresas sobre la racionalidad económica. Por su parte el enfoque psicológico se centra en la personalidad del emprendedor; el enfoque sociocultural o institucional, se basa en el supuesto que la decisión de emprender está condicionada por factores externos o del entorno. Por último, el enfoque gerencial asume al emprendimiento como el resultado de un proceso racional de decisión donde los conocimientos y técnicas en el área de economía y dirección de empresas son fundamentales.

Tabla 1: Enfoques y teorías sobre emprendimiento.

NIVEL DE ANALISIS	ENFOQUE			
	ECONÓMICO	PSICOLÓGICO	SOCIOCULTURAL O INSTITUCIONAL	GERENCIAL
Individual (micro)	La función empresarial como cuarto factor de producción Teoría del beneficio del empresario Teoría de la elección ocupacional	Teoría de los rasgos de personalidad Teoría psicodinámica de la personalidad del empresario	Teoría de la marginación Teoría del Rol Teoría de redes	Teoría de la eficiencia X de Leibenstein Teoría del comportamiento del empresario Modelos del proceso de la creación de empresas Formas de convertirse en empresario
Empresa (meso)	Teoría de costes de transacción		Teoría de redes Teoría de la incubadora Teoría evolucionista	Modelos del éxito de la nueva empresa Modelos de generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores (Corporate Entrepreneurship)
Global Regional (macro)	Teoría del desarrollo económico de Schumpeter Teoría del desarrollo regional endógeno	Teoría del empresario de Kirzner	Teoría del desarrollo económico de Weber Teoría del cambio social Teoría de la ecología poblacional Teoría institucional	

Fuente: Elaboración propia a partir de Veciana (1999).

Adicionalmente Veciana (1999) aclara que estos enfoques pueden incluir una o más unidades de análisis, enfocándose en el individuo, un grupo o equipo, una empresa o el entorno a diferentes niveles.

Otros autores (Venkataraman, 1997; Shane & Venkataraman, 2000) hacen referencia a solo dos enfoques teóricos básicos para el estudio del emprendimiento: el de rasgos psicológicos y el centrado en las oportunidades.

Por una parte, el enfoque de rasgos psicológicos sugiere que las oportunidades son construcciones sociales formadas a través de las

percepciones de los emprendedores, generada a través de las interacciones entre los emprendedores y sus entornos (Aldrich & Kenworthy, 1999; Alvarez & Barney, 2007). Una oportunidad es una imagen en la mente del emprendedor (Penrose, 1959) y esta imagen es la que conlleva a la actitud de emprendimiento; las oportunidades no son consideradas como estados objetivos exógenos que se pueden observar a priori.

Por otra parte, se argumenta que las oportunidades son contingenciales y los estudios atribuyen la creación de una empresa al ajuste entre los perfiles de los nuevos emprendedores y las exigencias del medio a las que deben enfrentarse (Carter, et al., 1994; Shane, 2003). Las oportunidades existen en el medio debido a los cambios de tecnología, preferencias de consumo u otros atributos de mercado (Kirzner, 1973; Drucker, 1985; Shane & Venkataraman, 2000). A través de procesos de búsqueda, los emprendedores identifican una oportunidad objetivo y toman medidas para aprovecharla (Shane, 2003).

Estas dos perspectivas, una asociada a la creación de una oportunidad y la otra asociada al descubrimiento de la misma, se han debatido conceptualmente en la literatura, ya que es comprensible que se puedan describir las acciones de un emprendedor después de formarse una oportunidad, tanto en términos de "descubrimiento" como de "creación" (Alvarez & Barney, 2007).

Pocos estudios empíricos han estudiado el emprendimiento intentando integrar estas dos perspectivas (Edelman & Yli-Renko, 2010). Estos estudios abogan por un enfoque multidisciplinar, dada la naturaleza compleja y multifacética del emprendimiento (Acs, et al., 2005).

2.3 EL PROCESO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA

Es ampliamente aceptado que el emprendimiento hace referencia al proceso de convertirse en, más que a un estado donde simplemente se es (Bygrave, 1989). La duración de este proceso varía puesto que algunos individuos toman la decisión de crearla rápidamente, en tanto que otros pueden tardar años en decidirse a iniciar una empresa e, incluso, la decisión de fundarla puede ser madurada de forma inconsciente por el individuo (Veciana, 1988).

Bajo esta perspectiva se han desarrollado gran variedad de modelos del proceso de creación de empresas, utilizando diferentes variables que han sido estudiadas desde el marco de diferentes teorías (Veciana, 1999).

Moroz & Hindle (2011) realizaron un estudio sobre los diferentes modelos que describen el proceso de emprendimiento, analizaron treinta y dos (32) modelos y encontraron que el énfasis y los llamamientos de estos modelos están muy fragmentados, siendo insuficientes para establecer una infraestructura sobre la cual sintetizar y comprender el proceso de emprendimiento de una manera genérica y diferente.

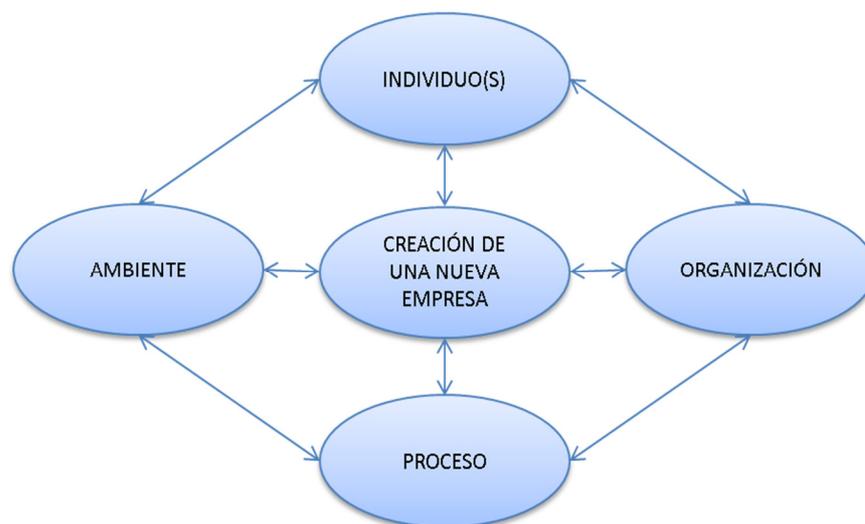
Sin embargo es necesario destacar ciertos modelos de emprendimiento ampliamente reconocidos que han impactado el estudio de la temática debido a su sencillez y profundidad, como lo son los modelos de Gartner (1985), Peterson y Ainslie (1988), Busenitz y Lau (1996), Bruyat y Julien (2000) y Shane (2003).

2.3.1 Modelo de Gartner (1985)

El modelo de Gartner (1985) sugiere que en el emprendimiento interactúan cuatro variables: el individuo, el entorno, la organización y el proceso. El emprendedor está envuelto en un proceso multidimensional del surgimiento (*emergence*) de la organización, que se caracteriza por ser independiente, orientada al beneficio y conducido por la experiencia individual.

Este modelo tiene las limitantes de solo incorporar empresas enfocadas hacia el beneficio, además de dejar de lado conceptos como innovación y temporalidad (Moroz & Hindle, 2011). Adicionalmente el modelo sugiere que si no hay surgimiento (*emergence*) de la organización, no hay emprendimiento y éste solo puede ser llevado a cabo por emprendedores (Moroz & Hindle, 2011).

Figura 1: Modelo estático de creación de una empresa según Gartner (1985).



Fuente: Elaboración propia a partir de Gartner (1985).

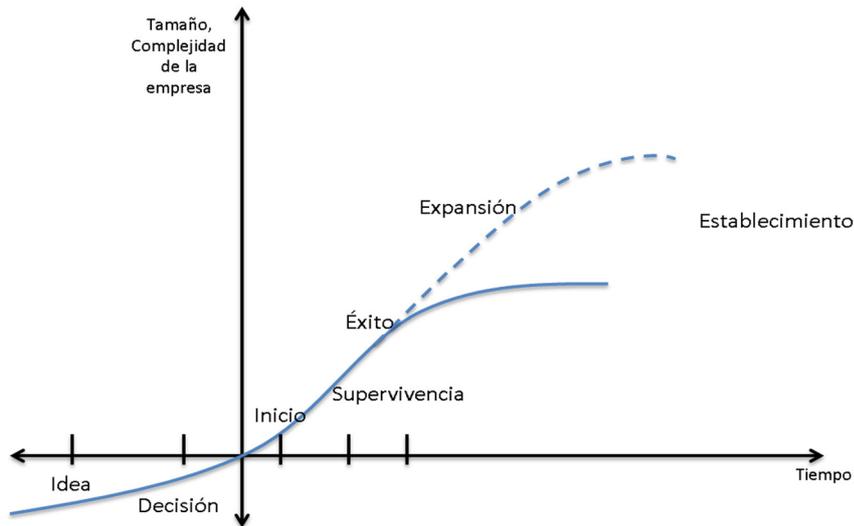
2.3.2 Modelo de Peterson y Ainslie (1988)

Peterson y Ainslie (1988) desarrollan un modelo de tres fases centrado en el individuo. En la primera fase el proceso es iniciado o desencadenado y es cuando el individuo piensa seriamente en emprender dedicando recursos al proyecto. En esta fase se puede buscar una oportunidad como consecuencia de la activación o, a la inversa, el descubrimiento de una oportunidad puede ser un factor desencadenante (Bruyat, 1993).

En la segunda fase el individuo busca recursos, redes de apoyo e información; a medida que progresa el proyecto se compromete más,

decidiendo invertir más recursos y energía personal. En la última etapa el proceso es completado: se lanza la empresa, teniendo como resultado la consolidación y el éxito del proyecto o el fracaso del mismo.

Figura 2: Proceso de creación de una empresa según Peterson y Ainslie (1988).

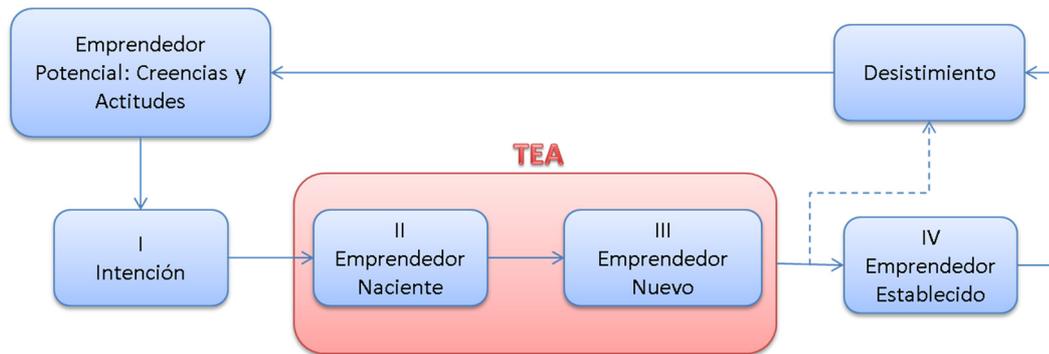


Fuente: Elaboración propia a partir de Peterson y Ainslie (1988).

Veciana (1988) desarrolla un modelo similar pero divide la tercera etapa en dos fases diferentes, una para el lanzamiento de la empresa como tal y otra para la consolidación.

Proyectos como el *Global Entrepreneurship Monitor* utilizan un modelo de cuatro fases como el de Veciana (1988): personas en la primera fase son denominados emprendedores potenciales con la intención de emprender, personas en la segunda fase son emprendedores nacientes, personas en la tercera fase son nuevos emprendedores y personas en cuarta fase son emprendedores establecidos.

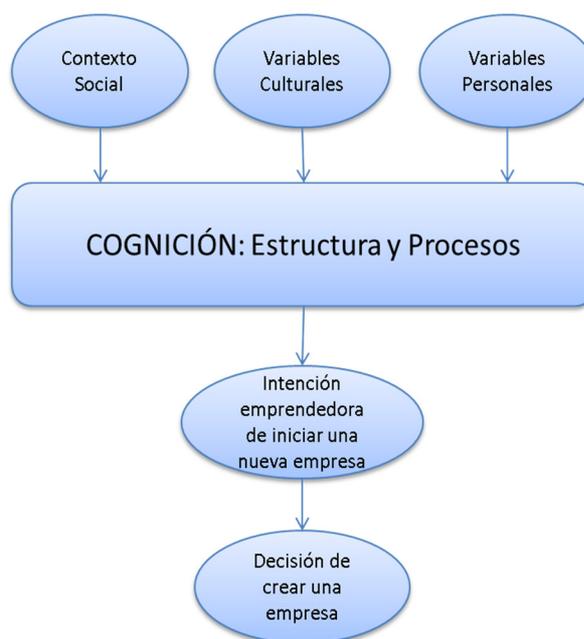
Figura 3: Proceso de creación de una empresa según el GEM (Bosma & Jonathan, 2009).



Fuente: Elaboración propia a partir del GEM (Bosma & Jonathan, 2009).

2.3.3 Modelo de Busenitz y Lau (1996)

Figura 4: Proceso de creación de una empresa según Busenitz & Lau (1996).



Fuente: Elaboración propia a partir de Busenitz & Lau (1996).

Busenitz y Lau (1996) desarrollan un modelo integrador de cognición emprendedora intercultural, explicando la intención de emprender desde

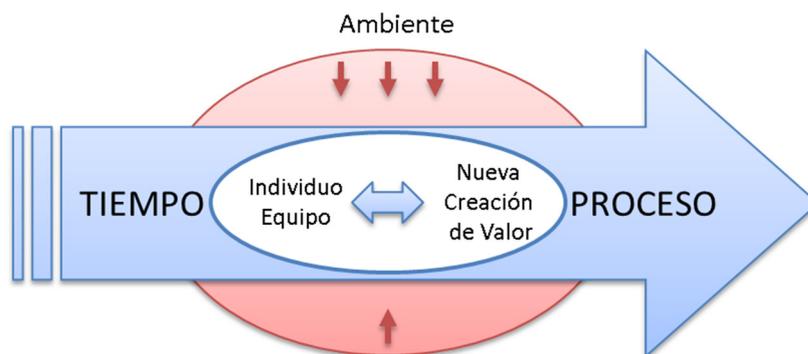
una perspectiva individual, donde incluye elementos como el capital social, los valores culturales o éticos y las variables individuales.

Este modelo intenta explicar cómo piensan los emprendedores y que antecedentes tiene la decisión de crear una empresa, permitiendo también entender las variaciones en la actividad empresarial con una perspectiva internacional e intercultural. El modelo sostiene que la cognición personal afecta significativamente las intenciones emprendedoras que a su vez son afectadas por los valores culturales, el contexto social y las variables personales.

2.3.4 Modelo de Bruyat y Julien (2000)

Adoptando un enfoque construccionista social, este modelo añade la temporalidad a las cuatro dimensiones de Gartner (1985), además de sustituir la creación de una empresa como resultado, por la nueva creación de valor. Esta nueva creación de valor que puede incluir beneficio económico o no, además de poder generarse por una persona o equipo.

Figura 5: Modelo de creación de una empresa según Bruyat y Julien (2000).



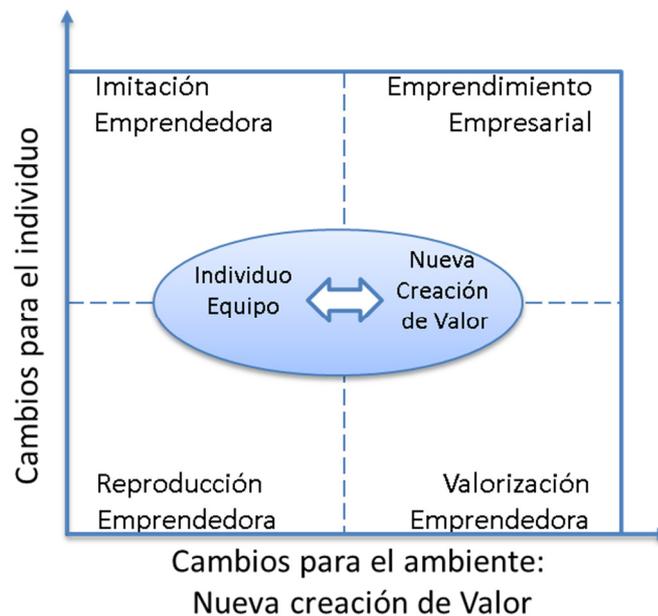
Fuente: Elaboración propia a partir de Bruyat y Julien (2000).

El emprendedor es un innovador que asume riesgos y por medio de este talento excepcional puede afectar la economía de alguna manera para apropiarse de los beneficios. Adicionalmente un emprendedor se diferencia del capitalista que asume el riesgo, ya que un emprendedor puede crear

valor al formar una empresa o cualquier otra cosa dentro de la organización de factores de producción. Sin embargo el intento de crear valor no hace a un emprendedor, por lo que una persona que está intentando crear una empresa sería considerada como un emprendedor en desarrollo.

El emprendimiento entendido como la nueva creación de valor es un fenómeno heterogéneo que pueden clasificarse en función de los cambios o riesgo en los que incurra el individuo y los cambios que genere sobre el entorno (Figura 6).

Figura 6: Emprendimiento como campo heterogéneo según Bruyat y Julien (2000).



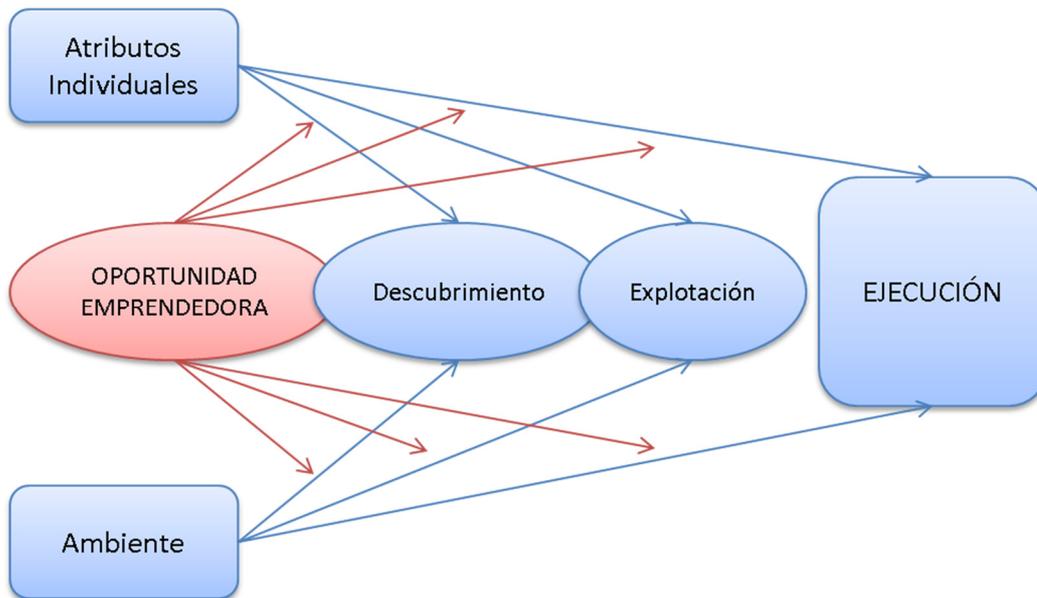
Fuente: Elaboración propia a partir de Bruyat y Julien (2000).

2.3.5 Modelo de Shane (2003)

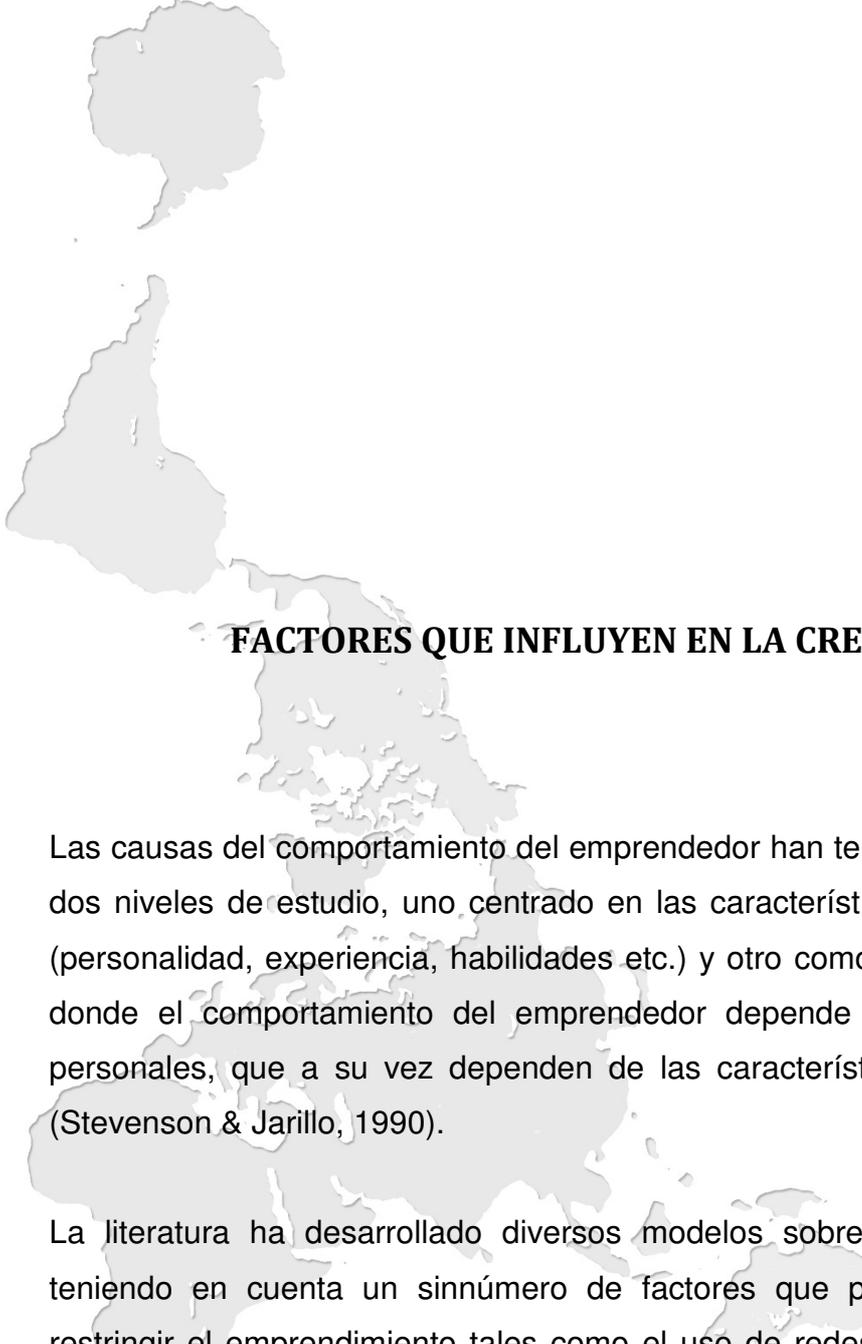
El modelo de Shane (2003) hace un intento por unificar modelos teóricos sobre emprendimiento, basado en el nexo entre individuo y oportunidad. Este modelo hace referencia a un potencial percibido por el emprendedor, aclarando que las oportunidades no son necesariamente rentables y diferencia a los directivos de los emprendedores por medio del concepto de

innovación (Moroz & Hindle, 2011). El modelo incluye además de incorporar los efectos moderadores y mediadores del individuo y el entorno, etapas sucesivas que pueden solaparse entre sí: la existencia de oportunidades, el descubrimiento y la explotación de las mismas.

Figura 7: Proceso de creación de una empresa según Shane (2003).



Fuente: Elaboración propia a partir de Shane (2003).



CAPITULO III

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA

Las causas del comportamiento del emprendedor han tenido básicamente dos niveles de estudio, uno centrado en las características del individuo (personalidad, experiencia, habilidades etc.) y otro como un papel social, donde el comportamiento del emprendedor depende de motivaciones personales, que a su vez dependen de las características ambientales (Stevenson & Jarillo, 1990).

La literatura ha desarrollado diversos modelos sobre emprendimiento teniendo en cuenta un sinnúmero de factores que pueden facilitar o restringir el emprendimiento tales como el uso de redes sociales (Birley, 1985; Johannisson, et al., 1994; Jack & Anderson, 2000; Slotte-Kock & Coviello, 2010), el concepto de oportunidad (Shane & Venkataraman, 2000; Eckhardt & Shane, 2003; Van de Ven & Engleman, 2004; Alvarez & Barney, 2007) , el proceso cognitivo y rutinas de emprendedores exitosos (Baron & Ward, 2004; Mitchell, et al., 2004; Sarasvathy, 2006) o el estudio de los factores del contexto o del ambiente (Gartner, 1985; Gnyawali & Fogel, 1994), entre muchos otros.

Es necesario aclarar que el emprendimiento no solo depende de los factores que lo afectan, sino también de la adecuada combinación de los mismos (Salimath & Cullen, 2010) ya que existe evidencia de inversiones en diversos factores relacionados con el capital humano y físico, que no siempre aciertan en el intento por generar prosperidad y crecimiento a través del emprendimiento.

No obstante, se han criticado los intentos de entender el por qué del emprendimiento, debido a la dificultad por vincular rasgos psicológicos o sociológicos de manera causal a unos patrones de comportamientos complejos (Cooper, et al., 1988), alegando más la existencia de correlaciones o antecedentes de tipos concretos de comportamiento emprendedor más que causas (Stevenson & Jarillo, 1990).

A pesar de las posibles críticas, el estudio del ambiente y el entorno es muy importante para poder entender el emprendimiento (Stevenson & Jarillo, 1990), ya que el ser humano es un producto social y sus creencias, actitudes y deseos son el reflejo del impacto que tiene el ambiente cultural y las fuerzas sociales (Ayres, 1962).

3.1 FACTORES RELACIONADOS CON EL ENTORNO: LAS INSTITUCIONES

Las instituciones según North (1990) son restricciones ideadas por humanos que estructuran la interacción política, económica y social. Estas restricciones pueden ser conceptualizadas en términos de instituciones formales e informales, siendo las instituciones formales las leyes, regulaciones, políticas y otros procedimientos codificados mientras que las instituciones informales hacen referencia a normas culturales, sistema de creencias, prácticas y costumbres (Hofstede, 1980). La complejidad de las instituciones formales e informales forman la base de los sistemas económicos y sociales (Williamson, 2000).

North (1990) hace una distinción clara entre las instituciones y las organizaciones, ya que las instituciones hacen referencia a las reglas que definen cómo se debe jugar, mientras que las organizaciones hacen referencia a los jugadores.

Scott (1995) argumenta que las fuerzas institucionales pueden ser entendidas como un proceso cognitivo, ya que las instituciones influyen en comportamientos y conductas proporcionando el marco a través del cual se da significado a estos. Por su parte identifica dentro de las instituciones estructuras y actividades cognitivas, normativas y regulativas que dan estabilidad y significado a los comportamientos sociales. La dimensión regulativa consiste en leyes, regulaciones, reglas y políticas de gobierno que promueven o restringen ciertos comportamientos. La dimensión normativa consiste en todas aquellas normas sociales, valores, creencias y asunciones sobre la naturaleza y comportamiento humano que son socialmente compartidas y ejecutadas por personas. La dimensión cognitiva refleja las estructuras cognitivas y los conocimientos socialmente compartidos por las personas en determinada región o país. Las estructuras cognitivas afectan los programas cognitivos, (esquemas, cuadros y juegos de inferencia), que la gente usa cuando selecciona e interpreta la información (Markus & Zajonc, 1985).

Las dimensiones normativas y cognitivas son socialmente construidas con el tiempo y pueden percibirse como un actor externo y objetivo no construido por el hombre sino como algo natural (Bruton, et al., 2010), siendo la cultura uno de los principales medios por los cuales estas estructuras son transmitidas (DiMaggio & Powell, 1991; Jepperson, 1991).

Whitley (1994) por su parte asume que las relaciones y actividades económicas, son socialmente constituidas e institucionalmente variables y consecuentes. Según el contexto social, la forma en que los procesos competitivos operan, sus resultados y la naturaleza de los actores involucrados en ellos, varían significativamente. Esta perspectiva identifica

cuatro grupos de factores institucionales que subyacen la toma de decisiones económicas y el comportamiento de un país o sistema de negocio. Las instituciones formales que dan forma a un sistema de negocio son el estado (sistema legal) el sistema financiero y el sistema encargado del desarrollo y control de habilidades (sistema educativo). Las instituciones informales que influyen el comportamiento económico y actúan de trasfondo (la cultura), lo determinan la confianza y las relaciones con la autoridad (North, 1990; Whitley, 1994).

Las diferentes experiencias históricas, herencias institucionales, normas o valores culturales de las naciones (Hohmann, et al., 2002), crean ambientes institucionales particulares para el desarrollo de estrategias y comportamientos de emprendimiento (Manolova, et al., 2008). Las instituciones condicionan el proceso de emprender (Veciana & Urbano, 2008) al influir sobre el funcionamiento de la psicología individual (Kohn, et al., 1997), pudiendo promover o restringir este fenómeno.

3.1.1 Instituciones Formales

Las políticas gubernamentales de asignación de incentivos afectan a las reglas de juego y a los costes de transacción de una sociedad (Williamson, 1985), pudiendo las instituciones formales hacer productivo, improductivo y hasta destructivo el emprendimiento (Minniti, 2008). En definitiva las leyes y regulaciones de un determinado país afectan a el emprendimiento (Bruton, et al., 2010).

Un sinnúmero de variables han sido estudiadas dentro de las instituciones formales, centradas principalmente en los sistemas político, económico y educativo, aunque la relación de las instituciones formales con el emprendimiento es compleja y muchas veces paradójica. Un ejemplo de ello son los impuestos y la seguridad social, ya que impuestos altos pueden reducir la rentabilidad del emprendimiento pero en contraparte el autoempleo ofrece oportunidades para evitar obligaciones fiscales (Verheul, et al., 2002; Bowen & De Clercq, 2008); la seguridad social si es

generosa incrementa los costes de oportunidad del emprendimiento pero puede crear un efecto positivo al tener un “salvavidas” en caso de que el negocio falle (Salimath & Cullen, 2010).

El origen del sistema legal y financiero ha sido estudiado en relación con el emprendimiento debido que según el estilo dominante, el emprendimiento operara en forma diferente en el sistema de negocio de cada país.

En cuanto a los sistemas legales, aquellos basados en la ley civil de origen romano se caracterizan por tener en cuenta a todas las partes interesadas (*stakeholders*) y por no tener privilegios especiales sobre los derechos de propiedad; mientras que en la ley común de origen anglosajón los dueños de los derechos de propiedad son privilegiados frente a las partes interesadas (*stakeholders*) (La Porta, et al., 2002).

Los sistemas legales deben facilitar el emprendimiento simplificando procedimientos para crear una empresa (Troilo, 2011), disminuyendo los costes regulatorios asociados a ésta (Visentini, 2007) y asegurando la protección a los derechos de propiedad (Johnson, et al., 2002).

Por otra parte, el sistema financiero puede tener origen en un sistema bancario (*bank based system*) o en un sistema de mercado bursátil (*market based system*). En un sistema bancario (*bank based system*), dominante en Europa central y Japón, los bancos son los encargados de movilizar los ahorros de la sociedad y las decisiones de inversión de los gestores empresariales tienen una elevada supervisión. En un sistema de mercado bursátil (*market based system*) característico de países anglosajones, se ejerce un menor control y los mercados comparten protagonismo con los bancos para movilizar los ahorros de la sociedad (La Porta, et al., 2002).

Los sistemas financieros deben facilitar el emprendimiento asegurando la disponibilidad de recursos financieros a toda la sociedad (Bjørnskov & Foss, 2008; McMullen, 2008; Bowen & De Clercq, 2008; Judge, et al., 2013) ya que los emprendedores requieren generalmente financiamiento externo

(George & Prabhu, 2000; Bowen & De Clercq, 2008). Sin embargo esto no ocurre siempre y un ejemplo de ello es que se ha encontrado que las mujeres enfrentan significativamente más barreras financieras que los hombres durante las primeras etapas de emprendimiento (Roper & Scott, 2009).

La educación es un constructo que ha despertado mucho interés debido a su relación compleja con el emprendimiento (Delmar & Davidsson, 2000). Personas con alto nivel educativo tienen mayor probabilidad de iniciar un negocio (Van de Ven, et al., 1984; Reynolds, 1991) aunque su efecto se da en mayor medida en el emprendimiento femenino (Evans & Leighton, 1989) ya que la participación masculina disminuye después del nivel secundario (Reynolds, et al., 2001). Adicionalmente se ha encontrado que niveles educativos superiores a la licenciatura no promueven más el emprendimiento, pero en cambio se ha relacionado negativamente con el rendimiento de éste (Stuart & Abetti, 1990; Bates, 1990).

Por otra parte, el sector se encuentra relacionado con el nivel educativo de los emprendedores, ya que un emprendedor con un alto nivel educativo tiene más probabilidad de crear un negocio en el sector servicios, además de tener mayores expectativas para crear puestos de trabajo (Reynolds, et al., 2001). Adicionalmente la educación es un factor determinante entre los emprendedores de alta tecnología (Westhead & Storey, 1994), además de estar relacionado positivamente con el emprendimiento motivado por una oportunidad en mujeres con mayores niveles educativos (Reynolds, et al., 2001).

Los sistemas educativos, legales y económicos, a través de sus diferentes configuraciones, dan forma al sistema de negocio de los países (Whitley, 1994) permitiendo identificar y explicar por qué los países difieren en su comportamiento emprendedor y económico (Bowen & De Clercq, 2008).

3.1.2 Instituciones Informales: La Cultura

La cultura tradicionalmente ha sido estudiada en campos de antropología y arqueología, enfocándose en elementos como las tradiciones, los utensilios y el lenguaje; sin embargo, a consecuencia del movimiento global de personas y empresas, otros campos como la educación, la psicología y la administración han incursionado en el estudio de la cultura (Taras, et al., 2009). Dependiendo la disciplina de estudio, se han utilizado diferentes nombres para definir el mismo fenómeno (Koltko-Rivera, 2004), tales como cultura, creencias básicas, esquemas, filosofía de vida, etc., dando como resultado un gran número de definiciones e instrumentos de medición.

A pesar de esta gran heterogeneidad se pueden distinguir claramente ciertos elementos comunes: La cultura es un constructo multinivel complejo, siendo compartida por las personas a través de un grupo o sociedad con distintos supuestos básicos, valores, prácticas y elementos, que se forman en un periodo de tiempo relativamente largo y que permanecen relativamente estables (Taras, et al., 2009).

La cultura ha sido medida por diferentes modelos, siendo algunos de ellos destacados por la variedad de culturas estudiadas, entre 40 y 60, (Hofstede, 1980; Schwartz, 1992; Inglehart, 1997; House, et al., 2004), y otros aunque no tan amplios (Kluchhohn & Strodbeck, 1961; Hall, 1981; Hall, 1990; Trompenaars, 1993; Gesteland, 1999), caracterizados por ser muy utilizados en los negocios internacionales y ser ampliamente citados en la literatura relacionada con la administración (*Ver Anexo 1*).

El modelo de Hofstede (1980; 1991) es uno de los más citados y usados en la literatura especializada, tomando como dimensiones el individualismo-colectivismo, la masculinidad-feminidad, la distancia de poder, la aversión a la incertidumbre y la orientación al largo plazo (*Ver Anexo 1*). Sin embargo el modelo de Hofstede (1980; 1991) ha sido criticado principalmente porque el cuestionario usado se diseñó para medir algo diferente a las diferencias culturales y luego fue reinterpretado para

reflejarlas (McSweeney, 2002; Baskerville, 2003; 2005; Javidan, et al., 2006). Adicionalmente las personas estudiadas pueden representar adecuadamente la población en ciertos países con un determinado nivel de desarrollo, pero no así en países en vías de desarrollo ya que las personas entrevistadas tenían un alto nivel educativo y eran bien remuneradas (Schwartz, 1992). Por otra parte argumentan que es un estudio que representa un punto específico en el tiempo (hace 30 años aproximadamente) ya que la hibridación cultural actual generada por la globalización, ha generado diversos cambios sociales (McSweeney, 2002; Baskerville, 2003; 2005; Javidan, et al., 2006).

Schwartz (1992) basado en un punto de vista psicológico, logra diferenciar claramente entre los valores sociales y los objetivos motivacionales. Estos valores son supuestamente encontrados en todas las culturas y representan necesidades universales para la existencia humana. Su modelo ha sido aplicado en áreas básicas del comportamiento social, pero su aplicación a estudios organizacionales es limitado (Bond, 2001). Las dimensiones que desarrolla son el conservatismo frente a la autonomía y la maestría frente a la armonía (*Ver Anexo 1*).

La encuesta mundial de valores (*World Values Survey – WVS*) es una de las encuestas más amplias y actualizadas, ya que inicialmente se desarrolló como una encuesta de valores para países europeos en 1981 y desde entonces se ha globalizado realizándose periódicamente oleadas de encuestas (1981, 1990, 1995, 2000, y 2005) hasta en 80 países. Adicionalmente la encuesta mundial de valores toma en cuenta muchas de las complejidades de la cultura, recopilando información de múltiples variables sobre ciertas categorías principales: el sistema, las percepciones de vida, el ambiente, el trabajo, la familia, la política y la sociedad, la religión y la moralidad, la identidad nacional y datos sociodemográficos. Inglehart (1997) por su parte analizó datos agregados a nivel nacional de 43 sociedades del WVS (1990-1991) y encontró que la visión del mundo en las diversas sociedades está sujeta al nivel de desarrollo, ubicando esta

visión del mundo en dos dimensiones: la tradicional frente a la racional/secular y la supervivencia frente a la autoexpresión.

House et al. (2004) desarrollaron la investigación denominada el estudio GLOBE (*Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness*) donde se pretendió entender la influencia de las diferencias culturales sobre el proceso de liderazgo. Como resultado se identificaron nueve dimensiones culturales, algunas ya expuestas con anterioridad por otros autores (distancia de poder, aversión a la incertidumbre, orientación humana, colectivismo institucional, colectivismo intragrupal, asertividad, orientación futura) y otras no identificadas previamente en la literatura (igualdad de género y orientación al desempeño).

Investigadores en emprendimiento internacional sostienen que la cultura, los valores y las creencias de un país afectan a la orientación emprendedora de sus residentes (Busenitz & Lau, 1996; Tiessen, 1996; Knight, 1997). Generalmente las culturas emprendedoras se caracterizan por tener personas con una alta necesidad de logro e independencia (Caird, 1991; Cromie & O'Donoghue, 1992) además de mucha imaginación y creatividad (Timmons, 1989; Whiting, 1988).

Existen gran cantidad de estudios que vinculan el comportamiento y la actividad emprendedora con diversas variables culturales (Salimath & Cullen, 2010) tales como la distancia de poder (Shane, 1992), la competitividad y la valoración por el dinero (Lynne, 1991), el postmaterialismo (Uhlener & Thurik, 2007), entre muchas otras.

Taras, et al. (2009) sostienen que el individualismo, la aversión a la incertidumbre y la religión (como institución social), son las dimensiones que han recibido mayor interés por parte de los investigadores en emprendimiento. Adicionalmente, ha sido estudiada la confianza y su influencia sobre el comportamiento emprendedor (Bowen & De Clercq, 2008) y económico (Whitley, 1994) de un país, debido principalmente a que las instituciones formales sólo funcionarán con éxito si las personas son

capaces de establecer un nivel básico de confianza, tanto en la fiabilidad de los intercambios como en la aplicación de sanciones y multas cuando sean requeridas (Welter & Smallbone, 2006).

3.2 FACTORES RELACIONADOS CON EL INDIVIDUO

Diversos son los factores individuales que han sido relacionados con el comportamiento del emprendedor, siendo analizados principalmente por la literatura elementos sociodemográficos y de personalidad.

3.2.1 Factores Sociodemográficos

El estudio de factores sociodemográficos parte del supuesto que los emprendedores poseen un perfil demográfico e historial similar, lo que permitiría identificar a los emprendedores potenciales dentro de la población, al identificar personas con esos perfiles (Robinson, et al., 1991). Se han estudiado muchos elementos como la edad, la raza, el género, la ocupación de los padres, la composición familiar, el nivel educativo del emprendedor, los niveles de ingreso, el estado civil, (Cooper & Gimeno-Gascón, 1982; Gartner, 1988; Veciana, 1988; Dyer, 1994), entre muchas otros.

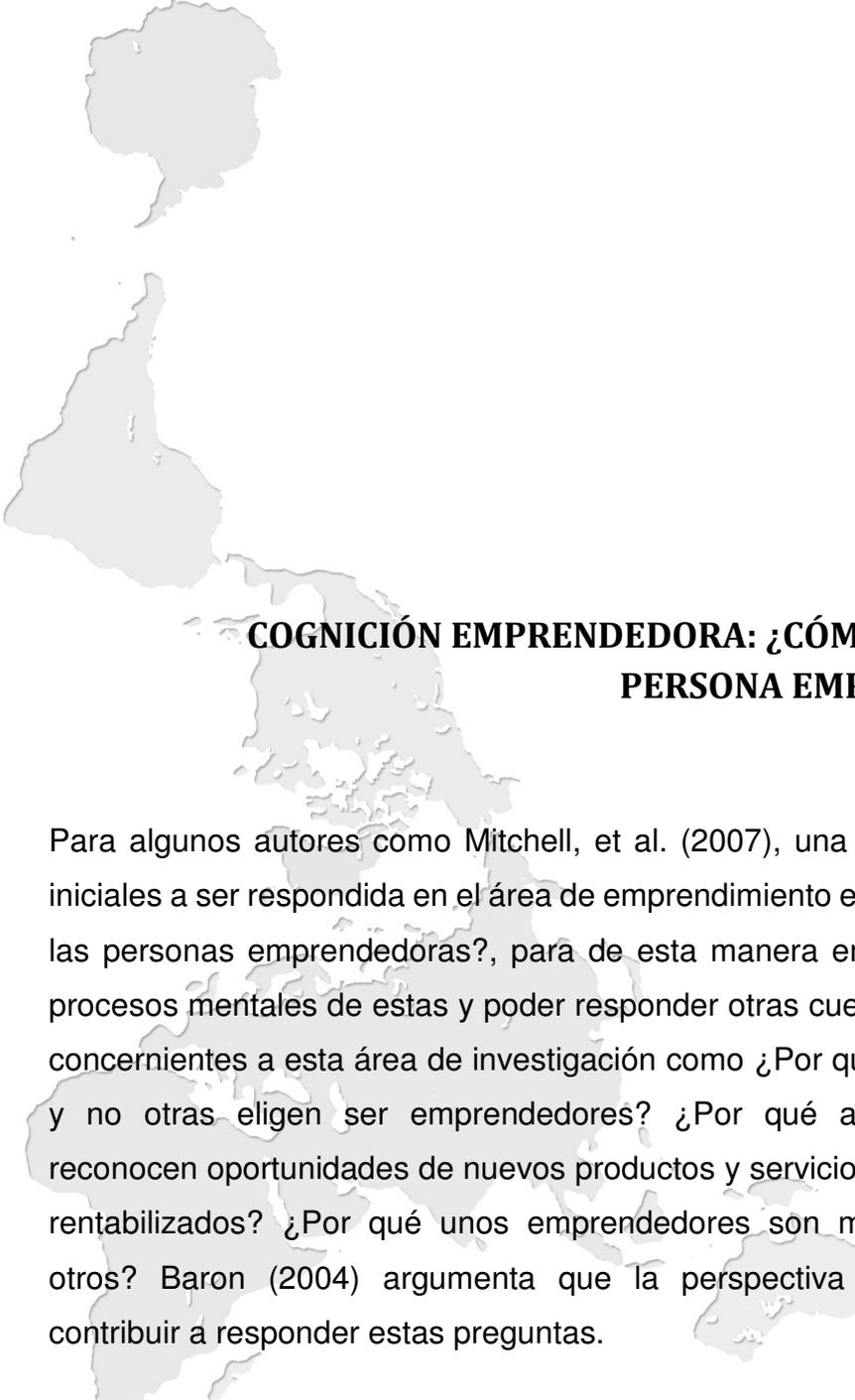
A pesar de haberse encontrado relaciones entre la decisión de crear empresa y algunas de las características sociodemográficas de los individuos, no ha sido posible identificar un perfil propio del emprendedor (Low & MacMillan, 1988; Robinson, et al., 1991).

3.2.2 Factores de Personalidad

El uso de factores de personalidad tiene como soporte la premisa que los emprendedores nacen y no se hacen, lo que daría características de personalidad y tendencias motivacionales únicas tanto a los

emprendedores como a los emprendedores exitosos, en comparación con el resto de la población. Se han tenido en cuenta rasgos como la motivación de logro, la necesidad de poder, la necesidad de afiliación, el “locus” de control, la propensión y habilidad a tomar riesgos, la tolerancia a la ambigüedad, la actitud emprendedora (Cooper & Gimeno-Gascón, 1982; Gartner, 1988; Dyer, 1994), entre otros.

Los resultados sobre la personalidad del emprendedor no son concluyentes (Gartner, 1988; Robinson, et al., 1991; Gustafsson, 2006) y las diferencias de rasgos de personalidad solo explican una pequeña parte del comportamiento emprendedor y el desempeño empresarial (Gartner, 1988; Dyer, 1994; Veciana, 2007).



CAPITULO IV

COGNICIÓN EMPRENDEDORA: ¿CÓMO PIENSA UNA PERSONA EMPRENDEDORA?

Para algunos autores como Mitchell, et al. (2007), una de las preguntas iniciales a ser respondida en el área de emprendimiento es ¿Cómo piensan las personas emprendedoras?, para de esta manera entender mejor los procesos mentales de estas y poder responder otras cuestiones básicas y concernientes a esta área de investigación como ¿Por qué unas personas y no otras eligen ser emprendedores? ¿Por qué algunas personas reconocen oportunidades de nuevos productos y servicios que pueden ser rentabilizados? ¿Por qué unos emprendedores son más exitosos que otros? Baron (2004) argumenta que la perspectiva cognitiva puede contribuir a responder estas preguntas.

Esta perspectiva define la cognición emprendedora como aquellas estructuras de conocimiento que las personas usan para hacer evaluaciones, juicios, o tomar decisiones tales como la evaluación de oportunidades, la creación de una empresa y sus estrategias de crecimiento (Mitchell, et al., 2000; Busenitz, et al., 2000). En esta definición se pueden diferenciar dos elementos claves: las estructuras de conocimiento (heurísticos o guiones) y la toma de decisión (valoraciones y

juicios) dentro del contexto de emprendimiento (Mitchell, et al., 2004), ya que la cognición emprendedora explica el comportamiento individual a través de la relación persona-ambiente (Mitchell, et al., 2002).

La literatura en el campo de la cognición inicia con Neisser's (1967) que define cognición como todos los procesos por los cuales la información sensorial se transforma, se reduce, se elabora, se almacena, se recupera y se utiliza.

Posteriormente con el desarrollo de la teoría de la cognición social se explica la conducta individual a través de la interacción persona-ambiente. La teoría de la cognición social considera que existen individuos dentro de una situación total o configuración de las fuerzas descritas por dos pares de factores: uno es la cognición/motivación y el otro es la persona en la situación (Fiske & Taylor, 1984). Esto da como resultado una interacción continua y recíproca entre estos factores y cualquier variación en el ambiente o los factores personales, tendrán efecto sobre el comportamiento individual y viceversa.

Durante la última década la literatura referente a este campo se ha desarrollado considerablemente, centrándose en el estudio del pensamiento y la toma de decisiones, examinando especialmente las cogniciones relacionadas con las decisiones emprendedoras (Mitchell, et al., 2007). Este desarrollo ha generado diferentes perspectivas con raíces comunes y que desde cierto punto de vista son complementarias (Mitchell, et al., 2007).

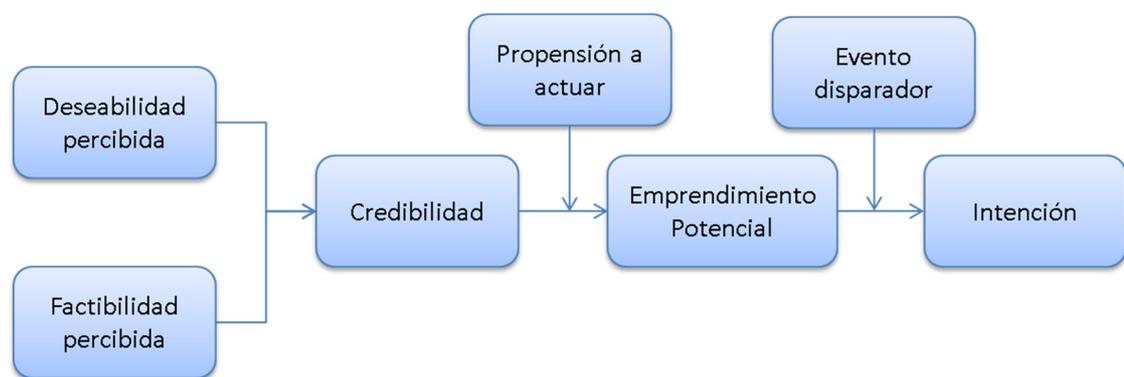
4.1 MODELO COGNITIVO DE INTENCIONES

Krueger y Brazeal (1994) desde una perspectiva psicológica social propusieron un modelo basado en la teoría de Ajzen (1991) del

comportamiento planeado (*planned behavior*) y el modelo de Shapero (1984) del evento emprendedor (*entrepreneurial event*).

La opción de crear una empresa tiene credibilidad por parte de la persona si lo percibe como algo deseable y factible. La deseabilidad es consecuencia de la posición en una matriz cultural, socioeconómica, familiar, educativa y profesional (Shapero, 1984) y la factibilidad está asociada a la existencia de condiciones favorables del entorno y al grado en que la persona se cree capaz de crear la empresa. Adicional a estas dos percepciones la persona debe tener una predisposición a actuar (Shapero, 1984). Esta predisposición a actuar se encuentra relacionada con las características psicológicas y de comportamiento de los emprendedores tales como una alta necesidad de logro (McClelland, 1961) y el deseo de independencia (Gartner, 1988). Estos tres elementos convierten a una persona en un emprendedor potencial.

Figura 8: Modelo cognitivo de intenciones según Krueger y Brazeal (1994).



Fuente: Elaboración propia a partir de Kruegler y Brazeal (1994).

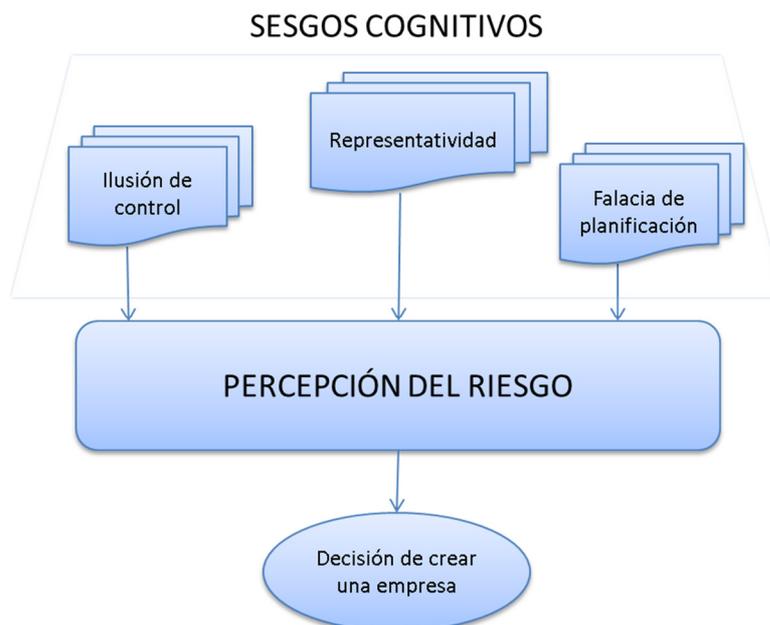
Para que se tome la decisión de emprender es necesario un suceso disparador que haga interrumpir o desplazar la inercia que guía el comportamiento humano (Shapero, 1984). Este suceso disparador puede ser causado por fuerzas negativas que genera motivaciones de empuje (*push*) (Gilad & Levine, 1986) como la pérdida del empleo, la inmigración, etc. o fuerzas positivas que genera motivaciones de tirón (*pull*) (Gilad &

Levine, 1986) como una herencia, una oportunidad de negocios atractiva, etc.

4.2 MODELO COGNITIVO BASADO EN HEURÍSTICOS

Otra perspectiva es el uso de la lógica basada en la heurística (Baron, 1998; Busenitz & Barney, 1997; Simon, et al., 2000) que argumenta que los individuos y las situaciones varían en la medida en que se utilizan métodos abreviados (*Shortcuts*) de decisión (Busenitz & Barney, 1997) tales como representatividad, ilusión de control, falacia de planificación entre otros.

Figura 9: Modelo cognitivo basado en heurísticos según Simon, et al. (2000).



Fuente: Elaboración propia a partir de Simon, et al. (2000).

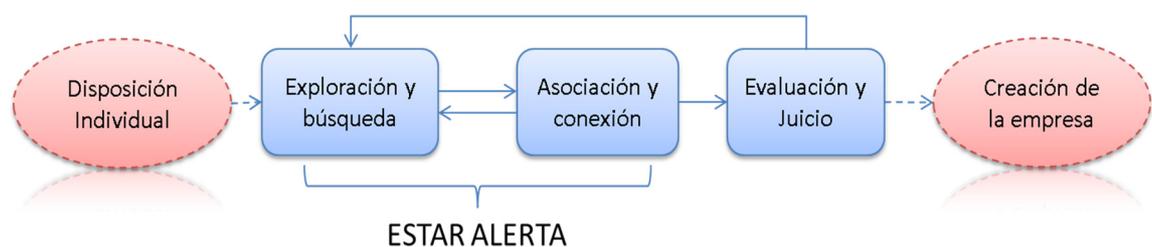
Bajo esta perspectiva se sostiene que la decisión de emprender es al menos parcialmente subjetiva; que es influenciada por las creencias (que tienen como origen los métodos específicos para resolver problemas y para los cuales no existe una fórmula) y que se toma en base a los procesos y

experiencias informales (Busenitz & Lau, 1996; Busenitz & Barney, 1997; Simon, 2002).

4.3 MODELO COGNITIVO DE CONEXIONES PERCIBIDAS Y EL ESTAR ALERTA

La perspectiva de conexiones percibidas y el estar alerta (*Perceived Connections and Alertness*), inicia con Kirzner (1979; 1985) quien desafió el paradigma normativo de la economía que indicaba una falta de apoyo empírico a esta clase de modelos en la literatura (Mitchell, et al., 2007).

Figura 10: Modelo cognitivo basado en de conexiones percibidas y el estar alerta según Tang, et al. (2012).



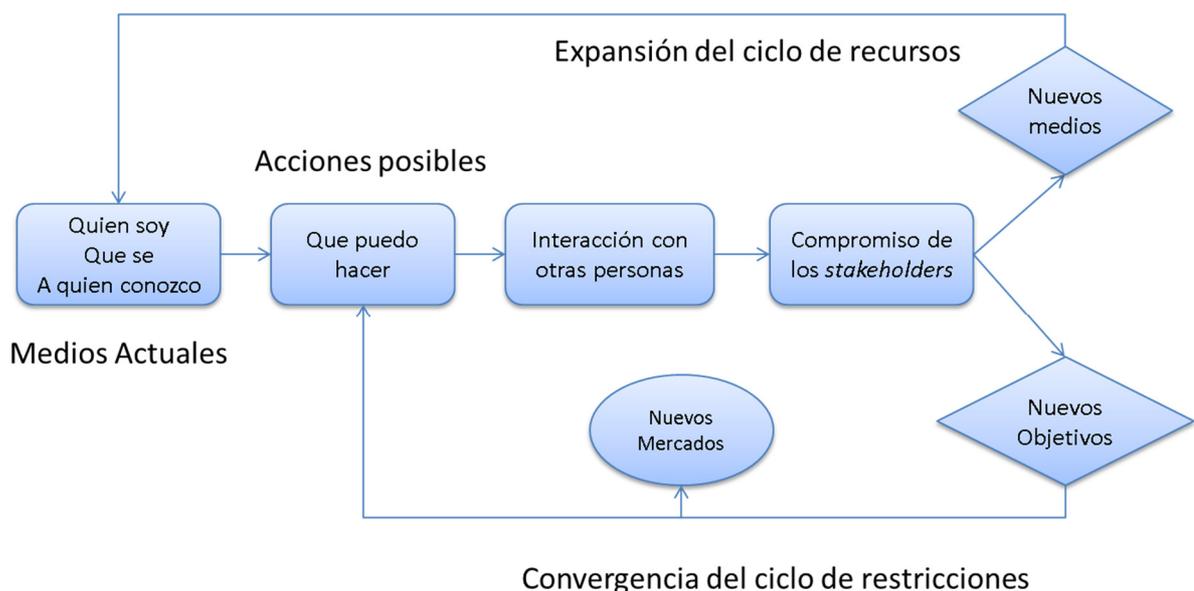
Fuente: Elaboración propia a partir de Tang, et al. (2012).

El estar alerta hace referencia al centrar la atención sobre nuevas oportunidades y en cierto nivel, se trata de deducir algunas ideas y razonamientos únicos (Mitchell, et al., 2007), tales como el interconectar diferentes puntos referentes a los cambios del ambiente, tendencias del mercado y nichos de clientes (Baron, 2006), permitiendo saltos en la lógica, que ayudan en la identificación de nuevas oportunidades (Busenitz & Arthurs, 2007). Desafortunadamente la evidencia empírica es limitada (Mitchell, et al., 2007) y los hallazgos han generado ciertas inquietudes (Busenitz, 1996).

4.4 MODELO COGNITIVO DEL EFECTO

La perspectiva del efecto (*effectuation*) de Sarasvathy (2001a; 2001b) sostiene que el emprendedor toma un conjunto de medios o instrumentos dados y se centra en la selección de los posibles efectos que se pueden crear con ese conjunto de medios (Sarasvathy, 2001a, p. 245). Esta perspectiva marca una diferencia con los procesos de emprendimiento basados en la causa (*causation*), donde el emprendedor se especializa en reconocer y explotar las oportunidades disponibles en el sistema económico (Shane & Stuart, 2002).

Figura 11: Modelo cognitivo basado en el efecto según Sarasvathy (2001a; 2001b).



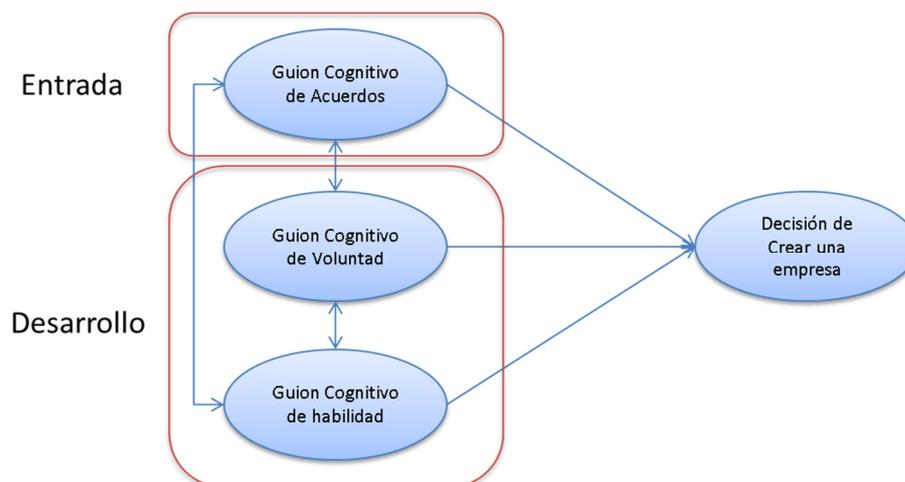
Fuente: Elaboración propia a partir de Sarasvathy (2001a; 2001b).

Bajo la perspectiva del efecto, el pensamiento y la acción del emprendedor van juntos, en un intento de crear uno de varios resultados posibles en un futuro impredecible y desarrollando la empresa con los medios o conocimientos que forman parte de su repertorio personal (Mitchell, et al., 2007).

4.5 MODELO COGNITIVO DE HABILIDAD EMPRESARIAL

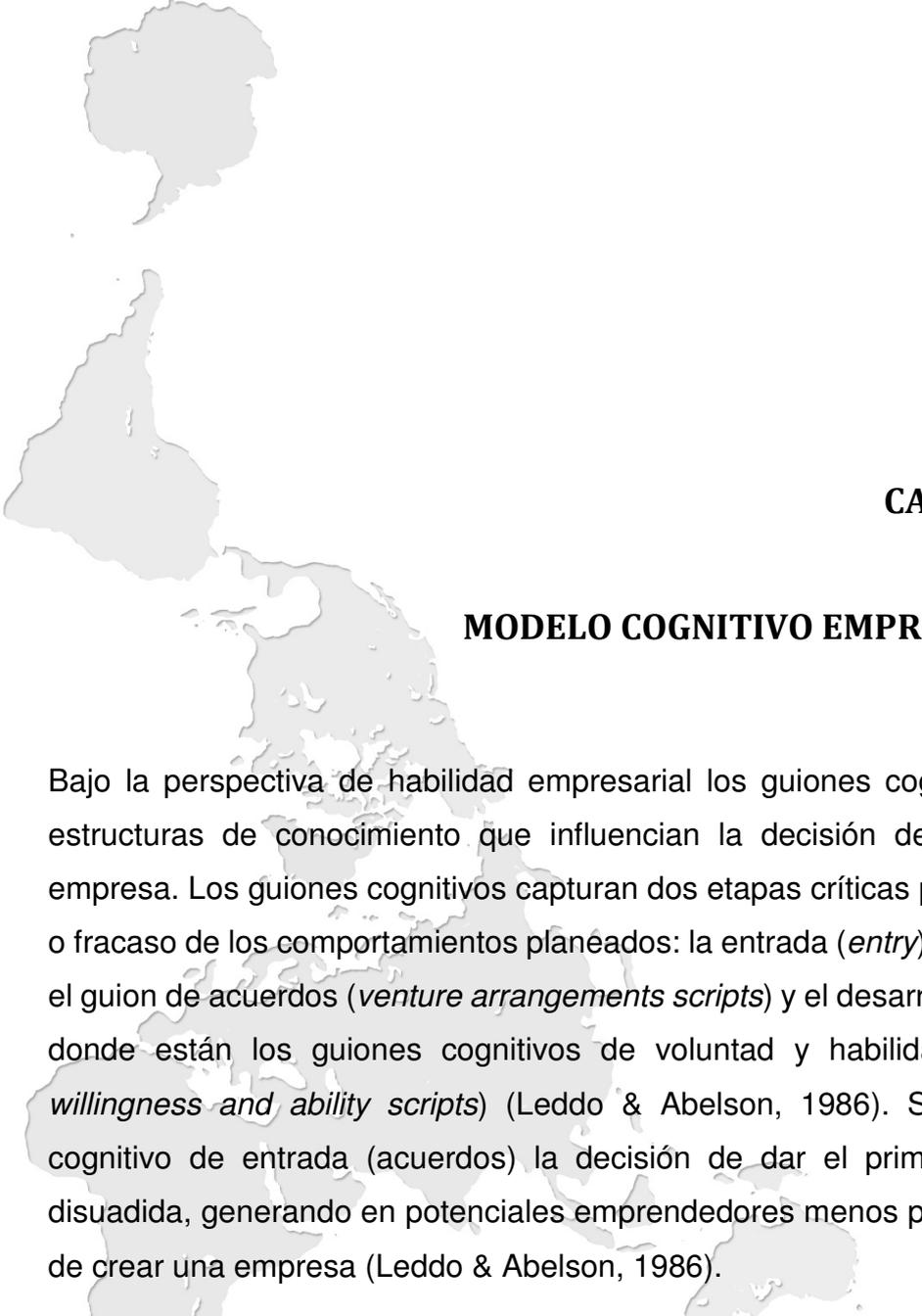
La perspectiva de habilidad empresarial (*Entrepreneurial Expertise*) de Mitchell, et al (2000; 2002) sostiene que los emprendedores desarrollan estructuras únicas de conocimiento y adicionalmente procesan la información en forma diferente al transformar, almacenar, recuperar y usar esa información (Mitchell, et al., 2000). De esta manera los emprendedores son expertos en el ámbito del emprendimiento ya que poseen guiones cognitivos o estructuras de conocimiento que les permite usar la información de una mejor manera que los no emprendedores o inexpertos en este ámbito (Mitchell, et al., 2007).

Figura 12: Modelo cognitivo de habilidad empresarial según Mitchell, et al. (2000).



Fuente: Elaboración propia a partir de Mitchell, et al. (2000).

Los emprendedores usan modelos simplificados para unir información sin previa conexión que les ayudara a identificar o inventar nuevos productos o servicios y los recursos necesarios para iniciar la empresa y cultivar el negocio (Mitchell, et al., 2002).



CAPITULO V

MODELO COGNITIVO EMPRENDEDOR

Bajo la perspectiva de habilidad empresarial los guiones cognitivos son estructuras de conocimiento que influyen la decisión de crear una empresa. Los guiones cognitivos capturan dos etapas críticas para el éxito o fracaso de los comportamientos planeados: la entrada (*entry*) donde está el guion de acuerdos (*venture arrangements scripts*) y el desarrollo (*doing*), donde están los guiones cognitivos de voluntad y habilidad (*venture willingness and ability scripts*) (Leddo & Abelson, 1986). Sin el guion cognitivo de entrada (acuerdos) la decisión de dar el primer paso es disuadida, generando en potenciales emprendedores menos posibilidades de crear una empresa (Leddo & Abelson, 1986).

La conceptualización de los guiones cognitivos de emprendimiento es una de las más integrales ya que sus etapas son similares a otros modelos conceptuales de emprendimiento, como por ejemplo el modelo basado en intenciones (*intentions-based model* (Ajzen, 1991)), donde su primera fase es la factibilidad (*feasibility*) y posteriormente la propensión a actuar (*the propensity to act*) y el deseo (*desirability*) (Krueger, et al., 2000).

Los acuerdos como guiones cognitivos (*venture arrangements scripts*) hacen referencia al conocimiento individual de ciertas estructuras, para alcanzar los acuerdos necesarios y participar en la actividad empresarial (Lim, et al., 2010). Estas estructuras incluyen posesión y uso específico de una idea (patentes, derechos de autor, contratos, etc.) que eviten la imitación de esa idea; el uso de una red de contactos única; la posesión o acceso a recursos específicos (económicos, humanos u otros) para la creación de la empresa; y habilidades específicas del emprendedor que le permiten generar una ventaja competitiva a la nueva empresa (Mitchell, et al., 2000).

Los guiones cognitivos de voluntad (*venture willingness scripts*) apoyan el compromiso empresarial del emprendedor y su receptividad a la idea de crear una empresa. Esto incluye el estar atento en la búsqueda de nuevas oportunidades, ser tolerante al compromiso de asumir la responsabilidad de crear una empresa y el sentirse motivado por aprovechar una oportunidad (Mitchell, et al., 2000).

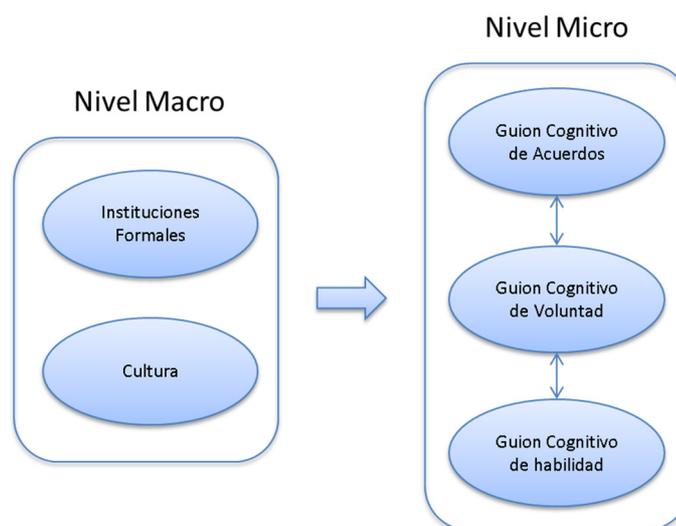
Los guiones cognitivos de habilidad empresarial (*venture ability scripts*), son las capacidades, habilidades, conocimientos, normas y actitudes que los individuos necesitan para crear una empresa, tales como la capacidad de ajuste hacia las oportunidades, diagnóstico empresarial y el conocimiento de la situación de riesgo (Mitchell, et al., 2000; Mitchell, et al., 2002).

La interacción entre los guiones cognitivos de acuerdos, deseo y habilidad es indispensable para concretar la decisión de crear una empresa, ya que individualmente los guiones cognitivos son importantes pero no suficientes (Mitchell, et al., 2000).

5.1 GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO E INSTITUCIONES

Los sistemas de negocio que definen el comportamiento de un país a través de sus características institucionales, fomentan positiva o negativamente el emprendimiento y este proceso es mediado por los guiones cognitivos individuales (Mitchell, et al., 2000; Lim, et al., 2010). Esta relación multinivel está sustentada a través de modelos compuestos que especifican las relaciones funcionales entre los fenómenos o constructos a diferentes niveles de análisis, que hacen referencia esencialmente al mismo contenido pero que son cualitativamente distintos en los diferentes niveles (Rousseau, 1985; Chan, 1998).

Figura 13: Modelo de relación multinivel entre variables nacionales y guiones cognitivos.



Fuente: Elaboración propia.

El contexto institucional impacta sobre el comportamiento económico (North, 1990; Choi, et al., 1999; Whitley, 2002; Peng, et al., 2009), las cogniciones de emprendimiento en particular (Busenitz & Lau, 1996; Mitchell, et al., 2000) y el emprendimiento en general (Baumol, 1990) pudiendo promover o no su desarrollo, además de hacerlo productivo, improductivo o hasta destructivo (Minniti, 2008).

Es ampliamente aceptado que las instituciones de un país influyen el comportamiento económico dentro del sistema de negocio (*business system*) por medio de la generación y reproducción de ciertos supuestos cognitivos tomados por supuestos por los miembros de una sociedad (DiMaggio & Powell, 1991; Scott, 1995), en consecuencia se considera al ambiente institucional como un elemento que ejerce un poderoso impacto sobre el modo en el que las personas procesan la información y hacen evaluaciones o juicios relacionados con el emprendimiento por lo que se formula:

H1 Las instituciones afectan los guiones cognitivos de emprendimiento.

5.2 GUIÓN COGNITIVO DE EMPRENDIMIENTO Y LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA

Los emprendedores son expertos en el ámbito del emprendimiento debido principalmente a sus estructuras de conocimiento o guiones cognitivos, que les permite tomar mejores decisiones al usar la información de una mejor manera que los no emprendedores (Mitchell, et al., 2007).

Durante el procesamiento individual de la información, los guiones cognitivos de emprendimiento inicialmente se centran en evaluar la factibilidad de la creación de una empresa al analizar el acceso a recursos tangibles e intangibles. Posteriormente el emprendedor se centra en aspectos relacionados con la motivación y la habilidad para cumplir el objetivo. Por ende la presencia o ausencia de los guiones cognitivos de emprendimiento provocarán o evitarán la decisión de crear una empresa y por tanto se formula:

H2 Los guiones cognitivos de emprendimiento afectan la decisión de crear una empresa.

5.3 GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO, NIVEL DE DESARROLLO DE LAS INSTITUCIONES Y LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA

Según el nivel de competitividad de las economías, los países se pueden clasificar en países de recursos, países optimizadores y países innovadores (Schwab, 2009), considerándose a los países optimizadores y de recursos como países emergentes o en vías de desarrollo y a los países innovadores como países desarrollados.

Los países de recursos son los menos desarrollados, debido a que compiten principalmente en base a la explotación de recursos naturales y cuentan en su mayoría con mano de obra no calificada. Cuando las economías aumentan su competitividad se denominan países optimizadores, ya que desarrollan sus procesos productivos en forma más eficiente y aumentan la calidad de los productos. Por último están los países más desarrollados e innovadores, que son capaces de mantener salarios altos asociados a un estado de bienestar para la población, debido a que sus empresas son capaces de competir con productos nuevos y únicos (Schwab, 2009).

Los países desarrollados en relación con los países en desarrollo tienden a tener instituciones mejor desarrolladas con regulaciones más amigables hacia el emprendimiento de calidad, con una mayor libertad laboral y económica (McMullen, 2008), una mejor protección a los derechos de autor y propiedad intelectual, menor corrupción y complejidad regulatoria, mayor transparencia y un mejor funcionamiento de los mercados de capital (Puffer & McCarthy, 2001; Peng, 2003; Lee, et al., 2007; Lim, et al., 2010).

Una alta tasa en la creación de empresas en países emergentes con menor desarrollo institucional puede ser causada por “sectores informales” y el efecto del emprendimiento sobre el crecimiento económico y competitividad (Van Stel, et al., 2005) es menos certero que en aquellos países con altos estados de desarrollo, predominando el emprendimiento basado en la

necesidad con bajo crecimiento y orientado al corto plazo (Manolova, et al., 2008).

En consecuencia y bajo la premisa de las relaciones señaladas en las hipótesis 1 y 2, las instituciones de los países en función de sus características y grado de desarrollo, afectan en forma diferente la cognición emprendedora de sus habitantes y ésta a su vez afecta en forma diferente la decisión de crear una empresa; por lo que se formula:

H13 Las instituciones de países optimizadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento en forma diferente a como lo hacen las instituciones de países innovadores.

- H11 Las instituciones de países innovadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento.
- H12 Las instituciones de países optimizadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento.

H23 Los guiones cognitivos de emprendimiento de personas en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa en forma diferente a como lo hacen los guiones cognitivos de emprendimiento de personas en países innovadores.

- H21 Los guiones cognitivos de emprendimiento de personas en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa.
- H22 Los guiones cognitivos de emprendimiento de personas en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa.

5.4 GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO, GÉNERO, NIVEL DE DESARROLLO DE LAS INSTITUCIONES Y LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA

Las instituciones afectan en forma desigual a hombres y mujeres en conceptos como el rol, acceso a redes, información, recursos financieros, educación, entre otros (Baker, et al., 2005; Morrisson & Jutting, 2005), generando en consecuencia la disparidad en las tasas de emprendimiento entre hombres y mujeres.

Instituciones poco desarrolladas identifican el principal rol de la mujer con la familia y las responsabilidades domésticas, reduciendo la credibilidad de las mujeres al iniciar un negocio (Bruni, et al., 2004) y restringiendo el acceso al capital, a la asistencia y a las redes de información (Aldrich, et al., 1989). Estas restricciones son un claro mecanismo de exclusión de género (Aldrich, et al., 1989) que en instituciones desarrolladas se presentan en menor medida.

Las instituciones modifican las percepciones de las personas e influyen tanto en la decisión de iniciar un negocio como en el conjunto de oportunidades disponibles en el entorno, como es el caso de la elección de la industria (Terrell & Troilo, 2010); esto ocasiona que según el nivel de desarrollo de las instituciones de los países, estas afectan en forma desigual a hombres y mujeres al existir diferentes motivaciones para emprender. En consecuencia y bajo la premisa de las relaciones señaladas en las hipótesis 1 y 2, se formula:

H13a Las instituciones en países optimizadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento femenino en forma diferente a como lo hacen las instituciones en países innovadores.

- H11a Las instituciones en países innovadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento femenino.

- H12a Las instituciones en países en optimizadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento femenino.

H13b Las instituciones en países optimizadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento masculino en forma diferente a como lo hacen las instituciones en países innovadores.

- H11b Las instituciones en países innovadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento masculino.
- H12b Las instituciones en países optimizadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento masculino.

H23a Los guiones cognitivos de emprendimiento femenino en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa en forma diferente a como lo hacen los guiones cognitivos de emprendimiento femenino en países innovadores.

- H21a Los guiones cognitivos de emprendimiento femenino en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa.
- H22a Los guiones cognitivos de emprendimiento femenino en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa.

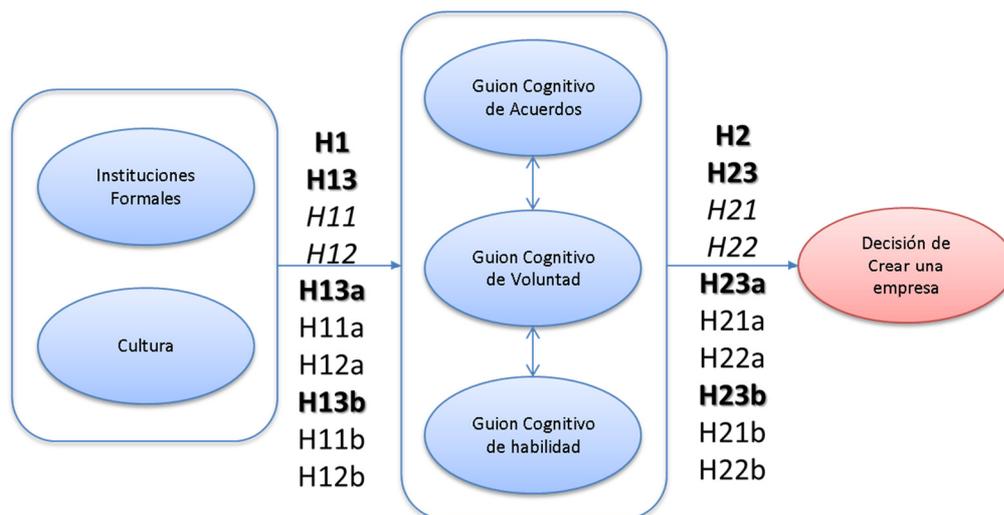
H23b Los guiones cognitivos de emprendimiento masculino en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa en forma diferente a como lo hacen los guiones cognitivos de emprendimiento masculino en países innovadores.

- H21b Los guiones cognitivos de emprendimiento masculino en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa.

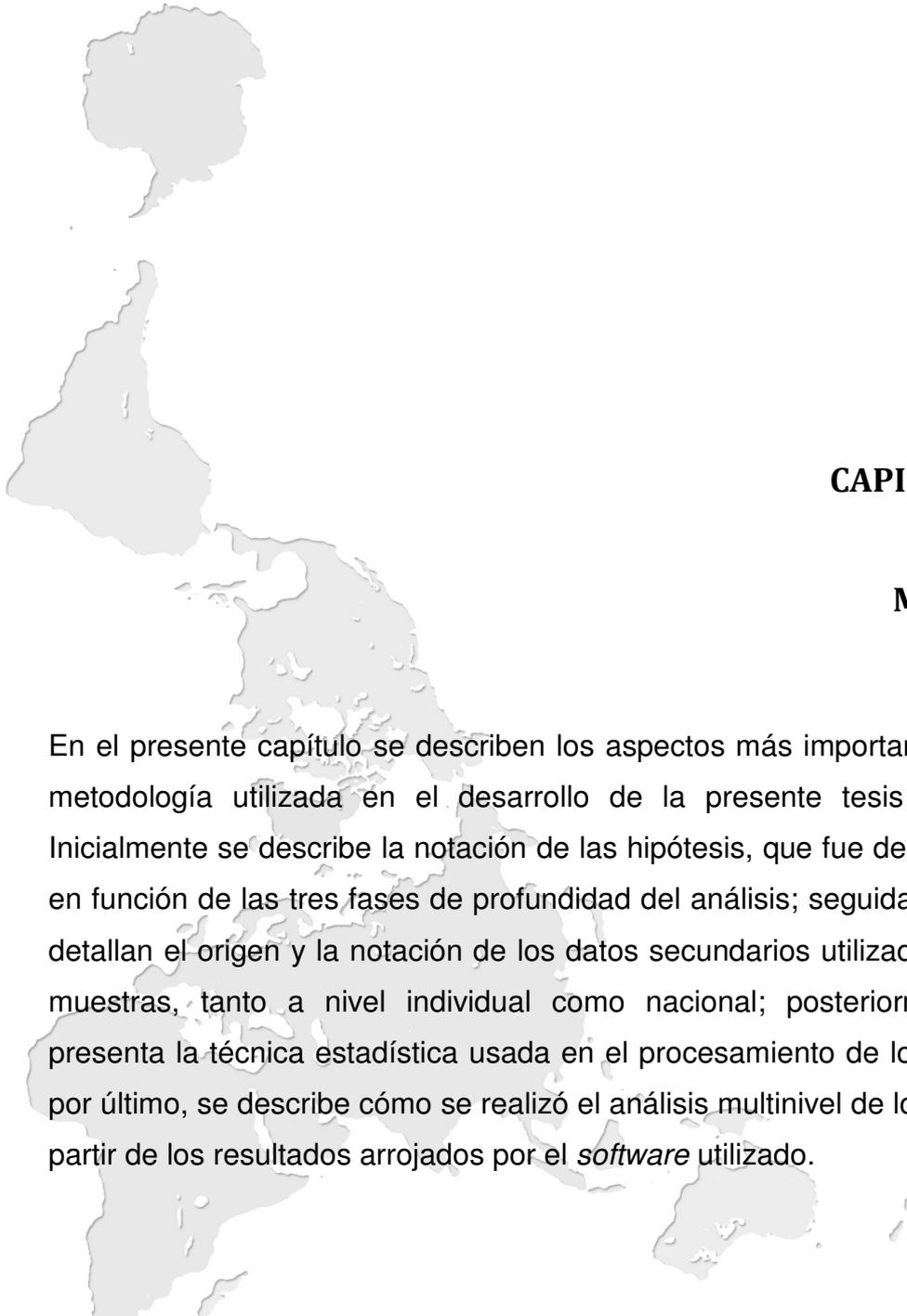
- H22b Los guiones cognitivos de emprendimiento masculino en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa.

Las hipótesis formuladas conforman el modelo de relaciones, según el cual las instituciones ejercen una influencia sobre los guiones cognitivos y éstos sobre la decisión de crear una empresa (H1 y H2, respectivamente). A su vez, dichas relaciones vienen condicionadas por el grado de desarrollo de las citadas instituciones y por el género de la persona emprendedora. La figura 14 ilustra este conjunto de hipótesis y sirve como punto de partida para iniciar el siguiente capítulo, en el que se explican las vías seguidas para medir los conceptos y analizar las relaciones propuestas.

Figura 14: Modelo cognitivo de la decisión de crear una empresa.



Fuente: Elaboración propia.



CAPITULO VI

MÉTODO

En el presente capítulo se describen los aspectos más importantes de la metodología utilizada en el desarrollo de la presente tesis doctoral. Inicialmente se describe la notación de las hipótesis, que fue desarrollada en función de las tres fases de profundidad del análisis; seguidamente se detallan el origen y la notación de los datos secundarios utilizados en las muestras, tanto a nivel individual como nacional; posteriormente se presenta la técnica estadística usada en el procesamiento de los datos y por último, se describe cómo se realizó el análisis multinivel de los datos a partir de los resultados arrojados por el *software* utilizado.

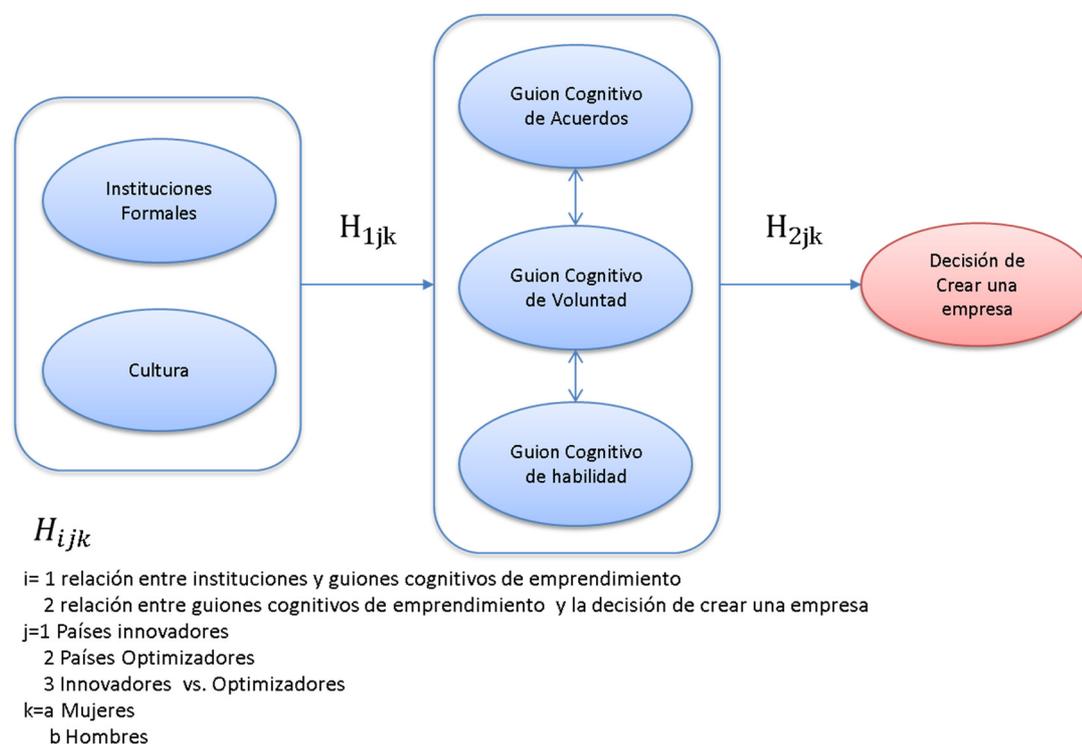
6.1 NOTACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

La notación de las hipótesis tiene los subíndices i , j y k , cada uno correspondiente a las fases de profundidad del análisis donde se usa información de veinticinco países (*Ver anexo 2*):

- i. En la primera fase se realiza un análisis general. Para la hipótesis 1 se relacionan las instituciones formales e informales de los países

- (nivel macro) con los guiones cognitivos de emprendimiento de las personas (nivel micro). Para la hipótesis 2 los guiones cognitivos de emprendimiento de las personas se relacionan con la decisión de crear una empresa (nivel micro).
- j. En la segunda fase se realiza el análisis diferenciando el desarrollo de los países y sus instituciones. Para las hipótesis H11 y H12 se relacionan las instituciones formales e informales de los países innovadores y optimizadores (nivel macro) con los guiones cognitivos de emprendimiento de las personas (nivel micro) en estos mismos países. Para la hipótesis H21 Y H22 los guiones cognitivos de emprendimiento de las personas en los países innovadores y optimizadores se relacionan con la decisión de crear una empresa (nivel micro). En las Hipótesis H13 y H23 se hace un comparativo de cómo varían las relaciones existentes para países innovadores y optimizadores.
- k. En la tercera fase además de diferenciar los datos según el desarrollo de los países y sus instituciones, se realiza el análisis diferenciando por género. Para las hipótesis H11a H11b y H12a H12b se relacionan las instituciones formales e informales de los países innovadores y optimizadores (nivel macro) con los guiones cognitivos de emprendimiento de hombres y mujeres (nivel micro) en estos mismos países. Para la hipótesis H21a H21b y H22a H22b los guiones cognitivos de emprendimiento de hombres y mujeres en los países innovadores y optimizadores se relacionan con la decisión de crear una empresa (nivel micro). En las Hipótesis H13a, H13b y H23a y H23b se hace un comparativo de cómo varían las relaciones existentes para países innovadores y optimizadores en hombres y mujeres.

Figura 15: Notación de las hipótesis.



Fuente: Elaboración propia.

6.2 VARIABLES SOBRE NIVEL DE DESARROLLO DE LOS PAISES Y SUS INSTITUCIONES

Para medir el nivel de desarrollo de los países se usa la base de datos del *Global Competitiveness Reports* - GCR del año 2009 (Schwab, 2009), donde a través del *Growth Competitiveness Index* (GCI) se mide la capacidad de una economía para alcanzar un crecimiento económico sostenido por encima del término medio, controlando el nivel actual de desarrollo (McArthur & Sachs, 2002).

Según el nivel de competitividad de sus economías los países se pueden clasificar en países de recursos, países optimizadores y países innovadores. Los países innovadores son los más desarrollados ya que basan su competitividad en la innovación, mientras que los países de recursos son los menos desarrollados debido a que basan su economía en

la explotación de recursos naturales. Los optimizadores se encuentran en un estado intermedio haciendo esfuerzos por mejorar sus procesos productivos.

6.2.1 Instituciones Formales

Para medir las instituciones formales se usó la base de datos del *Global Competitiveness Reports* (GCR) del año 2009, ya que además del *Growth Competitiveness Index* (GCI) incluye las diferentes variables tanto microeconómicas como macroeconómicas que lo componen, resumidas en doce (12) pilares: instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y formación, eficiencia del mercado, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación de las empresas e innovación. Todos los índices se cuantifican en una escala de uno a siete (1-7), siendo uno (1) la menor puntuación y siete (7) la máxima.

Para el sistema legal (LEG1) se tomó en cuenta las instituciones públicas que hacen parte del primer pilar. En el sistema educativo se usaron dos variables, la educación primaria (ED1) y la formación y educación superior (ED2), correspondientes al cuarto y quinto pilar en forma correspondiente. El sistema financiero se midió a través del desarrollo del mercado financiero (FIN00), correspondiente al octavo pilar (*Ver Anexo 2*).

6.2.2 Instituciones Informales

Para las variables correspondientes a las instituciones informales se usó la encuesta mundial de valores (*World Values Survey – WVS*), que inicialmente se desarrolló como una encuesta de valores solo para países europeos en 1981. Desde entonces se ha globalizado y se han realizado cinco oleadas de encuestas (1981, 1990, 1995, 2000, y 2005) incluyendo múltiples países. Las variables de la encuesta son cerca de 800 y recaen sobre ciertas categorías principales: el sistema, las percepciones de vida,

el ambiente, el trabajo, la familia, la política y la sociedad, la religión y la moralidad, la identidad nacional y datos sociodemográficos. Las encuestas son realizadas por investigadores locales con muestras de por lo menos mil (1.000) encuestados. Los datos son compartidos libremente, lo que genera como resultado gran cantidad de publicaciones con diversos temas tales como descripciones y explicaciones de los valores nacionales (Inglehart & Baker, 2000; Dalton, et al., 2002); liberalización política y democratización (Welzel, et al., 2005; Welzel & Inglehart, 2005; Inglehart & Welzel, 2005; Welzel, 2006), entre otros temas.

Los datos utilizados fueron del estudio correspondiente al año 2005, donde se tomaron datos nacionales de 25 países diferentes (*Ver anexo 2*). Las variables independientes corresponden a la confianza, independencia, imaginación y la dimensión tradicional/secular.

Para el nivel de confianza (TRST) de un país, los encuestados responden si la mayoría de las personas son confiables o se debe ser muy cuidadoso en el trato con ellas, arrojando una escala continua de cero a cien (0-100), siendo cero (0) un máximo cuidado con las personas y cien (100) personas absolutamente confiables.

Para el nivel de independencia (IDP) e imaginación (IMG) de un país, las personas seleccionan de una lista de diez (10) cualidades que pueden ser enseñadas a los niños en casa. Las personas encuestadas pueden seleccionar las que consideren más importantes, pudiendo seleccionar cinco (5) como máximo. La escala a nivel país es cuantificada en términos porcentuales (0%-100%), siendo cero por cien (0%) poco importante en la enseñanza de los niños en casa y cien por cien (100%) muy importante.

La cuantificación del rasgo tradicional o secular/racional (TRAD) en un país da como resultado del análisis de los datos agregados a nivel nacional del WVS hecho por Inglehart (1997), arrojando una escala continua entre -1,5 para culturas tradicionales y 1,5 para culturas secular/racionales.

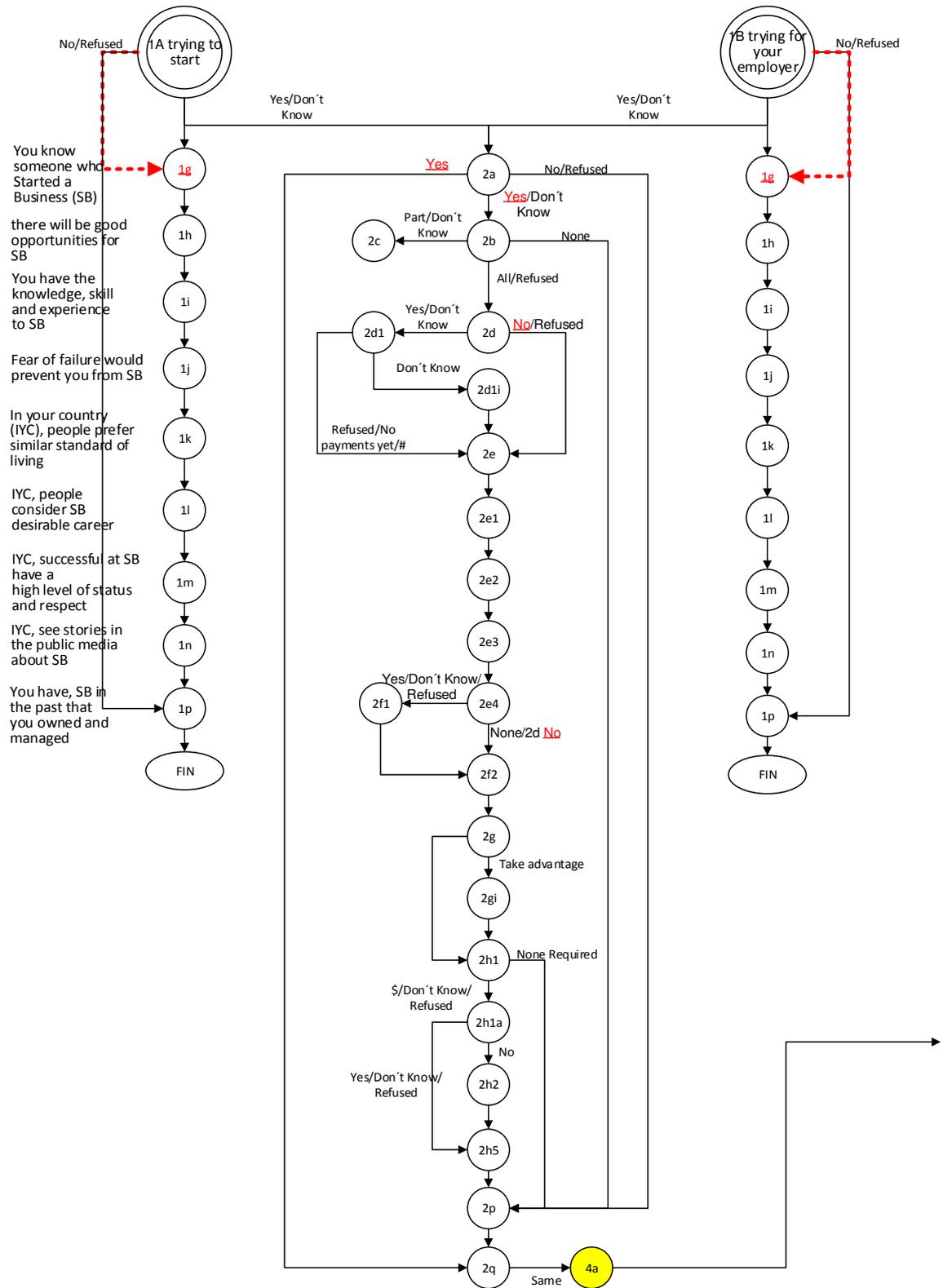
6.3 VARIABLES SOBRE LOS GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO Y LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA

El trabajo empírico se centra en el análisis de los datos provenientes del *Adult Population Survey* (APS) del año 2009 suministrado por *Global Entrepreneurship Monitor* – GEM (Bosma & Jonathan, 2009), un proyecto que inicia a finales de los 90, creando datos armonizados y comparables a nivel internacional sobre la actividad de emprendimiento y su correlación entre países. En cada país estudiado, anualmente las empresas particulares del estudio de mercado llevan a cabo la APS (*ver anexo 5*) con una muestra ponderada representativa de al menos dos mil (2.000) adultos (de 18 a 64 años) con entrevistas telefónicas (o en ocasiones excepcionales cara a cara).

El GEM es el proceso de investigación académica más amplio que se realiza a nivel mundial (Amorós, 2011) siendo cada vez más usados sus datos en Investigaciones comparativas de emprendimiento internacional (Baughn, et al., 2006; Bowen & De Clercq, 2008; McMullen, 2008). El objetivo principal del GEM es comprender la relación que existe entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico nacional, aportando datos notablemente ricos, confiables y válidos (Reynolds, et al., 2005).

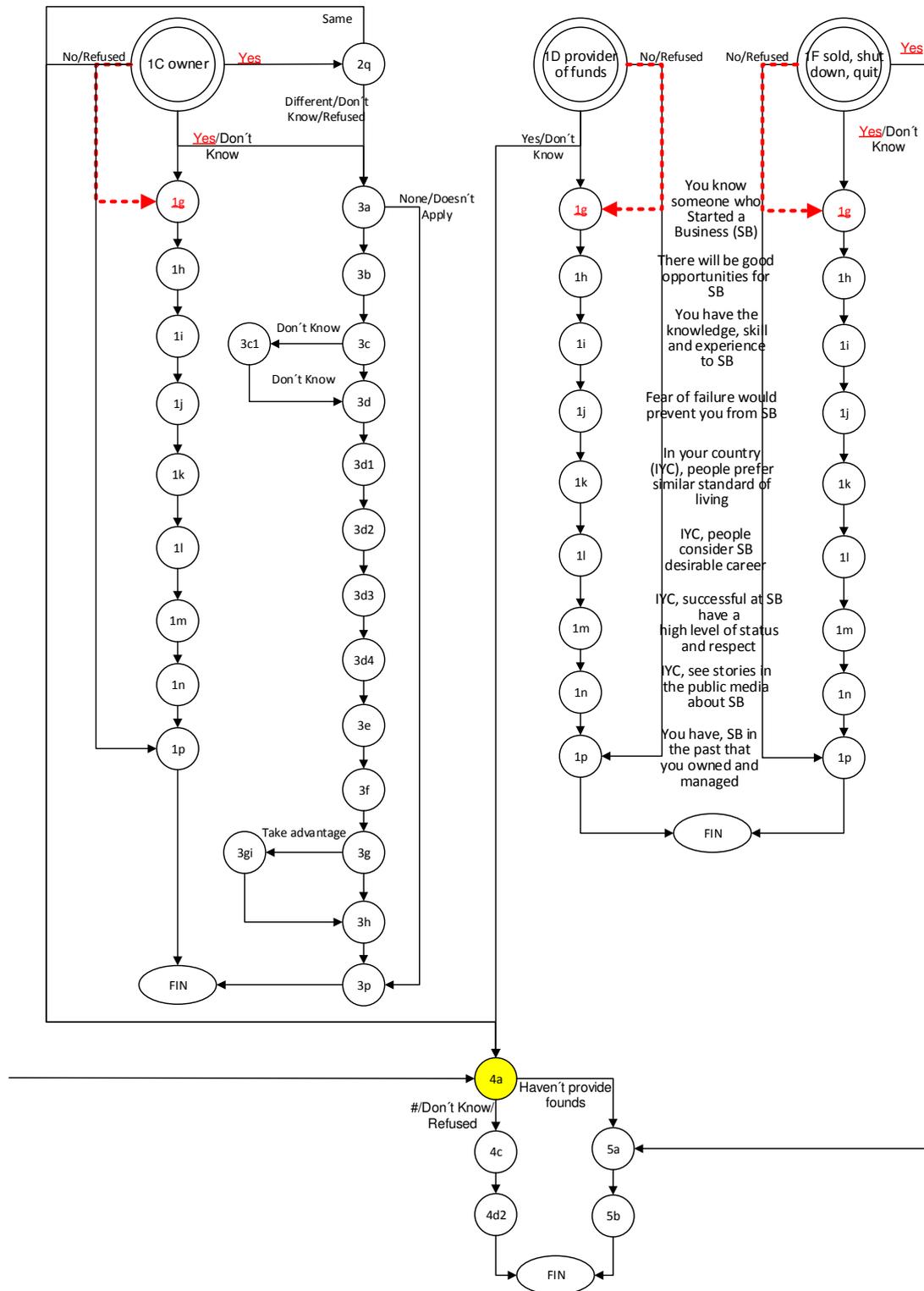
La base de datos del GEM al contener información tan completa y variada genera un alto grado de complejidad su comprensión y la depuración de la base de datos, exigiendo un minucioso estudio del *Adult Population Survey* donde a partir de seis preguntas principales (1A, 1B, 1C, 1D y 1E) y nueve preguntas secundarias (1g, 1h, 1i, 1j, 1k, 1l, 1m, 1n y 1p) se desprende el resto del cuestionario (figuras 16, 17 y 18), logrando identificar datos sobre diversos elementos relacionados con el emprendimiento como las actitudes, las actividades y las aspiraciones emprendedoras de las personas encuestadas, además de distinguir las diversas etapas en las cuales la actividad emprendedora ocurre.

Figura 16: Preguntas 1A y 1B del Adult Population Survey.



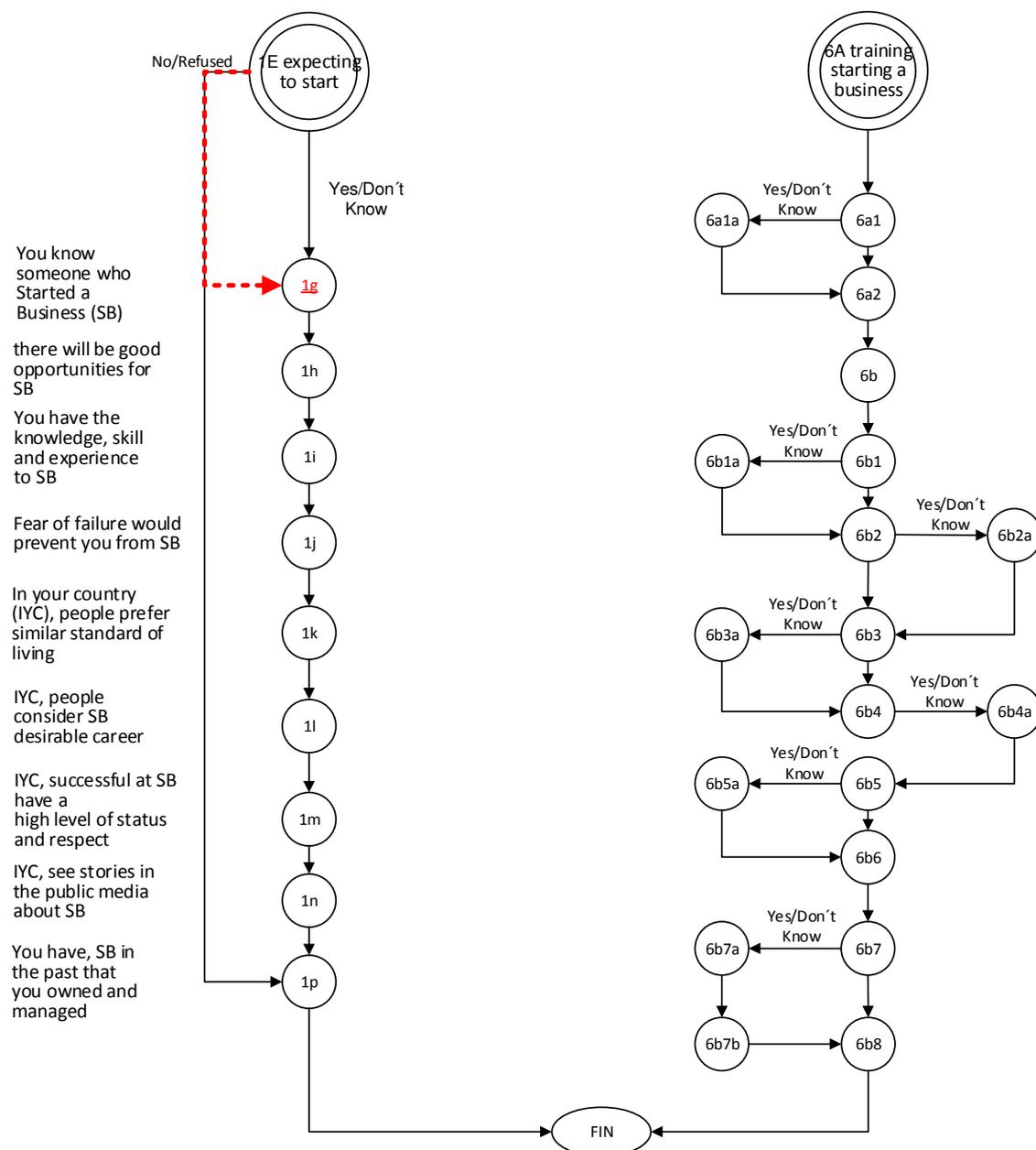
Fuente: Elaboración propia en base al APS.

Figura 17: Preguntas 1C, 1D y 1F del *Adult Population Survey*.



Fuente: Elaboración propia en base al APS.

Figura 18: Preguntas 1E y 6A del *Adult Population Survey*.



Fuente: Elaboración propia en base al APS.

Las muestras finales utilizadas se crearon a partir de 120.536 casos de 25 países diferentes (14 innovadores y 11 optimizadores), con una distribución por género de 53,45% mujeres y 46,55% hombres. Las personas que habían decidido crear una empresa representan tan solo un 5,88% de la muestra, presentando mayores tasas de emprendimiento los países optimizadores (7,91%) frente a los innovadores (4,63%).

Las personas que habían tomado la decisión de crear una empresa, se identificaron a través de la variable TEA (*total entrepreneurial activity*) que define que personas se encuentran en proceso de iniciar una empresa o son propietarios de nuevos negocios (establecidos antes de tres años y medio). Esta variable es binaria, tomando valor 1 cuando la persona emprende y 0 en otros casos.

Adicionalmente se identificó por medio de las variables binarias AR00, WIL01 y ABIL01¹ si los encuestados poseían o no los guiones cognitivos de emprendimiento de voluntad, acuerdos y habilidad (Mitchell, et al., 2000). Para la fase de entrada con el guion cognitivo de acuerdos (AR00) los encuestados respondieron si el miedo a fallar les prevenía a iniciar un negocio, tomando valor 0 cuando la decisión de dar el primer paso es disuadida por la falta del guion y 1 en caso contrario. Sin el guion cognitivo de entrada (acuerdos), las posibilidades de crear una empresa son menores en potenciales emprendedores (Leddo & Abelson, 1986). Los emprendedores son personas que prefieren no asumir riesgos, sino que tienden a asociar situaciones de emprendimiento con categorías cognitivas que sugieren atributos más favorables (Palich & Bagby, 1995).

Para la fase de desarrollo en el guion cognitivo de voluntad (WIL01) respondieron si en los próximos seis meses habrá buenas oportunidades para iniciar un negocio en la zona donde vive. En el guion cognitivo de habilidad (ABIL01) los encuestados respondieron si tenían el conocimiento, habilidades y experiencia requerida para iniciar una nueva empresa. Estas variables también son binarias tomando valor 1 cuando la persona tiene la percepción de tener ese guion cognitivo y 0 cuando no lo tiene.

¹ En la base de datos del GEM corresponden a las variables *frfailyy*, *oppoptyy* y *suskilyy* respectivamente.

6.4 TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE LOS DATOS

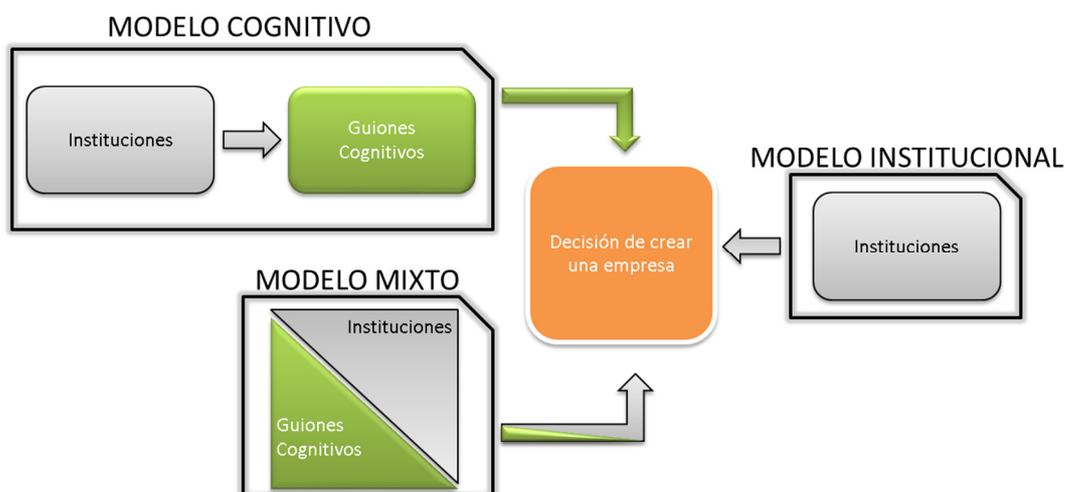
Debido a que nuestras variables dependientes son dicotómicas y nuestras variables independientes pueden ser cuantitativas y/o cualitativas la regresión logística (RegLog) y el análisis discriminante (Discrim) son las técnicas estadísticas más adecuadas para predecir la pertenencia de un caso a una de las categorías de la variable dependiente.

Para vincular la cognición emprendedora, la decisión de crear una empresa y las instituciones se requiere generar una función lineal (regresión logística) o una función discriminante (análisis discriminante) a partir de las variables independientes (Hernández, et al., 1991), que con un determinado grado de acierto, puede explicar esa división en grupos (visión explicativa) y una vez obtenida puede utilizarse para clasificar a nuevos individuos en alguno de los grupos (visión predictiva) en que está dividida la población (Uriel & Aldas, 2005).

Se utilizó la regresión logística ya que nos brinda información detallada sobre el grado de significatividad de las relaciones existentes entre las variables dependientes y la variable independiente, aunque en muestras con distribuciones poco equilibradas, el análisis discriminante puede llegar a tener un mejor comportamiento en su visión explicativa y predictiva sobre nuestra población de interés.

El modelo cognitivo usado para contrastar las hipótesis se comparó con un modelo institucional y un modelo mixto para entender mejor el rol que tienen las instituciones (figura 19). El modelo cognitivo propone que los guiones cognitivos son mediadores entre las instituciones y la decisión de crear una empresa, mientras que el modelo institucional relaciona directamente las instituciones y la decisión de crear una empresa sin la mediación de los guiones cognitivos. El modelo mixto integra los dos modelos anteriores y relaciona directamente las instituciones y los guiones cognitivos con la decisión de crear una empresa.

Figura 19: Modelo Cognitivo, modelo institucional y modelo mixto de la decisión de crear una empresa.



Fuente: Elaboración propia.

6.5 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS DATOS

Las variables cuantitativas continuas² se tipificaron para estandarizar sus valores y poder comparar sus puntuaciones entre sí, ya que la forma de medición es la misma pero se trata de distribuciones distintas (Hernández, et al., 1991). Las variables estandarizadas se denotan con una z antes del nombre de la variable.

El programa estadístico utilizado es el SPSS (Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales), desarrollado en la Universidad de Chicago y uno de los paquetes más difundidos en el mundo occidental. Contiene gran variedad de análisis estadísticos (Hernández, et al., 1991) y permite el uso de sintaxis para la ejecución de comandos.

Para evitar que el modelo predictivo de la regresión logística arroje porcentajes elevados en la predicción global de los casos clasificados correctamente pero clasificando erróneamente nuestra población de interés

² LEG1 FIN00 ED1 ED2 TRST IDP IMG TRAD.

(personas que habían decidido crear una empresa o personas con determinado guion cognitivo), se generaron cuatro muestras equilibradas, una para cada variable dependiente (guion cognitivo de acuerdos, guion cognitivo de voluntad, guion cognitivo de habilidad y la decisión de crear una empresa).

La muestra para el guion cognitivo de acuerdos contó con 58.193 casos (83,61% innovadores y 16,39% optimizadores), la muestra del guion cognitivo de voluntad contó con 28.085 casos (67,57% innovadores y 32,43% optimizadores) y la del guion cognitivo de habilidad con 59.103 casos (79,77% innovadores y 20,23% optimizadores), de los cuales la mitad de los casos de cada muestra aseguraba poseer el guion cognitivo y la otra mitad no.

La muestra de personas que habían decidido crear una empresa contó con 14.268 casos (57,16% innovadores y 42,84% optimizadores) de los cuales la mitad de los casos de cada muestra aseguraba haber emprendido y la otra mitad no.

El resultado de la visión predictiva de la regresión logística es arrojado por el SPSS en la “Tabla de clasificación”, que muestra la predicción realizada a la pertenencia de un caso a una de las categorías de la variable dependiente, sobre la base de varias independientes y el porcentaje global de los casos clasificados correctamente (tabla 2).

El resultado de la visión explicativa de la regresión logística es arrojado por el SPSS en la tabla “Variables en la ecuación”, la cual muestra únicamente las variables independientes que se encuentran relacionadas con la variable dependiente y otorga un coeficiente “B” en función con el grado de relación, que puede ser tanto positivo como negativo (tabla 3). Adicionalmente en la columna “Sig.” nos indica si la relación es significativa, tomando para el presente estudio un intervalo de confianza del 95% (0.005).

Tabla 2: Resultado de la clasificación regresión logística SPSS.

Tabla de clasificación

Observado			Pronosticado		
			Variable dependiente		Porcentaje correcto
Paso del análisis	Variable dependiente	0	1	Casos predicción correcta 0-0	
					0
		1			
	Porcentaje global			% Clasificado correctamente de los casos agrupados originales	

Fuente: Elaboración propia.

Para el análisis de los modelos, se tomó como predicción explicativa el pronóstico de la variable dependiente superior al 60% de los casos que pertenecían a la categoría 1 y que el modelo predijo como 1 (Predicción 1-1), debido a que en el presente estudio, las variables dependientes pertenecientes a la categoría 1 son la categoría de interés: personas con determinado guion cognitivo y personas que toman la decisión de crear una empresa.

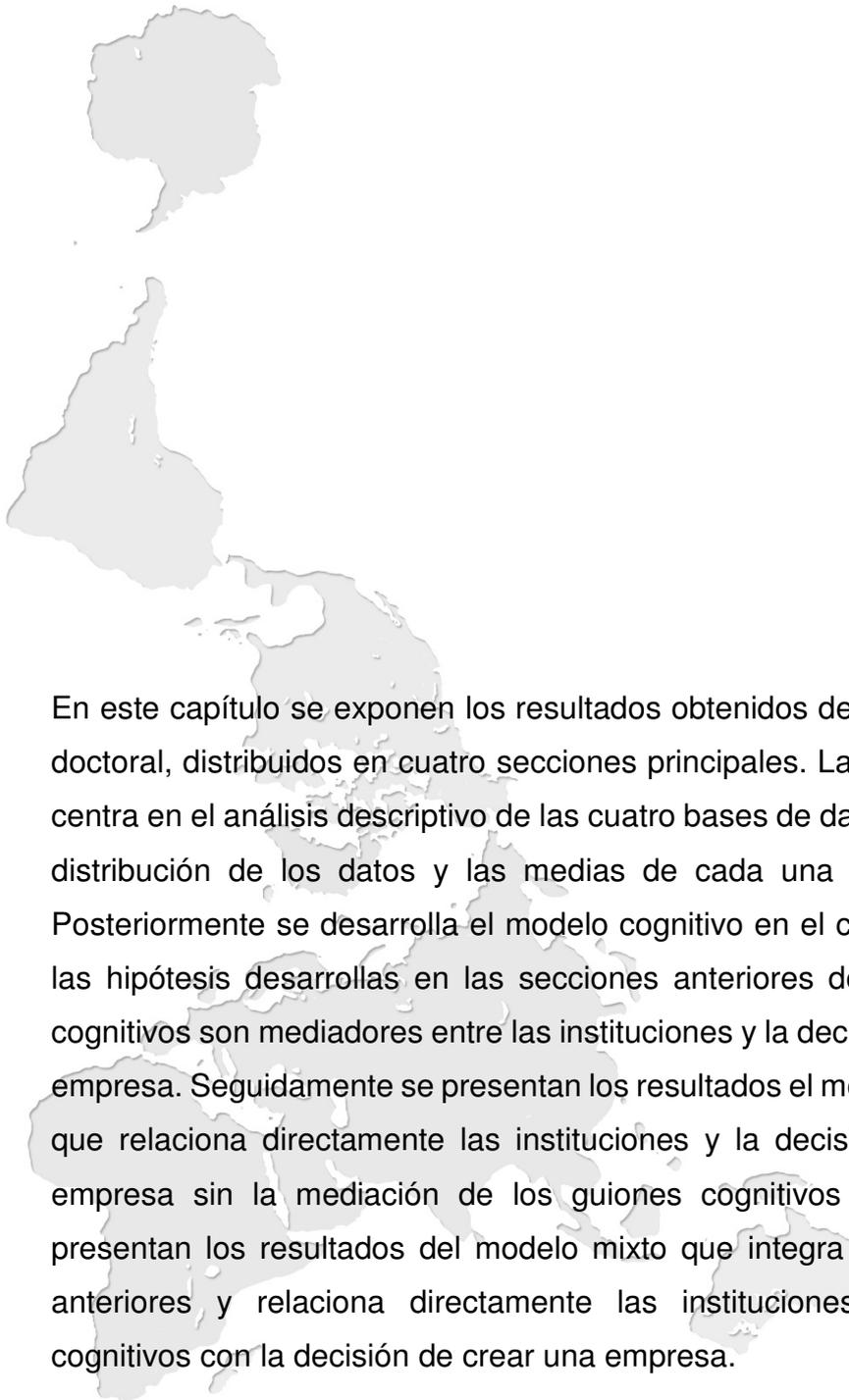
Tabla 3: Variables en la ecuación regresión logística SPSS.

Variables en la ecuación

Paso del análisis	Variable independiente relacionada	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
								Inferior	Superior
	relacionada 1
	relacionada 2

	relacionada n-1
	relacionada n
	Constante

Fuente: Elaboración propia.



CAPITULO VII

RESULTADOS

En este capítulo se exponen los resultados obtenidos de la presente tesis doctoral, distribuidos en cuatro secciones principales. La primera parte se centra en el análisis descriptivo de las cuatro bases de datos, mostrando la distribución de los datos y las medias de cada una de las variables. Posteriormente se desarrolla el modelo cognitivo en el cual se contrastan las hipótesis desarrolladas en las secciones anteriores donde los guiones cognitivos son mediadores entre las instituciones y la decisión de crear una empresa. Seguidamente se presentan los resultados del modelo institucional que relaciona directamente las instituciones y la decisión de crear una empresa sin la mediación de los guiones cognitivos y por último se presentan los resultados del modelo mixto que integra los dos modelos anteriores y relaciona directamente las instituciones y los guiones cognitivos con la decisión de crear una empresa.

7.1 DESCRIPTIVOS

Dando inicio con los estadísticos descriptivos (tabla 4), se puede observar que las medias de los valores correspondientes a las instituciones formales e informales en los países innovadores, son superiores a las medias de los

países optimizadores; por otra parte las cuatro muestras usadas en el estudio (base de datos del guion cognitivo de acuerdos, base de datos del guion cognitivo de voluntad, base de datos del guion cognitivo de habilidad y base de datos de la decisión de crear una empresa) están equilibradas ya que las variables dependientes usadas para cada muestra cuentan con medias de 0,5 o muy cercanas a ésta cifra.

Tabla 4: descriptivos de las variables.

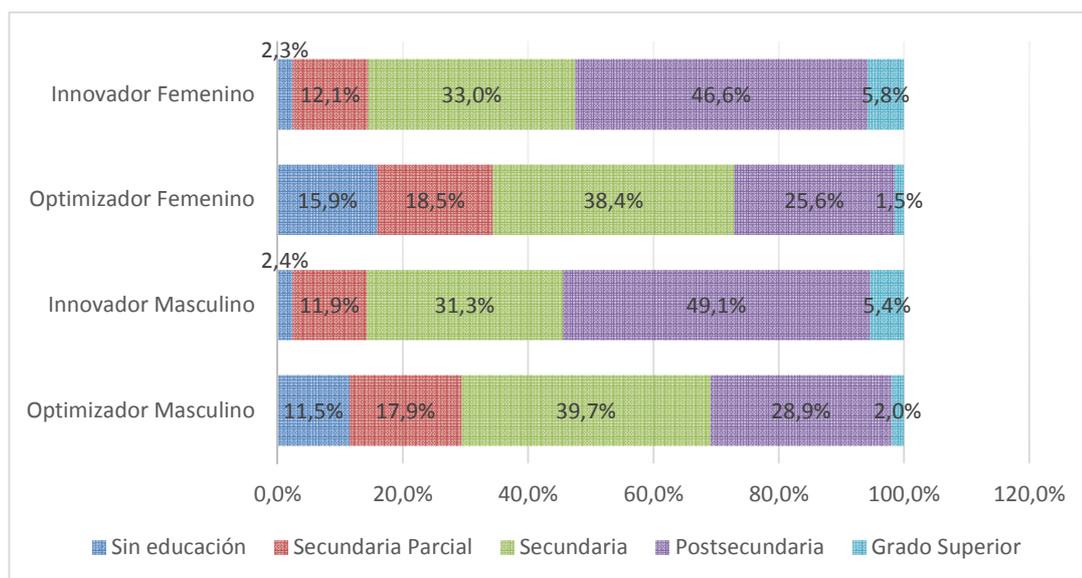
	PAISES OPTIMIZADORES MEDIA				PAISES INNOVADORES MEDIA			
	Base de Datos GC Acuerdos	Base de Datos GC Voluntad	Base de Datos GC Habilidad	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa	Base de Datos GC Acuerdos	Base de Datos GC Voluntad	Base de Datos GC Habilidad	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa
GC Acuerdos <i>ar00</i>	,50	,66	,65	,69	,50	,59	,58	,65
GC Voluntad <i>wil01</i>	,38	,50	,38	,45	,19	,50	,20	,29
GC Habilidad <i>abil01</i>	,46	,53	,50	,64	,42	,50	,50	,64
Decisión de Crear una Empresa <i>teayy</i>	,10	,12	,11	,50	,03	,05	,04	,49
Sist. Legal <i>LEG1</i>	3,908	3,916	3,909	3,930	4,632	4,673	4,637	4,754
Sist. Financiero <i>FIN00</i>	4,403	4,412	4,413	4,383	4,674	4,692	4,676	4,732
Educ. Básica <i>ED1</i>	4,461	4,425	4,459	4,441	5,028	5,050	5,030	5,114
Educ. Superior <i>ED2</i>	4,198	4,199	4,197	4,188	4,967	4,996	4,972	5,065
Confianza <i>TRST</i>	21,207	20,486	21,035	22,160	28,055	29,157	28,214	30,996
Independencia <i>IDP</i>	49,352	48,376	49,525	49,832	48,470	49,967	48,711	54,205
Imaginación <i>IMG</i>	21,360	21,551	21,353	21,774	27,861	28,529	27,909	30,244
Tradición <i>TRAD</i>	-,595	-,657	-,596	-,598	,244	,263	,245	,320

Fuente: Elaboración propia.

En la figura 20 se observa que en los países innovadores hay casi tres veces más emprendedores con estudios superiores que en países optimizadores, mientras que el comportamiento es opuesto en personas sin estudio (casi cinco veces en hombres y siete en mujeres). Adicionalmente en la figura 21 se observa que en países optimizadores la cantidad de emprendedores jóvenes (18-24 años) es mucho mayor que en países

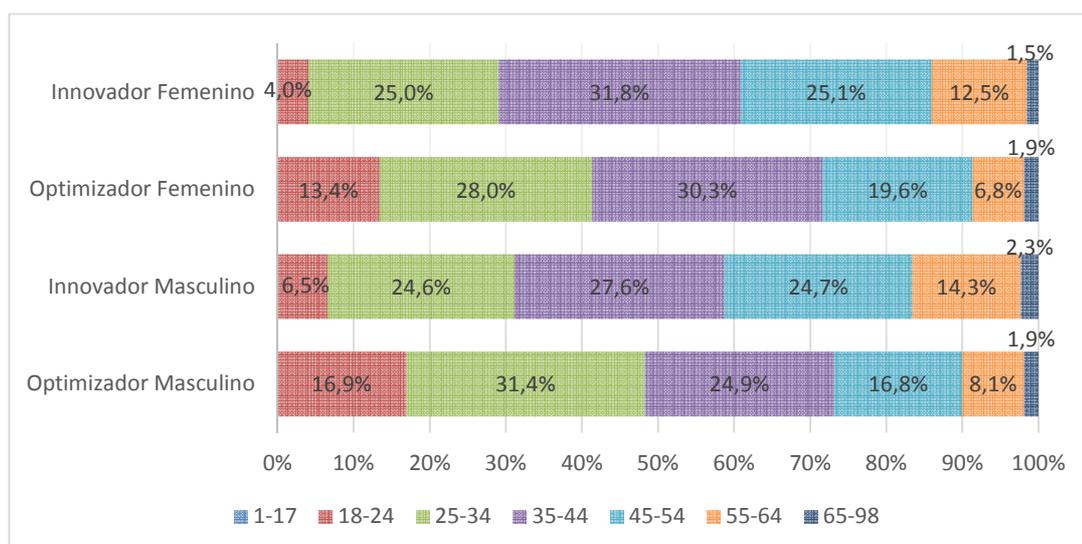
innovadores (casi tres veces de diferencia), mientras que en personas maduras (55-98 años) el comportamiento es el opuesto (casi el doble de diferencia).

Figura 20: Distribución tasa de emprendimiento TEA por nivel educativo: países innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 21: Distribución tasa de emprendimiento TEA por edad: países innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

7.2 MODELO COGNITIVO

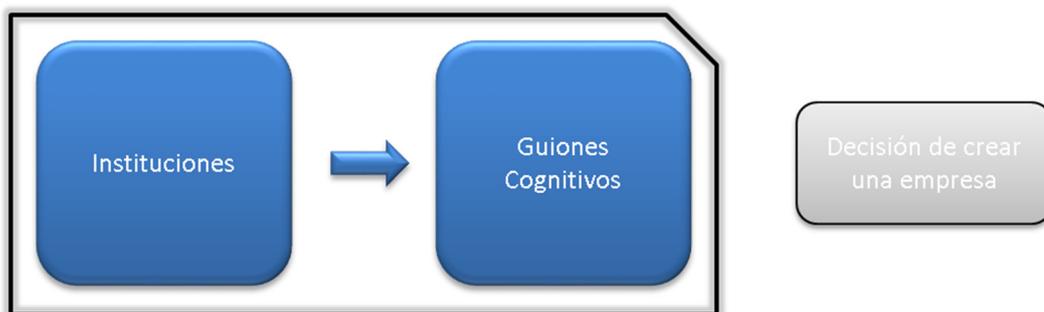
En el presente apartado se contrastan las hipótesis desarrolladas bajo el modelo cognitivo que asume que los guiones cognitivos son mediadores entre las instituciones y la decisión de crear una empresa. A tal fin, se inicia con un análisis general, para posteriormente ir distinguiendo en función del nivel de desarrollo del país y sus instituciones (innovador frente optimizador) y por último analizar en función del género.

7.2.1 Primera Fase: Análisis General

7.2.1.1 Hipótesis 1

H1 Las instituciones afectan los guiones cognitivos de emprendimiento

Figura 22: Influencia de las Instituciones formales e Informales sobre los guiones cognitivos (hipótesis 1).



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 5 y la figura 23 muestran que la hipótesis 1 se cumple, ya que los guiones cognitivos se encuentran significativamente relacionados con las instituciones. Sin embargo los pronósticos acertados de personas con guion cognitivo (Predicción 1-1%) no son suficientemente explicativos ya que las variables independientes (instituciones) que entran en el modelo,

predicen acertadamente menos del 60% de las variables dependientes (guion cognitivo de acuerdos, voluntad y habilidad).

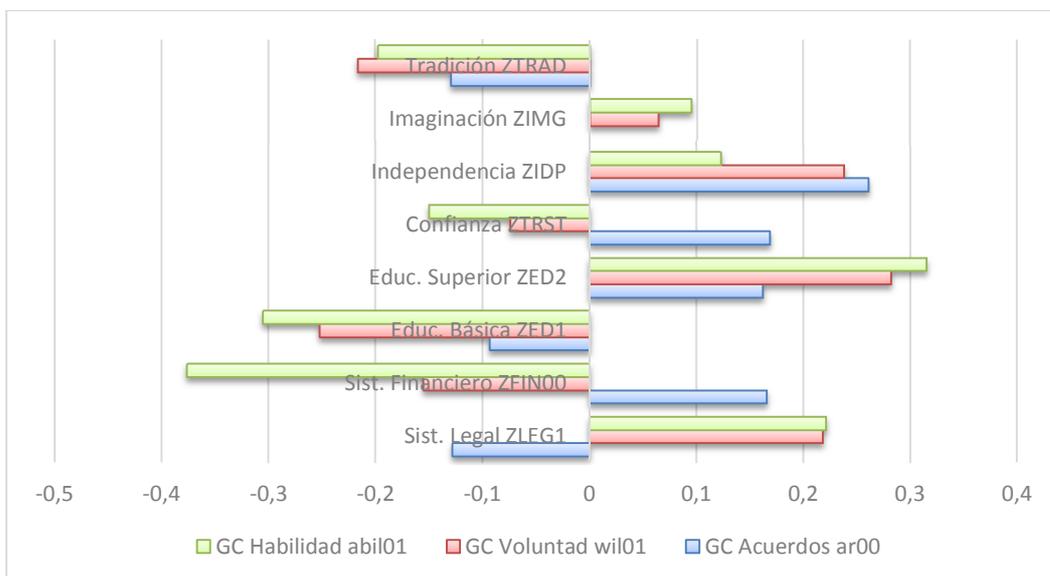
Se observa que los guiones cognitivos de emprendimiento se ven influenciados por el sistema legal, el sistema financiero, el sistema educativo, la confianza, el deseo de independencia, la imaginación y el grado de tradición de la cultura, salvo para el guion cognitivo de acuerdos, que no es influenciado por la imaginación.

Tabla 5: Predicción de los guiones cognitivos a partir de las Instituciones formales e Informales (H1).

	Guiones Cognitivos		
	Base de datos GC Acuerdos <i>ar00</i>	Base de datos GC Voluntad <i>wil01</i>	Base de datos GC Habilidad <i>abil01</i>
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>	-,128	,218	,221
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>	,166	-,155	-,376
Educ. Básica <i>ZED1</i>	-,093	-,252	-,305
Educ. Superior <i>ZED2</i>	,162	,282	,315
Confianza <i>ZTRST</i>	,169	-,074	-,150
Independencia <i>ZIDP</i>	,261	,238	,123
Imaginación <i>ZIMG</i>		,064	,095
Tradición <i>ZTRAD</i>	-,129	-,216	-,197
Predic. Global%	59,1	56,5	53,3
Predic. 1-1 %	56,9	52,9	47,0
Casos positivos	29112	14047	29555
Casos positivos %	50,03	50,02	50,01
Casos Válidos	58193	28085	59103

Fuente: Elaboración propia.

Figura 23: Instituciones formales e Informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento (H1).



Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el sistema legal influencia positivamente el guion cognitivo de voluntad y habilidad, pero afecta negativamente el guion cognitivo de acuerdos.

El sistema financiero afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos, pero influye negativamente el guion cognitivo de voluntad y habilidad.

La educación básica afecta negativamente los tres guiones cognitivos mientras que el comportamiento es el opuesto con la educación superior, ya que afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos, voluntad y habilidad.

La confianza afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos, pero influye negativamente el guion cognitivo voluntad y habilidad.

El deseo de independencia afecta positivamente los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad.

La imaginación influye positivamente sobre los guiones cognitivos de voluntad y habilidad, pero no presenta relación con el guion cognitivo de acuerdos.

El grado de tradición en la cultura afecta negativamente los tres guiones cognitivos.

7.2.1.2 Hipótesis 2

H2 Los guiones cognitivos de emprendimiento afectan la decisión de crear una empresa.

Figura 24: Relación de los guiones cognitivos con la decisión de crear una empresa (hipótesis 2).



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 6 y la figura 25 se observa que la hipótesis 2 se cumple, ya que los guiones cognitivos de emprendimiento influyen significativamente la decisión de crear una empresa, obteniendo pronósticos acertados explicativos del 75,1% de las personas que toman esta decisión (Predicción 1-1%).

La relación entre los guiones cognitivos de emprendimiento muestra que los emprendedores dan mayor importancia al guion cognitivo de habilidad,

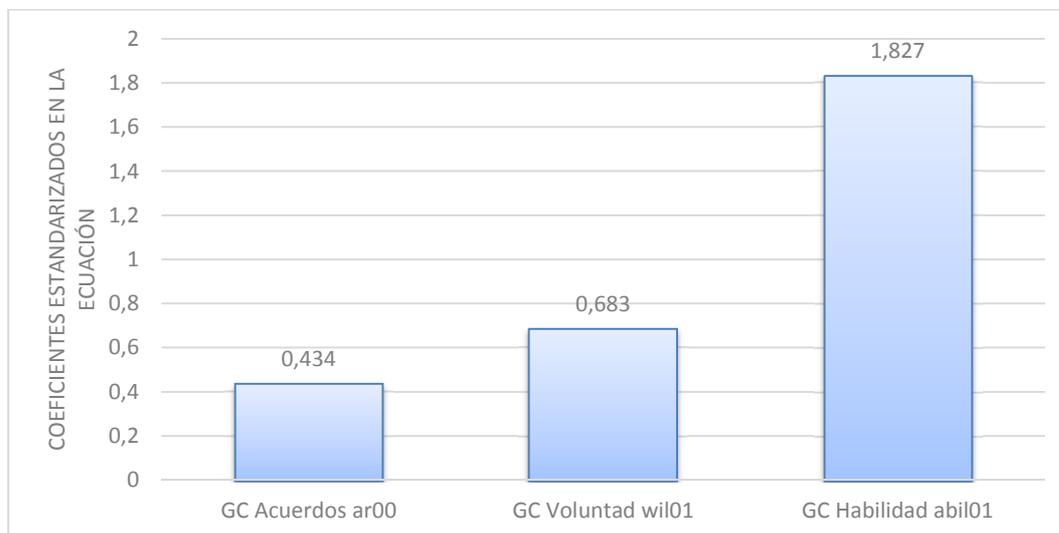
seguido por el guion cognitivo de voluntad y por último al guion cognitivo de acuerdos.

Tabla 6: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de los guiones cognitivos (H2).

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa <i>teayy</i>
GC Acuerdos <i>ar00</i>	,434
GC Voluntad <i>wil01</i>	,683
GC Habilidad <i>abil01</i>	1,827
Predic. Global%	69,5
Predic. 1-1 %	75,1
Casos positivos	4987
Casos positivos %	78,29
Casos Válidos	6370

Fuente: Elaboración propia.

Figura 25: Guiones cognitivos de emprendimiento frente a la decisión de crear una empresa (H2).



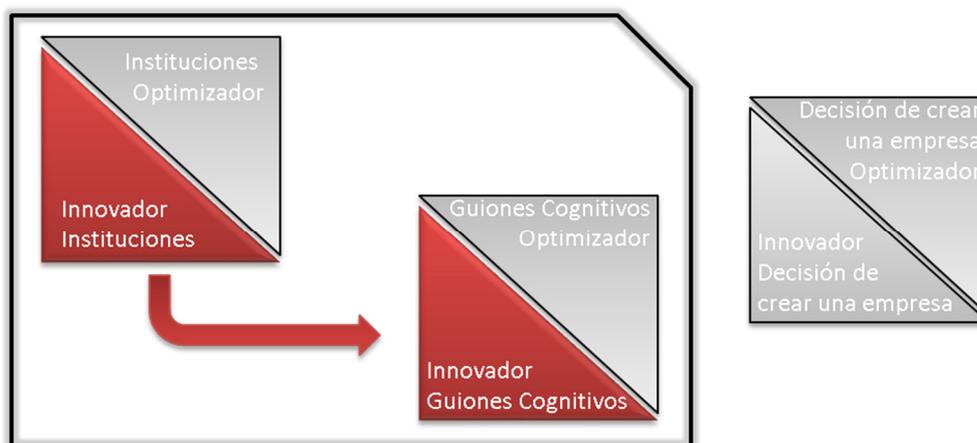
Fuente: Elaboración propia.

7.2.2 Segunda Fase: Análisis Según el Desarrollo de los Países y sus Instituciones

7.2.2.1 Hipótesis 11 - Innovador

H11 Las instituciones de países innovadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento.

Figura 26: Relación de las Instituciones formales e Informales con guiones cognitivos en países Innovadores (hipótesis 11).



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 7 y la figura 27 muestran que la hipótesis 11 se cumple, ya que los guiones cognitivos afectan significativamente las instituciones de los países innovadores y con pronósticos acertados explicativos de las personas con guion cognitivo (Predicción 1-1%) de voluntad (62,1%) y habilidad (89,4%). A pesar que el guion cognitivo de acuerdos predice acertadamente menos del 60% su pronóstico es muy cercano a esta cifra (59,8%).

Se observa que el guion cognitivo de acuerdos se ve influenciados por el sistema financiero, la confianza, el deseo de independencia, la imaginación y el grado de tradición de la cultura; el guion cognitivo de voluntad es influenciado por el sistema financiero, el sistema educativo, la confianza y la imaginación; y el guion cognitivo de habilidad se ve influenciado por el

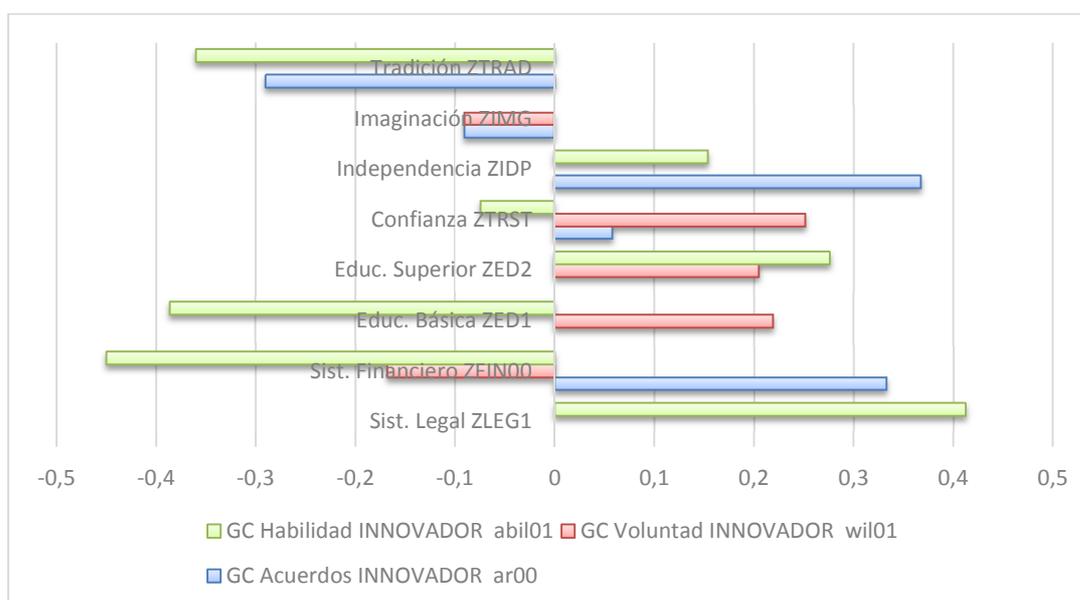
sistema legal, el sistema financiero, el sistema educativo, la confianza, el deseo de independencia y el grado de tradición de la cultura.

Tabla 7: Predicción de los guiones cognitivos a partir de las Instituciones formales e Informales en países innovadores (H11).

	Guiones Cognitivos Innovador		
	Base de datos GC Acuerdos Innovador <i>ar00</i>	Base de datos GC Voluntad Innovador <i>wil01</i>	Base de datos GC Habilidad Innovador <i>abil01</i>
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>			,412
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>	,333	-,168	-,450
Educ. Básica <i>ZED1</i>		,219	-,386
Educ. Superior <i>ZED2</i>		,205	,276
Confianza <i>ZTRST</i>	,058	,251	-,074
Independencia <i>ZIDP</i>	,367		,154
Imaginación <i>ZIMG</i>	-,090	-,090	
Tradicón <i>ZTRAD</i>	-,290		-,360
Predic. Global%	60,5	56,7	52,3
Predic. 1-1 %	59,8	62,1	89,4
Casos positivos	24355	9503	23554
Casos positivos %	50,05	50,08	49,96
Casos Válidos	48657	18976	47147

Fuente: Elaboración propia.

Figura 27: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento en países Innovadores (11).



Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el sistema legal de países innovadores afecta positivamente el guion cognitivo de habilidad y no presenta relación con el guion cognitivo de acuerdos y voluntad.

El sistema financiero de países innovadores afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos y negativamente el guion cognitivo de voluntad y habilidad.

La educación básica de países innovadores afecta positivamente el guion cognitivo de voluntad, negativamente el guion cognitivo de habilidad y no presenta relación con el guion cognitivo de acuerdos. La educación superior por su parte influye positivamente sobre el guion cognitivo de voluntad y habilidad, pero tampoco presenta relación con el guion cognitivo de acuerdos.

La confianza afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos y voluntad, pero negativamente el guion cognitivo de habilidad.

El deseo de independencia influencia positivamente los guiones cognitivos de acuerdos y habilidad, pero no presenta relación con el guion cognitivo de voluntad.

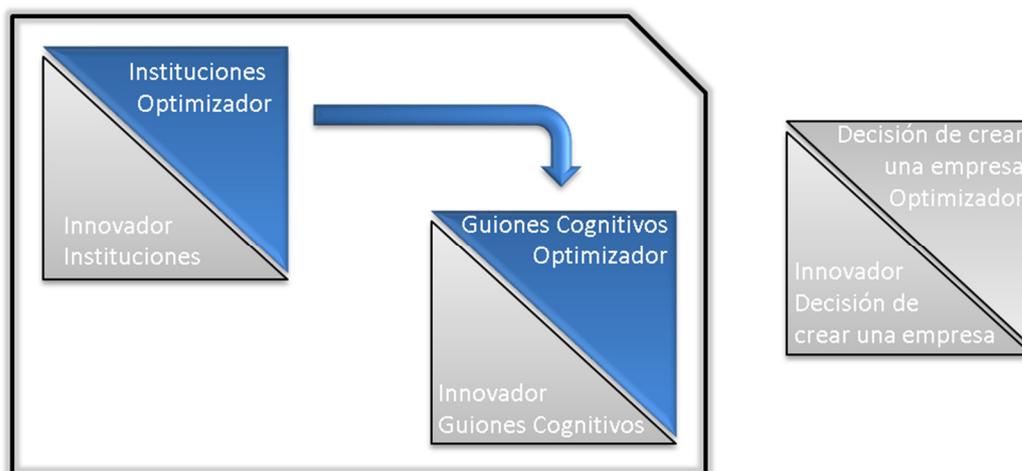
La imaginación influencia negativamente el guion cognitivo de acuerdos y voluntad, pero no presenta relación con el guion cognitivo habilidad.

La cultura secular/racional afecta negativamente los guiones cognitivos de acuerdos y habilidad, pero no presenta relación con el guion cognitivo voluntad.

7.2.2.2 Hipótesis 12 - Optimizador

H12 Las instituciones de países optimizadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento.

Figura 28: Relación de las Instituciones formales e Informales con guiones cognitivos en países optimizadores (hipótesis 12).



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 8 y la figura 29 muestran que la hipótesis 12 se cumple, ya que los guiones cognitivos influyen significativamente sobre las instituciones de los países optimizadores, con predicciones acertadas explicativas de las personas con guion cognitivo (Predicción 1-1%) de acuerdos (70%), voluntad (72,1%) y habilidad (71,2%).

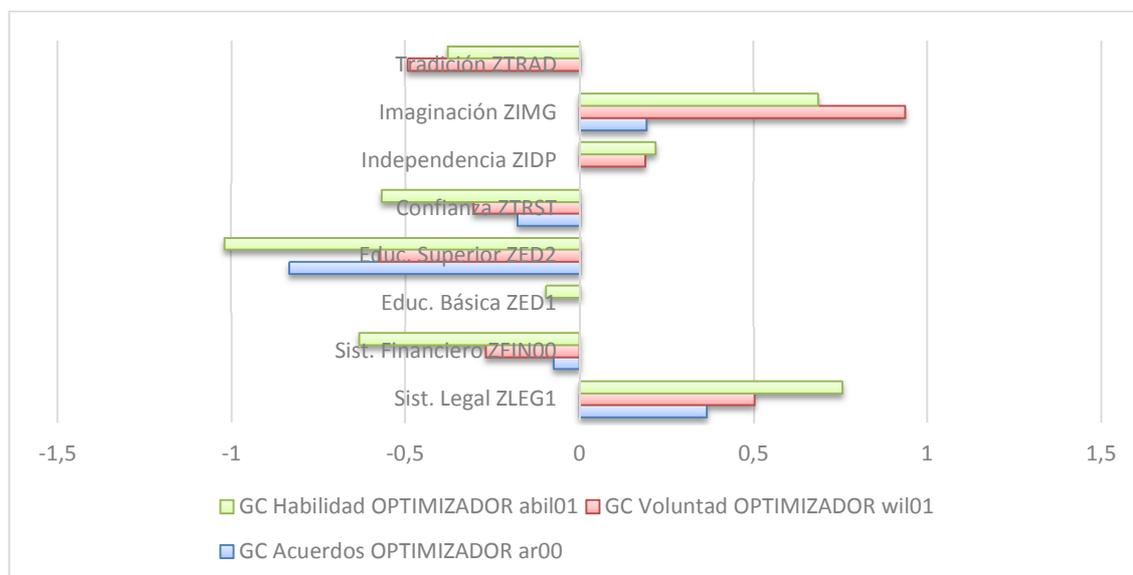
El sistema legal, el sistema financiero, la educación superior, la confianza y la imaginación afectan el guion cognitivo de acuerdos; el sistema legal, el sistema financiero, la educación superior, la confianza, el deseo de independencia, la imaginación y una cultura tradicional afectan el guion cognitivo de voluntad; el sistema legal, el sistema financiero, el sistema educativo, la confianza, el deseo de independencia, la imaginación y una cultura tradicional influyen sobre el guion cognitivo de habilidad.

Tabla 8: Predicción de los guiones cognitivos a partir de las Instituciones formales e Informales en países optimizadores (H12).

	Guiones Cognitivos Optimizador		
	Base de datos GC Acuerdos Optimizador <i>ar00</i>	Base de datos GC Voluntad Optimizador <i>wil01</i>	Base de datos GC Habilidad Optimizador <i>abil01</i>
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>	,365	,502	,753
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>	-,074	-,269	-,632
Educ. Básica <i>ZED1</i>			-,098
Educ. Superior <i>ZED2</i>	-,832	-,575	-1,018
Confianza <i>ZTRST</i>	-,180	-,306	-,568
Independencia <i>ZIDP</i>		,189	,219
Imaginación <i>ZIMG</i>	,192	,935	,685
Tradicición <i>ZTRAD</i>		-,492	-,378
Predic. Global%	56,2	62,2	65,4
Predic. 1-1 %	70,0	72,1	71,2
Casos positivos	4757	4544	6001
Casos positivos %	49,88	49,88	50,19
Casos Válidos	9536	9109	11956

Fuente: Elaboración propia.

Figura 29: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento en países optimizadores (H12).



Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el sistema legal influencia positivamente el guion cognitivo de acuerdos, voluntad y habilidad.

El sistema financiero afecta negativamente el guion cognitivo de acuerdos, voluntad y habilidad.

La educación básica influencia negativamente el guion cognitivo de habilidad, pero no presenta relación con el guion cognitivo de acuerdos y voluntad. La educación superior por su parte afecta negativamente el guion cognitivo de acuerdos, voluntad y habilidad.

La confianza influye negativamente sobre el guion cognitivo de acuerdos, voluntad y habilidad.

El deseo de independencia influencia positivamente el guion cognitivo de voluntad y habilidad, pero no tiene relación con el guion cognitivo de acuerdos.

La imaginación afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos, voluntad y habilidad.

Una cultura tradicional (preindustriales) afecta negativamente los guiones cognitivos de voluntad y habilidad, pero no tiene relación con el guion cognitivo de acuerdos.

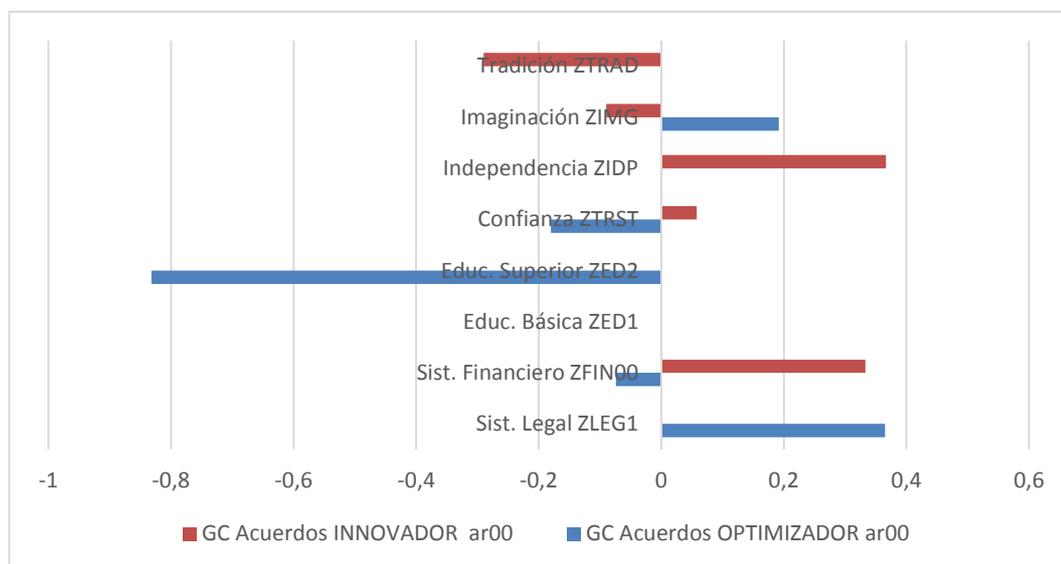
7.2.2.3 Hipótesis 13 - Innovador frente Optimizador

H13 Las instituciones de países optimizadores afectan los guiones cognitivos de emprendimiento en forma diferente a como lo hacen las instituciones de países innovadores.

Las figuras 30, 31 y 32 muestran que la hipótesis 13 se cumple ya que las instituciones formales e informales dependiendo de su nivel de desarrollo

afectan en forma diferente los guiones cognitivos de acuerdos (figura 30), voluntad (figura 31) y habilidad (figura 32).

Figura 30: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de acuerdos en países innovadores y optimizadores (H13).



Fuente: Elaboración propia.

El sistema legal en países optimizadores influencia positivamente el guion cognitivo de acuerdos, mientras que en los países innovadores no se encuentra relacionado su sistema legal con este guion cognitivo.

Un sistema financiero poco desarrollado, como el de los países optimizadores, afecta negativamente el guion cognitivo de acuerdos, mientras que sistemas financieros bien desarrollados, como el de los países innovadores, influencia positivamente este guion cognitivo.

La educación básica, tanto en países innovadores como optimizadores, no presenta relación con el guion cognitivo de acuerdos. La educación superior por su parte, influye negativamente sobre el guion cognitivo de acuerdos en países optimizadores y no presenta relación en países innovadores.

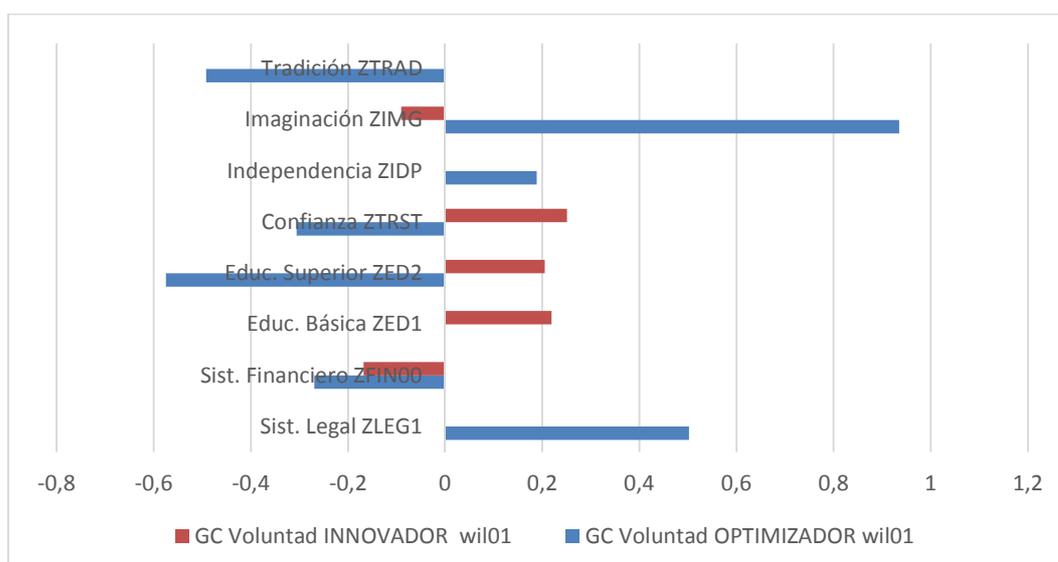
La confianza entre personas en países innovadores influencia positivamente el guion cognitivo de acuerdos, mientras que en países optimizadores su efecto es negativo.

El deseo de independencia en países innovadores influye positivamente sobre el guion cognitivo de acuerdos, mientras que en países optimizadores no hay relación.

La imaginación en países optimizadores afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos, mientras en países innovadores su influencia es negativa.

El guion cognitivo de acuerdos es influenciado negativamente por las culturas secular/racionales características de los países innovadores, mientras que las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, no presentan relación con este guion cognitivo.

Figura 31: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de voluntad en países innovadores y optimizadores (H13).



Fuente: Elaboración propia.

Los sistemas legales de países optimizadores afectan positivamente el guion cognitivo de voluntad, mientras que los sistemas legales de los países innovadores, no se encuentran relacionados con este guion cognitivo.

Los sistemas financieros tanto de países innovadores como optimizadores, afectan negativamente el guion cognitivo de voluntad, aunque en países optimizadores la influencia es más fuerte que en países innovadores.

La educación básica en países innovadores afecta positivamente el guion cognitivo de voluntad, mientras que en países optimizadores no existe relación. La educación superior por su parte, influye positivamente sobre el guion cognitivo de voluntad de países innovadores, mientras que en países optimizadores su influencia es negativa.

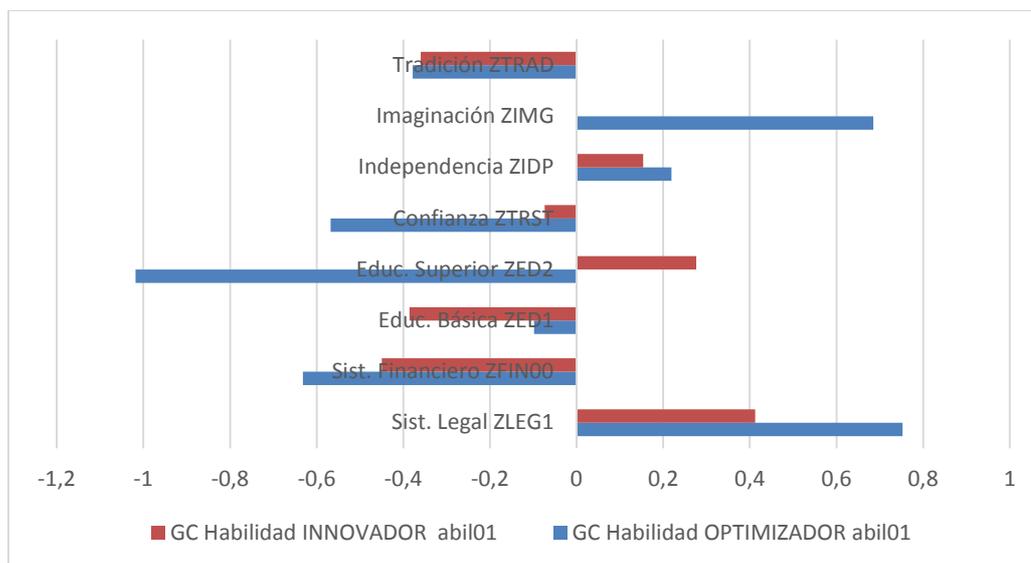
La confianza entre personas de países innovadores influye positivamente sobre el guion cognitivo de voluntad, mientras que en países optimizadores su influencia es negativa.

El deseo de independencia influye positivamente sobre el guion cognitivo de voluntad en países optimizadores, mientras que en países innovadores no se presenta relación.

La imaginación afecta positivamente el guion cognitivo de voluntad en países optimizadores, mientras que en países innovadores su influencia es negativa.

Las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, afectan negativamente el guion cognitivo de voluntad, mientras que las culturas secular/racionales, características de los países innovadores, no presentan relación.

Figura 32: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de habilidad en países innovadores y optimizadores (H13).



Fuente: Elaboración propia.

Los sistemas legales, tanto de países innovadores como optimizadores, afectan positivamente el guion cognitivo de habilidad, aunque en países optimizadores su influencia es más fuerte.

Los sistemas financieros, tanto de países innovadores como optimizadores, afectan negativamente el guion cognitivo de habilidad, aunque en países optimizadores su efecto es más fuerte.

La educación básica, tanto de países innovadores como optimizadores, influyen positivamente sobre el guion cognitivo de habilidad, aunque en países innovadores la influencia es más fuerte. La educación superior por su parte, influye positivamente sobre el guion cognitivo de habilidad en los países innovadores, pero en países optimizadores su influencia es negativa.

La confianza entre personas, tanto de países innovadores como optimizadores, influencia negativamente el guion cognitivo de habilidad, aunque en países optimizadores su efecto es más fuerte.

El deseo de independencia, tanto de países innovadores como optimizadores, afecta positivamente el guion cognitivo de habilidad, aunque en países optimizadores su influencia es más fuerte.

La imaginación en países optimizadores influye positivamente sobre el guion cognitivo de habilidad y en países innovadores no se presenta relación.

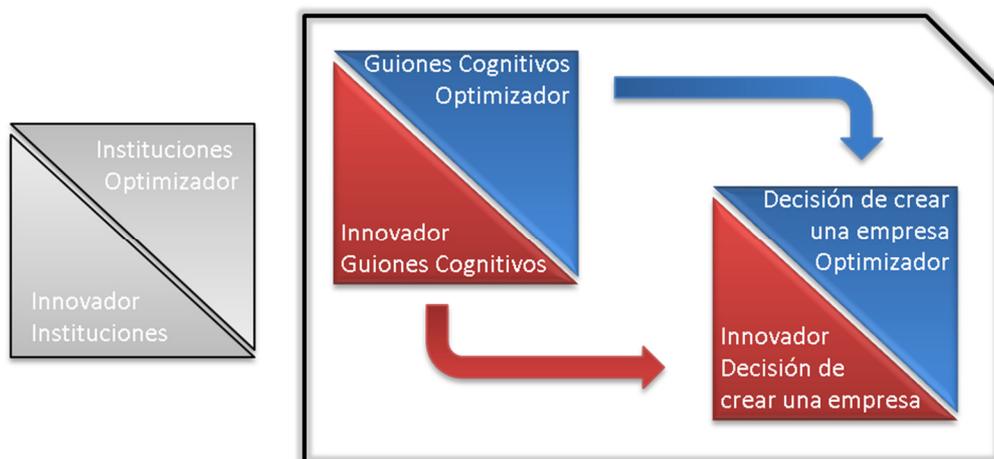
Tanto las culturas secular/racionales, características de los países innovadores, como las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, afectan negativamente el guion cognitivo de habilidad, aunque en países optimizadores su efecto es más fuerte.

7.2.2.4 Hipótesis 21 e Hipótesis 22 - Innovador y Optimizador

H21 Los guiones cognitivos de emprendimiento de personas en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa.

H22 Los guiones cognitivos de emprendimiento de personas en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa.

Figura 33: Relación de la decisión de crear una empresa y los guiones cognitivos en países innovadores y optimizadores (hipótesis 21 y 22).



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 9 y la figura 34 muestran que las hipótesis 21 y 22 se cumplen, ya que los guiones cognitivos de emprendimiento en países innovadores (hipótesis 21) y optimizadores (hipótesis 22) afectan significativamente la decisión de crear una empresa, obteniendo predicciones acertadas explicativas de las personas que emprenden (Predicción 1-1%) del 74,8% en países innovadores y del 75,1% en países optimizadores.

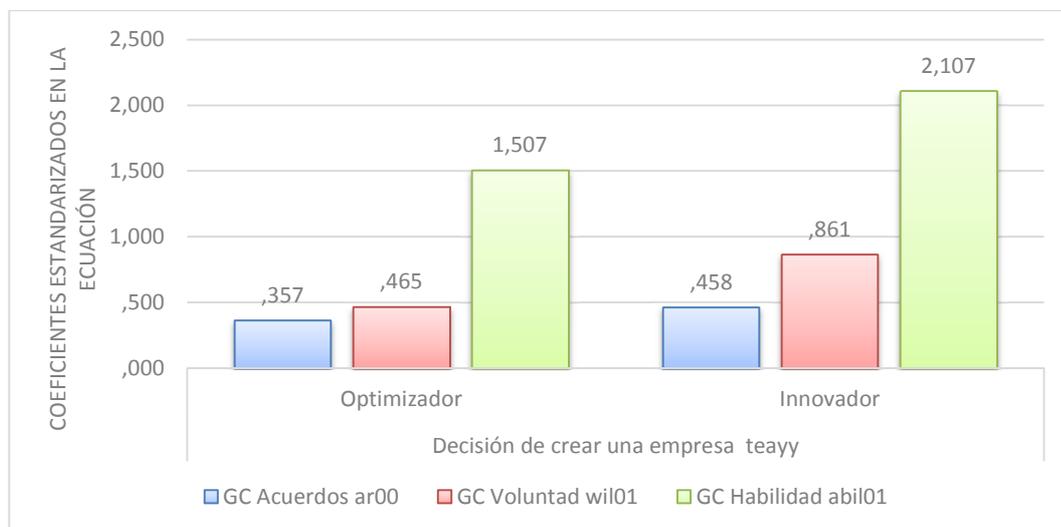
La relación entre los guiones cognitivos de emprendimiento tanto en países innovadores como optimizadores, muestra que los emprendedores dan mayor importancia al guion cognitivo de habilidad, seguido por el guion cognitivo de voluntad y por último al de acuerdos.

Tabla 9: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de los guiones cognitivos en países innovadores y optimizadores (H21 y H22).

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa <i>teay</i>	
	Optimizador	Innovador
GC Acuerdos <i>ar00</i>	,357	,458
GC Voluntad <i>wil01</i>	,465	,861
GC Habilidad <i>abil01</i>	1,507	2,107
Predic. Global%	66,8	71,4
Predic. 1-1 %	75,4	74,8
Casos positivos	1274	1675
Casos positivos %	49,53	44,10
Casos Válidos	2572	3798

Fuente: Elaboración propia.

Figura 34: Guiones cognitivos de emprendimiento frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores (H21, y H22).



Fuente: Elaboración propia.

7.2.2.5 Hipótesis 23 - Innovador frente Optimizador

H23 Los guiones cognitivos de emprendimiento de personas en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa en forma diferente a como lo hacen los guiones cognitivos de emprendimiento de personas en países innovadores.

La tabla 9 y la figura 34 del apartado anterior muestran que la hipótesis 23 no se cumple, ya que los guiones cognitivos de emprendimiento en países optimizadores se relacionan con la decisión de crear una empresa en forma similar a como lo hacen en países innovadores, dando mayor importancia al guion cognitivo de habilidad, seguido por el guion cognitivo de voluntad y por último al de acuerdos.

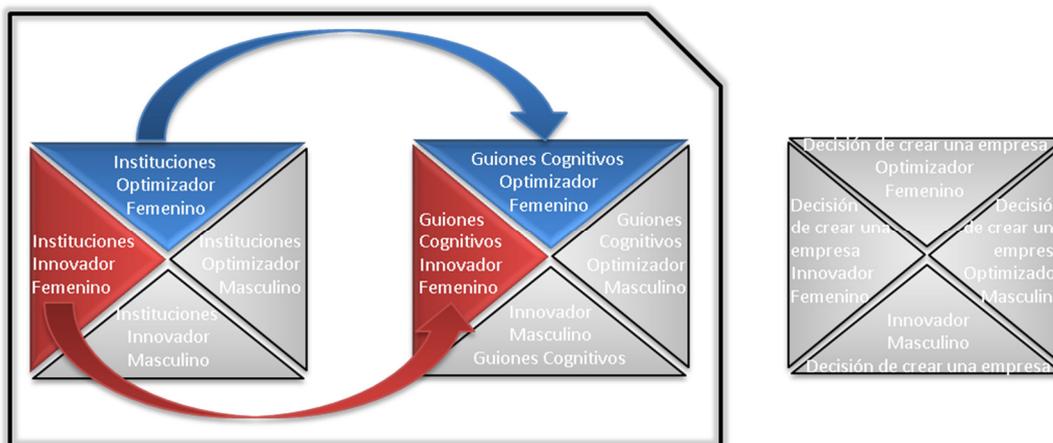
7.2.3 Tercera Fase: Análisis Según el Género y el Desarrollo de los Países y sus Instituciones

7.2.3.1 Hipótesis 11a e Hipótesis 12a - Femenino Innovador y Femenino Optimizador

H11a instituciones en países innovadores están relacionadas con los guiones cognitivos de emprendimiento femenino.

H12a Las instituciones en países en optimizadores están relacionadas con los guiones cognitivos de emprendimiento femenino.

Figura 35: Relación de las Instituciones formales e Informales con guiones cognitivos femeninos en países innovadores y optimizadores (hipótesis 11a y 12a).



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 10 y la figura 36, muestran que la hipótesis 11a se cumple y la tabla 11 y la figura 37 muestran que la hipótesis 12a se cumple, ya que las instituciones en países innovadores (hipótesis 11a) y optimizadores (hipótesis 12a) influyen significativamente los guiones cognitivos de emprendimiento femenino, con pronósticos acertados explicativos de mujeres con guion cognitivo (Predicción 1-1%) de acuerdos (62,5%), voluntad (63,5%) y habilidad (62,8%) en países innovadores y en países

optimizadores en mujeres con el guion cognitivo de voluntad (73,1%) y habilidad (65,5%).

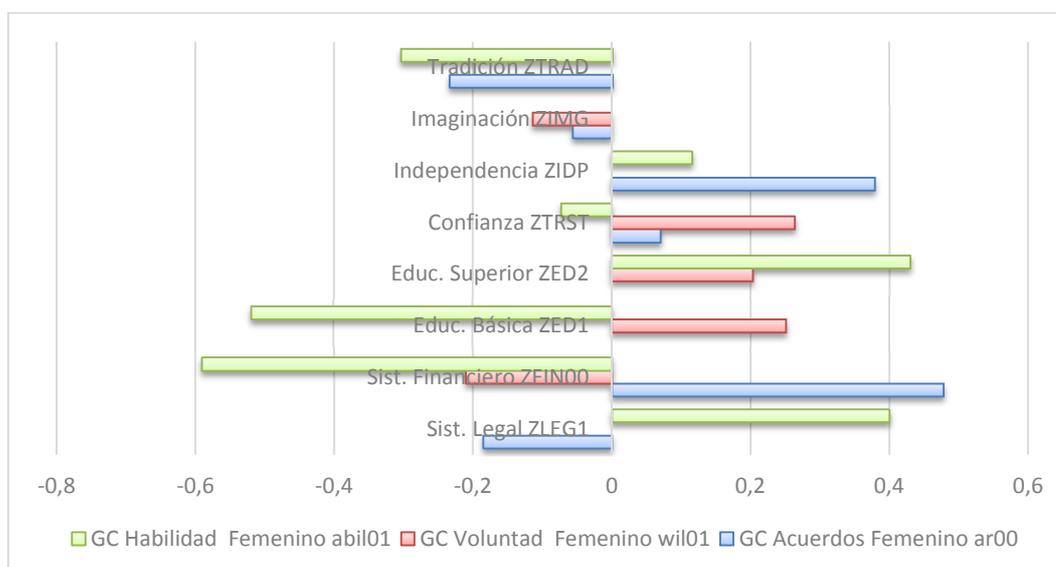
Innovador Femenino: En la tabla 10 y la figura 36 se observa que el guion cognitivo de acuerdos femenino en países innovadores se ve influenciado por el sistema legal, el sistema financiero, la confianza, el deseo de independencia, la imaginación y el grado de tradición de la cultura; el guion cognitivo de voluntad femenino en países innovadores se ve influenciado por el sistema financiero, el sistema educativo, la confianza y la imaginación; y el guion cognitivo de habilidad femenino se ve influenciado por el sistema legal, el sistema financiero, el sistema educativo, la confianza, el deseo de independencia y el grado de tradición de la cultura.

Tabla 10: Predicción de los guiones cognitivos femeninos a partir de las Instituciones formales e Informales en países innovadores (H11a).

	INNOVADOR FEMENINO		
	Base de datos GC Acuerdos Femenino <i>ar00</i>	Base de datos GC Voluntad Femenino <i>wil01</i>	Base de datos GC Habilidad Femenino <i>abil01</i>
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>	-,185		,400
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>	,478	-,210	-,591
Educ. Básica <i>ZED1</i>		,251	-,518
Educ. Superior <i>ZED2</i>		,204	,430
Confianza <i>ZTRST</i>	,071	,264	-,072
Independencia <i>ZIDP</i>	,379		,116
Imaginación <i>ZIMG</i>	-,055	-,113	
Tradición <i>ZTRAD</i>	-,233		-,303
Predic. Global%	61,0	56,2	54,6
Predic. 1-1 %	62,5	63,5	62,8
Casos positivos	13856	4416	10870
Casos positivos %	50,12	50,16	49,87
Casos Válidos	27643	8804	21797

Fuente: Elaboración propia.

Figura 36: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento femeninos en países innovadores (H11a).



Fuente: Elaboración propia.

Un sistema legal desarrollado influencia positivamente el guion cognitivo de habilidad femenino, negativamente el guion cognitivo de acuerdos femenino y no se relaciona con el guion cognitivo de voluntad femenino.

El sistema financiero en países innovadores y optimizadores afecta negativamente los guiones cognitivos de voluntad y habilidad femeninos, pero no se relaciona con el guion cognitivo de acuerdos femenino.

La educación básica en países innovadores influye positivamente sobre el guion cognitivo de voluntad femenino, negativamente sobre el guion cognitivo de habilidad femenino y no se relaciona con el guion cognitivo de acuerdos femenino. La educación superior en países innovadores afecta positivamente el guion cognitivo de voluntad y habilidad femenino, pero no presenta relación con el guion cognitivo de acuerdos femenino.

La confianza en países innovadores afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos y voluntad femenino, pero influye negativamente el guion cognitivo de habilidad femenino.

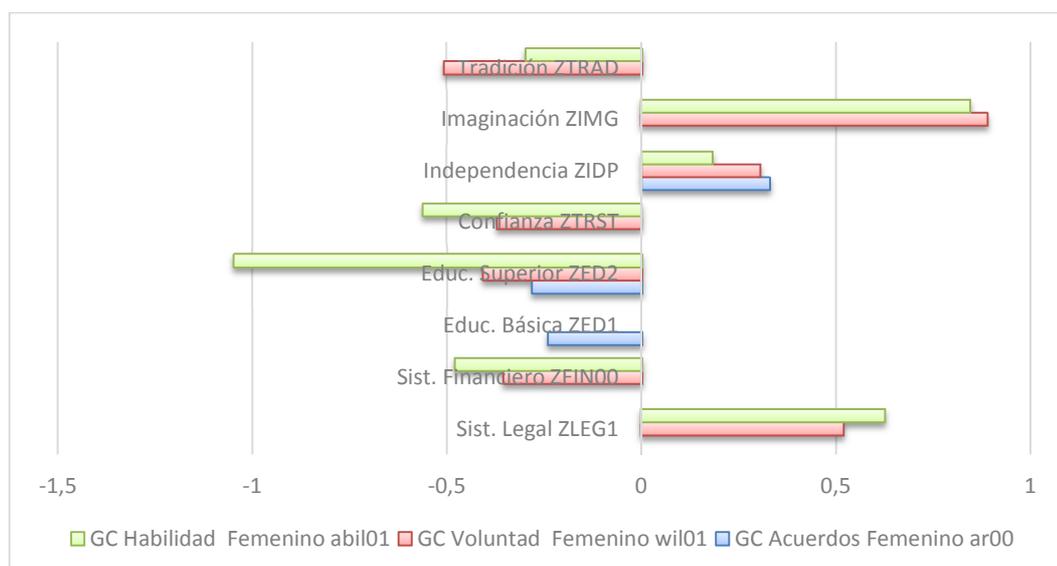
El deseo de independencia en países innovadores influencia positivamente los guiones cognitivos de acuerdos y habilidad femenino, pero no presenta relación con el guion cognitivo de voluntad femenino.

La imaginación en países innovadores afecta negativamente el guion cognitivo de acuerdos y voluntad femenino, pero no presenta relación con el guion cognitivo de habilidad femenino.

La cultura secular/racional, característica de los países innovadores, influye negativamente sobre el guion cognitivo de acuerdos y habilidad femenino, pero no presenta relación con el guion cognitivo de voluntad femenino.

Optimizador Femenino: En la figura 37 y la tabla 11 se observa que en mujeres de países optimizadores el guion cognitivo de acuerdos femenino se ve influenciado por el sistema educativo y el deseo de independencia, mientras que el guion cognitivo de voluntad y habilidad femenino se ven influenciados por el sistema legal, el sistema financiero, la educación superior, la confianza, el deseo de independencia, la imaginación y el grado de tradición de la cultura.

Figura 37: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento femeninos en países optimizadores (H12a).



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11: Predicción de los guiones cognitivos femeninos a partir de las Instituciones formales e Informales en países optimizadores (H12a).

	OPTIMIZADOR FEMENINO		
	Base de datos GC Acuerdos Femenino <i>ar00</i>	Base de datos GC Voluntad Femenino <i>wil01</i>	Base de datos GC Habilidad Femenino <i>abil01</i>
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>		,519	,626
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>		-,355	-,480
Educ. Básica <i>ZED1</i>	-,242		
Educ. Superior <i>ZED2</i>	-,282	-,408	-1,047
Confianza <i>ZTRST</i>		-,371	-,560
Independencia <i>ZIDP</i>	,329	,305	,182
Imaginación <i>ZIMG</i>		,889	,844
Tradición <i>ZTRAD</i>		-,507	-,298
Predic. Global%	56,4	62,8	63,4
Predic. 1-1 %	44,6	73,1	65,5
Casos positivos	2697	2235	2916
Casos positivos %	49,98	49,77	50,54
Casos Válidos	5396	4491	5770

Fuente: Elaboración propia.

El sistema legal de los países optimizadores influye positivamente sobre el guion cognitivo de voluntad y habilidad femenino, pero no tiene relación con el guion cognitivo de acuerdos femenino.

El sistema financiero en países optimizadores afecta negativamente el guion cognitivo de voluntad y habilidad femenino, pero no presenta relación con el guion cognitivo de acuerdos femenino.

La educación básica en países optimizadores afecta negativamente el guion cognitivo de acuerdos femenino, pero no presenta relación con los guiones cognitivos de voluntad y habilidad femeninos; mientras que la educación superior influencia negativamente los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad femeninos.

La confianza en países optimizadores influye negativamente sobre los guiones cognitivos de voluntad y habilidad femeninos, pero no presenta ninguna relación con el guion cognitivo de acuerdos femenino.

El deseo de independencia en países optimizadores influencia positivamente el guion cognitivo de acuerdos voluntad y habilidad en las mujeres.

La imaginación en países optimizadores influye positivamente sobre los guiones cognitivos de voluntad y habilidad femeninos, pero no presenta relación con el guion cognitivo acuerdos femeninos.

La cultura tradicional, característica de países optimizadores, influye negativamente sobre los guiones cognitivos de voluntad y habilidad femeninos, pero no presenta relación con el guion cognitivo de acuerdos femenino.

7.2.3.2 Hipótesis 11b e Hipótesis 12b - Masculino Innovador y Masculino Optimizador

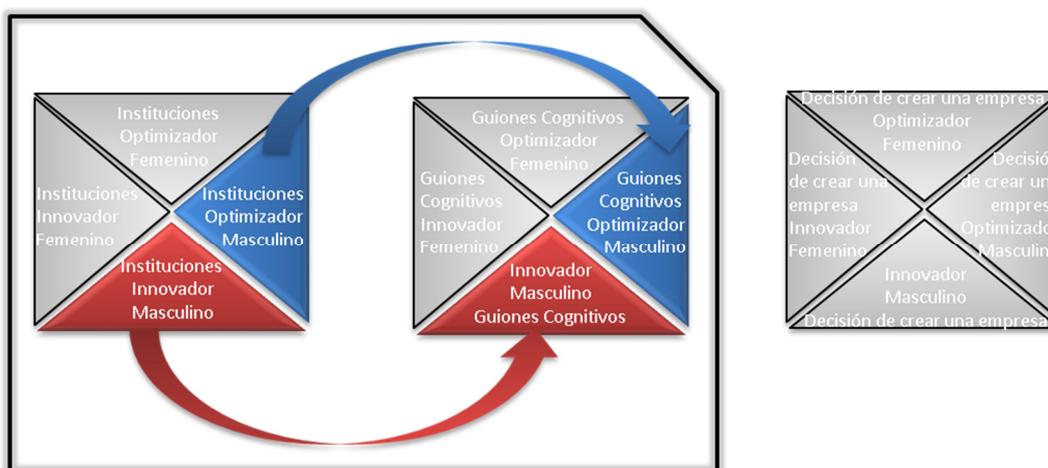
H11b Las instituciones en países innovadores están relacionadas con los guiones cognitivos de emprendimiento masculino.

H12b Las instituciones en países optimizadores están relacionadas con los guiones cognitivos de emprendimiento masculino.

La tabla 12 y la figura 39 muestran que la hipótesis 11b se cumple y la tabla 13 y la figura 40 muestran que la hipótesis 12b se cumple, ya que las instituciones en países innovadores (hipótesis 11b) y optimizadores (hipótesis 12b) influyen significativamente sobre los guiones cognitivos de emprendimiento masculinos. Se aclara que la educación básica está relacionada con el guion cognitivo de habilidad masculino con un nivel de

significancia inferior al 95%, pero muy cercano a esta cifra (93,9%). Los pronósticos acertados son explicativos para los hombres con guion cognitivo (Predicción 1-1%) de acuerdos en países innovadores (60%) y para los tres guiones cognitivos en países optimizadores, con predicciones del 69,3% para el guion cognitivo de acuerdos masculino, 63,5% para el guion cognitivo de voluntad masculino y 69,7% para el guion cognitivo de habilidad masculino.

Figura 38: Relación de las Instituciones formales e Informales con guiones cognitivos masculinos en países innovadores y optimizadores (hipótesis 11b y 12b).



Fuente: Elaboración propia.

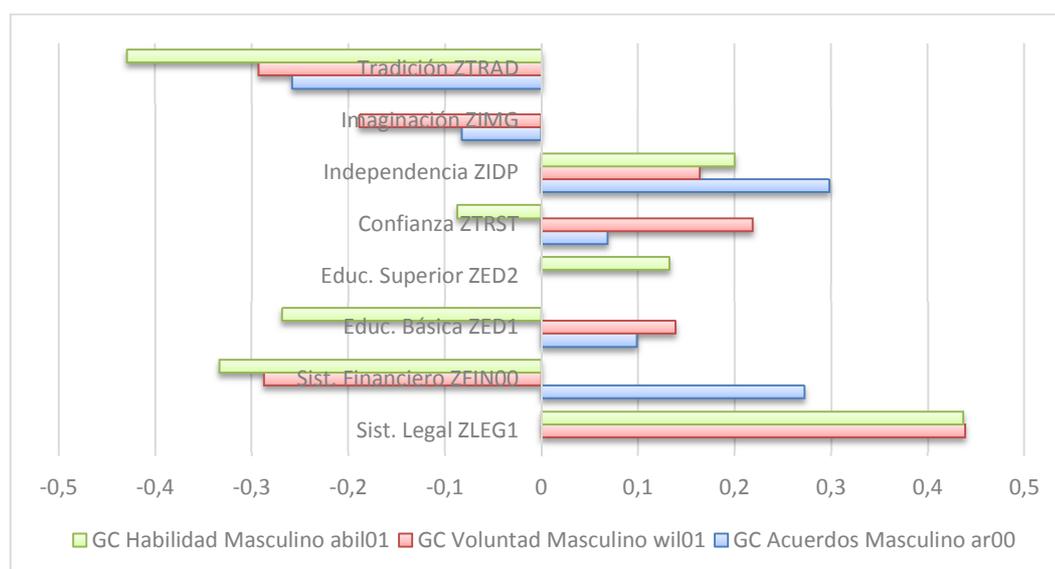
Innovador Masculino: En la tabla 12 y la figura 39 se observa que el guion cognitivo de acuerdos masculino en países innovadores, se ve influenciado por el sistema financiero, la educación básica, la confianza, el deseo de independencia, la imaginación y el grado de tradición de la cultura; el guion cognitivo de voluntad masculino es afectado por el sistema legal, el sistema financiero, la educación básica, la confianza, el deseo de independencia, la imaginación y el grado de tradición de la cultura; y el guion cognitivo de habilidad masculino se ve influenciado por el sistema legal, el sistema financiero, el sistema educativo, la confianza, el deseo de independencia y el grado de tradición de la cultura.

Tabla 12: Predicción de los guiones cognitivos masculinos a partir de las Instituciones formales e Informales en países innovadores (H11b).

	INNOVADOR MASCULINO		
	Base de datos GC Acuerdos Masculino <i>ar00</i>	Base de datos GC Voluntad Masculino <i>wil01</i>	Base de datos GC Habilidad Masculino <i>abil01</i>
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>		,438	,436
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>	,272	-,287	-,333
Educ. Básica <i>ZED1</i>	,099	,139	-,268
Educ. Superior <i>ZED2</i>			,133
Confianza <i>ZTRST</i>	,069	,219	-,087
Independencia <i>ZIDP</i>	,298	,164	,200
Imaginación <i>ZIMG</i>	-,082	-,188	
Tradicción <i>ZTRAD</i>	-,258	-,293	-,429
Predic. Global%	60,0	57,7	53,3
Predic. 1-1 %	56,1	58,0	44,3
Casos positivos	10499	5087	12684
Casos positivos %	49,96	50,01	50,04
Casos Válidos	21014	10172	25350

Fuente: Elaboración propia.

Figura 39: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento masculinos en países innovadores (H11b).



Fuente: Elaboración propia.

Un sistema legal desarrollado, característico de países innovadores, afecta positivamente el guion cognitivo de voluntad y habilidad masculino, pero no se relaciona con el guion cognitivo de acuerdos masculino.

El sistema financiero en países innovadores afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos masculino y negativamente el guion cognitivo de voluntad y habilidad masculino.

La educación básica en países innovadores influencia positivamente el guion cognitivo de acuerdos y voluntad masculino, pero afecta negativamente el guion cognitivo de habilidad masculino. La educación superior por su parte, influye negativamente sobre el guion cognitivo de habilidad masculino y no presenta relación con el guion cognitivo de acuerdos y voluntad masculino.

La confianza en países innovadores afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos y voluntad masculino pero influye negativamente sobre el guion cognitivo de habilidad masculino.

El deseo de independencia afecta positivamente los tres guiones de emprendimiento masculino en países innovadores.

La imaginación en países innovadores afecta negativamente el guion cognitivo de acuerdos y voluntad masculino, pero no presenta relación con el guion cognitivo de habilidad masculino.

La cultura secular/racional, característica de países innovadores, afecta negativamente los guiones cognitivos de emprendimiento masculino.

Optimizador Masculino: En la tabla 13 y la figura 40 se observa que el guion cognitivo de acuerdos en hombres de países optimizadores se ve influenciado por el sistema legal, el sistema financiero, la educación superior, la confianza y la imaginación; el guion cognitivo de voluntad y habilidad masculino es afectado por el sistema legal, sistema financiero,

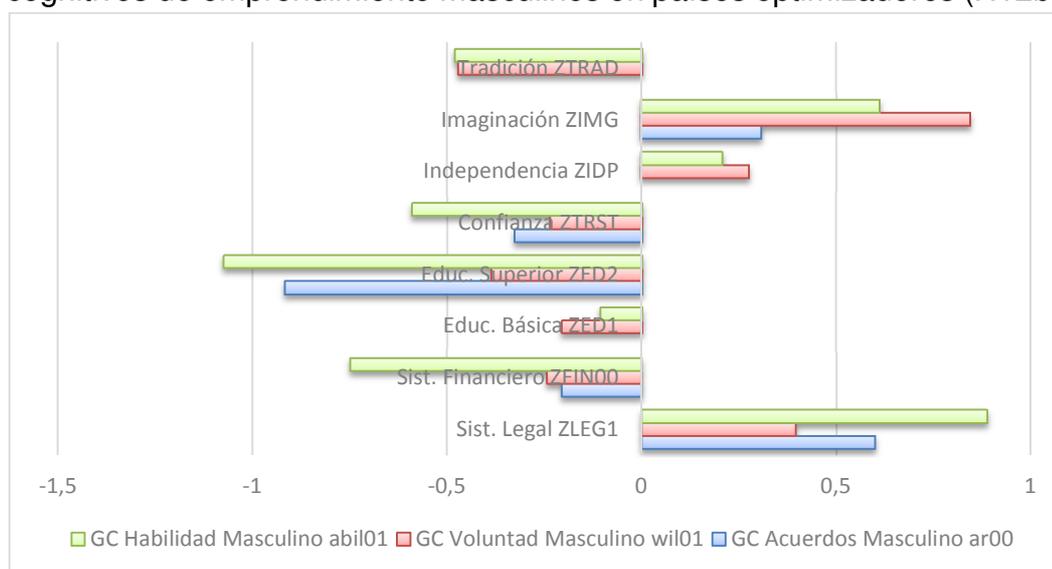
sistema educativo, la confianza, el deseo de independencia, la imaginación y el grado de tradición de la cultura.

Tabla 13: Predicción de los guiones cognitivos masculinos a partir de las Instituciones formales e Informales en países optimizadores (H12b).

	OPTIMIZADOR MASCULINO		
	Base de datos GC Acuerdos Masculino <i>ar00</i>	Base de datos GC Voluntad Masculino <i>wil01</i>	Base de datos GC Habilidad Masculino <i>abil01</i>
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>	,599	,395	,887
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>	-,205	-,243	-,747
Educ. Básica <i>ZED1</i>		-,206	-,107
Educ. Superior <i>ZED2</i>	-,917	-,387	-1,073
Confianza <i>ZTRST</i>	-,327	-,236	-,590
Independencia <i>ZIDP</i>		,277	,208
Imaginación <i>ZIMG</i>	,308	,842	,611
Tradición <i>ZTRAD</i>		-,471	-,479
Predic. Global%	57,5	62,0	67,4
Predic. 1-1 %	69,3	63,5	69,7
Casos positivos	2060	2309	3085
Casos positivos %	49,76	50,00	49,87
Casos Válidos	4140	4618	6186

Fuente: Elaboración propia.

Figura 40: Instituciones formales e informales frente a los guiones cognitivos de emprendimiento masculinos en países optimizadores (H12b).



Fuente: Elaboración propia.

El sistema legal de los países optimizadores influencia positivamente el guion cognitivo de acuerdos, voluntad y habilidad en los hombres.

El sistema financiero de países optimizadores afecta negativamente el guion cognitivo de acuerdos, voluntad y habilidad en los hombres.

La educación básica en países optimizadores afecta negativamente el guion cognitivo de voluntad y habilidad masculino, mientras que el guion cognitivo de acuerdos masculino no presenta relación. La educación superior influencia negativamente los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad masculino.

La confianza en países optimizadores influye negativamente sobre los guiones cognitivos de acuerdos voluntad y habilidad en los hombres.

El deseo de independencia en países optimizadores influencia positivamente el guion cognitivo de voluntad y habilidad en los hombres, pero no presenta ninguna relación con el guion cognitivo de acuerdos masculino.

La imaginación en países optimizadores afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos, voluntad y habilidad de los hombres.

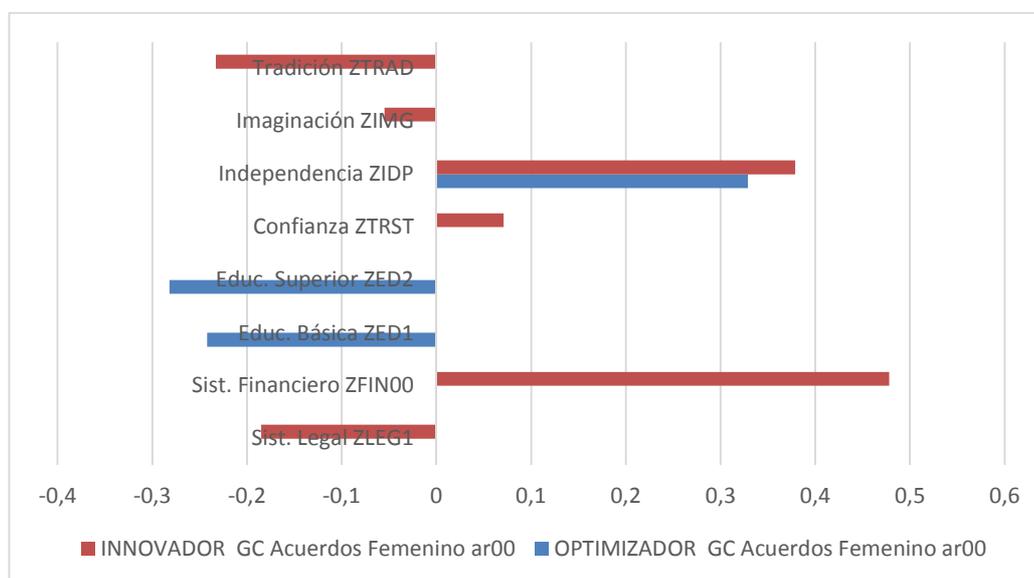
La cultura tradicional influye negativamente sobre los guiones cognitivos de voluntad y habilidad masculinos, pero no presenta relación con el guion cognitivo acuerdos.

7.2.3.3 Hipótesis 13a – Innovador Femenino Frente a Optimizador Femenino

H13a Las instituciones en países optimizadores se relacionan con los guiones cognitivos de emprendimiento femenino forma diferente a como lo hacen las instituciones en países innovadores.

Las figuras 41, 42 y 43 muestran que la hipótesis 13a se cumple ya que las instituciones formales e informales en países optimizadores afectan a los guiones cognitivos de acuerdos (figura 41), voluntad (figura 42) y habilidad (figura 43) femeninos en forma diferente a como lo hacen las instituciones en países innovadores.

Figura 41: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de acuerdos femenino en países innovadores y optimizadores (H13a).



Fuente: Elaboración propia.

Los sistemas legales bien desarrollados característicos de los países innovadores, afectan negativamente el guion cognitivo de acuerdos femenino, mientras que los sistemas legales menos desarrollados, característicos de los países optimizadores, no presentan relación con este guion cognitivo.

Un sistema financiero desarrollado, como el de los países innovadores, afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos femenino, mientras que los sistemas financieros de países optimizadores no presentan relación con este guion cognitivo.

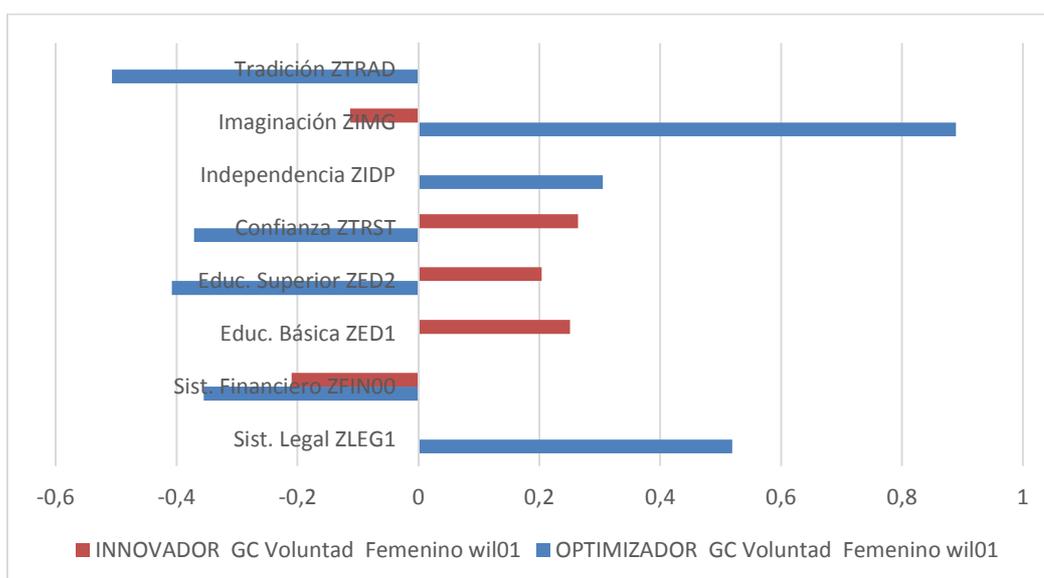
La educación básica y superior en países optimizadores influyen negativamente sobre el guion cognitivo de acuerdos femenino, mientras que el sistema educativo de países innovadores no presenta relación con este guion cognitivo.

La confianza entre personas de países innovadores influencia positivamente el guion cognitivo de acuerdos femenino, mientras que en países optimizadores no se presenta esta relación.

El deseo de independencia en países innovadores y optimizadores influye positivamente sobre el guion cognitivo de acuerdos femenino, aunque en países innovadores la influencia es más fuerte.

La imaginación y la cultura secular/racional de los países innovadores afectan negativamente el guion cognitivo de acuerdos femenino, mientras que en países optimizadores, la imaginación y la cultura tradicional no presentan relación con este guion cognitivo.

Figura 42: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de voluntad femenino en países innovadores y optimizadores (H13a).



Fuente: Elaboración propia.

Los sistemas legales de los países optimizadores influyen negativamente sobre el guion cognitivo de voluntad femenino, mientras que en países innovadores los sistemas legales, no se encuentran relacionados con éste guion.

Los sistemas financieros de países innovadores y optimizadores afectan negativamente el guion cognitivo de voluntad femenino, aunque en países optimizadores la influencia es más fuerte que en países innovadores.

La educación básica en países innovadores afecta positivamente el guion cognitivo de voluntad femenino, mientras que en países optimizadores no existe relación. La educación superior afecta positivamente el guion cognitivo de voluntad femenino en países innovadores, mientras que en países optimizadores la influencia es negativa.

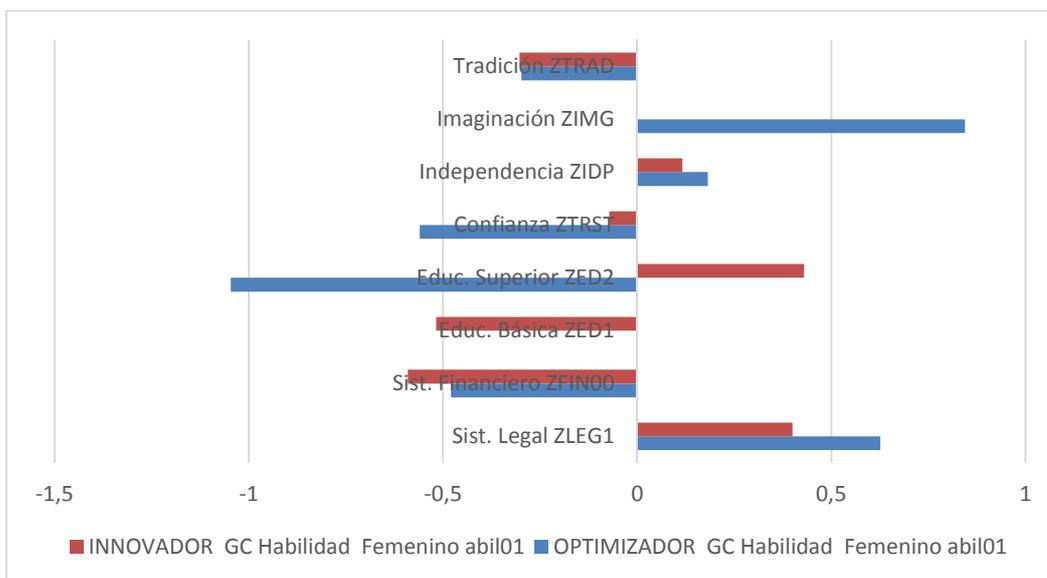
La confianza entre personas de países optimizadores, influye positivamente sobre el guion cognitivo de voluntad femenino, mientras que en países innovadores no se presenta relación.

El deseo de independencia influye positivamente sobre el guion cognitivo de voluntad femenino en países optimizadores, pero no existe esta relación en países innovadores.

La imaginación afecta positivamente el guion cognitivo de voluntad femenino en países optimizadores, mientras que en países innovadores la influencia es negativa.

Las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, afectan negativamente el guion cognitivo de voluntad femenino, mientras que las culturas secular/racionales, características de los países innovadores, no presentan relación con este guion cognitivo.

Figura 43: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de habilidad femenino en países innovadores y optimizadores (H13a).



Fuente: Elaboración propia.

Tanto los sistemas legales de los países innovadores como de los países optimizadores, afectan positivamente el guion cognitivo de habilidad femenino, aunque en países optimizadores la influencia es más fuerte.

Los sistemas financieros, tanto de países innovadores como de países optimizadores, influyen negativamente sobre el guion cognitivo de habilidad en las mujeres, aunque en países innovadores la influencia es más fuerte.

La educación básica en países innovadores afecta negativamente el guion cognitivo de habilidad femenino, mientras que en países optimizadores no existe relación con este guion cognitivo. La educación superior, influencia positivamente el guion cognitivo de habilidad femenino en países innovadores y negativamente en países optimizadores.

La confianza entre personas de países innovadores y optimizadores afecta negativamente el guion cognitivo de habilidad femenino, aunque en países optimizadores la influencia es más fuerte.

El deseo de independencia influye positivamente sobre el guion cognitivo de habilidad femenino, tanto en mujeres de países innovadores como en mujeres de países optimizadores, aunque la influencia es más fuerte en países optimizadores.

La imaginación en países optimizadores, afecta positivamente el guion cognitivo de habilidad femenino, mientras que en países innovadores la relación no se presenta.

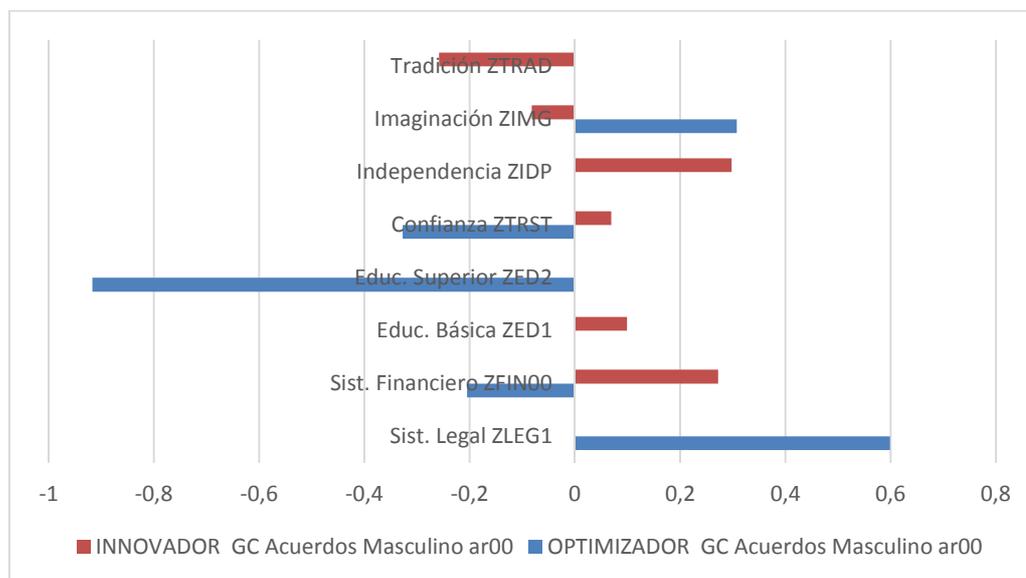
Tanto las culturas secular/racionales, características de los países innovadores, como las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, afectan negativamente el guion cognitivo de habilidad, aunque en países innovadores la influencia es ligeramente más fuerte.

7.2.3.4 Hipótesis 13b - Innovador Masculino Frente a Optimizador Masculino

H13b Las instituciones en países optimizadores se relacionan con los guiones cognitivos de emprendimiento masculino en forma diferente a como lo hacen las instituciones en países innovadores.

Las figuras 44, 45 y 46 muestran que la hipótesis 13a se cumple, ya que las instituciones formales e informales en países optimizadores afectan a los guiones cognitivos de acuerdos (figura 44), voluntad (figura 45) y habilidad (figura 46) masculinos, en forma diferente a como lo hacen las instituciones en países innovadores.

Figura 44: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de acuerdos masculino en países innovadores y optimizadores (H13b).



Fuente: Elaboración propia.

Los sistemas legales de países optimizadores afectan positivamente el guion cognitivo de acuerdos masculino, mientras que en países innovadores no se presenta ninguna relación con este guion cognitivo.

El sistema financiero de los países innovadores afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos masculino, mientras que sistemas financieros en países optimizadores, influyen negativamente este guion cognitivo.

La educación básica en países innovadores influye positivamente el guion cognitivo de acuerdos masculino, mientras que en países optimizadores no se presenta relación. La educación superior por su parte, afecta negativamente el guion cognitivo de acuerdos masculino en países optimizadores, pero en países innovadores no se presenta esta relación.

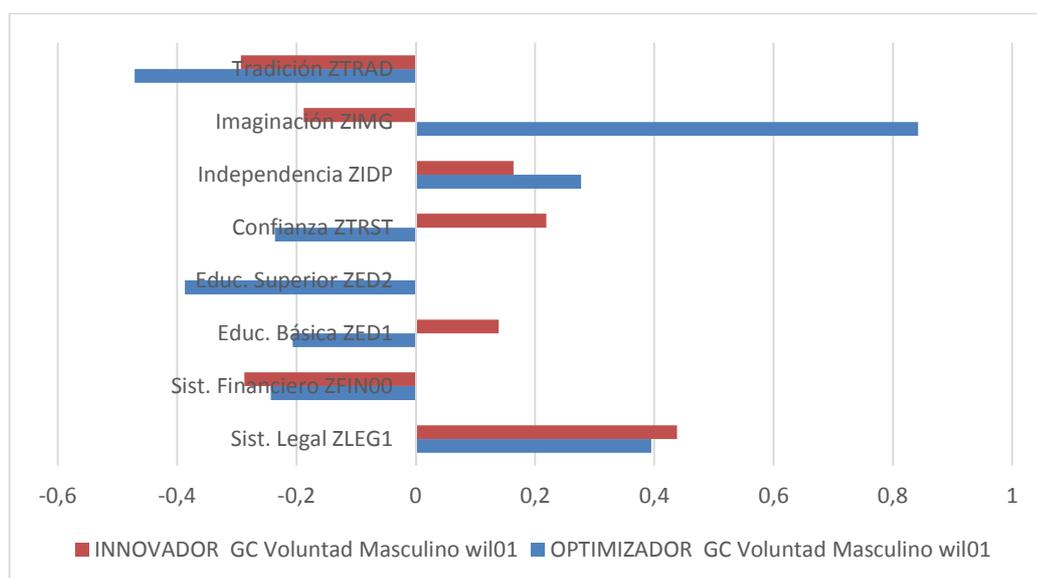
La confianza entre personas influye positivamente sobre el guion cognitivo de acuerdos masculino en países innovadores y negativamente en países optimizadores.

El deseo de independencia influye positivamente sobre el guion cognitivo de acuerdos masculino en países innovadores, mientras que en países optimizadores no se presenta relación con este guion cognitivo.

La imaginación en países optimizadores, afecta positivamente el guion cognitivo de acuerdos masculino, mientras que en países innovadores la influencia es negativa.

El guion cognitivo de acuerdos masculino es afectado negativamente por las culturas secular/racionales características de los países innovadores, mientras que las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, no existe relación.

Figura 45: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de voluntad masculino de países innovadores y optimizadores (H13b).



Fuente: Elaboración propia.

Tanto los sistemas legales bien desarrollados, característicos de los países innovadores, como los sistemas legales poco desarrollados característicos de los países optimizadores, influyen positivamente sobre el guion cognitivo de voluntad masculino, aunque en países innovadores la influencia es más fuerte.

Los sistemas financieros, tanto de países innovadores como optimizadores, afectan negativamente el guion cognitivo de voluntad masculino, aunque en países innovadores la influencia es más fuerte.

La educación básica en países innovadores afecta positivamente el guion cognitivo de voluntad masculino, mientras que en países optimizadores la influencia es negativa. La educación superior se afecta negativamente el guion cognitivo de voluntad masculino en países optimizadores, pero no se presenta esta relación en países innovadores.

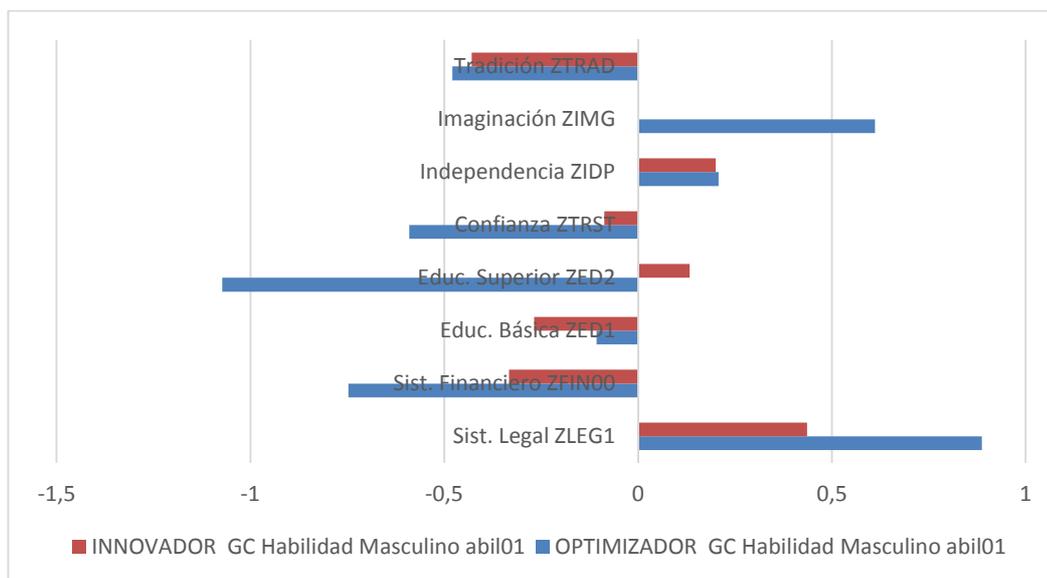
La confianza entre personas de países innovadores ejerce una influencia positiva sobre el guion cognitivo de voluntad masculino, mientras que en países optimizadores su efecto es negativo.

El deseo de independencia influye positivamente en el guion cognitivo de voluntad masculino de países innovadores y optimizadores, pero en países optimizadores la influencia es más fuerte.

La imaginación influye positivamente sobre el guion cognitivo de voluntad masculino en países optimizadores, mientras que en países innovadores la influencia es negativa.

Tanto las culturas secular/racionales, características de los países innovadores, como las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, afectan negativamente el guion cognitivo de voluntad masculino, aunque en países optimizadores la influencia es más fuerte.

Figura 46: Instituciones formales e informales frente al guion cognitivo de habilidad masculino en países innovadores y optimizadores (H13b).



Fuente: Elaboración propia.

Los sistemas legales afectan positivamente el guion cognitivo de habilidad masculino en países innovadores y optimizadores, aunque en países optimizadores la influencia es más fuerte.

Los sistemas financieros de países innovadores y optimizadores influyen negativamente en el guion cognitivo de habilidad de los hombres, aunque en países innovadores la influencia es más fuerte.

La educación básica en países innovadores y optimizadores influye positivamente sobre el guion cognitivo de habilidad masculino, aunque en países innovadores su influencia es más fuerte. La educación superior por su parte, influye positivamente sobre el guion cognitivo de habilidad masculino en países innovadores, mientras que en países optimizadores su influencia es negativa.

La confianza entre personas, tanto de países innovadores como optimizadores, influye negativamente sobre el guion cognitivo de habilidad masculino, aunque en países optimizadores su influencia es más fuerte.

El deseo de independencia en países innovadores y optimizadores, afecta positivamente el guion cognitivo de habilidad masculino, aunque en países optimizadores su influencia es más fuerte.

La imaginación en países optimizadores, influyen positivamente el guion cognitivo de habilidad masculino, mientras que en países innovadores no se presenta relación con este guion cognitivo.

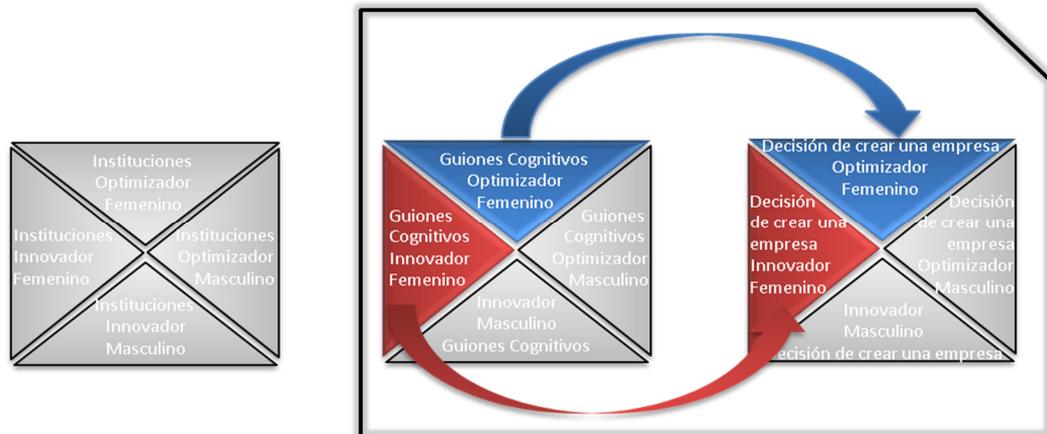
Tanto las culturas secular/racionales, características de los países innovadores, como en las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, afectan negativamente el guion cognitivo de habilidad, aunque en países optimizadores su influencia es más fuerte.

7.2.3.5 Hipótesis 21a e Hipótesis 22a - Innovador femenino y Optimizador femenino

H21a Los guiones cognitivos de emprendimiento femenino en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa.

H22a Los guiones cognitivos de emprendimiento femenino en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa.

Figura 47: Relación de la decisión de crear una empresa y los guiones cognitivos femeninos en países innovadores y optimizadores (hipótesis 21a y 22a).



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 14 y la figura 48 muestran que las hipótesis 21a y 22a se cumplen, ya el guion cognitivo de voluntad y habilidad femenino influyen significativamente la decisión de crear una empresa, tanto en países innovadores (hipótesis 21a) como en optimizadores (hipótesis 22a), obteniendo predicciones acertadas explicativas de las personas que emprenden (Predicción 1-1%) del 86,9% en países innovadores y del 80,3% en países optimizadores. El guion cognitivo de acuerdos femenino no presenta relación con la decisión de crear una empresa tanto en países innovadores como optimizadores.

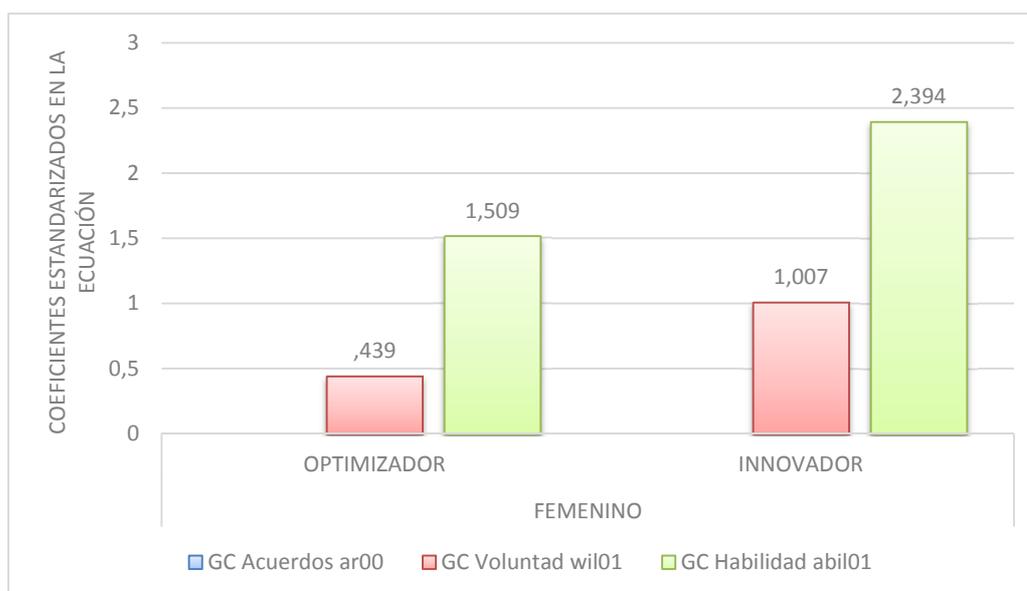
La relación entre los guiones cognitivos de emprendimiento muestra que las emprendedoras dan mayor importancia al guion cognitivo de habilidad, seguido por el guion cognitivo de voluntad tanto en países innovadores como optimizadores.

Tabla 14: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de los guiones cognitivos femeninos en países innovadores y optimizadores (H21a y H22a).

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa: Mujeres <i>teayyfem</i>	
	OPTIMIZADOR	INNOVADOR
GC Acuerdos <i>ar00</i>		
GC Voluntad <i>wil01</i>	,439	1,007
GC Habilidad <i>abil01</i>	1,509	2,394
Predic. Global%	67,5	74,5
Predic. 1-1 %	80,3	86,9
Casos positivos	544	620
Casos positivos %	49,14	45,29
Casos Válidos	1107	1369

Fuente: Elaboración propia.

Figura 48: Guiones cognitivos de emprendimiento femenino frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores (H21a, y H22a).



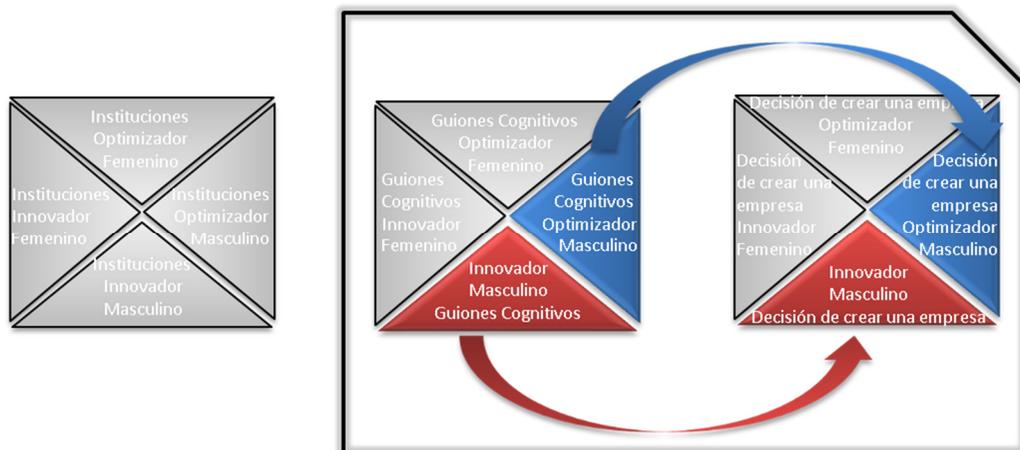
Fuente: Elaboración propia.

7.2.3.6 Hipótesis 21b e Hipótesis 22b Innovador masculino y Optimizador masculino

H21b Los guiones cognitivos de emprendimiento masculino en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa.

H22b Los guiones cognitivos de emprendimiento masculino en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa.

Figura 49: Relación de la decisión de crear una empresa y los guiones cognitivos masculinos en países innovadores y optimizadores (hipótesis 21b y 22b).



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 15 y la figura 50 muestran que las hipótesis 21b y 22b se cumplen ya que los guiones cognitivos de emprendimiento masculino afectan significativamente la decisión de crear una empresa tanto en países innovadores (hipótesis 21b) como en optimizadores (hipótesis 22b), obteniendo predicciones acertadas explicativas de las personas que emprenden (Predicción 1-1%) del 78,3% en países innovadores y del 79,5% en países optimizadores.

La relación entre los guiones cognitivos de emprendimiento muestra que los emprendedores en países innovadores dan mayor importancia al guion

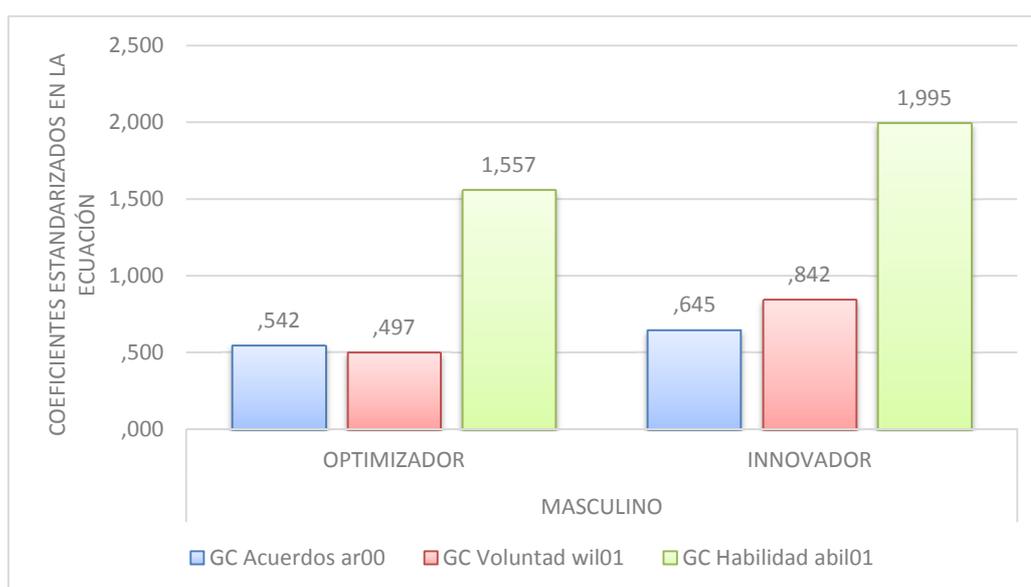
cognitivo de habilidad, seguido por el guion cognitivo de voluntad y por último al de acuerdos, mientras que en países optimizadores los emprendedores dan mayor importancia al guion cognitivo de habilidad, seguido por el guion cognitivo de acuerdos y por último al de voluntad.

Tabla 15: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de los guiones cognitivos masculinos en países innovadores y optimizadores (H21b y H22b).

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa: Hombres <i>teaymal</i>	
	OPTIMIZADOR	INNOVADOR
GC Acuerdos <i>ar00</i>	,542	,645
GC Voluntad <i>wil01</i>	,497	,842
GC Habilidad <i>abil01</i>	1,557	1,995
Predic. Global%	67,0	70,5
Predic. 1-1 %	79,5	78,3
Casos positivos	730	1055
Casos positivos %	49,83	43,43
Casos Válidos	1465	2429

Fuente: Elaboración propia.

Figura 50: Guiones cognitivos de emprendimiento masculino frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores (H21b, y H22b).



Fuente: Elaboración propia.

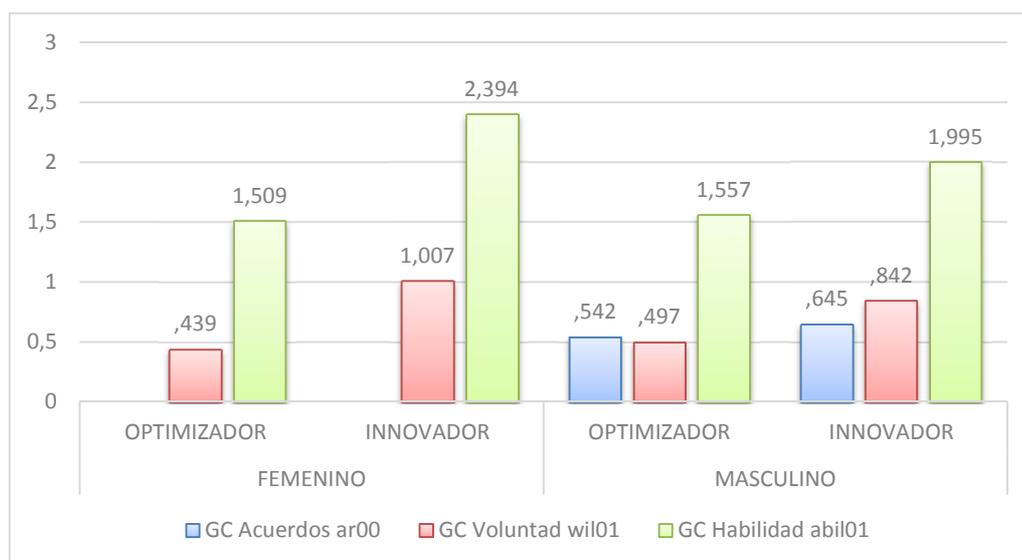
7.2.3.7 Hipótesis 23a e Hipótesis 23b - Innovador Frente Optimizador Femenino y Masculino

H23a Los guiones cognitivos de emprendimiento femenino en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa en forma diferente a como lo hacen los guiones cognitivos de emprendimiento femenino en países innovadores.

H23b Los guiones cognitivos de emprendimiento masculino en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa en forma diferente a como lo hacen los guiones cognitivos de emprendimiento masculino en países innovadores.

La tabla 14 de la sección anterior y la figura 51 muestran que la hipótesis 23a no se cumple ya que los guiones cognitivos de emprendimiento femenino en países optimizadores se relacionan con la decisión de crear una empresa en forma similar a como lo hacen en países innovadores.

Figura 51: Guiones cognitivos de emprendimiento femeninos y masculinos frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores (H21a, H22a, H21b y H22b).



Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, la tabla 15 de la sección anterior y la figura 51 muestran que la hipótesis 23b se cumple, debido a que los guiones cognitivos de emprendimiento masculino en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa en forma diferente a como sucede en países innovadores, ya que el guion cognitivo de voluntad masculino en países optimizadores es el de menor importancia, mientras que en países innovadores, el guion cognitivo de acuerdos es al que menor importancia se da.

7.3 MODELO INSTITUCIONAL

En éste apartado se contrasta el modelo institucional que vincula la decisión de crear una empresa directamente con el grado de desarrollo de las instituciones sin tener en cuenta los guiones cognitivos de emprendimiento (figura 52). A tal fin, se inicia con un análisis general, para posteriormente ir distinguiendo según el grado de desarrollo del país y sus instituciones (innovador frente optimizador) y por último analizar en función del género.

7.3.1 Primera Fase: Análisis General

Las instituciones afectan la decisión de crear una empresa.

Figura 52: Relación de las Instituciones formales e Informales con la decisión de crear una empresa.



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 16 y la figura 53 muestran que las instituciones influyen sobre la decisión de crear una empresa. Se observa que los pronósticos acertados de los casos positivos de emprendimiento (Predicción 1-1%) no son suficientemente explicativos ya que las variables independientes (instituciones) que entran en el modelo, predicen acertadamente menos del 60% de las personas que deciden crear una empresa (49,8%).

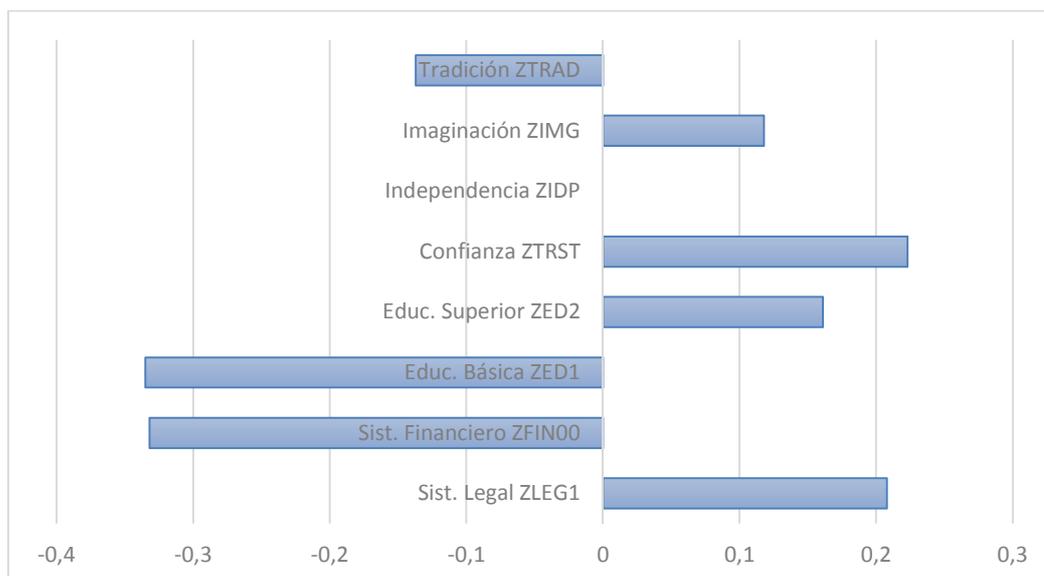
El sistema legal, el sistema financiero, el sistema educativo, la confianza entre las personas, la imaginación y el grado de tradición de la cultura afectan la decisión de crear una empresa, mientras que el deseo de independencia no se relaciona con la decisión de crear una empresa.

Tabla 16: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales.

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa <i>teayy</i>
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>	,208
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>	-,332
Educ. Básica <i>ZED1</i>	-,335
Educ. Superior <i>ZED2</i>	,161
Confianza <i>ZTRST</i>	,223
Independencia <i>ZIDP</i>	
Imaginación <i>ZIMG</i>	,118
Tradición <i>ZTRAD</i>	-,137
Predic. Global%	58,1
Predic. 1-1 %	49,8
Casos positivos	7092
Casos positivos %	49,71
Casos Válidos	14268

Fuente: Elaboración propia.

Figura 53: Instituciones formales e Informales frente a la decisión de crear una empresa.



Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el sistema legal, la educación superior, la confianza entre personas y la imaginación afectan positivamente la decisión de crear una empresa, mientras que el sistema financiero, la educación básica y el grado de tradición de la cultura influyen negativamente sobre esta decisión. El deseo de independencia no presenta relación con la decisión de crear una empresa.

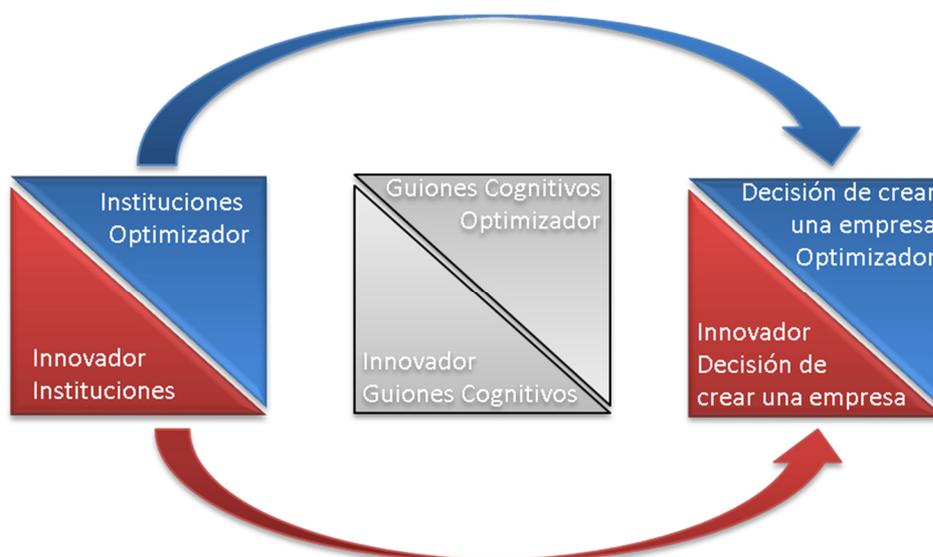
7.3.2 Segunda Fase: Análisis Según El Desarrollo De Los Países Y Sus Instituciones

Las instituciones en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa.

Las instituciones en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa.

La tabla 17 y la figura 55 muestran que las instituciones en países innovadores y optimizadores influyen sobre la decisión de crear una empresa (figura 54). Las relaciones son significativas y hacen pronósticos acertados explicativos de los casos positivos de emprendimiento (Predicción 1-1%) para países optimizadores (84,3%), mientras que para países innovadores las predicciones acertadas son inferiores al 60% (31,5%).

Figura 54: Relación de las Instituciones formales e Informales con la decisión de crear una empresa en países Innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

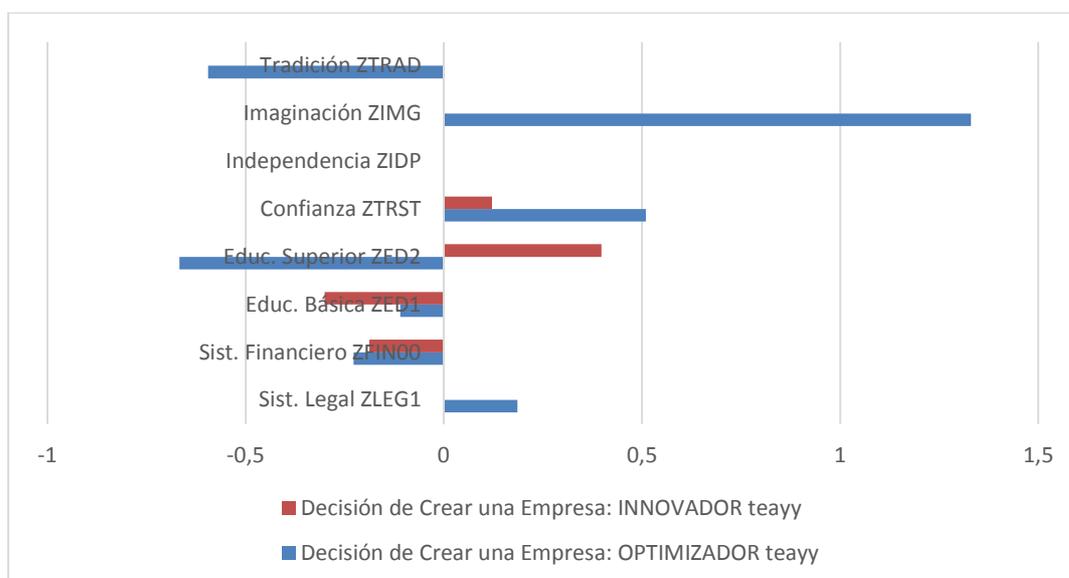
El sistema financiero, el sistema educativo y la confianza afectan la decisión de crear una empresa en países innovadores, mientras que en países optimizadores el sistema legal, el sistema financiero, el sistema educativo, la confianza, la imaginación y el grado de tradición de la cultura afectan esta decisión.

Tabla 17: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales en países Innovadores y optimizadores.

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa: Optimizador <i>teayy</i>	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa: Innovador <i>teayy</i>
Sist. Legal ZLEG1	,186	
Sist. Financiero ZFIN00	-,228	-,188
Educ. Básica ZED1	-,110	-,301
Educ. Superior ZED2	-,667	,398
Confianza ZTRST	,510	,122
Independencia ZIDP		
Imaginación ZIMG	1,330	
Tradición ZTRAD	-,595	
Predic. Global%	64,5	54,2
Predic. 1-1 %	84,3	31,5
Casos positivos	3056	4036
Casos positivos %	49,99	49,49
Casos Válidos	6113	8155

Fuente: Elaboración propia.

Figura 55: Instituciones formales e informales frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

El sistema legal de los países optimizadores afecta positivamente la decisión de crear una empresa, mientras que en países innovadores no se relaciona con esta decisión.

El sistema financiero influye negativamente sobre la decisión de crear una empresa tanto en países innovadores como en países optimizadores, aunque en países optimizadores la influencia es más fuerte.

La educación básica en países innovadores y optimizadores afecta negativamente la decisión de crear una empresa, aunque en países innovadores la influencia es más fuerte. La educación superior en países innovadores influye positivamente sobre la decisión de crear una empresa, mientras que en países optimizadores la influencia es negativa.

La confianza entre personas afecta positivamente la decisión de crear una empresa tanto en países innovadores como optimizadores, aunque en países optimizadores la influencia es más fuerte.

El deseo de independencia no se encuentra relacionado con la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.

La imaginación afecta positivamente la decisión de crear una empresa en países optimizadores y no presenta relación en países innovadores.

La decisión de crear una empresa es influenciada negativamente por las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, mientras que las culturas racional/seculares, características de los países innovadores, no presentan relación con esta decisión.

7.3.3 Tercera Fase: Análisis Según El Género Y El Desarrollo De Los Países Y Sus Instituciones

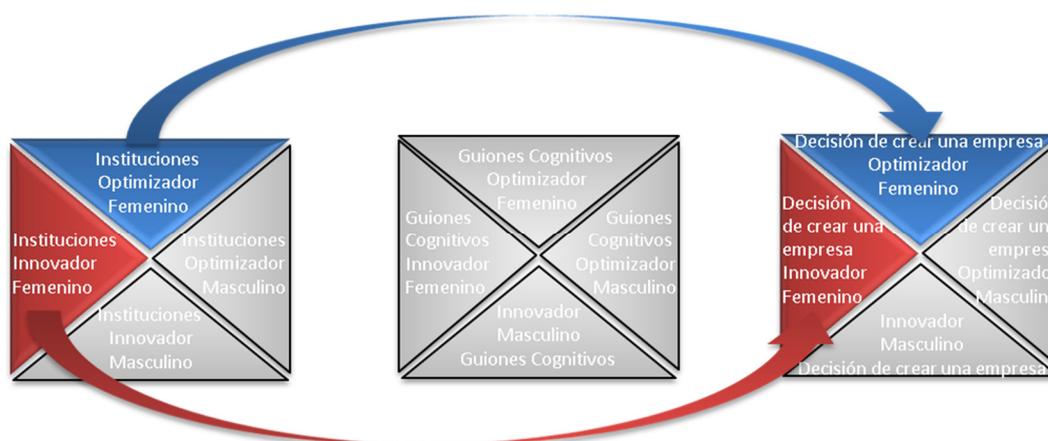
7.3.3.1 Femenino Innovador y Femenino Optimizador

Las instituciones en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa en las mujeres.

Las instituciones en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa en las mujeres.

La tabla 18 y la figura 57 muestran que las instituciones en países innovadores y optimizadores afectan la decisión femenina de crear una empresa (figura 56). Se hacen pronósticos acertados de los casos positivos de emprendimiento (Predicción 1-1%) explicativos para países optimizadores (63,4%), ya que el modelo hace predicciones acertadas inferiores al 60% para países innovadores (29,1%).

Figura 56: Relación de las Instituciones formales e Informales con la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

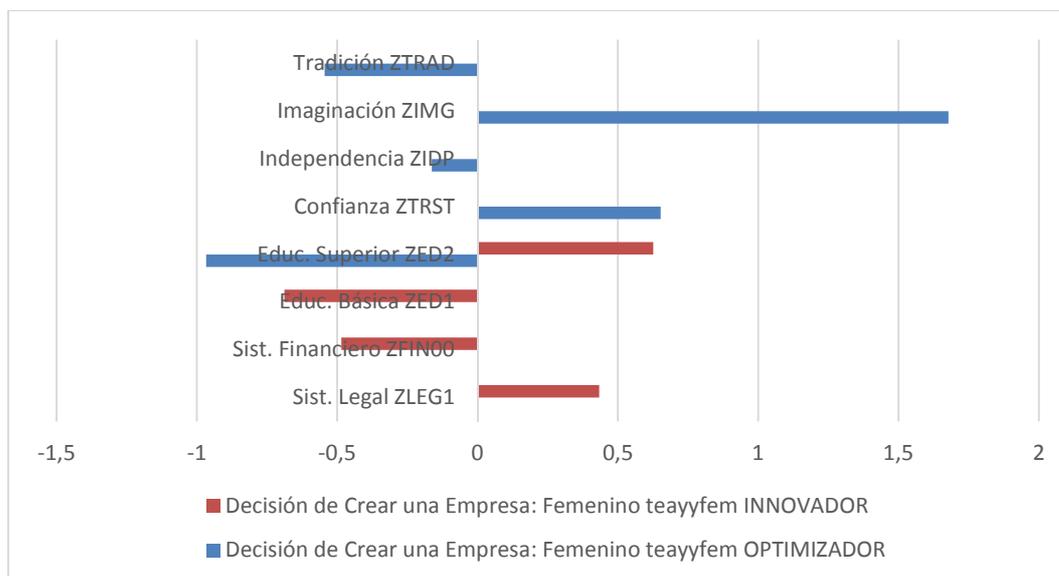
El sistema legal, el sistema financiero y el sistema educativo, afectan la decisión de crear una empresa en países innovadores. En países optimizadores la educación superior, la confianza, el deseo de independencia, la imaginación y el grado de tradición de la cultura afectan esta decisión.

Tabla 18: Predicción de la decisión femenina de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales en países innovadores y optimizadores.

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa: Femenino <i>teayyfem</i>	
	OPTIMIZADOR	INNOVADOR
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>		,434
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>		-,485
Educ. Básica <i>ZED1</i>		-,688
Educ. Superior <i>ZED2</i>	-,967	,626
Confianza <i>ZTRST</i>	,653	
Independencia <i>ZIDP</i>	-,163	
Imaginación <i>ZIMG</i>	1,678	
Tradición <i>ZTRAD</i>	-,545	
Predic. Global%	62,1	55,0
Predic. 1-1 %	63,4	29,1
Casos positivos	1315	1520
Casos positivos %	50,02	49,74
Casos Válidos	2629	3056

Fuente: Elaboración propia.

Figura 57: Instituciones formales e informales frente a la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

Un sistema legal bien desarrollado, característico en los países innovadores, influye positivamente en la decisión femenina de crear una empresa, mientras que un sistema legal poco desarrollado como el de los países optimizadores, no presenta relación con esta decisión.

El sistema financiero afecta negativamente la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores, mientras que en países optimizadores no presenta relación con esta decisión.

La educación básica en países innovadores influye negativamente sobre la decisión femenina de crear una empresa, mientras que en países optimizadores no presenta relación con esta decisión. La educación afecta positivamente la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores y negativamente en países optimizadores.

La confianza entre personas en países optimizadores afecta positivamente con la decisión femenina de crear una empresa, mientras que en países innovadores no presenta relación con esta decisión.

El deseo de independencia en países optimizadores influencia positivamente la decisión femenina de crear una empresa, mientras que en países innovadores no presenta ninguna relación.

La imaginación afecta positivamente la decisión femenina de crear una empresa en países optimizadores y no presenta relación con esta decisión en países innovadores.

La decisión femenina de crear una empresa es influida en forma negativa por las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, mientras que en las culturas secular/racionales, características de los países optimizadores, no presenta ninguna relación con esta decisión.

7.3.3.2 Masculino Innovador y Masculino Optimizador

Las instituciones en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa en los hombres.

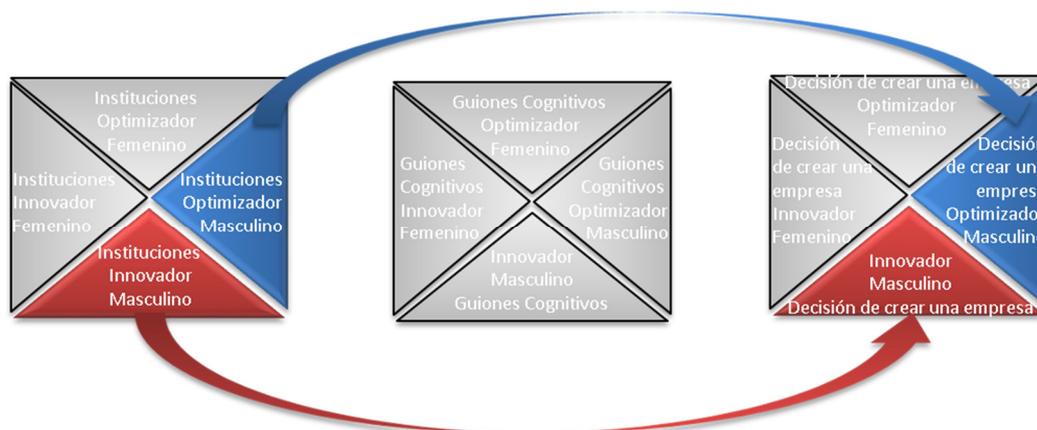
Las instituciones en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa en los hombres.

La tabla 19 y la figura 59 muestran que las instituciones en países innovadores y optimizadores afectan la decisión masculina de crear una empresa (figura 58). La relación es significativa haciendo pronósticos acertados de los casos positivos de emprendimiento (Predicción 1-1%) que son explicativos para países optimizadores (82,2%), mientras que para países innovadores no lo son, debido a que las predicciones acertadas son inferiores al 60% (48,4%).

La regresión logística muestra que de las variables independientes, únicamente la imaginación afecta la decisión masculina de crear una

empresa en países innovadores, mientras que el sistema legal, el sistema financiero, educativo, la confianza, la imaginación y una cultura tradicional afectan esta decisión en países optimizadores.

Figura 58: Relación de las Instituciones formales e Informales con la decisión masculina de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.



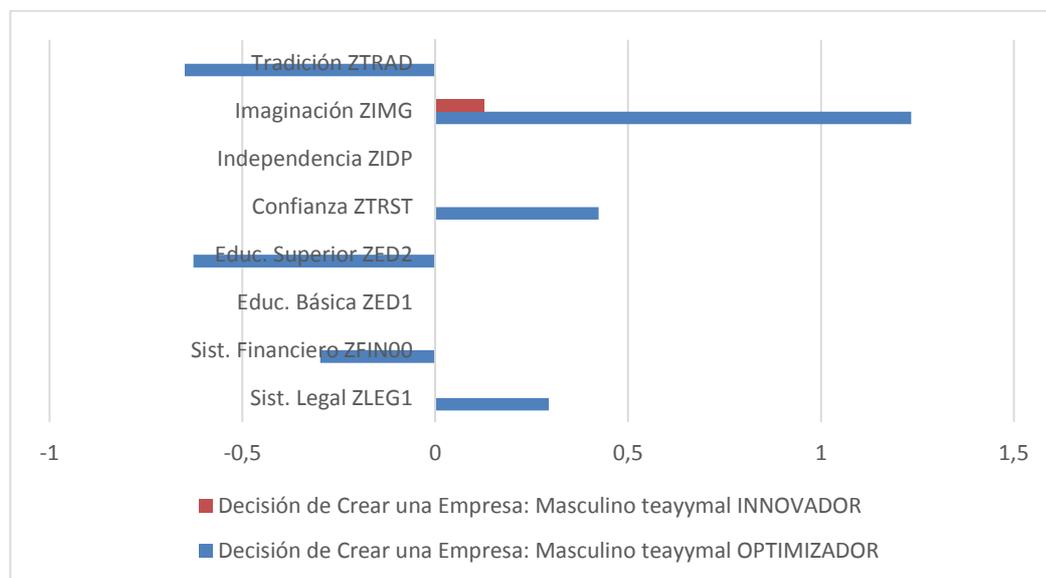
Fuente: Elaboración propia.

Tabla 19: Predicción de la decisión masculina de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales en países innovadores y optimizadores.

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa: Masculino <i>teayymal</i>	
	OPTIMIZADOR	INNOVADOR
Sist. Legal ZLEG1	,294	
Sist. Financiero ZFIN00	-,298	
Educ. Básica ZED1		
Educ. Superior ZED2	-,627	
Confianza ZTRST	,424	
Independencia ZIDP		
Imaginación ZIMG	1,234	,126
Tradición ZTRAD	-,650	
Predic. Global%	64,8	52,3
Predic. 1-1 %	82,2	48,4
Casos positivos	1741	2516
Casos positivos %	49,97	49,34
Casos Válidos	3484	5099

Fuente: Elaboración propia.

Figura 59: Instituciones formales e informales frente a la decisión masculina de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

El sistema legal en países optimizadores influye positivamente sobre la decisión masculina de crear una empresa, mientras que en países innovadores no presenta relación con esta decisión.

El sistema financiero en países optimizadores afecta negativamente la decisión masculina de crear una empresa, mientras que en países innovadores no presenta relación con esta decisión.

La educación básica en países innovadores y optimizadores, no presenta relación con la decisión masculina de crear una empresa. La educación superior por su parte, tiene una influencia negativa sobre la decisión masculina de crear una empresa en países optimizadores y no presenta ninguna relación con esta relación en países innovadores.

La confianza entre personas de países optimizadores, influye positivamente sobre la decisión masculina de crear una empresa, mientras que en países innovadores no presenta relación con ésta decisión.

El deseo de independencia tanto en países innovadores como en países optimizadores, no se relaciona con la decisión masculina de crear una empresa.

La imaginación afecta positivamente la decisión masculina de crear una empresa tanto en países innovadores como en países optimizadores, aunque la influencia en países optimizadores es más fuerte que en países innovadores.

La decisión masculina de crear una empresa es influida negativamente por las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, mientras que las culturas secular/racionales, características de los países innovadores, no presentan ninguna relación con ésta decisión.

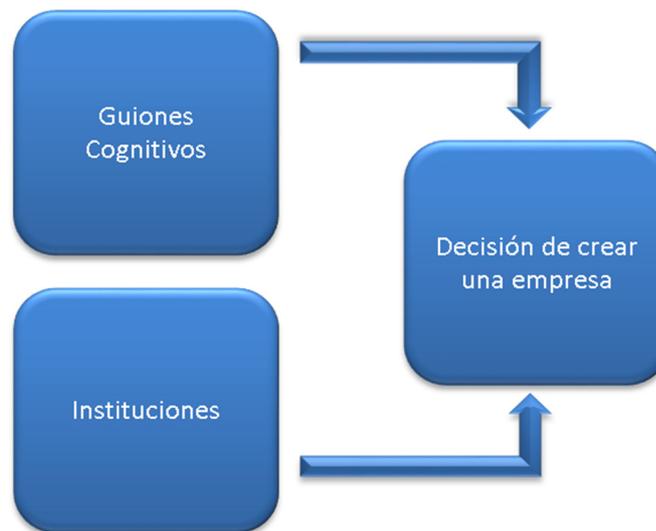
7.4 MODELO MIXTO

En éste apartado se contrasta un modelo mixto que vincula directamente los guiones cognitivos de emprendimiento y las instituciones, con la decisión de crear una empresa (figura 60). A tal fin, se inicia con un análisis general, para posteriormente ir distinguiendo según el grado de desarrollo del país y sus instituciones (innovador frente optimizador) y por último analizar en función del género.

7.4.1 Primera Fase: Análisis General

Las instituciones y los guiones cognitivos afectan la decisión de crear una empresa.

Figura 60: Relación de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos con la decisión de crear una empresa.



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 20 y la figura 61 muestran que las instituciones y los guiones cognitivos influyen en la decisión de crear una empresa. Adicionalmente se observa que los pronósticos acertados de los casos positivos de emprendimiento (Predicción 1-1%) son explicativos ya que predicen acertadamente un 70,6%.

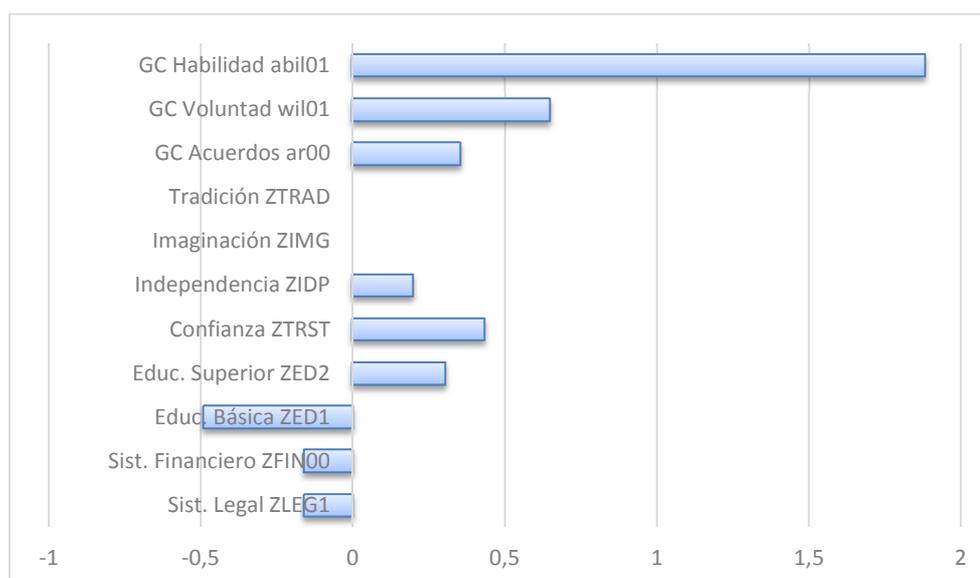
El sistema legal, el sistema financiero, el sistema educativo, la confianza entre las personas, el deseo de independencia, el guion cognitivo a acuerdos, el guion cognitivo de voluntad y el guion cognitivo de habilidad afectan la decisión de crear una empresa.

Tabla 20: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos.

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa <i>teayy</i>
Sist. Legal ZLEG1	-,161
Sist. Financiero ZFIN00	-,160
Educ. Básica ZED1	-,492
Educ. Superior ZED2	,305
Confianza ZTRST	,432
Independencia ZIDP	,197
Imaginación ZIMG	
Tradición ZTRAD	
GC Acuerdos ar00	,353
GC Voluntad wil01	,648
GC Habilidad abil01	1,880
Predic. Global%	69,9
Predic. 1-1 %	70,6
Casos positivos	2949
Casos positivos %	46,30
Casos Válidos	6370

Fuente: Elaboración propia.

Figura 61: Instituciones formales e Informales y guiones cognitivos frente a la decisión de crear una empresa.



Fuente: Elaboración propia.

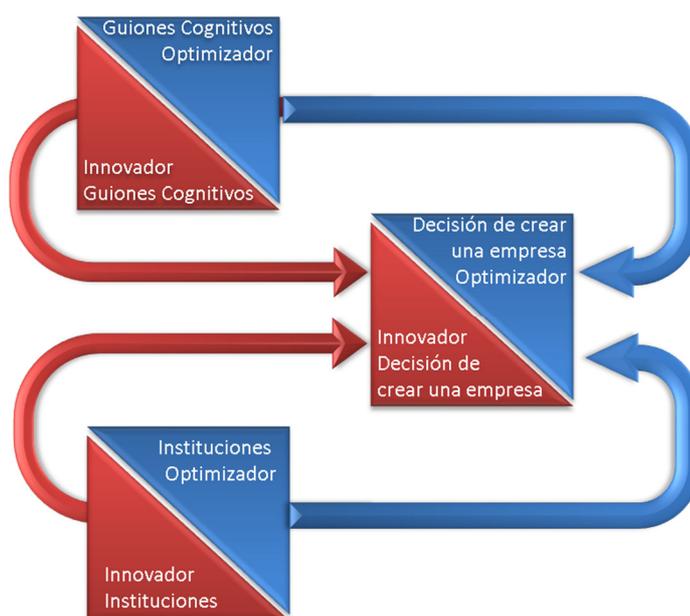
Se observa que la educación superior, la confianza entre personas, el deseo de independencia y los guiones cognitivos de emprendimiento (acuerdos, voluntad y habilidad) afectan positivamente la decisión de crear una empresa, mientras que el sistema legal, el sistema financiero y la educación básica influyen negativamente la decisión de crear una empresa. La imaginación y el grado de tradición de la cultura no presentan ninguna relación con la decisión de crear una empresa.

7.4.2 Segunda Fase: Análisis Según el Desarrollo de los Países y sus Instituciones

Las instituciones y los guiones cognitivos en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa.

Las instituciones y los guiones cognitivos en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa.

Figura 62: Relación de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos con la decisión de crear una empresa en países Innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 21 y la figura 63 muestran que las instituciones en países innovadores y optimizadores, influyen sobre la decisión de crear una empresa (figura 62). Las relaciones son significativas y hacen pronósticos acertados de los casos positivos de emprendimiento (Predicción 1-1%) que son explicativos tanto para países innovadores (65.8%) como optimizadores (75,9%).

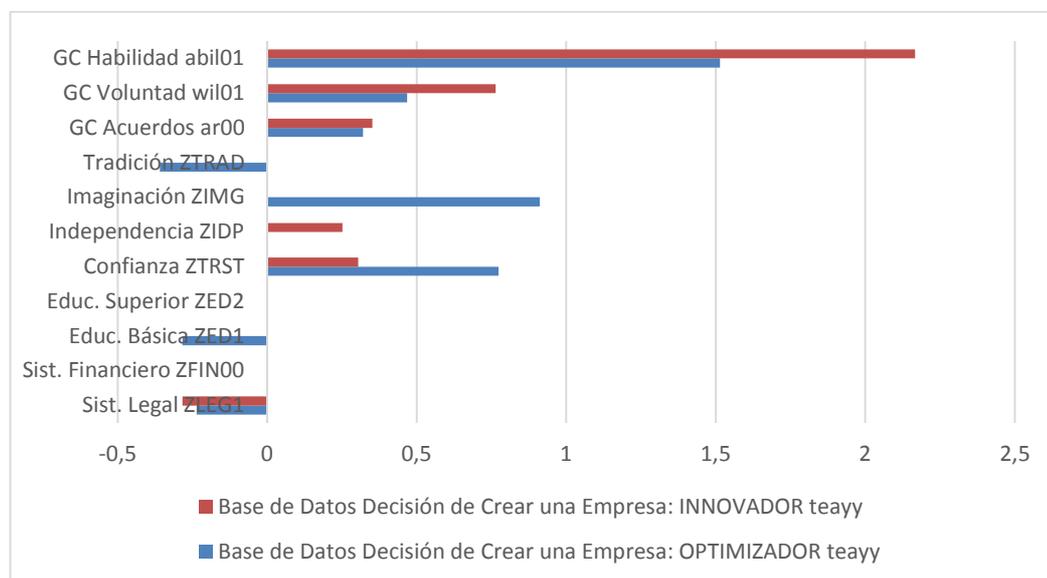
El sistema financiero, el deseo de independencia, la imaginación y los guiones cognitivos de emprendimiento (acuerdos, voluntad y habilidad) afectan la decisión de crear una empresa en países innovadores, mientras que en países optimizadores el sistema educativo, la confianza, el deseo de independencia y los guiones cognitivos de emprendimiento (acuerdos, voluntad y habilidad), influyen esta decisión.

Tabla 21: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos en países Innovadores y optimizadores.

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa: Optimizador <i>teayy</i>	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa: Innovador <i>teayy</i>
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>	-,236	-,283
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>		
Educ. Básica <i>ZED1</i>	-,283	
Educ. Superior <i>ZED2</i>		
Confianza <i>ZTRST</i>	,774	,304
Independencia <i>ZIDP</i>		,252
Imaginación <i>ZIMG</i>	,912	
Tradición <i>ZTRAD</i>	-,359	
GC Acuerdos <i>ar00</i>	,321	,352
GC Voluntad <i>wil01</i>	,468	,764
GC Habilidad <i>abil01</i>	1,514	2,166
Predic. Global%	69,4	71,4
Predic. 1-1 %	75,9	65,8
Casos positivos	1274	1675
Casos positivos %	49,53	44,10
Casos Válidos	2572	3798

Fuente: Elaboración propia.

Figura 63: Instituciones formales e informales y los guiones cognitivos frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

Los sistemas legales de países innovadores y optimizadores influyen negativamente sobre la decisión de crear una empresa, aunque en países innovadores la influencia es mayor.

El sistema financiero no presenta relación con la decisión de crear una empresa en personas de países innovadores y optimizadores.

La educación básica afecta negativamente la decisión de crear una empresa en países optimizadores, mientras que en países innovadores no presenta relación con esta decisión. La educación superior no presenta relación con la decisión de crear una empresa en personas de países innovadores y optimizadores.

La confianza entre personas afecta positivamente la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores, aunque en países optimizadores la influencia es mayor.

El deseo de independencia influye positivamente la decisión de crear una empresa en países innovadores, mientras que en países optimizadores no presenta relación con esta decisión.

La imaginación afecta positivamente la decisión de crear una empresa en países optimizadores, mientras que en países innovadores no presenta relación con esta decisión.

La decisión de crear una empresa es influenciada negativamente por las culturas tradicionales, características de los países optimizadores, mientras que las culturas racional/seculares, características de los países innovadores no presentan relación con esta decisión.

Los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad influyen positivamente sobre la decisión de crear una empresa tanto en países innovadores como optimizadores.

7.4.3 Tercera Fase: Análisis Según El Género Y El Desarrollo De Los Países Y Sus Instituciones

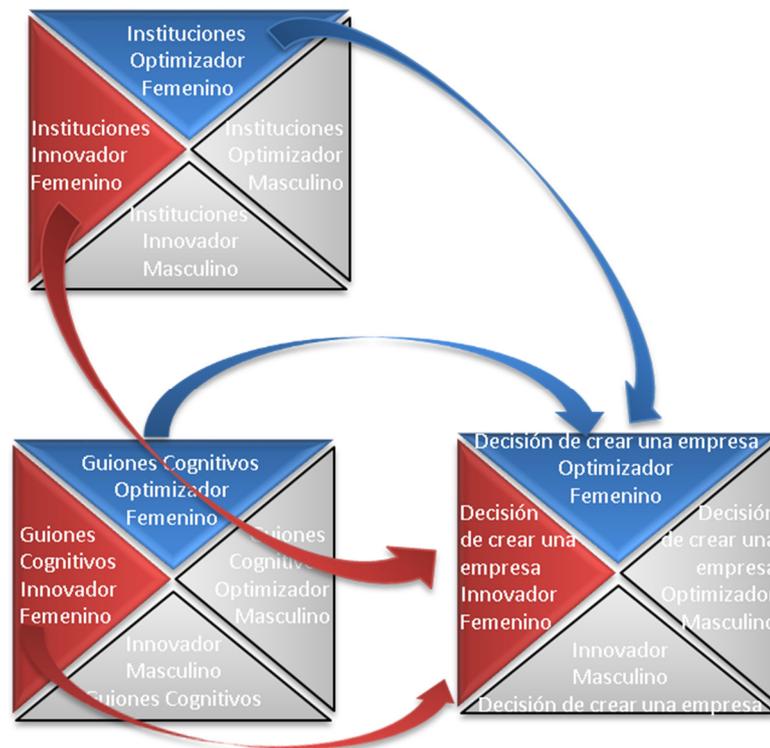
7.4.3.1 Femenino Innovador y Femenino Optimizador

Las instituciones y los guiones cognitivos en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa en las mujeres.

Las instituciones y los guiones cognitivos en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa en las mujeres.

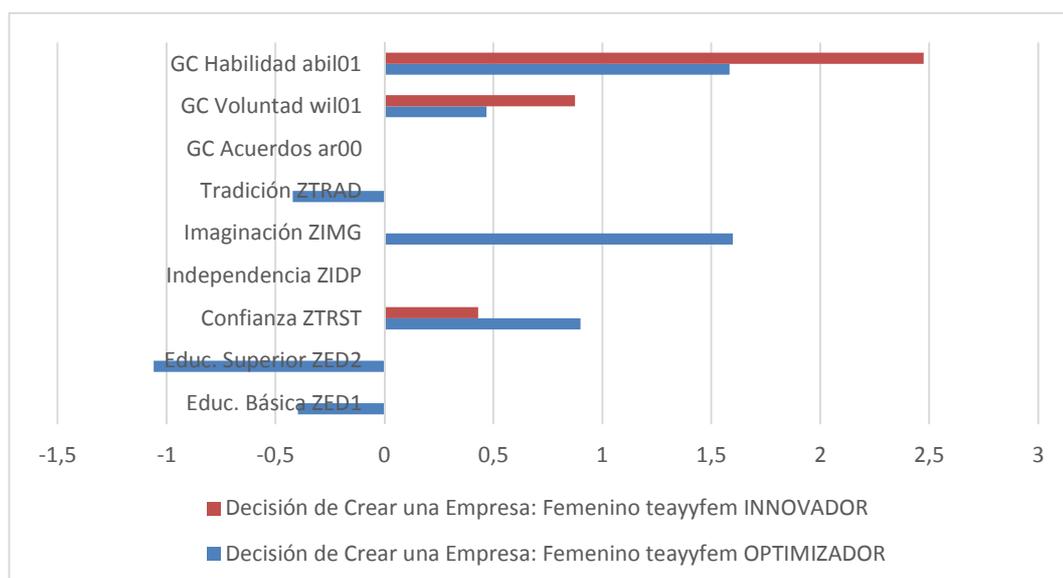
La figura 65 y la tabla 22 muestran que las instituciones en países innovadores y optimizadores afectan la decisión femenina de crear una empresa (figura 64) haciendo pronósticos acertados de los casos positivos de emprendimiento (Predicción 1-1%) que son explicativos tanto para países innovadores (87,4%) como optimizadores (78,7%).

Figura 64: Relación de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos femeninos con la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 65: Instituciones formales e informales y los guiones cognitivos femeninos frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

La confianza y los guiones cognitivos de voluntad y habilidad, afectan la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores, mientras que en países optimizadores el sistema educativo, la confianza, la imaginación, el grado de tradición de la cultura y los guiones cognitivos de voluntad y habilidad afectan esta decisión.

Tabla 22: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos femeninos en países innovadores y optimizadores.

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa: Femenino <i>teayyfem</i>	
	OPTIMIZADOR	INNOVADOR
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>		
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>		
Educ. Básica <i>ZED1</i>	-,397	
Educ. Superior <i>ZED2</i>	-1,059	
Confianza <i>ZTRST</i>	,899	,430
Independencia <i>ZIDP</i>		
Imaginación <i>ZIMG</i>	1,599	
Tradición <i>ZTRAD</i>	-,421	
GC Acuerdos <i>ar00</i>		
GC Voluntad <i>wil01</i>	,468	,875
GC Habilidad <i>abil01</i>	1,584	2,474
Predic. Global%	70,0	74,6
Predic. 1-1 %	78,7	87,4
Casos positivos	544	620
Casos positivos %	49,14	45,29
Casos Válidos	1107	1369

Fuente: Elaboración propia.

Los sistemas legales y financieros, tanto en países innovadores como optimizadores, no presentan relación con la decisión femenina de crear una empresa.

El sistema educativo influye negativamente sobre la decisión femenina de crear una empresa en países optimizadores, mientras que en países innovadores no presenta relación con esta decisión.

La confianza entre personas, tanto en países innovadores como optimizadores, afecta positivamente con la decisión femenina de crear una empresa, aunque el efecto es más fuerte que en países optimizadores.

El deseo de independencia, tanto en países innovadores como optimizadores, no se relaciona con la decisión femenina de crear una empresa.

La imaginación influye positivamente sobre la decisión femenina de crear una empresa en países optimizadores, mientras que en países innovadores no presenta relación con esta decisión.

El grado de tradición en la cultura afecta negativamente la decisión femenina de crear una empresa en países optimizadores, mientras que en países innovadores no presenta relación con esta decisión.

Los guiones cognitivos de voluntad y habilidad influyen positivamente la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores y optimizadores, mientras que el guion cognitivo de acuerdos no presenta relación con esta decisión.

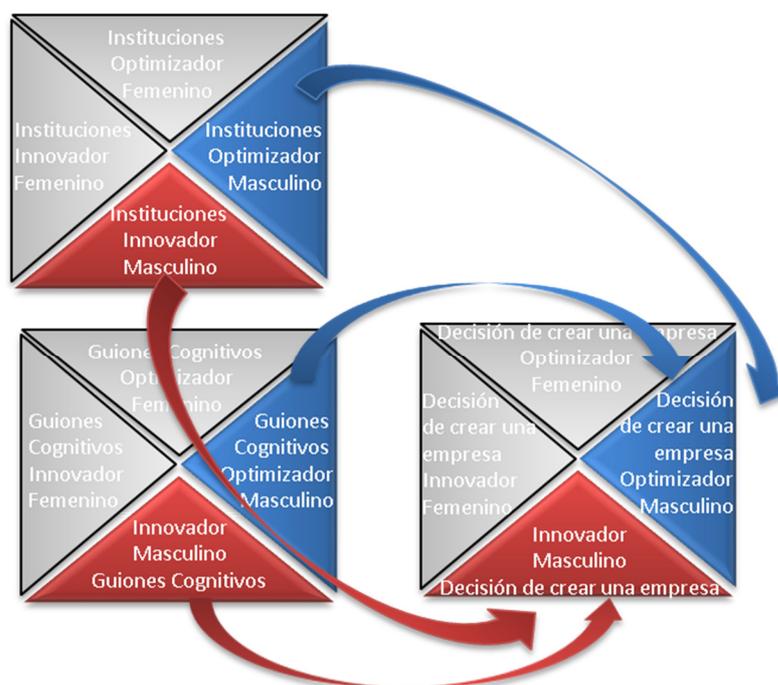
7.4.3.2 Masculino Innovador y Masculino Optimizador

Las instituciones y los guiones cognitivos en países innovadores afectan la decisión de crear una empresa en los hombres.

Las instituciones y los guiones cognitivos en países optimizadores afectan la decisión de crear una empresa en los hombres.

La figura 67 y la tabla 23 muestran que las instituciones en países innovadores y optimizadores, afectan la decisión masculina de crear una empresa (figura 66). La relación es significativa haciendo pronósticos explicativos acertados de los casos positivos de emprendimiento (Predicción 1-1%) del 65,7% en países innovadores y del 74% en países optimizadores. Se aclara que el deseo de independencia está relacionada con la decisión masculina de crear una empresa a un nivel de significancia inferior al 95%, pero muy cercano a esta cifra (92,4%).

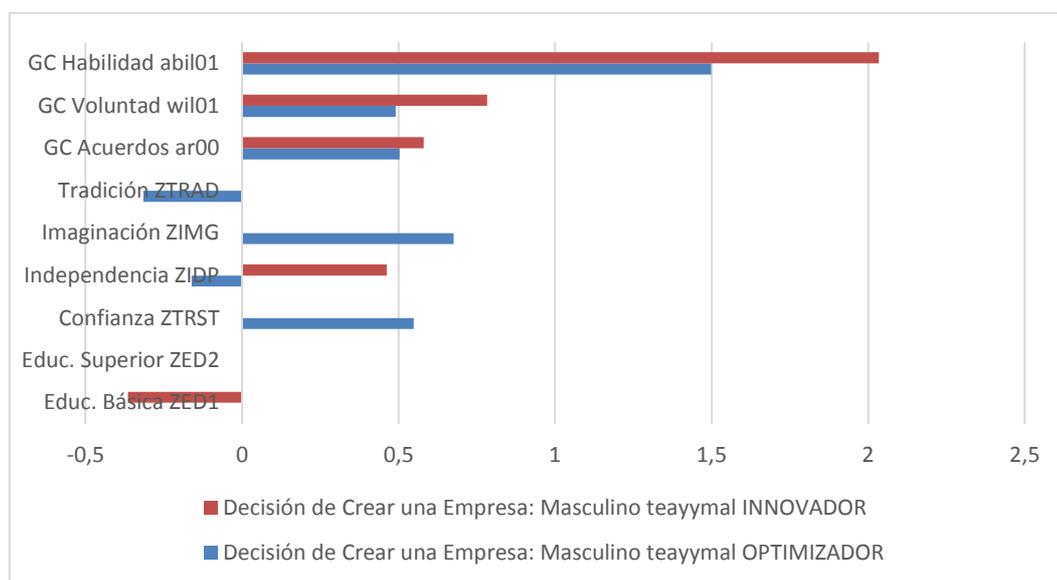
Figura 66: Relación de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos masculinos con la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

La educación básica, el deseo de independencia y los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad afectan la decisión masculina de crear una empresa en países innovadores, mientras que la confianza, el deseo de independencia, la imaginación, el grado de tradición de una cultura y los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad afectan esta decisión en países optimizadores.

Figura 67: Instituciones formales e informales y los guiones cognitivos masculinos frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores y optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 23: Predicción de la decisión de crear una empresa a partir de las Instituciones formales e Informales y los guiones cognitivos masculinos en países innovadores y optimizadores.

	Base de Datos Decisión de Crear una Empresa: Masculino <i>teayymal</i>	
	OPTIMIZADOR	INNOVADOR
Sist. Legal ZLEG1		
Sist. Financiero ZFIN00		
Educ. Básica ZED1		-,365
Educ. Superior ZED2		
Confianza ZTRST	,548	
Independencia ZIDP	-,161	,462
Imaginación ZIMG	,676	
Tradición ZTRAD	-,315	
GC Acuerdos ar00	,503	,580
GC Voluntad wil01	,491	,783
GC Habilidad abil01	1,498	2,034
Predic. Global%	69,7	70,5
Predic. 1-1 %	74,0	65,7
Casos positivos	730	1055
Casos positivos %	49,83	43,43
Casos Válidos	1465	2429

Fuente: Elaboración propia.

Los sistemas legales y financieros, tanto de países innovadores como de optimizadores, no se relacionan con la decisión masculina de crear una empresa.

La educación básica en países innovadores afecta negativamente la decisión masculina de crear una empresa, mientras que en países optimizadores no presenta relación con esta decisión. La educación superior en países innovadores y optimizadores, no presenta relación con la decisión masculina de crear una empresa.

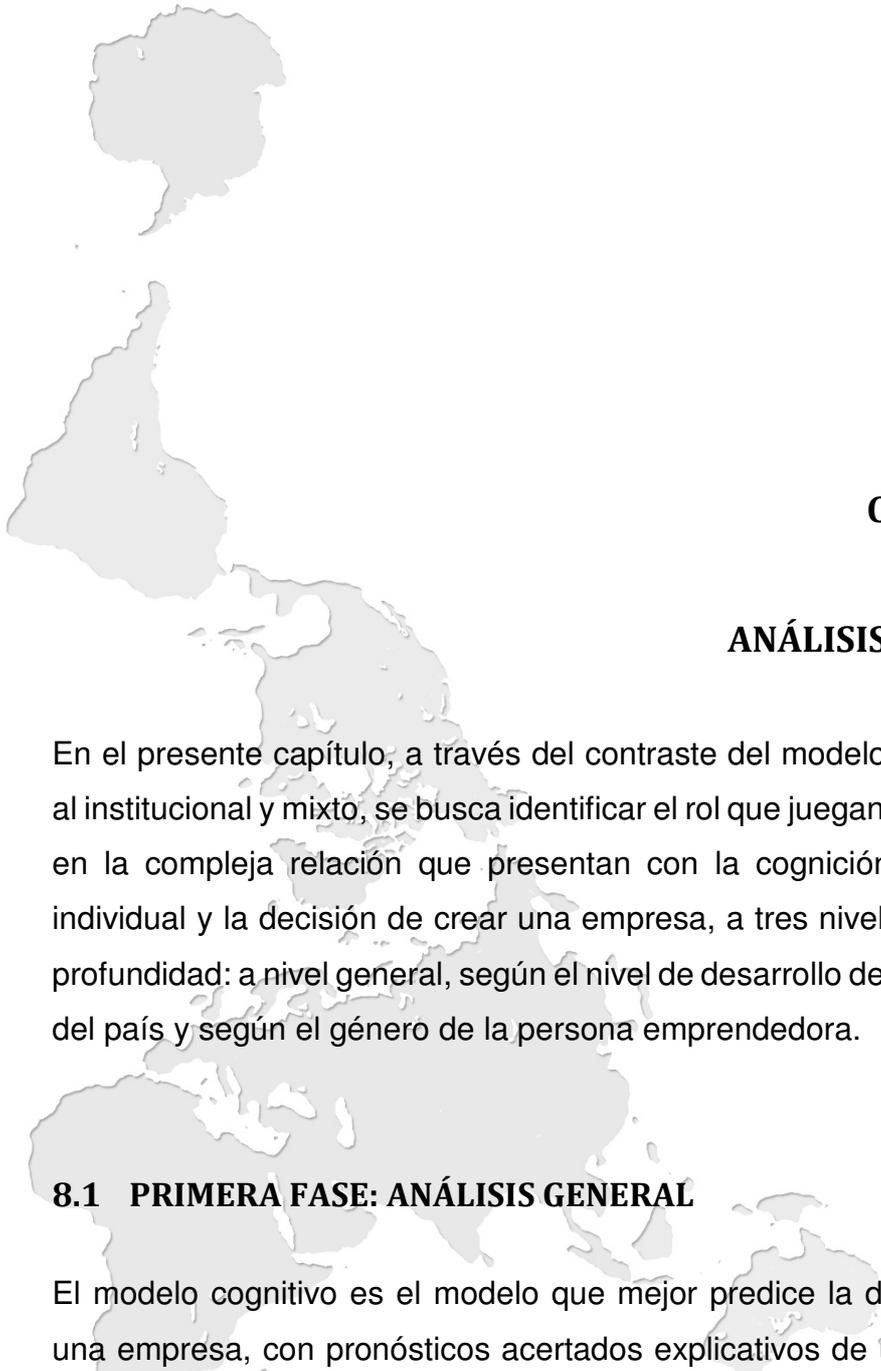
La confianza entre personas de países optimizadores afecta positivamente la decisión masculina de crear una empresa, mientras que en países innovadores no presenta relación con esta decisión.

El deseo de independencia influye positivamente la decisión masculina de crear una empresa en países innovadores y negativamente en países optimizadores.

La imaginación influye positivamente sobre la decisión masculina de crear una empresa en países optimizadores, mientras que en países innovadores no presenta relación con esta decisión.

Las culturas tradicionales características de los países optimizadores, influyen positivamente sobre la decisión masculina de crear una empresa, mientras las culturas secular/racionales, características de los países innovadores, no presentan relación con esta decisión.

Los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad influyen positivamente sobre la decisión masculina de crear una empresa tanto en países innovadores como optimizadores.



CAPITULO VIII

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

En el presente capítulo, a través del contraste del modelo cognitivo frente al institucional y mixto, se busca identificar el rol que juegan las instituciones en la compleja relación que presentan con la cognición emprendedora individual y la decisión de crear una empresa, a tres niveles diferentes de profundidad: a nivel general, según el nivel de desarrollo de las instituciones del país y según el género de la persona emprendedora.

8.1 PRIMERA FASE: ANÁLISIS GENERAL

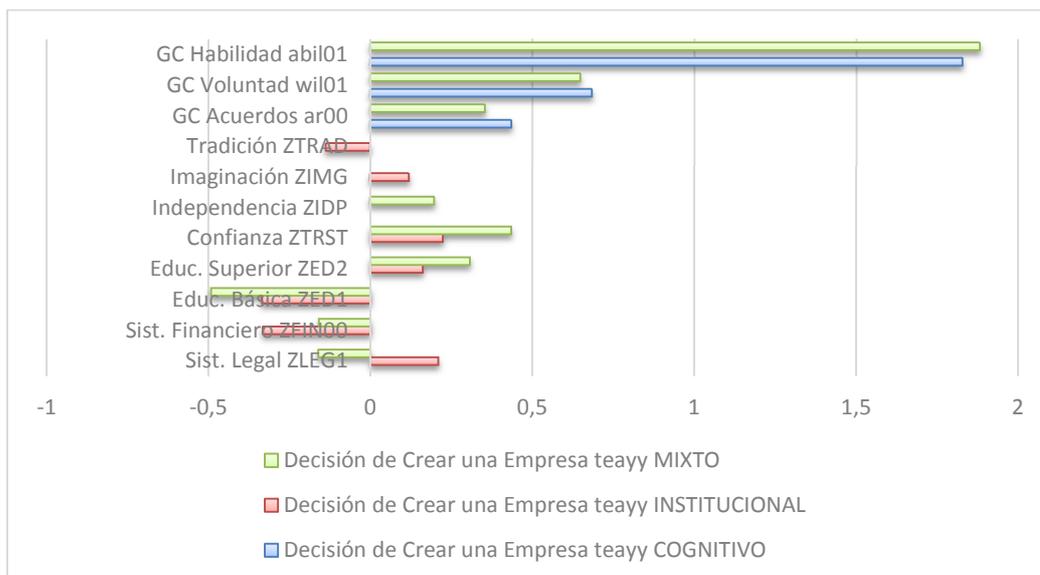
El modelo cognitivo es el modelo que mejor predice la decisión de crear una empresa, con pronósticos acertados explicativos de un 75,1% de las personas que deciden crear una empresa (Predicción 1-1%), además de ser el modelo que utiliza el número menor de variables (los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad). Adicionalmente las instituciones formales e informales influyen a los guiones cognitivos de emprendimiento en forma significativa, pero se obtuvieron pronósticos acertados inferiores al 60% para personas con el guion cognitivo de acuerdos (56,9%), voluntad (52,9%) y habilidad (47%).

El modelo institucional muestra que las instituciones influyen significativamente sobre la decisión de crear una empresa, pero con pronósticos acertados (Predicción 1-1%) poco explicativos (49,8%).

El modelo mixto por su parte muestra que, tanto las instituciones formales e informales como los guiones cognitivos, influyen significativamente sobre la decisión de crear una empresa, además de arrojar predicciones acertadas (Predicción 1-1%) explicativas de 70,6%.

Al comparar los modelos (figura 68 y tabla 24) se observa que las relaciones existentes entre las instituciones, los guiones cognitivos de emprendimiento y la decisión de crear una empresa mantienen el mismo sentido (no varían de positivo a negativo o viceversa), salvo para el sistema legal. La decisión de crear una empresa es afectada en forma positiva por la educación superior, la confianza, el deseo de independencia, la imaginación y los guiones cognitivos de emprendimiento; mientras que el sistema financiero, la educación básica y el grado de tradición de la cultura ejercen una influencia negativa.

Figura 68: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión de crear una empresa.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 24: Modelo cognitivo, institucional y mixto a nivel global.

	Decisión de Crear una Empresa teayy		
	COGNITIVO	INSTITUCIONAL	MIXTO
Sist. Legal ZLEG1		0,208	-0,161
Sist. Financiero ZFIN00		-0,332	-0,16
Educ. Básica ZED1		-0,335	-0,492
Educ. Superior ZED2		0,161	0,305
Confianza ZTRST		0,223	0,432
Independencia ZIDP			0,197
Imaginación ZIMG		0,118	
Tradición ZTRAD		-0,137	
GC Acuerdos ar00	,434		0,353
GC Voluntad wil01	,683		0,648
GC Habilidad abil01	1,827		1,88
Predic. Global%	69,5	58,1	69,9
Predic. 1-1 %	75,1	49,8	70,6
Casos positivos	4987	7092	2949
Casos positivos %	78,29	49,71	46,30
Casos Válidos	6370	14268	6370

Fuente: Elaboración propia.

8.2 SEGUNDA FASE: ANÁLISIS SEGÚN EL DESARROLLO DE LOS PAÍSES Y SUS INSTITUCIONES

8.2.1 Países Innovadores

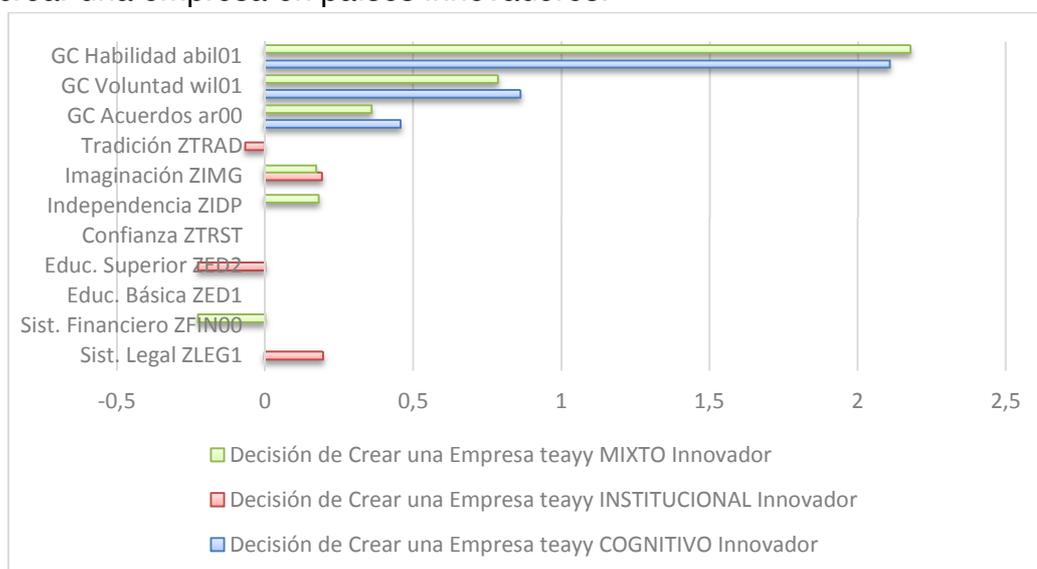
El modelo cognitivo en los países innovadores es el mejor modelo, debido a que hace pronósticos acertados (Predicción 1-1%) explicativos de un 74,8% de los casos positivos de emprendimiento, utilizando un número menor de variables (los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad). Adicionalmente, las instituciones influyen significativamente sobre los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad, con predicciones explicativas para los guiones cognitivos de voluntad (62,1%) y habilidad (89,4%). Sin embargo, las predicciones para personas con guiones cognitivos de acuerdos no alcanzan el nivel marcado del 60%, aunque están muy cercanas al mismo (59,8%).

El modelo institucional en los países innovadores muestra que las instituciones influyen significativamente sobre la decisión de crear una empresa, pero las predicciones de los casos positivos de emprendimiento no se considerarían explicativas por ser inferiores al 60% (31,5%).

El modelo mixto en los países innovadores muestra que tanto las instituciones formales e informales como los guiones cognitivos, influyen la decisión de crear una empresa y que la relación es significativa, con predicciones del 65,8% los casos positivos de emprendimiento.

Al comparar los modelos (figura 69 y tabla 25) se observa que las relaciones existentes entre las instituciones, los guiones cognitivos de emprendimiento y la decisión de crear una empresa mantienen el mismo sentido (no varían de positivo a negativo o viceversa), ejerciendo una influencia positiva sobre la decisión de crear una empresa en países innovadores la educación superior, la confianza, el deseo de independencia y los guiones cognitivos de emprendimiento; mientras que el sistema legal, el sistema financiero y la educación básica ejercen una influencia negativa. La imaginación y la cultura secular/racional no presentan relación con la decisión de crear una empresa en ninguno de los tres modelos para países innovadores.

Figura 69: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión de crear una empresa en países innovadores.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 25: Modelo cognitivo, institucional y mixto en países innovadores.

	Decisión de Crear una Empresa <i>teayy</i>		
	Cognitivo Innovador	Institucional Innovador	Mixto Innovador
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>			-0,283
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>		-0,188	
Educ. Básica <i>ZED1</i>		-0,301	
Educ. Superior <i>ZED2</i>		0,398	
Confianza <i>ZTRST</i>		0,122	0,304
Independencia <i>ZIDP</i>			0,252
Imaginación <i>ZIMG</i>			
Tradición <i>ZTRAD</i>			
GC Acuerdos <i>ar00</i>	,458		0,352
GC Voluntad <i>wil01</i>	,861		0,764
GC Habilidad <i>abil01</i>	2,107		2,166
Predic. Global%	71,4	54,2	71,4
Predic. 1-1 %	74,8	31,5	65,8
Casos positivos	1675	4036	1675
Casos positivos %	44,10	49,49	44,10
Casos Válidos	3798	8155	3798

Fuente: Elaboración propia.

8.2.2 Países Optimizadores

El modelo cognitivo en los países optimizadores predice correctamente un 75,4% de los casos positivos de emprendimiento utilizando un número menor de variables (los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad). Adicionalmente, las instituciones influyen sobre los guiones cognitivos de emprendimiento (acuerdos, voluntad y habilidad) de manera significativa, con predicciones poco explicativas para los casos con el guion cognitivo de acuerdos (44,5%) y explicativas para el guion cognitivo de voluntad (73,1%) y habilidad (65,5%).

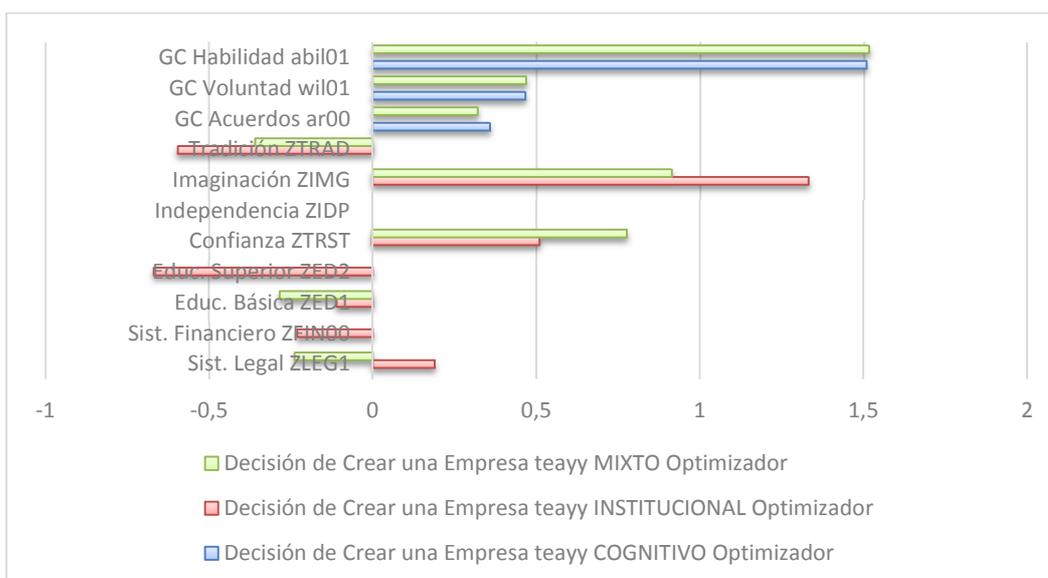
El modelo institucional en los países optimizadores muestra que las instituciones influyen la decisión de crear una empresa y que la relación

es significativa, con las predicciones acertadas más elevadas de los tres modelos (84,3%) de los casos positivos de emprendimiento.

El modelo mixto en los países optimizadores muestra que, tanto las instituciones formales e informales como los guiones cognitivos, afectan significativamente la decisión de crear una empresa, con predicciones explicativas de los casos positivos de emprendimiento de un 75,9%.

Al comparar los modelos (figura 70 y tabla 26) se observa que las relaciones existentes entre las instituciones, los guiones cognitivos de emprendimiento y la decisión de crear una empresa mantienen el mismo sentido (no varían de positivo a negativo o viceversa), salvo para el sistema legal. La decisión de crear una empresa en países optimizadores es afectada en forma positiva por la confianza, la imaginación y los guiones cognitivos de emprendimiento; mientras que el sistema financiero, el sistema educativo y el grado de tradición de la cultura influyen negativamente esta decisión. El deseo de independencia no presenta relación con la decisión de crear una empresa en ninguno de los tres modelos para países optimizadores.

Figura 70: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión de crear una empresa en países optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 26: Modelo cognitivo, institucional y mixto en países optimizadores

	Decisión de Crear una Empresa <i>teayy</i>		
	Cognitivo Optimizador	Institucional Optimizador	Mixto Optimizador
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>		0,186	-0,236
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>		-0,228	
Educ. Básica <i>ZED1</i>		-0,11	-0,283
Educ. Superior <i>ZED2</i>		-0,667	
Confianza <i>ZTRST</i>		0,51	0,774
Independencia <i>ZIDP</i>			
Imaginación <i>ZIMG</i>		1,33	0,912
Tradición <i>ZTRAD</i>		-0,595	-0,359
GC Acuerdos <i>ar00</i>	,357		0,321
GC Voluntad <i>wil01</i>	,465		0,468
GC Habilidad <i>abil01</i>	1,507		1,514
Predic. Global%	66,8	64,5	69,4
Predic. 1-1 %	75,4	84,3	75,9
Casos positivos	1274	3056	1274
Casos positivos %	49,53	49,99	49,53
Casos Válidos	2572	6113	2572

Fuente: Elaboración propia.

8.3 TERCERA FASE: ANÁLISIS SEGÚN EL GÉNERO Y EL DESARROLLO DE LOS PAÍSES Y SUS INSTITUCIONES

8.3.1 Femenino Innovador

El modelo cognitivo en mujeres de países innovadores, predice correctamente un 86,9% de los casos positivos de emprendimiento, utilizando solo dos de los tres guiones cognitivos: el guion cognitivo de voluntad y el guion cognitivo de habilidad. Las instituciones influyen significativamente los guiones cognitivos de emprendimiento con

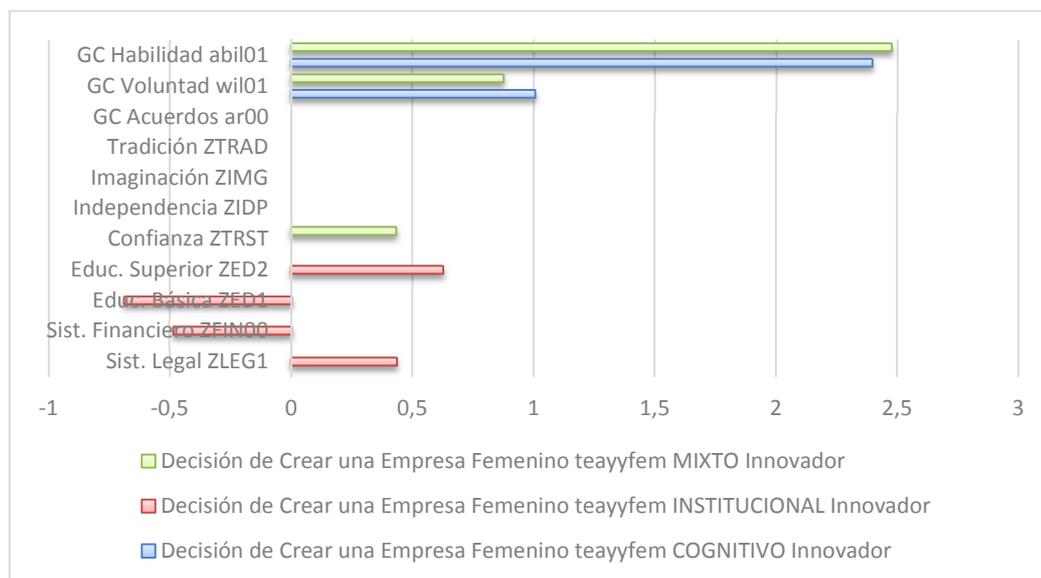
predicciones explicativas para el guion de acuerdos (62,5%), voluntad (63,5%) y habilidad (62,8%).

El modelo institucional en mujeres de países innovadores, muestra que las instituciones influyen significativamente la decisión de crear una empresa, pero las predicciones de los casos positivos de emprendimiento no son explicativas (29,1%).

El modelo mixto en mujeres de países innovadores, muestra que la confianza y los guiones cognitivos de voluntad y habilidad influyen significativamente sobre la decisión de crear una empresa, contando con las mejores predicciones explicativas de los casos positivos de emprendimiento (87,4%). Sin embargo, en comparación con el modelo cognitivo, el modelo mixto solo usa una variable adicional (confianza), pero el poder explicativo de esta sola variable es muy bajo en comparación con el poder explicativo de los guiones cognitivos de voluntad y habilidad.

Al comparar los modelos (figura 71 y tabla 27) se observa que las relaciones existentes entre las instituciones, los guiones cognitivos de emprendimiento y la decisión de crear una empresa mantienen el mismo sentido (no varían de positivo a negativo o viceversa). La decisión femenina de crear una empresa en países innovadores es influenciada positivamente por el sistema legal, la educación superior, la confianza y los guiones cognitivos de voluntad y habilidad; mientras que el sistema financiero y la educación básica ejercen una influencia negativa sobre esta decisión. El deseo de independencia, la imaginación, una cultura secular/racional y el guion cognitivo de acuerdos no tienen relación con la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores.

Figura 71: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 27: Modelo cognitivo, institucional y mixto en mujeres de países innovadores.

	Decisión de Crear una Empresa Femenino <i>teayyfem</i>		
	Cognitivo Innovador	Institucional Innovador	Mixto Innovador
Sist. Legal ZLEG1		0,434	
Sist. Financiero ZFIN00		-0,485	
Educ. Básica ZED1		-0,688	
Educ. Superior ZED2		0,626	
Confianza ZTRST			0,43
Independencia ZIDP			
Imaginación ZIMG			
Tradición ZTRAD			
GC Acuerdos ar00			
GC Voluntad wil01	1,007		0,875
GC Habilidad abil01	2,394		2,474
Predic. Global%	74,5	55,0	74,6
Predic. 1-1 %	86,9	29,1	87,4
Casos positivos	620	1520	620
Casos positivos %	45,29	49,74	45,29
Casos Válidos	1369	3056	1369

Fuente: Elaboración propia.

8.3.2 Femenino optimizador

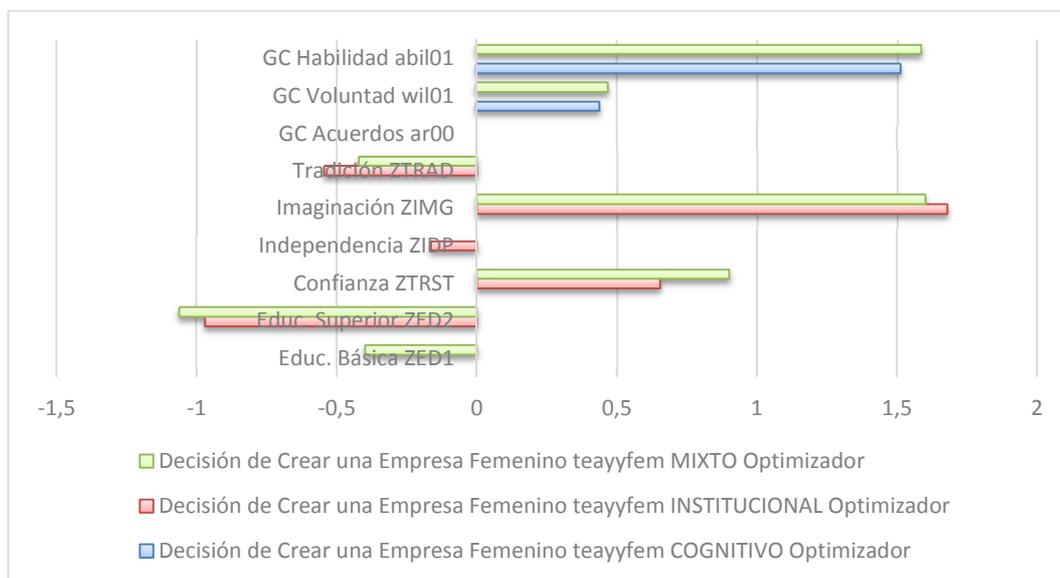
El modelo cognitivo femenino en los países optimizadores es el mejor de los tres modelos, ya que predice correctamente un 80,3% de los casos positivos de emprendimiento utilizando solo dos guiones cognitivos (voluntad y habilidad). Las instituciones afectan significativamente los guiones cognitivos de emprendimiento, con predicciones poco explicativas de las personas con el guion cognitivo de acuerdos (44,6%) y explicativas del para el guion cognitivo de voluntad (73,1%) y para el guion cognitivo de habilidad (65,5%).

El modelo institucional femenino en los países optimizadores muestra que las instituciones afectan significativamente la decisión de crear una empresa, con una predicción explicativa (63,4 %) de los casos positivos de emprendimiento.

El modelo mixto femenino en los países optimizadores muestra que las instituciones y los guiones cognitivos femeninos influyen significativamente la decisión de crear una empresa, con predicciones del 78,7% de los casos positivos de emprendimiento.

Al comparar los modelos (figura 72 y tabla 28) se observa que las relaciones existentes entre las instituciones, los guiones cognitivos de emprendimiento y la decisión de crear una empresa mantienen el mismo sentido (no varían de positivo a negativo o viceversa). La decisión femenina de crear una empresa en países optimizadores es influenciada positivamente por la confianza, la imaginación y los guiones cognitivos de voluntad y habilidad; mientras el sistema educativo, el deseo de independencia y una cultura tradicional ejercen una influencia negativa sobre esta decisión. El sistema legal, el sistema financiero y el guion cognitivo de acuerdos no tienen relación con la decisión femenina de crear una empresa en países optimizadores.

Figura 72: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión femenina de crear una empresa en países optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 28: Modelo cognitivo, institucional y mixto en mujeres de países optimizadores.

	Decisión de crear una empresa Femenino teayyfem		
	Cognitivo Optimizador	Institucional Optimizador	Mixto Optimizador
Sist. Legal ZLEG1			
Sist. Financiero ZFIN00			
Educ. Básica ZED1			-0,397
Educ. Superior ZED2		-0,967	-1,059
Confianza ZTRST		0,653	0,899
Independencia ZIDP		-0,163	
Imaginación ZIMG		1,678	1,599
Tradición ZTRAD		-0,545	-0,421
GC Acuerdos ar00			
GC Voluntad wil01	,439		0,468
GC Habilidad abil01	1,509		1,584
Predic. Global%	67,5	62,1	70
Predic. 1-1 %	80,3	63,4	78,7
Casos positivos	544	1315	544
Casos positivos %	49,14	50,02	49,14
Casos Válidos	1107	2629	1107

Fuente: Elaboración propia.

8.3.3 Masculino Innovador

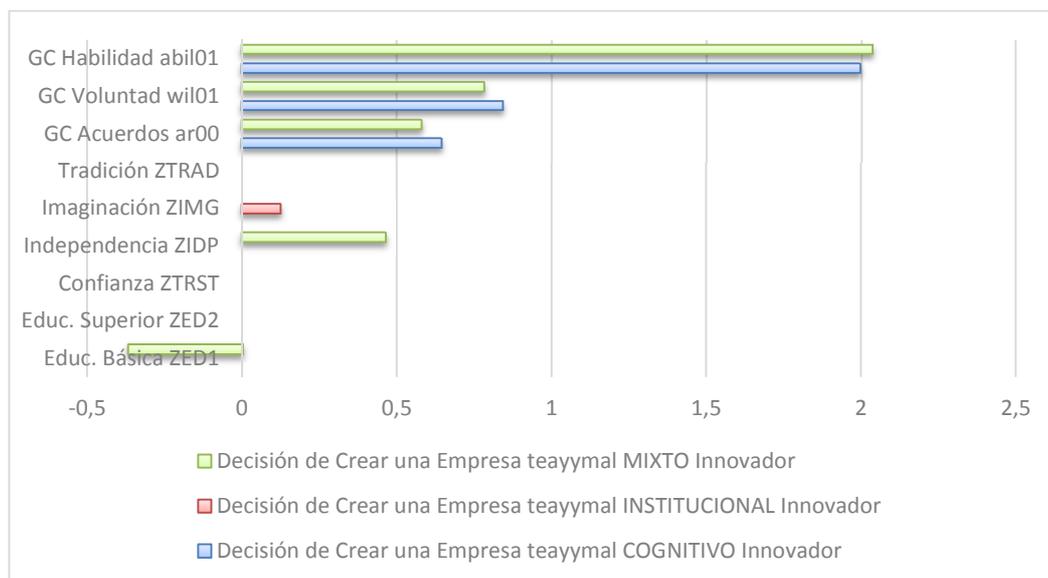
El modelo cognitivo masculino en los países innovadores predice correctamente un 78,3% de los casos positivos de emprendimiento, utilizando un número menor de variables (los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad). Las instituciones influyen significativamente sobre los guiones cognitivos de emprendimiento, pero con predicciones poco explicativas: 56,1% para el guion de acuerdos, 58% para el guion de voluntad y 44,3% para el guion de habilidad masculinos.

El modelo institucional masculino en los países innovadores muestra que solo la imaginación influye significativamente la decisión de crear una empresa, con predicciones de los casos positivos de emprendimiento poco explicativas (48,4%).

El modelo mixto masculino en los países innovadores muestra que tanto las instituciones formales e informales como los guiones cognitivos masculinos influyen sobre la decisión de crear una empresa, con predicciones de los casos positivos de emprendimiento de un 65,7%.

Al comparar los modelos (figura 73 y tabla 29) se observa que las relaciones existentes entre las instituciones, los guiones cognitivos de emprendimiento y la decisión de crear una empresa mantienen el mismo sentido (no varían de positivo a negativo o viceversa). La decisión masculina de crear una empresa en países innovadores es influenciada positivamente por el deseo de independencia, la imaginación y los guiones cognitivos de emprendimiento. La educación básica ejerce una influencia negativa sobre esta decisión. El sistema legal, el sistema financiero, la educación superior, la confianza y una cultura secular/racional no tienen relación con la decisión masculina de crear una empresa en países innovadores.

Figura 73: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión masculina de crear una empresa en países innovadores.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 29: Modelo cognitivo, institucional y mixto en hombres de países innovadores.

	Decisión de Crear una Empresa <i>teayymal</i>		
	Cognitivo Innovador	Institucional Innovador	Mixto Innovador
Sist. Legal ZLEG1			
Sist. Financiero ZFIN00			
Educ. Básica ZED1			-0,365
Educ. Superior ZED2			
Confianza ZTRST			
Independencia ZIDP			0,462
Imaginación ZIMG		0,126	
Tradicón ZTRAD			
GC Acuerdos ar00	,645		0,58
GC Voluntad wil01	,842		0,783
GC Habilidad abil01	1,995		2,034
Predic. Global%	70,5	52,3	70,5
Predic. 1-1 %	78,3	48,4	65,7
Casos positivos	1055	2516	1055
Casos positivos %	43,43	49,34	43,43
Casos Válidos	2429	5099	2429

Fuente: Elaboración propia.

8.3.4 Masculino Optimizador

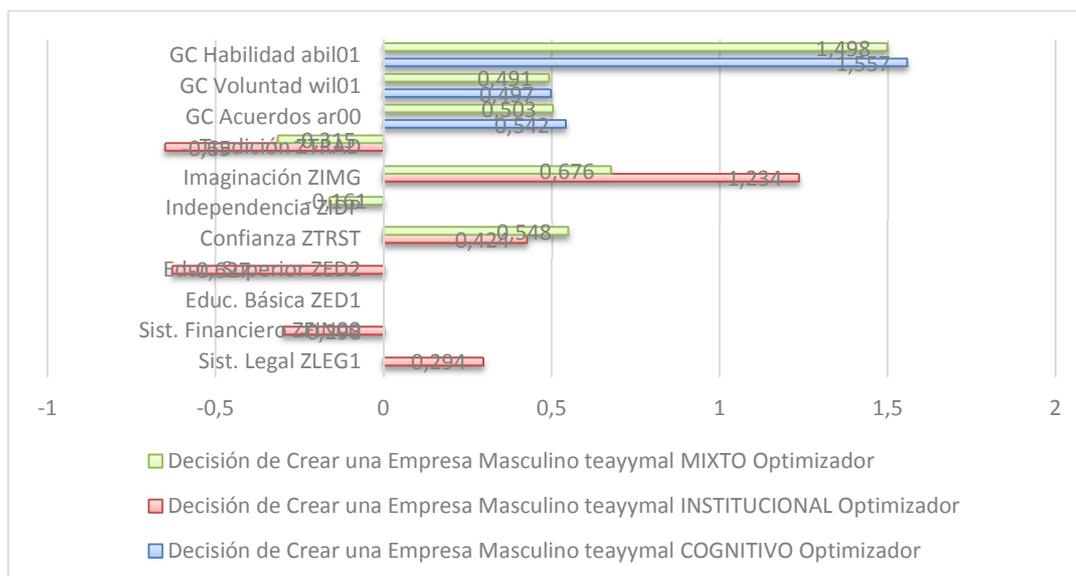
El modelo cognitivo masculino en los países optimizadores predice correctamente un 79,5% de los casos positivos de emprendimiento utilizando un número menor de variables (los guiones cognitivos de acuerdos, voluntad y habilidad). Las instituciones influyen significativamente los guiones cognitivos de emprendimiento, con predicciones explicativas para los casos positivos acertados del 69,3% para el guion cognitivo de acuerdos, 63,5% para el guion cognitivo de voluntad y 69,7% para el guion cognitivo de habilidad.

El modelo institucional masculino en los países optimizadores muestra que las instituciones afectan significativamente la decisión de crear una empresa con la predicción acertada más elevada (82,2 %) de los casos positivos de emprendimiento en comparación con el modelo cognitivo y mixto.

El modelo mixto masculino en los países optimizadores muestra que las instituciones y los guiones cognitivos masculinos afectan significativamente la decisión de crear una empresa, con predicciones de los casos positivos de emprendimiento de un 74%.

Al comparar los modelos (figura 74 y tabla 30) se observa que las relaciones existentes entre las instituciones, los guiones cognitivos de emprendimiento y la decisión de crear una empresa mantienen el mismo sentido (no varían de positivo a negativo o viceversa). La decisión masculina de crear una empresa en países optimizadores es influenciada positivamente por el sistema legal, la confianza, la imaginación y los guiones cognitivos de emprendimiento; mientras que el sistema financiero, la educación superior, el deseo de independencia y el grado de tradición de la cultura, ejercen una influencia negativa sobre esta decisión. La educación básica no tiene relación con la decisión masculina de crear una empresa en países optimizadores.

Figura 74: Modelo cognitivo, institucional y mixto frente a la decisión masculina de crear una empresa en países optimizadores.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 30: Modelo cognitivo, institucional y mixto en hombres de países optimizadores.

	Decisión de Crear una Empresa Masculino teayymal		
	Cognitivo Optimizador	Institucional Optimizador	Mixto Optimizador
Sist. Legal ZLEG1		0,294	
Sist. Financiero ZFIN00		-0,298	
Educ. Básica ZED1			
Educ. Superior ZED2		-0,627	
Confianza ZTRST		0,424	0,548
Independencia ZIDP			-0,161
Imaginación ZIMG		1,234	0,676
Tradición ZTRAD		-0,65	-0,315
GC Acuerdos ar00	,542		0,503
GC Voluntad wil01	,497		0,491
GC Habilidad abil01	1,557		1,498
Predic. Global%	67,0	64,8	69,7
Predic. 1-1 %	79,5	82,2	74
Casos positivos	730	1741	730
Casos positivos %	49,83	49,97	49,83
Casos Válidos	1465	3484	1465

Fuente: Elaboración propia.

8.4 LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA

El modelo cognitivo emprendedor en comparación con el modelo institucional y mixto, es el modelo que con el menor número de variables genera muy buenas predicciones explicativas para países optimizadores y las mejores para países innovadores, lo que confirma que los guiones cognitivos de emprendimiento median la relación entre instituciones y la decisión de crear una empresa, soportando así las hipótesis 1, 2, 11, 12, 11a, 11b, 12a y 12b.

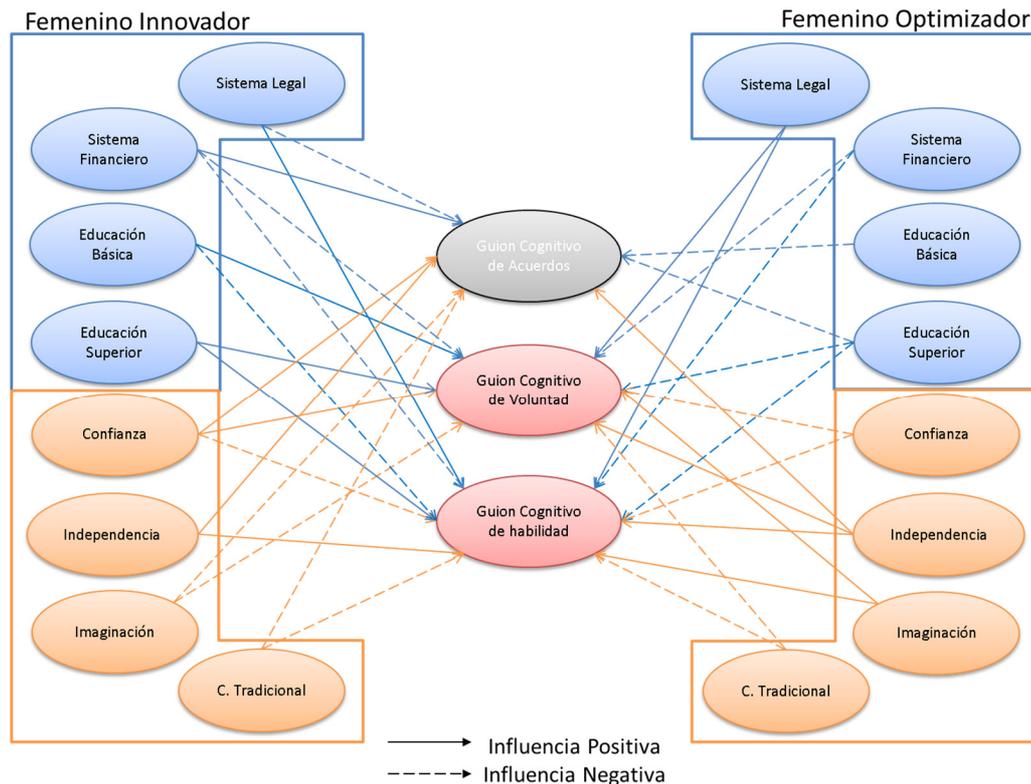
8.4.1 Las Instituciones Y Los Guiones Cognitivos De Emprendimiento

Los guiones cognitivos de emprendimiento son estructuras de conocimiento que permiten transformar, almacenar, recuperar y usar la información para tomar la decisión de crear una empresa. Los guiones cognitivos de emprendimiento capturan dos etapas cuando se toma la decisión de crear una empresa: la entrada (guion cognitivo de acuerdos), que hace referencia al conocimiento y/o posesión específica de recursos, habilidades, contactos, ideas, etc., que le permiten a la persona participar en la actividad empresarial; y el desarrollo, donde el emprendedor es receptivo a la idea de crear una empresa (guion cognitivo de voluntad) y además sabe cómo hacerlo y cómo gestionarla (guion cognitivo de habilidad).

Los guiones cognitivos de emprendimiento tanto de mujeres (figura 75 y tabla 31) como de hombres (figura 76 y tabla 32), son influenciados en forma diferente por las instituciones de los países innovadores y optimizadores, soportando así las hipótesis 13a y 13b. Las instituciones más desarrolladas con regulaciones amigables hacia el emprendimiento de calidad, son características de los países innovadores (países desarrollados), con empresas que compiten con productos nuevos y únicos, asegurando salarios altos y un estado de bienestar para la

población; mientras que los países optimizadores tienen generalmente un desarrollo institucional inferior y se encuentran desarrollando sus procesos productivos y aumentando la calidad de los productos.

Figura 75: Influencia de las instituciones de países innovadores y optimizadores sobre los guiones cognitivos de emprendimiento femenino.



Fuente: Elaboración propia.

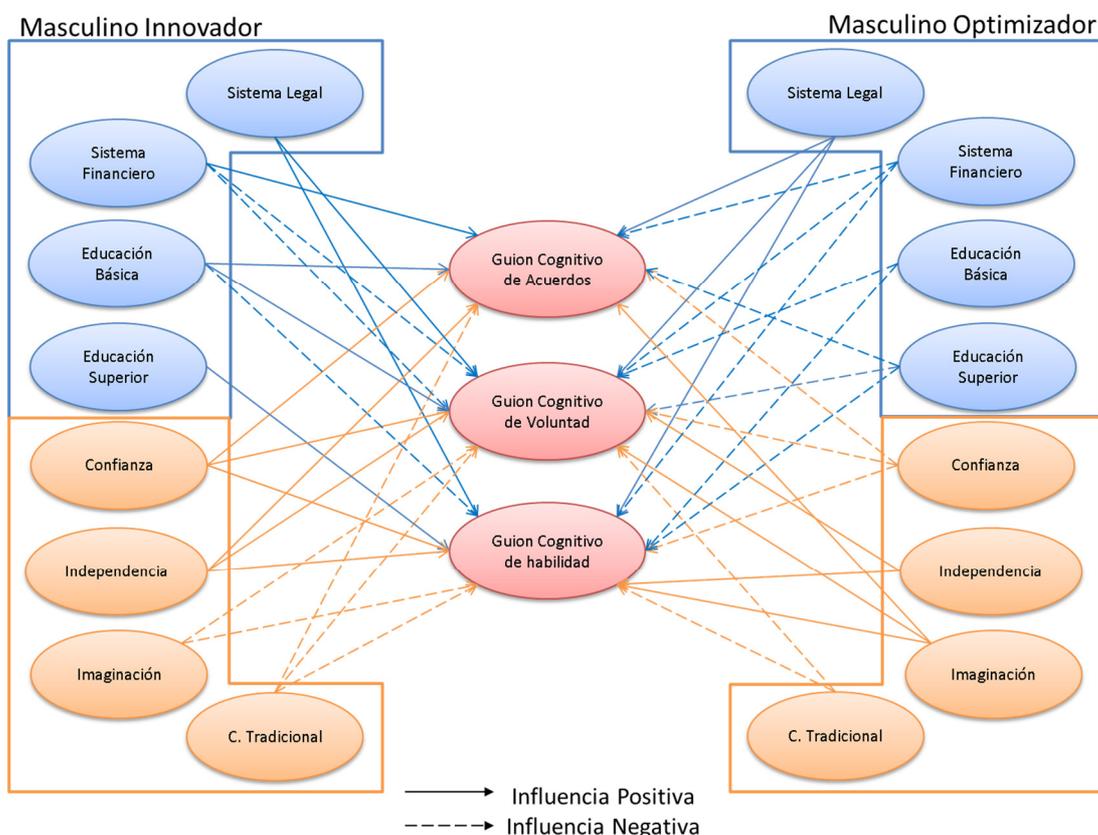
Según el nivel de desarrollo de las instituciones, estas afectan en forma diferente a cada guion cognitivo de las mujeres, siendo el guion cognitivo de acuerdos, seguido por el guion cognitivo de voluntad los más sensibles al grado de desarrollo de las instituciones. El guion cognitivo de habilidad por su parte, es el guion cognitivo femenino que menos cambia en función del nivel desarrollo de las instituciones, manteniendo una influencia estable el sistema legal, el sistema financiero, la confianza entre personas, el deseo de independencia y el grado de tradición de la cultura.

Tabla 31: Influencia de las instituciones de países innovadores y optimizadores sobre los guiones cognitivos en mujeres.

	FEMENINO					
	GC Acuerdos <i>ar00</i>		GC Voluntad <i>wil01</i>		GC Habilidad <i>abil01</i>	
	OPTIMIZ.	INNOV.	OPTIMIZ.	INNOV.	OPTIMIZ.	INNOV.
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>		- LEG1	+ LEG1		+ LEG1	+ LEG1
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>		+ FIN00	- FIN00	- FIN00	- FIN00	- FIN00
Educ. Básica <i>ZED1</i>	- ED1			+ ED1		- ED1
Educ. Superior <i>ZED2</i>	- ED2		- ED2	+ ED2	- ED2	+ ED2
Confianza <i>ZTRST</i>		+ TRST	- TRST	+ TRST	- TRST	- TRST
Independencia <i>ZIDP</i>	+ IDP	+ IDP	+ IDP		+ IDP	+ IDP
Imaginación <i>ZIMG</i>		- IMG	+ IMG	- IMG	+ IMG	
Tradicición <i>ZTRAD</i>		- TRAD	- TRAD		- TRAD	- TRAD

Fuente: Elaboración propia.

Figura 76: Influencia de las instituciones de países innovadores y optimizadores sobre los guiones cognitivos de emprendimiento masculino.



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 32: Influencia de las instituciones de países innovadores y optimizadores sobre los guiones cognitivos en mujeres.

	MASCULINO					
	GC Acuerdos <i>ar00</i>		GC Voluntad <i>wil01</i>		GC Habilidad <i>abil01</i>	
	OPTIMIZ.	INNOV.	OPTIMIZ.	INNOV.	OPTIMIZ.	INNOV.
Sist. Legal <i>ZLEG1</i>	+ LEG1		+ LEG1	+ LEG1	+ LEG1	+ LEG1
Sist. Financiero <i>ZFIN00</i>	- FIN00	+ FIN00	- FIN00	- FIN00	- FIN00	- FIN00
Educ. Básica <i>ZED1</i>		+ ED1	- ED1	+ ED1	- ED1	- ED1
Educ. Superior <i>ZED2</i>	- ED2		- ED2		- ED2	+ ED2
Confianza <i>ZTRST</i>	- TRST	+ TRST	- TRST	+ TRST	- TRST	- TRST
Independencia <i>ZIDP</i>		+ IDP	+ IDP	+ IDP	+ IDP	+ IDP
Imaginación <i>ZIMG</i>	+ IMG	- IMG	+ IMG	- IMG	+ IMG	
Tradición <i>ZTRAD</i>		- TRAD	- TRAD	- TRAD	- TRAD	- TRAD

Fuente: Elaboración propia.

Según el nivel de desarrollo de las instituciones, estas también afectan en forma diferente a cada guion cognitivo de los hombres, siendo el guion cognitivo de acuerdos el más sensible al grado de desarrollo de las instituciones, el guion cognitivo de voluntad masculino el de sensibilidad intermedia y el guion cognitivo de habilidad masculino el que menos cambia en función del nivel desarrollo de las instituciones. Sobre el guion cognitivo de voluntad masculino mantienen una influencia estable el sistema legal, el sistema financiero, el deseo de independencia y el grado de tradición de la cultura, mientras que sobre el guion cognitivo de habilidad masculino, mantienen una influencia estable el sistema legal, el sistema financiero, la educación básica, la confianza entre personas, el deseo de independencia y el grado de tradición de la cultura.

8.4.2 Los Guiones Cognitivos De Emprendimiento Y La Decisión de Crear una Empresa

Las mujeres, a la hora de decidir crear una empresa, otorgan la máxima importancia al guion cognitivo de habilidad, seguido por el de voluntad e

ignorando el guion cognitivo de acuerdos, indistintamente del nivel de desarrollo de las instituciones del país, refutando la hipótesis 23a. Adicionalmente, las instituciones de países innovadores y optimizadores predicen explicativamente los guiones cognitivos de emprendimiento femenino, salvo para el guion cognitivo de acuerdos en países optimizadores.

Los hombres por su parte procesan la información en forma diferente dependiendo el nivel de desarrollo de las instituciones del país, soportando la hipótesis 23b. En países innovadores y optimizadores los hombres dan mayor importancia al guion cognitivo de habilidad, pero en países innovadores toma más importancia el guion cognitivo de voluntad que el guion cognitivo de acuerdos; mientras que en países optimizadores el guion cognitivo de acuerdos toma más importancia que el guion cognitivo de voluntad. Esto indica que en países innovadores los hombres dan más importancia a un guion cognitivo que depende menos de las instituciones. Adicionalmente, los guiones cognitivos de emprendimiento masculinos, son pronosticados explicativamente solo por las instituciones de países optimizadores.

El análisis muestra que los guiones cognitivos de emprendimiento en mujeres y hombres son influenciados en forma diferente por las instituciones, lo que genera diferencias en el procesamiento la información y al tener en cuenta diferentes elementos a la hora de decidir crear una empresa. Esto puede ser debido a que mujeres y hombres se relacionan en forma diferente ya que históricamente se les han asignado roles diferentes en la estructura social (Blau, 1977; Sierra, 2014) y las organizaciones surgen cuando las personas se relacionan exitosamente y logran un entendimiento con diferentes partes confiables tales como clientes potenciales, proveedores, acreedores y otros individuos u organizaciones (Gartner & Low, 1990). Adicionalmente, la tendencia indica que las mujeres tienden a crear empresa en actividades del sector terciario (comercio y especialmente servicios) con baja intensidad de capital, debido a que es el sector que mejor conocen y tienen experiencia, además de las

restricciones que tienen las mujeres para acceder a recursos financieros (Rosa, et al., 1994).

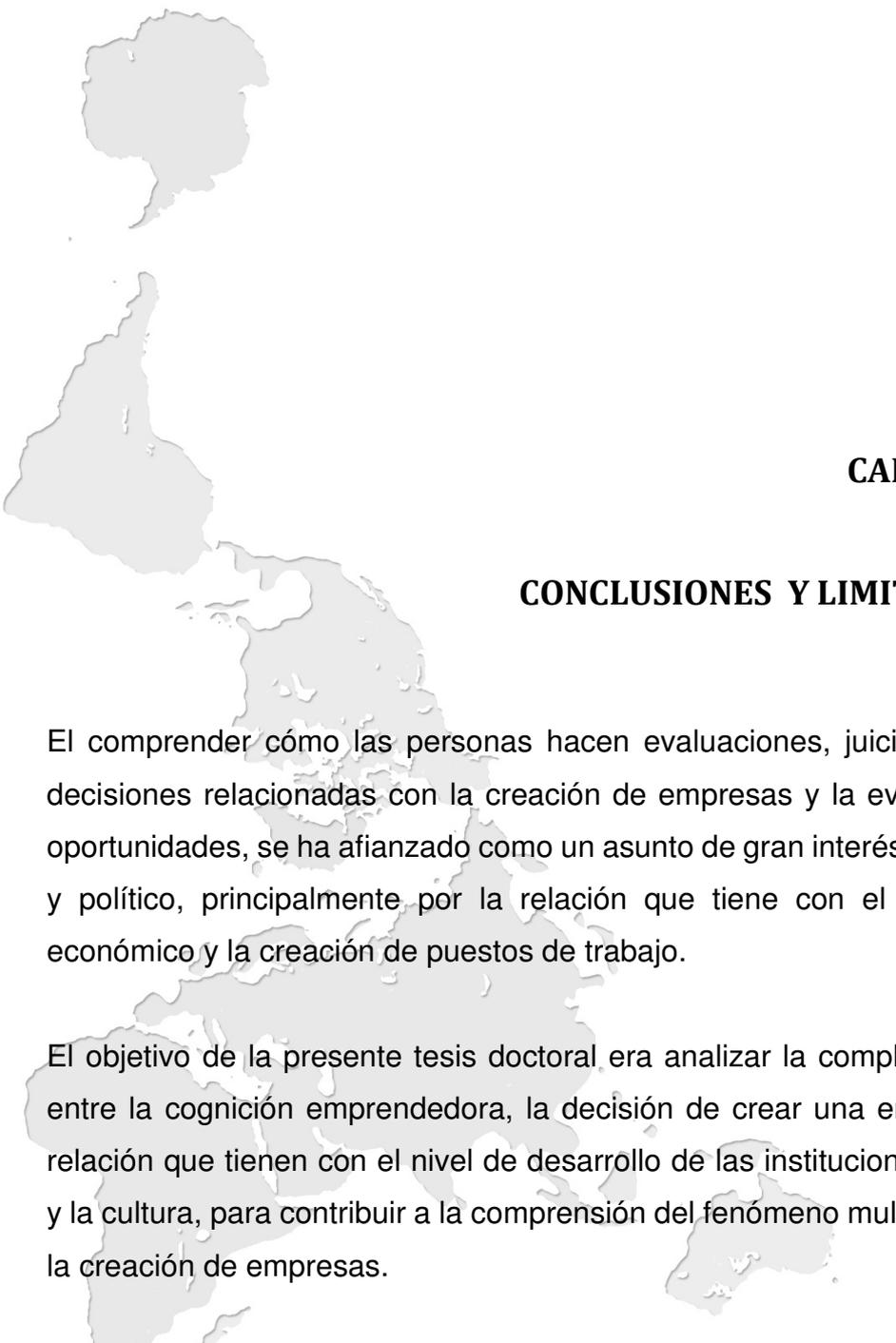
Esto sugiere que la decisión de crear una empresa en hombres de países optimizadores y en mujeres de países innovadores y optimizadores, se ve influenciada principalmente por factores de carácter extrínseco como las instituciones, mientras que la decisión de crear una empresa en hombres de países innovadores estaría más afectada por factores intrínsecos de la persona y a circunstancias de la vida. Las principales teorías de la motivación ofrecen explicaciones al rol que tienen los factores extrínsecos e intrínsecos, como se explica a continuación.

Maslow (1954) por ejemplo, en su jerarquización de las necesidades, los seres humanos actúan motivados para satisfacer inicialmente las necesidades fisiológicas (factores de carácter extrínseco) y solo hasta después de tenerlas satisfechas estas necesidades, se actuará para satisfacer las necesidades de carácter psicológico (factores de carácter intrínseco).

Adicionalmente Herzberg (1987) en su Teoría de Motivación e Higiene, sostiene que los factores higiénicos (factores de carácter extrínseco) son necesarios para no causar insatisfacción, pero no suficientes para generar satisfacción, por lo que se requieren factores de motivación (factores de carácter intrínseco).

Kahneman & Deaton (2010) encontraron que factores extrínsecos como la educación o el nivel de ingresos están relacionados con los pensamientos que tienen las personas acerca su nivel de satisfacción con la vida, pero no con su bienestar emocional (sentimientos que experimentan las personas cuando viven su vida). Cuando las personas adquieren cierta estabilidad y ciertos niveles de ingresos (como ocurre en los países innovadores), su nivel de bienestar emocional se restringe por factores intrínsecos asociados a su temperamento y a circunstancias de la vida. Sin embargo, si las

personas no alcanzan ciertos niveles de ingresos, el nivel de satisfacción con su vida y el bienestar emocional se ven afectados.



CAPITULO IX

CONCLUSIONES Y LIMITACIONES

El comprender cómo las personas hacen evaluaciones, juicios o toman decisiones relacionadas con la creación de empresas y la evaluación de oportunidades, se ha afianzado como un asunto de gran interés académico y político, principalmente por la relación que tiene con el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo.

El objetivo de la presente tesis doctoral era analizar la compleja relación entre la cognición emprendedora, la decisión de crear una empresa y la relación que tienen con el nivel de desarrollo de las instituciones formales y la cultura, para contribuir a la comprensión del fenómeno multifacético de la creación de empresas.

Los resultados encontrados y sus implicaciones ayudan al desarrollo de la teoría en el campo de la cognición emprendedora y el emprendimiento internacional, confirmando estudios previos que encontraron relaciones significativas entre los guiones cognitivos, la decisión de crear una empresa y las instituciones.

En este capítulo se sintetizan y resaltan los principales hallazgos de la presente tesis, se exponen algunas limitaciones del estudio y se proponen futuras líneas de investigación a partir de la investigación realizada.

9.1 LAS INSTITUCIONES Y LOS GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO

El análisis de los resultados confirma y amplía los estudios de Mitchell, et al. (2000) y Lim, et al., (2010) los cuales afirman que los guiones cognitivos de emprendimiento cumplen la función de intermediarios entre las instituciones y la decisión de crear una empresa. La influencia de las instituciones sobre los guiones cognitivos de emprendimiento cambia en mujeres y hombres según el nivel de desarrollo de las instituciones, lo que genera diferencias en el procesamiento de la información y al tener en cuenta diferentes elementos a la hora de decidir crear una empresa. Esto concuerda con estudios previos donde se hallaron diferencias en como las instituciones afectan en forma desigual a hombres y mujeres en conceptos como el rol, acceso a redes, información, recursos financieros, educación, entre otros (Baker, et al., 2005; Morrisson & Jutting, 2005).

El guion cognitivo de acuerdos es el guion que más cambia en las personas dependiendo del desarrollo de las instituciones. Esto puede deberse a que este guion hace referencia al conocimiento, experiencia y recursos con que cuenta la persona emprendedora, que dependen básicamente del sector en el cual la persona se haya desenvuelto o haya tenido contacto. Los países innovadores (más desarrollados) basan su economía en sectores de alta tecnología e industrias donde prima la innovación de procesos, productos y servicios, mientras que los países optimizadores apenas están desarrollando sus procesos productivos y aumentando la calidad de sus productos y servicios.

Tanto en mujeres como en hombres el guion cognitivo de habilidad, que hace referencia al conocimiento específico de cómo crear y gestionar la nueva empresa, es el guion menos sensible al nivel de desarrollo de las instituciones. Esto puede deberse a que las instituciones formales de cada país se esfuerzan por asesorar y dar formación sobre este campo específico, ya que el interés por la creación de empresas en ambientes políticos ha aumentado en los últimos tiempos, principalmente por la relación que tiene con el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo. Adicionalmente existen medios alternativos para obtener este conocimiento al margen de que las instituciones formales, como es el acceso a servicios particulares de asesoría, formación de manera presencial y a través de medios electrónicos.

Para mujeres y hombres el guion cognitivo de voluntad, que hace referencia al grado de receptividad de la persona a la idea de crear su empresa, tiene una sensibilidad intermedia al nivel de desarrollo de las instituciones, en comparación con el guion cognitivo de acuerdos y habilidad. Esto puede deberse a que este guion va asociado a factores extrínsecos como el grado de legitimidad que tiene esta decisión frente a la sociedad o el grupo de referencia, a circunstancias específicas de la vida del emprendedor como su experiencia internacional previa y a factores intrínsecos como necesidades de autorrealización o reconocimiento.

9.2 LOS GUIONES COGNITIVOS DE EMPRENDIMIENTO Y LA DECISIÓN DE CREAR UNA EMPRESA

Los hallazgos de la presente tesis doctoral sugieren que el guion cognitivo de habilidad es el que toma mayor importancia a la hora de crear una empresa tanto en mujeres como en hombres de países innovadores y optimizadores, difiriendo de estudios que postulan al guion cognitivo de acuerdos como el de mayor importancia a la hora de decidir crear una empresa (Mitchell, et al., 2000; Lim, et al., 2010). Esto puede ser causado

a la dificultad de definir exactamente cuándo se decide iniciar una empresa debido al periodo de gestación antes de ser oficialmente lanzada, ya que determinado guion cognitivo puede tomar más importancia en función de la etapa en que se encuentre el proceso de la creación de la empresa. Adicionalmente ciertos autores (McMullen & Shepherd, 2006; Fitzsimmons & Douglas, 2011) sostienen que las personas pueden emprender a causa de la alta factibilidad del proyecto, aunque no se sientan motivados hacia el emprendimiento y personas que a pesar de no ver el proyecto tan claro, emprenden por su alta motivación hacia el emprendimiento.

Los resultados sugieren que la decisión femenina de crear una empresa en países innovadores y optimizadores no tiene en cuenta al guion cognitivo de acuerdos, siendo influenciada positiva y significativamente solo por los guiones cognitivos de voluntad y habilidad. Adicionalmente las mujeres, indistintamente el nivel de desarrollo de las instituciones dan mayor importancia al guion cognitivo de habilidad frente al guion cognitivo de voluntad, lo que sugiere que las mujeres procesan de igual manera la información a la hora de decidir crear una empresa sin importar el grado de desarrollo de las instituciones.

La decisión masculina de crear una empresa por su parte, es influenciada positiva y significativamente por los tres guiones cognitivos (acuerdos, voluntad y habilidad) tanto en países innovadores como optimizadores, dando una mayor importancia al guion cognitivo de habilidad. Sin embargo en países con instituciones bien desarrolladas, como es el caso de los países innovadores, los hombres tienen más en cuenta el guion cognitivo de voluntad que el guion cognitivo de acuerdos al decidir crear una empresa; mientras con instituciones menos desarrolladas, como es el caso de los países optimizadores, el comportamiento es opuesto dando más importancia al guion cognitivo de acuerdos que al de voluntad.

Lo anterior sugiere que mujeres y hombres a la hora de decidir crear una empresa, procesan la información en forma diferente en función del grado de desarrollo de las instituciones. Esto puede ser consecuencia del estilo

particular de cómo se relacionan mujeres y hombres, debido a que históricamente se les han asignado roles diferentes en la estructura social, desenvolviéndose en diferentes espacios.

Adicionalmente, la decisión de crear una empresa en hombres de países optimizadores y en mujeres de países innovadores y optimizadores, estaría influenciada en mayor medida por factores extrínsecos como las instituciones, mientras que la decisión de crear una empresa en hombres de países innovadores estaría más afectada por factores intrínsecos de la persona y a circunstancias de la vida. En países innovadores, donde se ha alcanzado cierto nivel de bienestar y sus instituciones están muy desarrolladas, la decisión de crear una empresa por parte de los hombres, también es influenciada por las instituciones pero su efecto es complementado por otros motivadores, posiblemente de carácter psicológico y a circunstancias de la vida.

Esto sugiere que las instituciones son necesarias para crear una empresa, pero no suficientes para lograr un emprendimiento de calidad ya que las estadísticas muestran que mayoritariamente las mujeres, tanto en países innovadores como optimizadores y los hombres de países optimizadores emprenden por necesidad, con bajas inversiones de capital, centrados en el corto plazo y en ciertos sectores. La igualdad de género, incluso en países desarrollados, es una asignatura pendiente por las instituciones y sus gobernantes, viéndose reflejada esta falencia en las diferencias entre las tasas de emprendimiento femenino y masculino. Las instituciones formales deben asegurar en todas las etapas de emprendimiento la existencia y el funcionamiento efectivo de un marco legal que fomente el emprendimiento, la igualdad de género y la participación activa de mujeres y hombres en todos los sectores; un sistema financiero y medios de financiación que tengan en cuenta las necesidades de los emprendedores y en especial de las emprendedoras; y sistemas educativos enfocados en la creación de valor y la creatividad, que aseguren la formación de todas las personas y el desarrollo de sus habilidades técnicas y profesionales

además de aptitudes específicas de emprendimiento para la creación y gestión de iniciativas empresariales.

9.3 LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

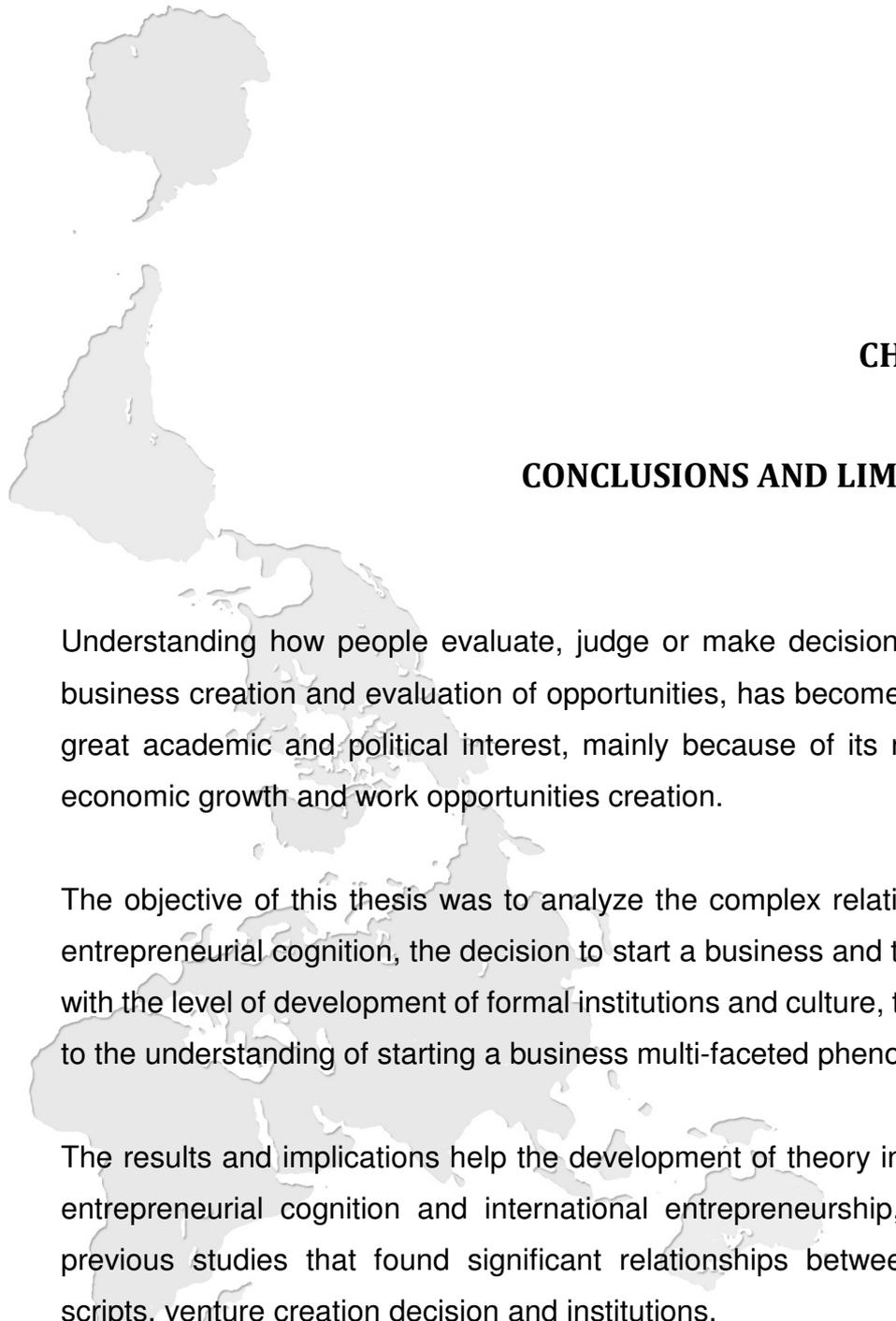
El presente estudio de investigación se encuentra bajo ciertas limitaciones que es importante tenerlas en cuenta en la interpretación de los resultados y en el planteamiento de futuros estudios.

Los datos utilizados son índices agregados pertenecientes a fuentes secundarias reconocidas por la literatura, pero es necesario aclarar que las fuentes secundarias no siempre arrojan datos correctos. Adicionalmente, los datos provienen solo de ciertos países innovadores y optimizadores. En futuras investigaciones se pueden usar otros países e incluir países que basen su desarrollo en la explotación de recursos. Sin embargo esta distinción entre países innovadores, optimizadores y de recursos no tiene en cuenta el hecho que los datos varían a través de las regiones, localidades e incluso sectores, que pueden tenerse en cuenta en futuros estudios.

Los perfiles institucionales de los países son muy complejos y varían a través del tiempo. El presente estudio solo muestra un instante en el tiempo y se consideran solo ciertos factores institucionales agregados, por lo que en futuros trabajos se pueden desagregar los factores institucionales utilizados, además de incluir nuevos y tener en cuenta su evolución a través del tiempo. Adicionalmente las instituciones no siempre tienen en cuenta las necesidades específicas de cada sector de la población, motivando la acción emprendedora de calidad solo en una porción de la población y restringiéndola para el resto. En futuros estudios se puede profundizar en la relación entre instituciones y guiones cognitivos identificando las necesidades específicas de determinado grupo de la población y como las instituciones se adecuan a esas necesidades específicas.

La cognición emprendedora no solo se relaciona con los factores institucionales. En futuros estudios se pueden tener en cuenta factores intrínsecos de la persona como sus motivaciones y la persona en situación (Fiske & Taylor, 1984) como la edad, el nivel educativo, su situación laboral, ocupación de los padres, la experiencia internacional previa, entre muchos otros. Adicionalmente, la aplicación de herramientas de otras disciplinas como la neurociencia, aportará mucha información complementaria sobre cómo los emprendedores procesan la información en función de estos factores extrínsecos e intrínsecos, aparte de identificar que los diferencia de las personas no emprendedoras.

Existe la dificultad de definir exactamente cuándo se decide iniciar una empresa debido al periodo de gestación antes de ser oficialmente lanzada. Las variaciones en este periodo pueden influenciar significativamente los recursos que la empresa de nueva creación pueda conseguir (Reynolds & Miller, 1992) ya que por ejemplo algunas empresas de reciente creación son *spin off* de empresas ya existentes, obteniendo ventajas adicionales de su empresa madre, o son empresas existentes que han sido reestructuradas. Adicionalmente esto puede influir en el procesamiento de la información de las personas emprendedoras ya que el guion cognitivo de habilidad tanto en mujeres como en hombres presenta máxima relevancia en personas se encuentran en proceso de iniciar una empresa o son propietarios de nuevos negocios establecidos antes de tres años y medio (emprendedores nacientes) pero puede variar su importancia frente a los demás guiones cognitivos de emprendimiento en función de la etapa de emprendimiento, que pueden estudiarse en futuros trabajos de investigación.



CHAPTER IX

CONCLUSIONS AND LIMITATIONS

Understanding how people evaluate, judge or make decisions related to business creation and evaluation of opportunities, has become a matter of great academic and political interest, mainly because of its relation with economic growth and work opportunities creation.

The objective of this thesis was to analyze the complex relation between entrepreneurial cognition, the decision to start a business and their relation with the level of development of formal institutions and culture, to contribute to the understanding of starting a business multi-faceted phenomenon.

The results and implications help the development of theory in the field of entrepreneurial cognition and international entrepreneurship, confirming previous studies that found significant relationships between cognitive scripts, venture creation decision and institutions.

This chapter will summarize and highlight the main findings of this thesis, some limitations of the study are shown and future researches are proposed based on the research conducted.

INSTITUTIONS AND COGNITIVE SCRIPTS OF ENTREPRENEURSHIP

The analysis of the results confirmed and extended studies of Mitchell, et al. (2000) and Lim et al., (2010) which claim that cognitive scripts of entrepreneurship play the role of intermediaries between the institutions and the decision to start a business. The influence of institutions on cognitive scripts of entrepreneurship changes in women and men by level of development of institutions, generating differences in processing information and consider different issues when deciding to create a company. This is consistent with previous studies where differences were found in how institutions affect unequally to men and women in concepts like the role, network access, information, financial resources, education, among others (Baker, et al., 2005; Morrisson & Jutting, 2005).

Arrangements cognitive script is the script that changes most in people depending on the development of institutions. This may be because this script refers to knowledge, experience and resources on which the entrepreneur depends, and those basically depend on the sector in which the person has been developed or contacted. The innovative countries (more developed) base their economy on high technology sectors and industries where they prioritize innovation of processes, products and services, while optimizer countries are hardly optimizing their production processes and increasing the quality of their products and services.

The ability cognitive script in both women and men, which refers to specific knowledge of how to start and manage the new business, is the least sensitive script to the level of development of institutions. This may be because the formal institutions of each country are struggling to provide advice and training on this specific field, and that the interest in entrepreneurship in political environments has increased lately, mainly due to the relation it has with the economic growth and creating job opportunities. Additionally, there are alternative means to get this knowledge outside of formal institutions, such as the access to private advisory services, training in person and through electronic media.

For women and men the willingness cognitive script, which refers to the degree of responsiveness of the individual to the idea of starting his business, has an intermediate sensitivity to the level of development of institutions, compared to arrangements and ability cognitive script. This may be because this script is associated with extrinsic factors such as the degree of legitimacy that this decision has before society or reference group, with specific circumstances of the entrepreneur's life as previous international experience and with intrinsic factors such as self-realization or recognition needs.

COGNITIVE SCRIPTS OF ENTREPRENEURSHIP AND VENTURE CREATION DECISION

The findings of this thesis suggest that ability cognitive scripts becomes the most important when both women and men are setting up a business in an innovative and optimizers countries, differing from other studies that postulate arrangements cognitive script as the most important when deciding to start a business (Mitchell, et al., 2000; Lim, et al., 2010). This may be due to the difficulty in defining exactly when a company decides to start due to the gestation period before being officially released, being that determined cognitive script can take more importance depending on the stage of the business creation process. Additionally some authors (McMullen & Shepherd, 2006; Fitzsimmons & Douglas, 2011) argue that people can start a business because of the high feasibility of the project, although not be motivated toward entrepreneurship and people who despite not see so clear the project, set up a business by high motivation towards entrepreneurship.

The results suggest that women's decision to start a business in innovative and optimizers countries is positively and significantly influenced by willingness and ability cognitive scripts. Additionally women, regardless the

level of institutions development, give more importance to ability cognitive script versus willingness cognitive script, suggesting that women process information similarly when deciding to start a business regardless the degree of institutions development.

Venture creation decision by men, is influenced positively and significantly by the three cognitive scripts (agreements, willingness and ability) in innovator and optimizers countries, giving greater importance to ability cognitive script. However, in countries with well-developed institutions, such as the innovative countries, men pay more attention to willingness cognitive script than the arrangements cognitive script when deciding to start a business; while less developed institutions, such as optimizer countries, the behavior is opposite giving more importance to arrangements cognitive script than willingness cognitive script.

This suggests that women and men when deciding to start a business, process information differently depending on the degree of development of institutions. This may result from the particular style of how women and men relate, because historically they have been assigned different roles in the social structure, unfolding in different spaces.

Additionally, the decision to start a business in men from optimizer countries and in women of innovative and optimizer countries, would be influenced more by extrinsic factors such as institutions, while the decision to start a business in men from innovative countries would be more affected by intrinsic factors of the person and life circumstances. In innovative countries, where it has reached a certain level of welfare and its institutions are highly developed, the decision to start a business by men is also influenced by the institutions but their effect is complemented by other motivators, possibly psychological and life circumstances.

This suggests that institutions are necessary to start a business, but not sufficient to achieve an entrepreneurship with quality since statistics show that mostly women in both innovative as optimizer countries and men from

optimizer countries start a business by necessity, with low capital investment, focused on short term and on certain sectors. Gender equality, even in developed countries, is a pending issue for institutions and their leaders, seeing this weakness reflected in the differences between male and female rates of entrepreneurship. Formal institutions must ensure, at all stages of entrepreneurship, the existence and effective operation of a legal framework that encourages entrepreneurship, gender equality and active participation of women and men in all sectors; a financial system and means of financing that take into account the needs of entrepreneurs and especially female entrepreneurs; and educational systems focused on value creation and creativity, to ensure the education of all people and developing their technical and professional skills as well as specific entrepreneurship skills for business initiatives creation and management.

LIMITATIONS AND FUTURE RESEARCH DIRECTIONS

The present research is found under certain limitations that are important to be taken into account in the interpretation of results and in the future studies planning.

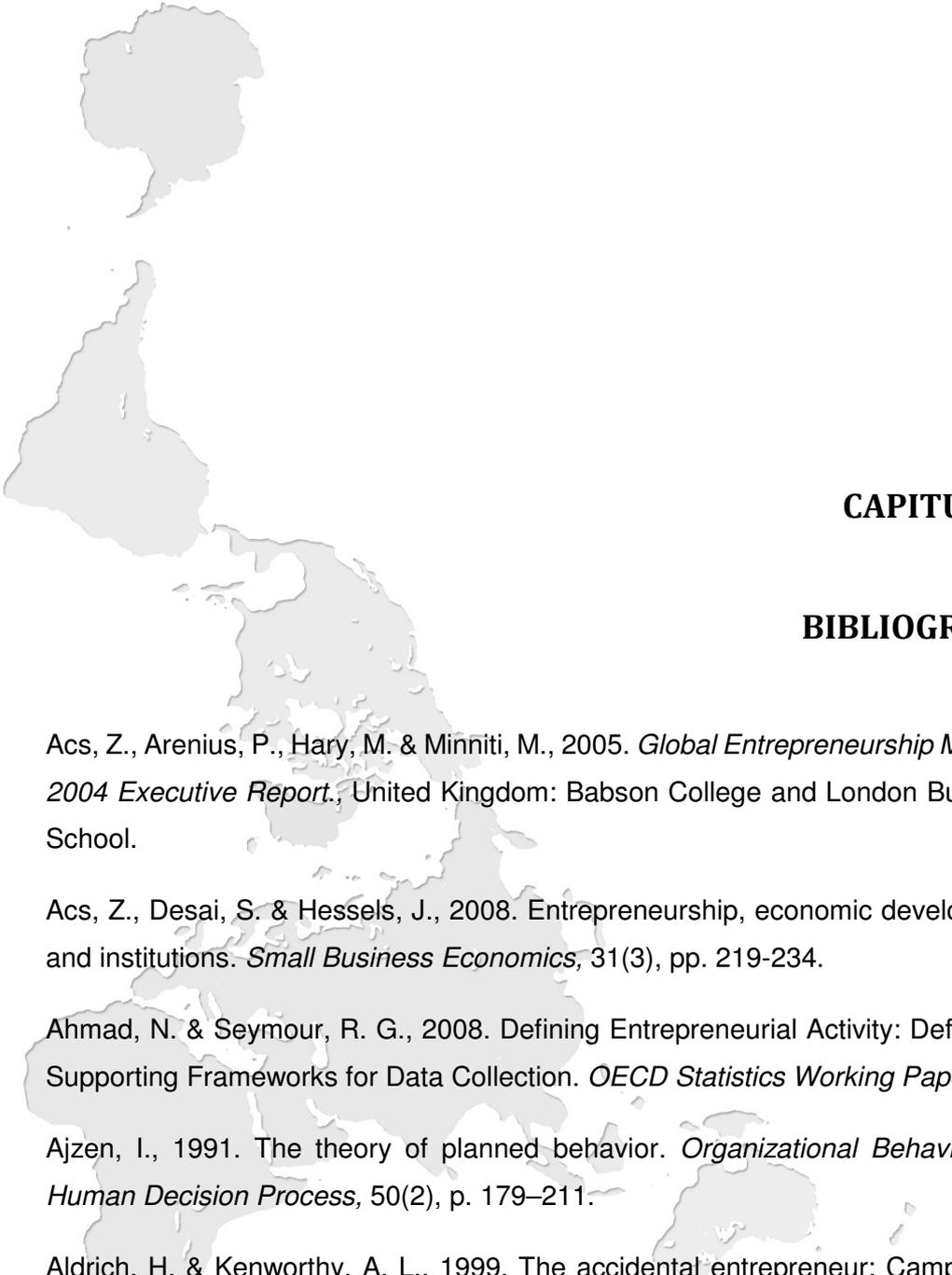
The data used are aggregate indices belonging to secondary sources recognized by the literature, but it is necessary to clarify that secondary sources not always give correct data. Additionally, the data come only from certain innovative and optimizer countries. In future researches other countries may be used and to include countries that base their development on resource exploitation. However this distinction between innovative, optimizers and resource countries, doesn't take into account the fact that the data vary across regions, localities and even sectors that can be considered in future studies.

Institutional profiles of countries are very complex and vary over time. The present study shows only an instant of time and only certain aggregate

institutional factors are considered, so that in future work the institutional factors used can be separated, and also include new factors and consider its evolution over time. Additionally institutions do not always take into account the specific needs of each sector of the population, motivating an entrepreneurial action of quality only in a portion of the population and restricting it to the rest. En future studies a deep analysis of the relationship between institutions and cognitive scripts identifying the specific needs of a certain group of the population and how the institutions are adapted to specific needs, can be carried out.

Entrepreneurial cognition is not only related to institutional factors. Future studies may take into account intrinsic factors of the person as their motivations and the individual situation (Fiske & Taylor, 1984) such as age, educational level, employment status, occupation of parents, previous international experience, among many others. Additionally, the application of tools from other disciplines such as neuroscience, provide much additional information on how entrepreneurs process information based on these extrinsic and intrinsic factors, apart from identifying what differentiates them of non-entrepreneurs.

There is difficulty in defining exactly when deciding to start a business due to the planning period before being officially released. Variations in this period can significantly influence the resources that the new company can get (Reynolds & Miller, 1992) as, for example, some short-creation-companies are spin-offs to existing companies, obtaining additional advantages of its parent company, or are existing companies that have been restructured. Additionally this can influence the entrepreneurs information processing since the ability cognitive script in both women and men has a high relevance in people who are in the process of starting a business or are owners of new businesses established within three and half years (nascent entrepreneurs) but their importance may vary in relation to other cognitive scripts of entrepreneurship based on the stage of entrepreneurship, which can be studied in future researches.



CAPITULO X

BIBLIOGRAFÍA

Acs, Z., Arenius, P., Hary, M. & Minniti, M., 2005. *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Executive Report.*, United Kingdom: Babson College and London Business School.

Acs, Z., Desai, S. & Hessels, J., 2008. Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), pp. 219-234.

Ahmad, N. & Seymour, R. G., 2008. Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. *OECD Statistics Working Paper*.

Ajzen, I., 1991. The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 50(2), p. 179–211.

Aldrich, H. & Kenworthy, A. L., 1999. The accidental entrepreneur: Campbellian antinomies and organizational foundings. In: *Variations in organization science: In honor of Donald T. Campbell*. London: Sage Publications, p. 19–33.

Aldrich, H., Reese, P. & Dubini, P., 1989. Women on the verge of a breakthrough: networking among entrepreneurs in the United States and in Italy. *Entrepreneurship and Regional Development*, 1(4), pp. 339-356.

Alvarez, S. & Barney, J., 2007. Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1-2), p. 11–26.

Amorós, J. E., 2011. El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Una Aproximación desde el Contexto Latinoamericano. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, pp. 1-15.

Audretsch, D. B., 2002. Entrepreneurship: A Survey of the Literature. *Paper prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General*.

Autio, E. & Acs, Z., 2010. Institutional influences on strategic entrepreneurial behavior. *Strategic Entrepreneurship*, Volume 4, p. 234–251.

Ayres, C. E., 1962. *The theory of economic progress*. New York: Schocken.

Baker, T., Gedajlovic, E. & Lubatkin, M., 2005. A framework for comparing entrepreneurship processes across nations. *Journal of International Business Studies*, 36(5), pp. 492-504.

Baron, R., 1998. Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, Volume 13, p. 275–294.

Baron, R., 2004. The cognitive perspective: A valuable tool for answering entrepreneurship's basic "why" questions. *Journal of Business Venturing*, Volume 19, p. 221–239.

Baron, R., 2006. Opportunity recognition as pattern recognition: How entrepreneurs "connect the dots" to identify new business opportunities. *Academy of Management Perspectives*, 20(1), p. 104–119.

Baron, R. & Ward, T., 2004. Expanding entrepreneurial cognition's toolbox: Potential contributions from the field of cognitive science. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume 28, p. 553–573.

Baskerville, R. F., 2003. ofstede never studied culture. *Accounting, Organizations and Society*, 28(1), p. 1–14.

Baskerville, R. F., 2005. A research note: the unfinished business of culture Accounting. *Organizations and Society*, 30(4), p. 389–391.

Bates, T., 1990. Entrepreneur human capital inputs and small business longevity. *Review of Economics and Statistics*, 72(4), pp. 551-559.

- Baughn, C., Chua, B. & Neupert, K., 2006. The normative context for women's participation in entrepreneurship: A multi-country study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), p. 687–708.
- Baumol, W., 1990. Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), p. 893–921.
- Birch, D., 1979. *The Job Generation Process*, Cambridge: Mass.
- Birley, S., 1985. The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 1(1), p. 107.
- Bjørnskov, C. & Foss, N., 2008. Economic freedom and entrepreneurial activity: some cross-country evidence. *Public Choice*, 134(3/4), pp. 307-28.
- Blau, P. M., 1977. *Inequality and Heterogeneity: a Primitive Theory of Social Structure*. Nueva York: Free Press.
- Bond, M. H., 2001. Surveying the foundations: approaches to measuring group, organizational, and national variation. In: M. E. a. U. Kleinbeck, ed. *Work Motivation irt the Context of a Globalizing Economy*. Mahwah(NJ): Lawrence Erlbaum, pp. 395-412.
- Bosma, N. & Jonathan, L., 2009. *Global Entrepreneurship monitor 2009 Global Report*, s.l.: Global Entrepreneurship Research Association.
- Bowen, H. & De Clercq, D., 2008. Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39(4), p. 747–767.
- Bruni, A., Gherardi, S. & Poggio, B., 2004. Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs. *Journal of Organizational Change Management*, 17(3), pp. 256-268.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D. & Li, H.-L., 2010. Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future?. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), p. 421–440.
- Bruyat, C., 1993. *Cre´ation d'entreprise: Contributions e´piste´mologiques et mode´lisation*. Grenoble: doctoral thesis in Management Science, Pierre Mende`s France University.

Bruyat, C. & Julien, P., 2000. Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, Volume 16, p. 165–180.

Burgelman, R. A., 1983. Corporate entrepreneurship and strategic management: Insights from a process study. *Management Science*, 29(12), pp. 1349-1363.

Busenitz, L., 1996. Research on entrepreneurial alertness. *Journal of Small Business Management*, Volume 34, p. 35–44.

Busenitz, L. & Arthurs, J., 2007. Cognition and capabilities in entrepreneurial ventures. In: J. Baum, M. Frese & R. Baron, eds. *The psychology of entrepreneurship*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, p. 309–330.

Busenitz, L. & Barney, J., 1997. Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), p. 9–30.

Busenitz, L., Gomez, C. & Spencer, J., 2000. Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), p. 994–1003.

Busenitz, L. & Lau, C., 1996. A cross-cultural cognitive model of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(4), p. 25–39.

Bygrave, W., 1989. The entrepreneurship paradigm (I): a philosophical look at its research methodologies. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 14(1), pp. 7-26.

Caird, S., 1991. The Enterprising Tendency of Occupational Groups. *International Small Business Journal*, 9(4), pp. 75-81.

Carter, N., Stearns, T., Reynolds, P. & Miller, B., 1994. New venture strategies: Theory development with an empirical base. *Strategic Management Journal*, 15(1), p. 21–41.

Catillon, R., 1755. *Essai sur la Nature du commerce en general*, Paris: Institut National d'Etudes Démographiques, 1952.

Chan, D., 1998. Functional relations among constructs in the same content domain at different levels of analysis: A typology of composition models. *Journal of Applied Psychology*, 83(2), p. 234–246.

- Choi, C., Raman, M., Usoltseva, O. & Lee, S., 1999. Political embeddedness in the new triad: Implications for emerging economies. *Management International Review*, Volume 39, p. 257–275.
- Church, T., 2001. Personality measurement in cross-cultural perspective. *Journal of Personality*, 69(6), p. 983.
- Cooper, A., Dunkelberg, W. & Woo, C., 1988. Survival and failure: a longitudinal study. In: *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson Park, MA: Babson College, pp. 222-237.
- Cooper, A. & Gimeno-Gascón, F., 1982. Entrepreneurs, processes of Founding, and New Firm Performance. In: D. L. Sexton & J. D. Kasarda, eds. *The state of the art of Entrepreneurship*. Boston(Massachusetts): PWS-KENT Publishing Company, pp. 45-67.
- Cromie, S. & O'Donoghue, J., 1992. Assessing Entrepreneurial Inclinations. *International Small Business Journal*, 10(2), pp. 66-73.
- Dalton, R., Hac, P. M., Nghi, P. T. & Ong, N.-N. T., 2002. Social Relations and Social Capital in Vietnam: Findings from 2001 World Values Survey. *Comparative Sociology*, Volume 1, pp. 369-386.
- Das, T. & Teng, B., 1997. Time and entrepreneurial risk behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume 22, p. 69–88.
- Davidsson, P. & Wiklund, J., 2001. Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(4), p. 81–100.
- Delmar, E. & Davidsson, P., 2000. Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12(1), pp. 1-23.
- DiMaggio, P. & Powell, W., 1991. *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Drucker, P., 1985. *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. New York: Harper and Row.
- Dyer, G., 1994. Toward a Theory of Entrepreneurial Careers. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 19(2), pp. 7-21.

Eckhardt, J. & Shane, S., 2003. Opportunities and entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), p. 333–349.

Edelman, L. & Yli-Renko, H., 2010. The Impact of Environment and Entrepreneurial Perceptions on Venture-Creation Efforts: Bridging the Discovery and Creation Views of Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory And Practice*, pp. 833-856.

Elam, A., 2006. *Gender and entrepreneurship across 28 countries: A multilevel analysis using GEM data, Doctoral Dissertation*. Chapel Hill: University of North Carolina.

Elam, A., 2008. *Gender and entrepreneurship: A multilevel theory and analysis*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Elam, A. & Terjesen, S., 2010. Gender and development. *European Journal of Development Research*, 23(3), p. 331–348.

Evans, D. S. & Leighton, L. S., 1989. Some empirical aspects of entrepreneurship. *The American Economic Review*, 79(3), p. 519–535.

Fiske, S. & Taylor, S., 1984. *Social cognition*. Reading, MA: Addison-Wesley.

Gartner, W., 1985. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), pp. 696-706.

Gartner, W., 1988. "Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12(4), pp. 11 - 32.

Gartner, W. B., 1990. What are we talking when we talk about entrepreneurship?. *Journal of Business Venturing*, 5(1), pp. 15-28.

Gartner, W. B. & Low, L., 1990. Trust as an organizing trope. In: *Paper presented at the annual meeting of the Academy of Management*. San Francisco: s.n.

George, G. & Prabhu, G., 2000. Developmental financial institutions as catalysts of entrepreneurship in emerging economies. *Academy of Management Review*, 25(3), p. 620–630.

Gesteland, R., 1999. *Cross-cultural Business Behavior: Marketing, Negotiating and Managing Across Cultures*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press.

Gilad, B. & Levine, P., 1986. A behaviour model of entrepreneurial supply. *Journal of Small Business Management*, Volume 24, p. 45–51.

Gnyawali, D. & Fogel, D., 1994. Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume 18, p. 43–62.

Grégoire, Corbett & McMullen, 2011. The Cognitive Perspective in Entrepreneurship: An Agenda for Future Research. *Journal of Management Studies*, 48(6), p. 922 1443.

Gustafsson, V., 2006. *Entrepreneurial Decision-Making. Individuals, Tasks and Cognitions*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Hall, E. T., 1981. *The Silent Longuctge*. New York: Doubleday.

Hall, M., 1990. *Understanding Cultural Differences*. Yarmouth(Maine): Intercultural Press.

Hernández, S. R., Fernández, C. C. & Baptista, L. P., 1991. *Metodología de la investigación*. Naucalpan de Juárez: MCGRAW-HILL.

Herzberg, F., 1987. One More Time, How Do You Motivate Employees?. *Harvard Business Review Classics*, 46(1), p. 53–62.

Hisrich, R., Peters, M. & Shepherd, D. A., 2005. *Entrepreneurship*. 6th ed. New York: McGraw-Hill.

Hofstede, G., 1980. *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Newbury Park, CA: Sage Publications.

Hofstede, G., 1991. *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. London: McGraw-Hill.

Hofstede, G., 2001. *Culture's consequences*. 2 ed. California: Sage Publications.

Hofstede, G., 2005. *Cultures and organizations: Software of the mind*. New York: McGraw-Hill.

Hofstede, G. & Bond, M., 1984. Hofstede's Culture Dimensions: An Independent Validation Using Rokeach's Value Survey. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, pp. 417-433.

Hohmann, H., Kautonen, T., Lageman, B. & Welter, F., 2002. Entrepreneurial strategies and trust: A position paper. *Working Papers of the Research Centre for East European Studies*, Issue 37.

Hooghiemstra, R. B. H., 2003. *The construction of reality: Cultural differences in self-serving behaviour in accounting narratives*. Rotterdam: Erasmus University.

Hoppe, M., 1990. *A comparative study of country elites*. Wilmington: University of North Carolina.

House, R., Hanges, P., Javidan, M. & (Eds.), e. a., 2004. *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*. Thousand Oaks(CA): Sage Publications.

Inglehart, R., 1997. *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princeton(NJ): Princeton University Press.

Inglehart, R. & Baker, W., 2000. Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values. *American Sociological Review*, 65(1).

Inglehart, R. & Welzel, C., 2005. Democracy as the Growth of Freedom: The Human Development Perspective. *Japanese Journal of Political Science*, 6(3), pp. 313-343.

Inglehart, R. & Welzel, C., 2005. *Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence*, New York: Cambridge University Press.

Inglehart, R. & Welzel, C., 2010. Changing Mass Priorities: The Link Between Modernization and Democracy. *Perspectives on Politics*, 8(2), p. 554.

Inkeles, A. & Levinson, D. J., 1954. National character: The study of modal personality and sociocultural systems. In: G. L. & E. Aronson, ed. *The Handbook of Social Psychology IV*. New York: McGraw-Hill, pp. 418-506.

Jack, S. & Anderson, A., 2000. The effects of embeddedness on the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 17(5), p. 467–487.

Javidan, M., House, R., Dorfman, P. & al., e., 2006. Conceptualizing and measuring cultures and their consequences: a comparative review of GLOBE's and Hofstede's approaches. *Journal of International Business Studies*, 37(6), p. 897–914.

- Jepperson, R., 1991. Institutions, institutional effects, and institutionalism.. In: W. P. & P. DiMaggio, ed. *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago: University of Chicago Press, p. 143–163.
- Johannisson, B., Alexanderson, O., Nowicki, K. & Senneseth, K., 1994. Anarchy and organization: Entrepreneurs in contextual networks. *Entrepreneurship and Regional Development*, 6(3), p. 329–356.
- Johnson, S., McMillan, J. & Woodruff, C., 2002. Property rights and finance. *American Economic Review*, 92(5), p. 1335–1356.
- Judge, W. Q., Liu-Thompkins, Y., Brown, J. L. & Pongpatipat, C., 2013. The Impact of Home Country Institutions on Corporate Technological Entrepreneurship via R&D Investments and Virtual World Presence. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Kahneman, D. & Deaton, A., 2010. High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceeding of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 107(38), pp. 16489-164-93.
- Kirzner, I., 1973. *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I., 1979. *Perception, opportunity and profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I., 1985. *Discovery and the capitalist process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kluchhohn, F. & Strodtbeck, F., 1961. *Variations in Value Orientations*. Evanston(IL): Row, Peterson.
- Knight, G., 1997. Strategy and entrepreneurship in a developing free trade area: the case of the textiles/apparel industry in Canada. *International Journal of Management*, 14(2), pp. 237-250.
- Kohn, M., Slomczynski, K., Janicka, K. & Khmelko, V., 1997. Social structure and personality under conditions of radical change: a comparative analysis of Poland and Ukraine. *American Sociological Review*, 62(4), pp. 614-38.
- Koltko-Rivera, M., 2004. The psychology of worldviews. *Review of General Psychology*, 8(1), p. 3–58.

Krueger, N. & Brazeal, D., 1994. Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 18(3), pp. 91-104.

Krueger, N., Reilly, M. & Carsrud, A., 2000. Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5-6), p. 411–432.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. & Vishny, R., 2002. Investor protection and corporate valuation. *Journal of Finance*, 57(3), p. 1147–1170.

Laverty, K., 1996. Economic “short-termism”: The debate, the unresolved issues, and the implications for management practice and research. *Academy of Management Review*, Volume 21, p. 825–860.

Leddo, J. & Abelson, R., 1986. The nature of explanations. In: *Knowledge structures*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, p. 103–122.

Lee, S., Peng, M. & Barney, J., 2007. Bankruptcy law and entrepreneurship development: A real options perspective. *Academy of Management Review*, Volume 32, p. 257–272.

Lim, D., Morse, E., Mitchell, R. & Seawright, K., 2010. Institutional Environment and Entrepreneurial Cognitions: A Comparative Business Systems Perspective. *Entrepreneurship Theory And Practice*, pp. 491-516.

Low, M., 2001. The Adolescence of Entrepreneurship Research: Specification of Purpose. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 5(4), pp. 17-26.

Low, M. B. & MacMillan, I. C., 1988. Entrepreneurship: Past research and future challenges. *Journal of Management*, 14(2), pp. 139-161.

Lynne, R., 1991. *The Secret of the Miracle Economy: Different National Attitudes to Competitiveness and Money*. London: The Social Affairs Unit.

Manolova, T., Eunny, R. & Gyoshev, B., 2008. Institutional environments for entrepreneurship: Evidence from emerging economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), p. 203–218.

Markus, H. & Zajonc, R. B., 1985. The cognitive perspective in social psychology. In: G. Lindzey & E. Amonson, eds. *Handbook of social psychology*. 3 ed. New York: Random House, p. 137–230.

Maslow, A., 1954. *Motivation and Personality*. New York: Harper and Row.

McArthur, J. & Sachs, J., 2002. The Growth Competitiveness Index: Measuring technological advancement and the stages of development. In: *The global competitiveness report 2001–2002*. New York: Oxford University Press, p. 28–51.

McClelland, D., 1961. *The Achievement Society*. Princeton(NJ): Nostrand.

McGrath, R., Macmillan, I. & Scheinberg, S., 1992. Elitists, risk-takers, and rugged individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 7(2), p. 115–135.

McMullan, W. E. & Long, W. A., 1990. *Developing new ventures The entrepreneurial option*. Orlando(FL): Harcourt Brace Jovanovich.

McMullen, J. B. D. & P. L., 2008. Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), p. 875–894.

McSweeney, B., 2002. Hofstede's model of national cultural differences and their consequences: a triumph of faith — a failure of analysis. *Human Relations*, 55(1), p. 89–118.

Minniti, M., 2008. The role of government policy on entrepreneurial activity: productive, unproductive, or destructive?. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 32(5), pp. 779-90..

Mitchell, R. et al., 2004. The distinctive and inclusive domain of entrepreneurial cognition research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(6), p. 505–518.

Mitchell, R. K. et al., 2007. The Central Question in Entrepreneurial Cognition Research 2007. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(1), pp. 1-27.

Mitchell, R. et al., 2002. Are entrepreneurial cognitions universal? Assessing entrepreneurial cognitions across cultures. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), p. 9–32.

Mitchell, R., Smith, J., Seawright, K. & Morse, E., 2000. Cross-cultural cognitions and the venture creation decision. *Academy of Management Journal*, 43(8), p. 974–993.

Moroz, P. W. & Hindle, K., 2011. Entrepreneurship as a Process: Toward Harmonizing Multiple Perspectives. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(4), pp. 781-818.

Morris, M. A. R. & A. J., 1993. Individualism and the modern corporation: Implications for innovation and entrepreneurship. *Journal of Management*, 19(3), p. 595–612.

Morris, M., Davis, D. & Allen, J., 1994. Fostering corporate entrepreneurship: Cross-cultural comparisons of the importance of individualism versus collectivism. *Journal of International Business Studies*, 25(1), p. 65–89.

Morrisson, C. & Jutting, J., 2005. Women's discrimination in developing countries: a new data set for better policies. *World Development*, 33(7), pp. 1065-81.

Mueller, S. & Thomas, A. S., 2001. Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), p. 51–75.

Myers, S. C. & Majluf, N. S., 1984. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, Volume 15, p. 187–221.

Nardon, L. & Steers, R. M., 1999. *The culture theory jungle: divergence and convergence in models of national culture*. s.l.:Cambridge University Press.

Neisser, U., 1967. *Cognitive psychology*. New York: Appleton-Century-Crafts.

North, D., 1990. *Institutions, institutional change, and economic performance*. New York: Norton.

OECD, 2011. *Entrepreneurship at a Glance 2011*, s.l.: OECD Publishing.

Palich, L. & Bagby, D., 1995. Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10(6), p. 425–438.

Parsons, T. & Shills, E. A., 1951. *Toward a General Theory of Action*. Cambridge(MA): Harvard University press.

Peng, M., 2003. Institutional transitions and strategic choices. *Academy of Management Review*, 28(2), p. 275–296.

- Peng, M., Sun, S., Pinkham, B. & Chen, H., 2009. The institution-based view as a third leg for a strategy tripod. *Academy of Management Perspectives*, 23(3), p. 63–81.
- Penrose, E., 1959. *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Oxford University Press.
- Peterson, R. & Ainslie, K., 1988. *Understanding Entrepreneurship*. Dubuque, Iowa: Kendall/Hunt Publishing Company.
- Phan, P., 2004. Entrepreneurship theory: Possibilities and future directions. *Journal of Business Venturing*, Volume 19, p. 617–620.
- Puffer, S. & McCarthy, D., 2001. Navigating the hostile maze: A framework for Russian entrepreneurship. *Academy of Management Executive*, 15(4), p. 24–36.
- Reynolds, P., 1991. Sociology and entrepreneurship: concepts and contributions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume 16, pp. 47-70.
- Reynolds, P. et al., 2005. Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, Volume 24(3), p. 205–231.
- Reynolds, P. et al., 2001. *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report*, Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Reynolds, P., Levie, J. & Autio, E., 1999. *Data collection-Analysis Strategies Operations Manual. Global Entrepreneurship Monitor*. s.l.:Babson College and the London Business School.
- Reynolds, P. & Miller, B., 1992. New firm gestation: conception, birth, and implications for research. *Journal of Business Venturing*, Volume 13, p. 405–417.
- Robinson, P., Stimpson, D., Huefner, J. & Hunt, K., 1991. An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 15(4), pp. 13 - 31.
- Roper, S. & Scott, J., 2009. Perceived financial barriers and the start-up decision: an econometric analysis of gender differences using GEM data. *International Small Business Journal*, 27(2), pp. 149-171.

Rosa, P., Hamilton, D., Carter, S. & Burns, H., 1994. The impact of gender on small business. *International Small Business Journal management: preliminary findings of a British study*, 21(3), pp. 25-32.

Rousseau, D., 1985. Issues of level in organizational research: Multi-level and cross-level perspectives. *Research in Organizational Behavior*, Volume 7, p. 1–37.

Salimath, M. S. & Cullen, J. B., 2010. Formal and informal institutional effects on entrepreneurship: a synthesis of nation-level research. *International Journal of Organizational Analysis*, 18(3), pp. 358-385.

Sarasvathy, S., 2001a. Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), p. 243–288.

Sarasvathy, S., 2001b. Entrepreneurship as economics with imagination. *Business Ethics Quarterly*, The Ruffin Series(3), p. 95–112.

Sarasvathy, S., 2006. *Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.

Schumpeter, J. A., 1934. *The theory of economic development*. Cambridge(MA): Harvard University Press.

Schwab, K., 2009. *The Global Competitiveness Report 2009–2010*, Geneva, Switzerland: World Economic Forum.

Schwartz, S., 1992. *Universals in the content and structure of values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries In: Zanna, M.P. (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology..* San Diego(CA): Academic Press.

Schwarz, N., 1999. Self-reports: how the questions shape the answers. *American Psychologist*, 54(2), p. 93–105.

Scott, W., 1995. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Shane, S., 1992. Why do some societies achieve and not others?. *Journal of Business Venturing*, 7(1), pp. 29-46.

Shane, S., 1993. Cultural influences on national rates of innovation. *Journal of Business Venturing*, 8(1), p. 59–73.

Shane, S., 2003. *Entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Cheltenham, U.K.: Elgar.

Shane, S. & Stuart, T., 2002. Organizational endowments and the performance of university start-ups. *Management Science*, 48(1), p. 154–170.

Shane, S. & Venkataraman, S., 2000. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), p. 217–226.

Shapiro, A., 1984. The entrepreneurial event. In: C. A. Kent, ed. *The environment for entrepreneurship*. Massachusetts, Toronto: Lexington Books.

Sharma, P. & Chrisman, J., 1999. Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), pp. 11-27.

Sierra, M., 2014. *Colombianas y Ecuatorianas en Valencia: con sus Mecanismos y Redes en la Migración*. Valencia: Universidad de Valencia.

Simon, M. & H. S., 2002. The relationship among biases, misperceptions and introducing pioneering products: Examining differences in venture decision contexts. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume 27, p. 105–124.

Simon, M., Houghton, S. & Aquino, K., 2000. Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies. *Journal of Business Venturing*, 15(2), p. 113–134.

Slotte-Kock, S. & Coviello, N., 2010. Entrepreneurship research on network processes: A review and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Volume 34, p. 31–57.

Sondergaard, M., 1994. Hofstede's Consequences: A Study of Reviews, Citations and Replications. *Organizational Studies*, 15(3).

Stevenson, H. & Jarillo, C., 1990. A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(5), pp. 17-28.

Stuart, R. & Abetti, P., 1990. Impact of entrepreneurial and management experience on early performance. *Journal of Business Venturing*, 5(3), pp. 151-62.

Tang, J., Kacmar, K. & Busenitz, L., 2012. Entrepreneurial alertness in the pursuit of new opportunities. *Journal of Business Venturing*, 27(1), pp. 77-94.

Taras, V., Roney, J. & Steel, P., 2009. Half a Century of Measuring Culture: Approaches, Challenges, Limitations, and Suggestions Based on the Analysis of 121 Instruments for Quantifying Culture. *Journal of International Management*, 15(4), pp. 357-373.

Terjesen, S. & Szerb, L., 2008. Dice thrown from the beginning? Individual, firm and national determinants of firm growth expectations. *Estudios de Economía*, 35(2), p. 153–178.

Terrell, K. & Troilo, M., 2010. Values and female entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2(3), pp. 260-286.

Tiessen, J., 1996. Individualism, collectivism, and entrepreneurship: A framework for international comparative research. *Journal of Business Venturing*, 12(5), p. 367–384.

Timmons, J. A., 1989. *The Entrepreneurial Mind*. Andover: Brick House Publishing.

Timmons, J. A., 1994. *New Venture Creation*. Irwin: Burr Ridge.

Triandis, H., 1993. Collectivism and individualism as cultural syndromes. *Cross-Cultural Re-search*, Volume 27, pp. 155-180.

Triandis, H. & Su, M., 2002. Cultural influences on personality. *Annual Review of Psychology*, Volume 53, pp. 133-160.

Troilo, M., 2011. Legal institutions and high-growth aspiration entrepreneurship. *Economic Systems*, Volume 35, p. 158–178.

Trompenaars, F., 1993. *Riding the Waves of Culture: Understanding Diversity in Global Business*. Chicago(IL): Irwin Professional Publishing.

Trompenaars, F. & Hampden-Turner, 1998. *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Global Business*. New York: McGraw Hill.

Ucbasaran, D., Westhead, P. & Wright, M., 2001. The focus of entrepreneurial research: Contextual and process issues. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(4), pp. 57-80.

Uhlaner, L. & Thurik, R., 2007. Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), pp. 161-85.

Uriel, J. E. & Aldas, M. J., 2005. *Análisis Multivariante Aplicado: Aplicaciones al Marketing, Investigación de Mercados, Economía, Dirección de Empresas y Turismo*. Madrid: PARANINFO.

Van de Ven, A. & Engleman, R., 2004. Event- and outcome-driven explanations of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 19(3), p. 343–358.

Van de Ven, A., Hudson, E. & Schroeder, D., 1984. Designing new business startups: entrepreneurial, organizational, and ecological considerations. *Journal of Management*, Volume 10, pp. 87-107.

Van De Ven, A. & Poole, M., 1995. Explaining development and change in organizations. *Academy of Management Review*, 20(3), p. 510–540.

Van De Vijver, F. & Leung, K., 2001. Personality in cultural context: methodological issues. *Journal of Personality*, 69(6), p. 1014.

Van Stel, A., Carree, M. & Thurik, R., 2005. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), p. 311–321.

Veciana, J., 1999. “Creación de empresas como programa de investigación científica”. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), pp. 11-36.

Veciana, J., 2007. Entrepreneurship as a Scientific Research Program. In: A. Cuervo, D. Ribeiro & S. Roig, eds. *Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective*. New York: Springer, pp. 23-72.

Veciana, J. M., 1988. Empresari i procés de creació d'empreses. *Revista Econòmica de Catalunya*, Issue 8, pp. 53-67.

Veciana, J. M. & Urbano, D., 2008. The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction. *International Entrepreneurship Management Journal*, Issue 4, p. 365–379.

Venkataraman, S., 1997. Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth. In: J. Katz, ed. *The distinctive domain of entrepreneurship research*. Oxford: JAI Press, p. 119–138.

Verheul, I., Wennekers, A., Thurik, A. & Reynolds, P., 2002. An eclectic theory of entrepreneurship. In: D. Audretsch, A. Thurik, I. Verheul & W. A.R.M., eds.

Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison. Boston: Kluwer, pp. 11-81.

Visentini, G. & P. V., 2007. Problems with current legislation governing public limited companies: Thematic discussion and proposed changes. *Review of Economic Conditions in Italy*, Volume 2, p. 169–179.

Welter, F. & Smallbone, D., 2006. Exploring the Role of Trust in Entrepreneurial Activity. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(4), p. 465–475.

Welzel, C., 2006. Democratization as an emancipative process: the neglected role of mass motivations. *European Journal of Political Research*, 45(4), p. 871–96.

Welzel, C. & Inglehart, R., 2005. Liberty aspirations and democratization: The human development perspective. *Politische Vierteljahresschrift*, 46(1), p. 62.

Welzel, C., Inglehart, R. & Deutsch, F., 2005. Social capital, voluntary associations, and collective action: which aspects of social capital have the greatest “civic” pay off? *Journal of Civil Society*, 1(2), p. 121–46.

Westhead, P. & Storey, D., 1994. *An Assessment of Firms Located On and Off Science Parks in the United Kingdom*. London: HMSO.

Whiting, B. G., 1988. Creativity and Entrepreneurship: How do they Relate?. *Journal of Creative Behavior*, 22(3), pp. 178-183.

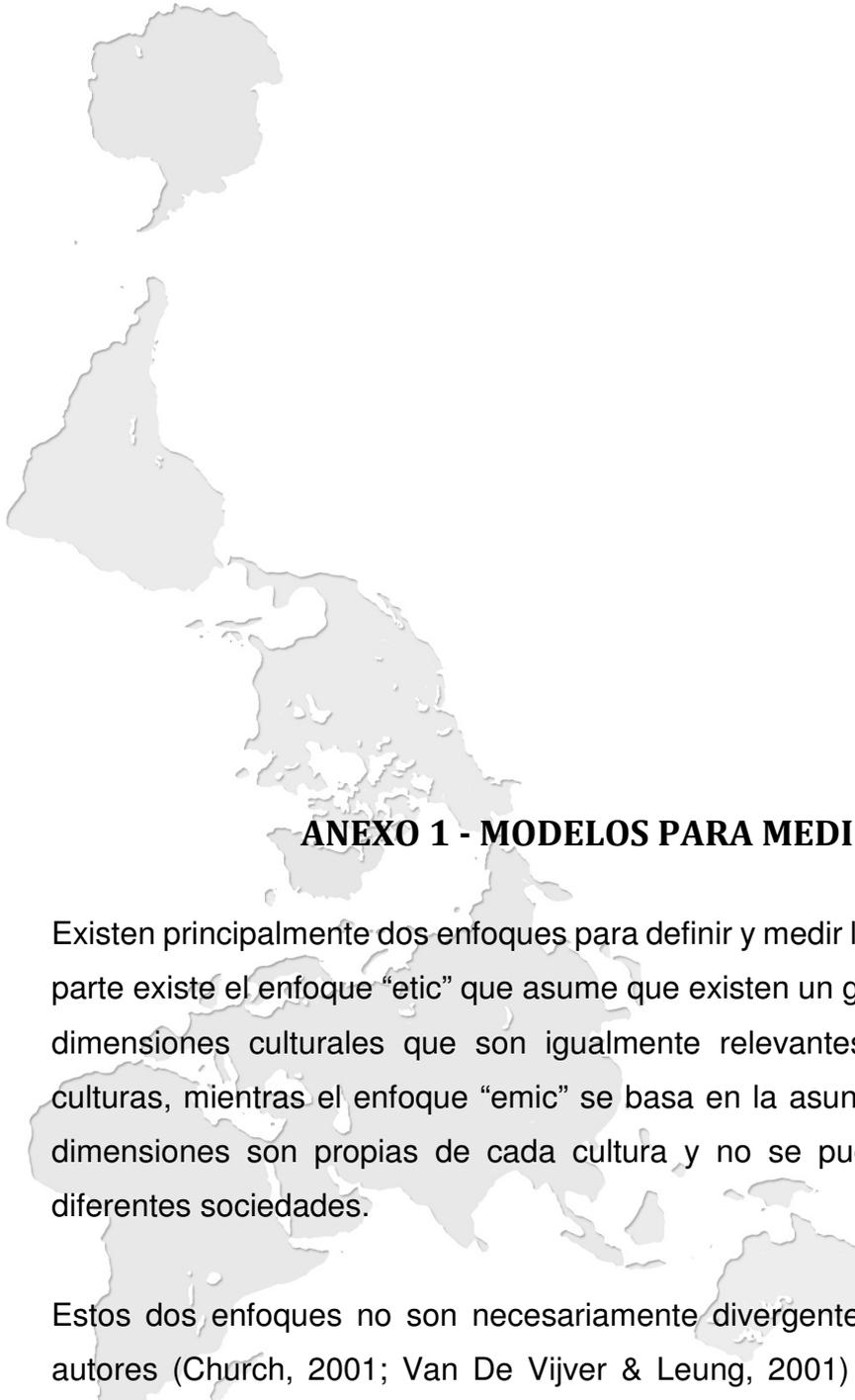
Whitley, R., 1994. *Divergent capitalisms: The social structuring and change of business systems*. New York: Oxford University Press.

Whitley, R., 2002. *Competing capitalisms*. Cheltenham, U.K: Edward Elgar.

Williamson, O., 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.

Williamson, O., 2000. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 33(3), pp. 595-613.

Zahra, S. A., 1993. A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior A critique and extension.. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(4), pp. 5-21.



CAPITULO XI

ANEXOS

ANEXO 1 - MODELOS PARA MEDIR LA CULTURA

Existen principalmente dos enfoques para definir y medir la cultura. Por una parte existe el enfoque “etic” que asume que existen un grupo universal de dimensiones culturales que son igualmente relevantes para todas las culturas, mientras el enfoque “emic” se basa en la asunción que algunas dimensiones son propias de cada cultura y no se pueden analizar en diferentes sociedades.

Estos dos enfoques no son necesariamente divergentes según algunos autores (Church, 2001; Van De Vijver & Leung, 2001) que proponen la complementariedad de estas dos perspectivas, a través de la búsqueda de generalizaciones pero admitiendo elementos propios de cada cultura (Triandis & Su, 2002). Las fronteras nacionales no demarcan necesariamente los límites culturales de una sociedad y por ende la cultura puede sobrepasar las fronteras nacionales (Schwarz, 1999) pero también diferir dentro de las mismas (House, et al., 2004).

Las técnicas desarrolladas para medir la cultura son muchas y se han enfocado en diferentes facetas. Esto ha generado una mejora metodológica en las técnicas a través del tiempo y la generación de perspectivas divergentes en muchos casos, generando algunas veces superposición de conceptos (Nardonm & Steers, 1999) o complementariedad de los mismos.

KLUCKHOHN AND STRODTBECK (1961)

Es uno de los primeros modelos desarrollados para medir la cultura y ha servido como guía para modelos posteriores (Nardonm & Steers, 1999). Los autores sugieren que la cultura se basa en orientaciones de valor, debido a que los problemas humanos comunes son limitados y existen un número limitado de soluciones a estos problemas. Adicionalmente los autores exponen que los valores en una determinada sociedad son distribuidos de tal manera que se crea un sistema de valores dominantes. Identifican cinco orientaciones de valor con tres niveles diferentes. Este modelo se probó en diferentes poblaciones del sudeste americano con cuatro de las cinco orientaciones de valor.

Tabla 33: Modelo Cultural de Kluckhohn And Strodbeck (1961).

DIMENSIONES CULTURALES	ESCALA		
Relación con la Naturaleza	Maestría	Harmonía	Dominio
Relación con las personas	Individualistas	Colaterales	Lineales
Actividad Humana	Ser	Llegar a ser	Haciendo
Relación con el tiempo	Pasado	Presente	Futuro
Naturaleza Humana	Buena	Neutral	Malevola

Fuente: Elaboración propia a partir de Kluckhohn And Strodbeck (1961).

Relación con la Naturaleza: Se refiere a las creencias acerca de la necesidad o responsabilidad de controlar la naturaleza. En culturas con “Maestría” las personas creen que tienen el deber o responsabilidad de

controlar la naturaleza; en culturas con “Harmonía” se tiene la creencia que las personas deberían trabajar con la naturaleza para mantener un balance armónico y en culturas con “Dominio” creen que los individuos deben someterse a la naturaleza.

Relación con las personas: Abarca las creencias acerca de la estructura social. Personas en culturas “Individualistas” creen que la estructura social puede organizarse a partir del individuo. En culturas “Colaterales” las personas organizan la estructura social basada en grupos de individuos con estatus relativamente igual y en culturas “Lineales” la estructura social estar basada en grupos con una clara y rígida relación jerárquica.

Actividad Humana: Creencias de las personas acerca de qué objetivos son los apropiados. Existen culturas con personas que creen que deberían concentrarse en vivir el momento (ser); individuos con la creencia que deben esforzarse en el desarrollo de sí mismos de manera integral (llegar a ser) y personas que creen que deben esforzarse por los objetivos y logros (haciendo).

Relación con el tiempo: Hace referencia a cómo el pasado, el presente y el futuro influyen las decisiones de las personas. Culturas centradas en el futuro influyen las decisiones de las personas. Culturas centradas en el pasado, toman decisiones principalmente influenciados por eventos del pasado y sus tradiciones. En culturas centradas en el presente las personas toman las decisiones influenciadas por las circunstancias actuales y en culturas con enfoque de futuro se toman las decisiones son influenciadas por las perspectivas de futuro.

Naturaleza Humana: Creencia de las personas acerca de lo buena, lo neutral o lo malévolos de la naturaleza humana.

MODELO DE HOFSTEDE (1980; 1991)

Es una de las más conocidas formas de medir la cultura y fue desarrollada por Hofstede (1980), quien usó un análisis estadístico y razonamiento teórico para comparar tendencias centrales en las respuestas de un determinado país. Su modelo se derivó del estudio realizado con de los trabajadores de IBM en 72 países bajo la asunción que diferentes culturas pueden distinguirse identificando que valoran en determinada cultura frente a otra. Inicialmente aisló cuatro variables culturales: aversión a la incertidumbre, individualismo, masculinidad y distancia al poder. Su trabajo fue actualizado y ampliado adicionando la variable orientación a largo plazo en 1991 basado en la investigación realizada con Michael Bond (Hofstede & Bond, 1984).

Este estudio ha sido criticado por diversos investigadores (McSweeney, 2002; Baskerville, 2003; 2005; Javidan, et al., 2006). La principal limitación argumentada radica en que el cuestionario usado se diseñó para medir algo diferente a las diferencias culturales y luego fue reinterpretado para reflejarlas.

Por otra parte las personas estudiadas pueden representar adecuadamente la población en ciertos países con un determinado nivel de desarrollo, pero no así en países en vías de desarrollo ya que las personas entrevistadas tenían un alto nivel educativo y eran bien remuneradas (Schwarz, 1999). Otros autores (McSweeney, 2002; Baskerville, 2003; 2005; Javidan, et al., 2006) ubican el estudio de Hofstede como un punto específico en el tiempo (hace 30 años aproximadamente), debido a la hibridación cultural actual generada por los diversos cambios sociales generados por la globalización.

Tabla 34: Listado de países dimensiones de Hofstede (1980).

ARA Arabic-speaking region	HOK Hong Kong	PHI Philippines
ARG Argentina	IDO Indonesia	POR Portugal
AUL Australia	IND India	SAF South Africa
AUT Austria	IRA Iran	SAL Salvador
BEL Belgium	IRE Ireland	SIN Singapore
BRA Brazil	ISR Israel	SPA Spain
CAN Canada	ITA Italy	SWE Sweden
CHL Chile	JAM Jamaica	SWI Switzerland
COL Colombia	JAP Japan	TAI Taiwan
COS Costa Rica	KOR Korea South	THA Thailand
DEN Denmark	MAL Malaysia	TUR Turkey
EAF East African region	MEX Mexico	URU Uruguay
FIN Finland	NET Netherlands	USA United States
FRA France	NOR Norway	VEN Venezuela
GBR Great Britain	NZL New Zealand	WAF West African region
GER Germany West	PAK Pakistan	YUG Yugoslavia
GRE Greece	PAN Panama	
GUA Guatemala	PER Peru	

Fuente: Elaboración propia a partir de Hofstede (1991).

A pesar de ello Hofstede sigue siendo uno de los más citados y usados en la literatura especializada debido a que usa información de diversos países tanto desarrollados como en vías de desarrollo y estudios posteriores que hacen replica de su modelo (Hoppe, 1990; Sondergaard, 1994) arrojan correlaciones con sus dimensiones.

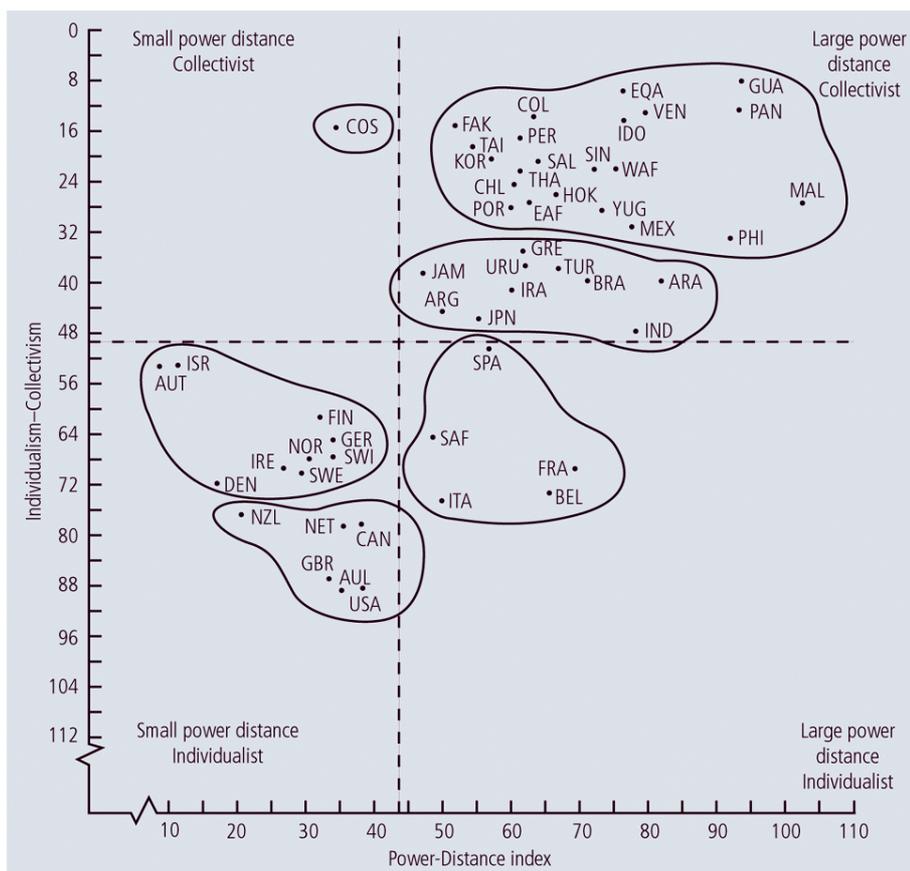
Tabla 35: Modelo Cultural de Hofstede (1980; 1991).

DIMENSIONES CULTURALES	ESCALA	
Individualismo-Colectivismo	Individualismo	Colectivismo
Masculinidad Feminidad	Masculinidad	Feminidad
Distancia de Poder	Baja DP	Alta DP
Aversión a la incertidumbre	Baja AI	Alta AI
Orientación a largo Plazo	Corto Plazo	Largo Plazo

Fuente: Elaboración propia a partir de Hofstede (1980; 1991).

Las cuatro dimensiones usadas inicialmente por Hofstede corresponden de cerca a los cuatro elementos analíticos estándar predichos por Inkeles y Levinson (1954).

Figura 77: Mapa de países basado en las dimensiones de Hofstede (1980) distancia de poder e individualismo.



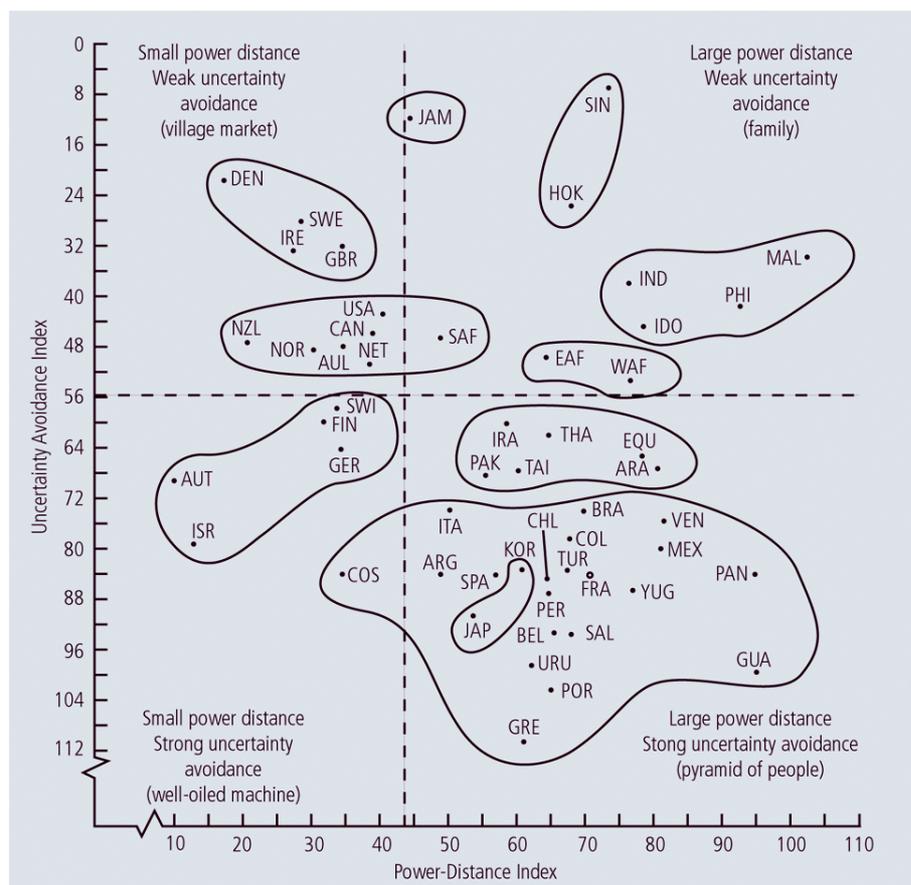
Fuente: Hofstede (1991).

Individualismo contra Colectivismo: Sociedades con individualismo valoran la libertad y la autonomía, viendo los resultados conseguidos como individuales y no como grupo, además de poner los intereses personales por encima de los grupales (Hofstede, 1980; Morris, 1993; 1994). Por otra parte en sociedades colectivistas las personas se perciben como miembros interdependientes de un grupo, un conjunto de personas concienciadas a compartir el mismo destino (Triandis, 1993), por lo que tienden a actuar de forma cooperativa en sus grupos de interés (Hofstede, 1980; Hofstede, 1991; Triandis, 1993). La mayoría de investigadores aceptan que el

individualismo y el colectivismo son conceptos opuestos dentro de una misma línea (Morris, et al., 1994).

Distancia de Poder: La distancia de poder es la diferencia interpersonal de poder y estatus de una persona referente al grupo. Culturas con alta distancia de poder exhiben una distribución de poder desigual, jerarquías robustas y mecanismos de control con menos comunicación entre los niveles organizativos, enfatizando la obediencia y respeto con las posiciones de poder (Hofstede, 1980; Shane, 1993).

Figura 78: Mapa de países basado en las dimensiones de Hofstede (1980) distancia de poder y aversión a la incertidumbre.



Fuente: Hofstede (1991).

Individuos con una alta necesidad de logro tienden a ser más ambiciosos y dispuestos a tomar riesgos calculados sobre la empresa (Hofstede, 1980). En culturas más femeninas los individuos tienden a tomar decisiones que han sido cuidadosamente analizadas. Administradores en culturas femeninas gastan grandes cantidades de tiempo analizando situaciones estratégicas y son más propensos a hablar de una acción que ellos perciben que contiene innecesariamente elevados niveles de riesgo (McGrath, et al., 1992).

Orientación a largo Plazo: El cómo son tenidas en cuenta las consideraciones temporales en la toma de decisiones y en la ejecución de acciones. Ha sido investigado desde diferentes perspectivas tales como el desconocimiento de perspectivas a largo plazo como una forma de asimetría en la información (Myers & Majluf, 1984), el rol que tiene el factor tiempo para la toma de riesgos en el emprendimiento (Das & Teng, 1997), la orientación temporal como un valor cultural (Hofstede, 2001; Hofstede, 2005) entre otras.

Una de las más comunes referencias acerca de las orientaciones temporales implica la orientación a largo plazo frente al corto plazo (Laverty, 1996). Esta orientación hace referencia al enfoque que tienen las personas al dirigir sus esfuerzos y tomar una decisión: las personas con enfoque hacia el futuro, tienen orientación hacia el largo plazo y las personas con enfoque en el presente por el contrario tienen una orientación al corto plazo (Hofstede, 2001).

HALL (1981; 1990)

El antropólogo cultural reconocido Edward T. Hall, propuso un modelo basado en investigación etnográfica de diferentes sociedades, destacándose Alemania, Francia, Estados Unidos y Japón. Su investigación se basa principalmente en como varía la comunicación

interpersonal entre culturas, aunque también incluye elementos como espacio personal, tiempo y trabajo.

Tabla 36: Modelo Cultural de Hall (1981; 1990).

DIMENSIONES CULTURALES	ESCALA	
	Contexto	Bajo Contexto
Espacio	Centrado en el Poder	Centrado en el Espacio
Tiempo	Monocromático	Policromático

Fuente: Elaboración propia a partir de Hall (1981; 1990).

Contexto: Hace referencia a si es más importante el contexto del mensaje o el mensaje como tal. Las personas en culturas con bajo contexto son directas y francas en su comunicación, mientras que las personas en culturas con alto contexto dan importancia al contexto del mensaje.

Espacio: Hace referencia a como las personas se sienten cómodas al compartir el espacio físico con otros. Las personas en culturas centradas en el poder son muy territoriales y necesitan delimitar el espacio personal con los demás, mientras que las personas de culturas centradas en la comunidad se sienten cómodas compartiendo el espacio.

Tiempo: Hace referencia a como las personas planean las tareas, si una a la vez o simultáneamente. Personas en culturas monocrónicas presentan atención secuencial a los objetivos individuales, separan lo personal de lo profesional y tienen un concepto preciso del tiempo. Personas en culturas policrónicas dan atención simultánea a objetivos múltiples, integrando vida familiar y laboral y tienen un concepto relativo del tiempo.

SCHWARTZ (1992)

Basado en un punto de vista psicológico, Schwartz y su equipo lograron diferenciar claramente entre los valores sociales y los objetivos motivacionales. Estos valores son supuestamente encontrados en todas las culturas y representan necesidades universales para la existencia humana. Su modelo ha sido aplicado en áreas básicas de comportamiento social, pero su aplicación a estudios organizacionales es limitado (Bond, 2001).

Tabla 37: Modelo Cultural de Schwartz (1992).

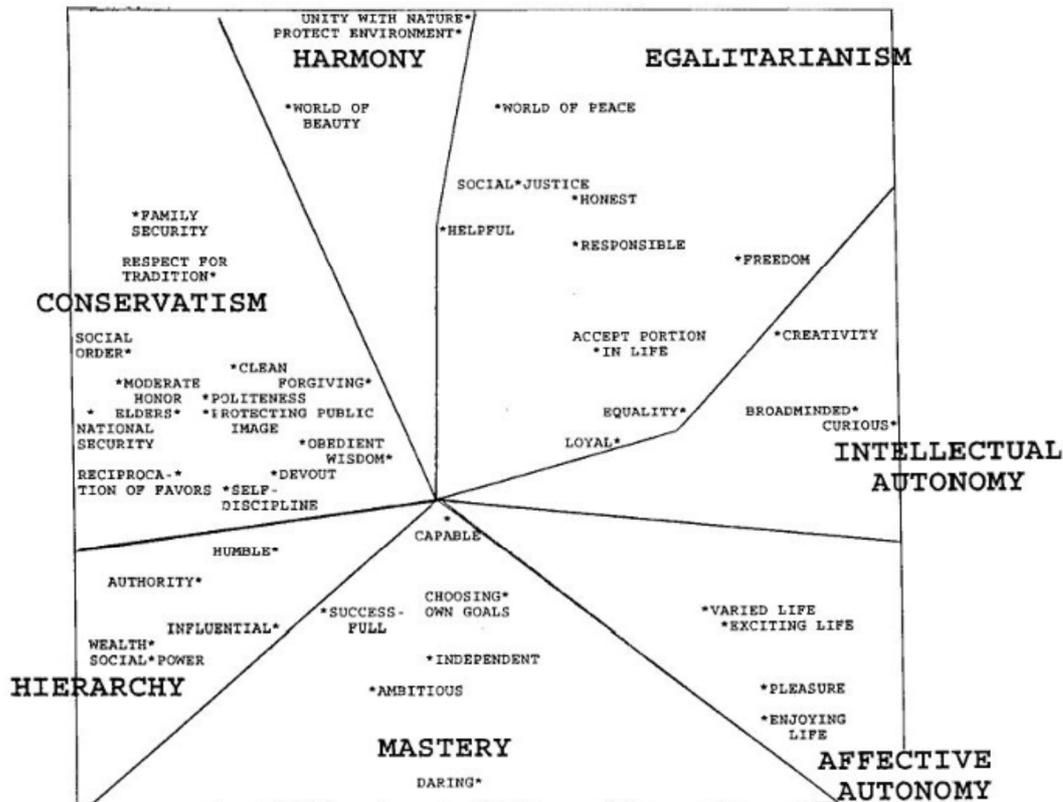
DIMENSIONES CULTURALES	ESCALA	
	Conservatismo-Autonomía	Conservatismo
Jerarquía-igualitarismo	Jerarquía	Igualitarismo
Maestría-Armonía	Maestría	Armonía

Fuente: Elaboración propia a partir de Schwartz (1992).

Schwartz derivó siete tipos de valores estructurados en tres dimensiones que fueron validadas con profesores y estudiantes de 49 países, Schwartz (1992) afirma que los profesores juegan un rol explícito en la socialización y son presumiblemente elementos portadores de la cultura. Los siete valores son de nivel individual y fueron considerados para formar tres dimensiones bipolares de nivel social.

Conservatismo contra Autonomía: Se refiere a cómo es la relación entre individuo y grupo. En culturas conservadoras el individuo encaja en el grupo a través de la participación e identificación con el mismo, compartiendo su estilo de vida. En culturas con autonomía, los individuos son independientes de los grupos, encontrando significado a su propia unicidad. Existen dos tipos de autonomía, la intelectual (persecución independiente de ideas y derechos) y la afectiva (búsqueda independiente de experiencias afectivas positivas).

Figura 80: Valores Culturales de Schwartz (1992).



Fuente: Schwartz (1992).

Jerarquía contra igualitarismo: hace referencia a como la equidad es valorada y esperada por un determinado grupo de personas. Las culturas jerárquicas son organizadas jerárquicamente y los individuos socializan al cumplir con sus roles y son sancionados al no hacerlo. En sociedades igualitarias los individuos son vistos como iguales, donde se comparten intereses básicos como seres humanos.

Maestría contra Armonía: hace referencia a como las personas buscan cambiar el mundo social y natural en pro del avance personal o del interés del grupo. En culturas con maestría los valores individuales van hacia la autoafirmación y búsqueda de cambio del mundo natural y social para el progreso de las personas y el grupo. En sociedades con armonía los individuos aceptan el mundo como es y tratan de conservarlo más que explotarlo.

Las encuestas son realizadas por investigadores locales con muestras de por lo menos 1000 encuestados. Los datos son compartidos libremente, lo que genera como resultado gran cantidad de publicaciones con diversos temas tales como descripciones y explicaciones de los valores nacionales (Inglehart & Baker, 2000; Dalton, et al., 2002); liberalización política y democratización (Welzel, et al., 2005; Welzel & Inglehart, 2005; Inglehart & Welzel, 2005; Welzel, 2006), entre otros temas.

Tabla 38: Modelo Cultural de Inglehart (1997) - *The World Values Survey*.

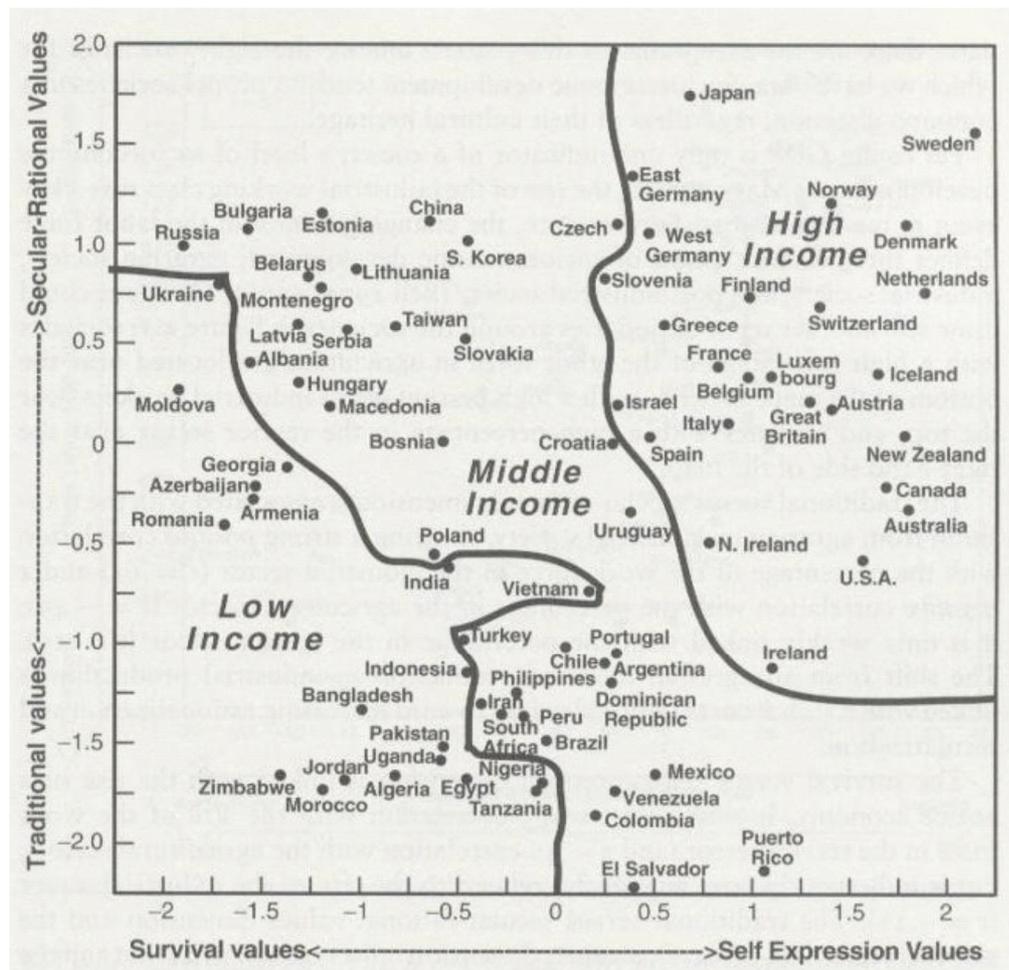
DIMENSIONES CULTURALES	ESCALA	
Tradicional-Secular Racional	Tradicional	Secular Racional
Supervivencia-Autoexpresión	Supervivencia	Autoexpresión

Fuente: Elaboración propia a partir de Inglehart (1997).

Inglehart analizo datos agregados a nivel nacional de 43 sociedades del WVS (1990-1991) y encontró que la visión del mundo en las diversas sociedades está sujeta al nivel de desarrollo, ubicando esta visión del mundo en dos dimensiones:

Tradicional contra Secular Racional: Son las orientaciones hacia la autoridad, forjadas a partir de las particularidades políticas, sociales, normas religiosas y creencias. Sociedades tradicionales (preindustriales), no aceptan fácilmente conceptos como el aborto, el divorcio, la homosexualidad, el dominio político y económico lo tienen los hombres, le dan mucha importancia a la familia y en la mayoría de sociedades existe un alto énfasis en la religión. En sociedades Secular/Racionales (industrialmente avanzadas) tienden a tener una visión contraria a esta.

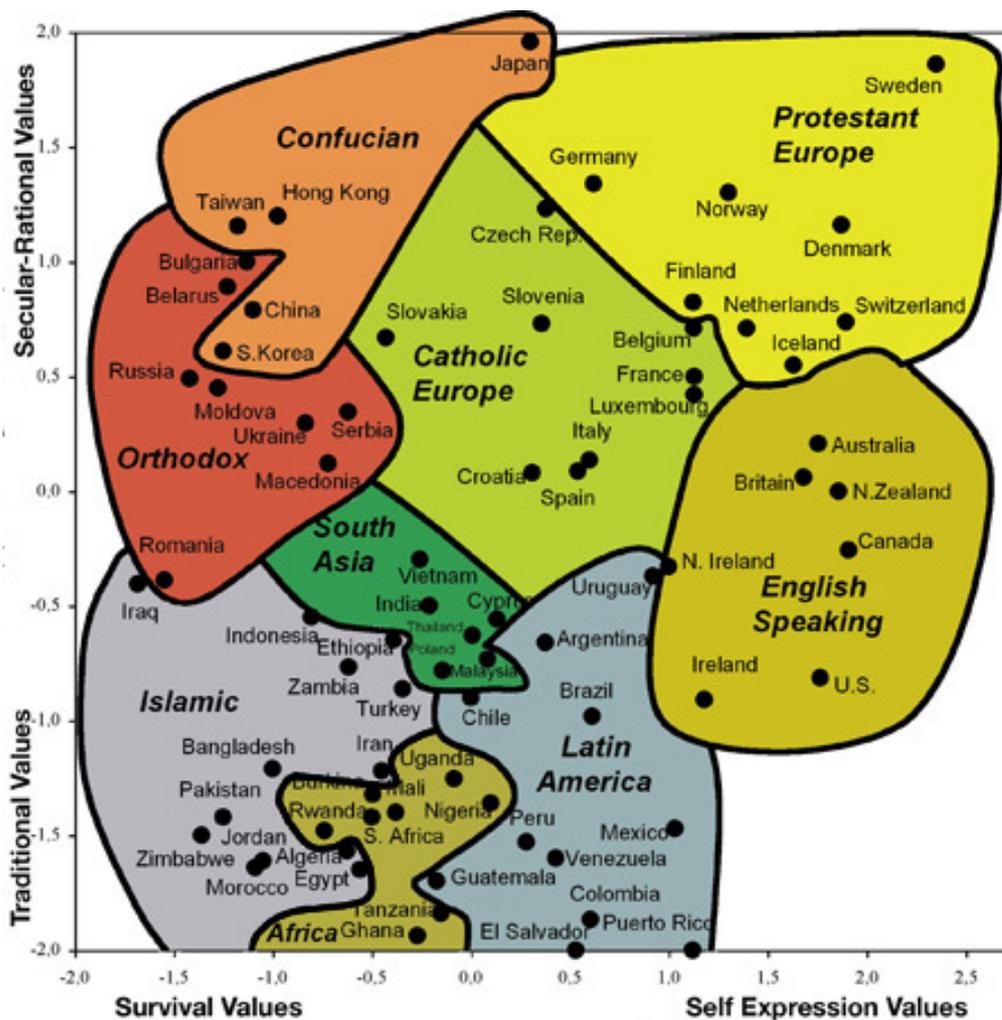
Figura 82: Mapa de países y nivel de ingreso basados en el WVS.



Fuente: Inglehart & Welzel (2005).

Supervivencia contra autoexpresión: Las personas en países subdesarrollados tienen menos aseguradas sus necesidades básicas para sobrevivir tales como alimento y abrigo (valores de supervivencia), mientras las personas en países desarrollados tienen otros valores debido a que la escasez económica ya no es una preocupación (valores de autoexpresión).

Figura 83: Mapa de países basado en el WVS.



Fuente: Inglehart & Welzel (2010).

TROMPENAARS & HAMPDEN TURNER (1998)

Su modelo está basado el trabajo de Parson and Shils (1951) en lo referente a sistemas culturales y en el de Kluckhohn and Strodtbeck (1961) en lo concerniente a las orientaciones de valor.

Consiste en siete dimensiones, de las cuales cinco se centran en la relación de las personas y dos en la administración del tiempo y la relación de la sociedad con la naturaleza. Estas dimensiones fueron parcialmente

validadas (Hooghiemstra, 2003) y tiene una amplia aplicación desde un punto de vista práctico y de negocios.

Tabla 39: Modelo Cultural de Trompenaars & Hampden Turner (1998).

DIMENSIONES CULTURALES	ESCALA	
Universalismo-Particularismo	Universalismo	Particularismo
Individualismo-Colectivismo	Individualismo	Colectivismo
Neutral-afectivo	Neutral	afectivo
Específico-difuso	Específico	difuso
Logro-atribución	Logro	atribución
Perspectiva del tiempo	Pasado/Presente	Futuro
Relación con el ambiente	control externo	Control interno

Fuente: Elaboración propia a partir de Trompenaars & Hampden Turner (1998).

Universalismo contra Particularismo: reglas contra relaciones. En culturas universales las personas generalmente se adhieren a los estándares que son universalmente aceptados, mientras que en culturas particulares se presentan excepciones particulares con personas que son conocidas.

Individualismo contra Colectivismo: El individuo contra el grupo. Nos relacionamos e identificamos con los demás a través de nuestros objetivos individuales para luego negociar las diferencias con los demás, o damos prioridad a los conceptos compartidos de bienestar público y colectivo.

Neutral contra afectivo: el rango de sentimientos expresados. Miembros de culturas afectivamente neutras no demuestran sus sentimientos e intentan controlarlos y dominarlos. En contraste, en culturas altamente afectivas las personas muestran sus sentimientos libremente.

Específico contra difuso: Rango de involucramiento. Nos comprometemos con otros en áreas específicas de la vida y en niveles concretos de personalidad o en múltiples áreas de nuestras vidas y en diversas áreas de personalidad (difuso). En culturas difusas, el concepto de “guardar las apariencias” está relacionado con la creencia que algo que es hecho públicamente es también personal.

Logro contra atribución: Como se asocia el estatus. Algunas sociedades asocian el estatus basándose en sus logros, mientras que en otras los atribuyen por virtud de edad, clase, género, educación, etc.

Perspectiva del tiempo: Como percibimos el tiempo (pasado, presente y futuro), si los eventos suceden por series uno detrás de otro (secuencial), o si los eventos son sincrónicos, es decir se interrelacionan el presente, pasado y futuro con diversos eventos que suceden a la vez (sincrónico).

Relación con el ambiente: Creencia que se puede controlar la naturaleza imponiendo su deseo (control interno), o que el hombre es parte de la naturaleza y debe ir de acuerdo a sus leyes, directrices y fuerzas (control externo).

GESTELAND (1999)

Como resultado de su vasta experiencia internacional, Richard Gesteland, en su libro "Cross-Cultural Business Behavior" presenta una guía práctica para relaciones internacionales donde categoriza y explica diferentes patrones culturales de comportamiento para 34 culturas diferentes, además de dar dos reglas indispensables para los negocios internacionales: se espera que el vendedor se adapte al comprador y que el visitante preste atención a las costumbres locales.

Tabla 40: Modelo Cultural Gesteland (1999).

DIMENSIONES CULTURALES	ESCALA	
	Negocios-Relación	Centrados en el objetivo
Formales-Informales	Formal	Informal
Perspectiva del tiempo	Temporalmente rígidas	Temporalmente flexibles
Expresivas-Reservadas	Expresivas	Reservadas

Fuente: Elaboración propia a partir de Gesteland (1999).

Orientación hacia los negocios contra orientación hacia la relación: Las culturas orientadas hacia los negocios se centran en la tarea y el objeto de la relación mientras las culturas orientadas en las relaciones se centran en las personas. Personas en culturas orientadas en la relación pueden considerar prepotentes, agresivas y contundentemente ofensivas a personas de culturas centradas hacia el negocio, mientras que por el contrario personas de culturas centradas en los negocios pueden considerar como dilatorios, vagos e inescrutables los comportamientos de personas orientadas a la relación.

Formales contra Informales: En la cultura formal, las formas son un elemento importante y el no usarlas puede ser considerado como falta de respeto, mientras que las culturas informales el protocolo es menos importante.

Temporalmente rígidas contra temporalmente flexibles: Personas en culturas temporalmente rígidas adoran el reloj y veneran su agenda, mientras que en culturas temporalmente flexibles son más relajados en lo que concierne al tiempo y la programación. Personas de culturas temporalmente rígidas debido a su puntualidad y programación precisa pueden considerar perezosos, indisciplinados a personas temporalmente flexibles, mientras estos pueden considerarlos autoritarios y arrogantes esclavizados por plazos arbitrarios.

Expresivas contras reservadas: Hace referencia a la forma de comunicarse tanto en el lenguaje verbal, paraverbal y no verbal, donde personas en culturas expresivas tienen un tono elevado en las conversaciones, hay contacto visual y el espacio personal es cercano donde se presenta comúnmente el contacto físico. En culturas reservadas las personas son por el contrario menos bulliciosas y el contacto físico se puede limitar solo al saludo con la mano.

HOUSE ET AL. (2004) - PROYECTO GLOBE

Investigación denominada el estudio GLOBE (*Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness*) centró a Robert House Led y su equipo internacional de investigadores en entender inicialmente la influencia de las diferencias culturales del proceso de liderazgo.

Tabla 41: Modelo Cultural de House et al. (2004) - Proyecto GLOBE.

DIMENSIONES CULTURALES	ESCALA	
Distancia de Poder	Baja DP	Alta DP
Aversión a la incertidumbre	Baja AI	Alta AI
Orientación humana	Baja OH	Alta OH
Colectivismo Institucional	Bajo Col. Instituc.	Alto Col. Instituc.
Colectivismo Intragrupal	Bajo Col. Intragr.	Alto Col. Intragr.
Asertividad	Baja A	Alta A
Igualdad de género	Baja IG	Alta IG
Orientación Futura	Baja OF	Alta OF
Orientación al desempeño	Baja OD	Alta OD

Fuente: Elaboración propia a partir de House et al. (2004).

El proyecto recopiló información sobre trabajadores de empresas, con cargos de mediano rango en 62 países. Luego de analizar la información arrojaron como resultado no solo el estudio de las dimensiones culturales, sino también de las variaciones en cada dimensión y cómo afectan el comportamiento de liderazgo y la efectividad.

En su investigación identificaron nueve dimensiones culturales, algunas ya expuestas con anterioridad por otros autores y otras no identificadas previamente en la literatura (igualdad de género y orientación al desempeño).

Distancia de Poder: Es el grado en el cual las personas esperan que el poder sea distribuido equitativamente o concentrado. Las sociedades con alta distancia de poder están divididas en dos clases, las bases del poder son estables y escasas, el poder es visto como promotor del orden social limitando la movilidad de abajo hacia arriba. Sociedades con baja distancia de poder tienen clases medias muy grandes, las bases del poder son transitorias y compartidas, el poder frecuentemente es visto como una fuente de corrupción, coerción y dominio. Existe una alta movilidad de abajo hacia arriba

Aversión a la incertidumbre: Se refiere a como las personas confían en las normas, reglas y procedimientos para reducir la imprevisibilidad de eventos futuros. En culturas con alta aversión a la incertidumbre se tiende a formalizar las interacciones sociales, se documentan los acuerdos en contratos legales, se mantienen meticulosamente ordenados los registros y se confía en las reglas y las políticas formales. En sociedades con baja aversión a la incertidumbre se es más informal en las interacciones sociales, se confía en la palabra de las personas, existe menos preocupación por mantener registros y hay confianza en normas informales de comportamiento.

Orientación humana: Hace referencia a la confianza de las personas en normas, recompensas justas, altruismo y generosidad. En sociedades con

alta orientación humana las personas se interesan por los demás, existen valores como el altruismo, la benevolencia, la bondad y la generosidad, alta necesidad por pertenencia y afiliación, existen pocos problemas psicológicos y patológicos. Sociedades con baja orientación humana se interesan por su propio interés, tienen valores como la complacencia, la confortabilidad y el autodesfrute; se presenta una alta necesidad de poder y posesiones, existe una mayor incidencia de problemas psicológicos y patológicos.

Colectivismo Institucional: Hace referencia a como las sociedades fomentan la acción y la distribución colectiva de recursos. Culturas con alto colectivismo institucional generan individuos integrados en grupos de gran cohesión, se consideran interdependientes con el grupo, los valores sociales priman sobre los objetivos individuales. En culturas con bajo colectivismo institucional las personas se consideran muy responsables de sí mismas, se consideran autónomas y generalmente los objetivos individuales prevalecen sobre los colectivos.

Colectivismo Intragrupal: Hace referencia a como las personas expresan orgullo, lealtad y cohesión en sus organizaciones y familias. En sociedades con alto colectivismo intragrupal sus miembros asumen que son interdependientes y buscan hacer contribuciones personales importantes para el grupo u organización. Se presentan relaciones a largo plazo entre empleador y empleado, las organizaciones asumen mayor responsabilidad en el bienestar del trabajador y las decisiones importantes se toman en grupo. En culturas con bajo colectivismo intergrupalo los miembros asumen que son independientes de la organización y buscan destacarse por contribuciones individuales, existen relaciones a corto plazo entre empleado y la organización y las organizaciones están interesadas principalmente por el desempeño del trabajador más que por su bienestar.

Asertividad: grado en el que las personas son propensas a confrontar a los demás y son agresivas en las relaciones con otros. Personas en culturas con alta asertividad valoran el dominio, la resistencia, existe simpatía por la

fortaleza, la competitividad y la creencia que el éxito se alcanza a través del trabajo fuerte; se valora la comunicación directa y sin ambigüedades. Personas en sociedades con baja asertividad prefieren una asertividad modesta y suave, tienen simpatía por el débil, son propensos a la cooperación, asocian la competición con derrota y castigo y guardan las apariencias tanto en la comunicación como en el actuar.

Igualdad de género: grado en el que las diferencias de género son minimizadas. Personas en sociedades con alta igualdad de género presentan una alta participación de mujeres en la fuerza de trabajo, hay más mujeres en cargos de autoridad, las mujeres tienen un estatus igualitario en la sociedad. Las sociedades con baja igualdad de género tienen menos mujeres participando en la fuerza de trabajo y en posiciones de autoridad, las mujeres no tienen un estatus igualitario en la sociedad.

Orientación Futura: Se refiere a como las personas en organizaciones o sociedades presentan comportamientos orientados a largo plazo tales como la planeación, las inversiones y el retraso en la gratificación. Personas con alta orientación futura tienen gran énfasis en el éxito económico, son propensos a ahorrar para el futuro, tienen valores intrínsecos de motivación, las organizaciones tienden a ser flexibles y adaptables. Personas con baja orientación futura tienen menos énfasis en el éxito económico, tienen propensión por la gratificación inmediata, valores extrínsecos de motivación y las organizaciones tienden a ser burocráticas e inflexibles.

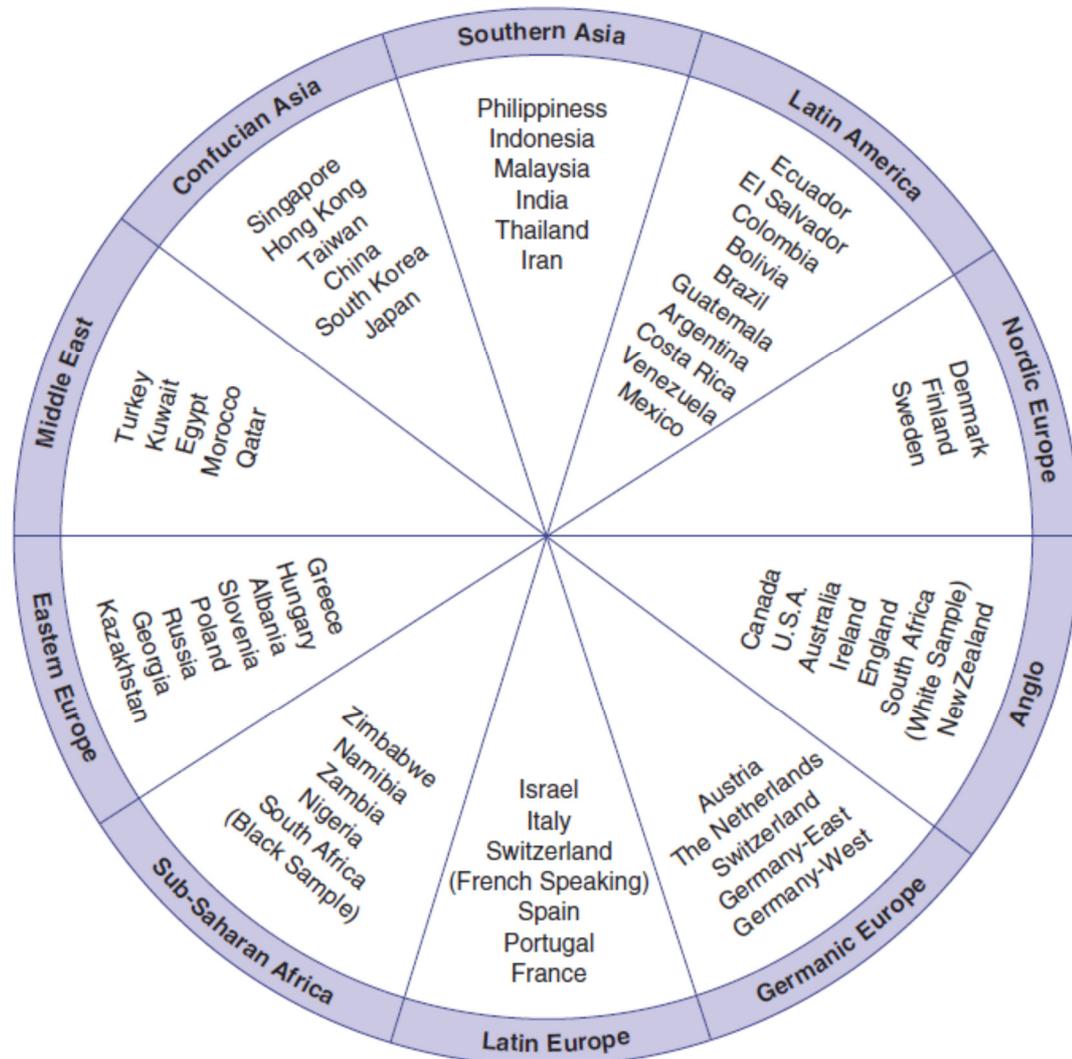
Orientación al desempeño: Grado en el cual el desempeño es motivado y recompensado. Sociedades con alta orientación al desempeño tienen la creencia que los individuos tienen el control de su destino, tienen valores de asertividad, competitividad y materialismo; enfatizan el desempeño por encima de las personas. Sociedades con baja orientación al desempeño valoran más la armonía con el ambiente que el control, se resalta la antigüedad, la lealtad, las relaciones sociales y la pertenencia; valoran más a las personas por lo que son que por lo que hacen.

Tabla 42: Grupos de Países y las dimensiones culturales según GLOBE.

DIMENSIÓN CULTURAL	PUNTUACIÓN	
	ALTO	BAJO
Asertividad	Europa del Este Europa Germánica	Europa Nórdica
Orientación Futura	Europa Germánica Europa Nórdica	Europa del Este Latino América Medio Oriente
Igualdad de género	Europa del Este Europa Nórdica	Medio Oriente
Orientación humana	Sudeste Asiático África subsahariana	Europa Germánica Europa Latina
Colectivismo Intragrupal	Asia Confuciano Europa del Este Latino América Medio Oriente Sudeste Asiático	Anglosajones Europa Germánica Europa Nórdica
Colectivismo Institucional	Europa Nórdica Asia Confuciano	Europa Germánica Latino América Europa Latina
Orientación al desempeño	Anglosajones Asia Confuciano Europa Germánica	Europa del Este Latino América
Distancia de Poder	No clusters	Europa Nórdica
Aversión a la incertidumbre	Europa Germánica Europa Nórdica	Europa del Este Latino América Medio Oriente

Fuente: Elaboración propia a partir de House et al. (2004).

Figura 84: Grupos de Países según GLOBE.



Fuente: Adaptación (House, et al., 2004).

ANEXO 2 – PAISES Y DATOS INSTITUCIONALES UTILIZADOS EN EL ESTUDIO

Tabla 43: Datos sobre instituciones formales: *Global Competitiveness Report 2009*.

Global Competitiveness Report 2009 – CGR 2009						
	País	Nivel de desarrollo (1-3) <i>CGDIV2</i>	Pilar 1A: Instituciones públicas (1-7) <i>LEG1</i>	Pilar 4B: Educación Primaria (1-7) <i>ED1</i>	Pilar 5: Formación y educación superior (1-7) <i>ED2</i>	Pilar 8: Desarrollo del mercado financiero (1-7) <i>FIN00</i>
1	Alemania	Innovador (3)	5,44	5,15	5,07	4,68
2	Argentina	Optimizador (2)	2,72	4,48	4,20	3,37
3	Brasil	Optimizador (2)	3,29	4,02	4,14	4,47
4	Chile	Optimizador (2)	4,57	4,00	4,40	4,72
5	China	Optimizador (2)	4,39	4,97	4,09	4,05
6	Colombia	Optimizador (2)	3,13	4,14	3,89	4,09
7	Eslovenia	Innovador (3)	4,42	5,38	5,16	4,49
8	España	Innovador (3)	4,24	4,75	4,69	4,47
9	Finlandia	Innovador (3)	5,98	6,07	5,97	5,33
10	Francia	Innovador (3)	4,84	5,55	5,30	4,95
11	Holanda	Innovador (3)	5,57	5,56	5,49	5,90
12	Hong Kong	Innovador (3)	5,66	4,59	4,74	5,95
13	Italia	Innovador (3)	3,36	5,03	4,35	3,76
14	Japón	Innovador (3)	4,79	5,28	5,06	4,65
15	Jordania	Optimizador (2)	4,94	4,66	4,45	4,45
16	Corea del sur	Innovador (3)	4,11	5,19	5,24	4,36
17	Malasia	Optimizador (2)	4,40	5,33	4,49	5,38
18	Noruega	Innovador (3)	5,80	5,40	5,48	5,29
19	Reino Unido	Innovador (3)	4,90	5,28	5,17	4,87
20	Rumania	Optimizador (2)	3,55	4,53	4,30	3,40
21	Rusia	Optimizador (2)	3,11	5,01	4,30	3,27
22	Serbia	Optimizador (2)	3,14	4,81	3,83	3,87
23	Sudáfrica	Optimizador (2)	4,21	3,86	4,00	5,43
24	Suiza	Innovador (3)	5,86	5,27	5,60	5,15
25	USA	Innovador (3)	4,64	4,98	5,57	4,96

Fuente: Elaboración propia a partir del GCR 2009.

Tabla 44: Datos sobre instituciones informales *World Values Survey 2005*.

		World Values Survey 2005 – WVS 2005			
	País	Confianza (0-100)% <i>TRST</i>	Independencia (0-100)% <i>IDP</i>	Imaginación (0-100)% <i>IMG</i>	Valores Tradicionales (-1,5 a 1,5) <i>TRAD</i>
1	Alemania	36,8 %	78,0 %	39,8 %	1,39
2	Argentina	17,6 %	44,2 %	25,4 %	-0,66
3	Brasil	9,4 %	28,6 %	26,8 %	-0,98
4	Chile	12,6 %	40,3 %	25,7 %	-0,87
5	China	52,3 %	75,4 %	23,2 %	0,80
6	Colombia	14,5 %	33,5 %	17,8 %	-1,87
7	Eslovenia	18,1 %	84,2 %	16,5 %	0,73
8	España	20,0 %	31,7 %	20,5 %	0,09
9	Finlandia	58,9 %	69,5 %	38,0 %	0,82
10	Francia	18,8 %	37,2 %	25,0 %	0,63
11	Holanda	45,0 %	67,2 %	27,8 %	0,71
12	Hong Kong	41,1 %	24,2 %	2,4 %	1,20
13	Italia	29,2 %	58,9 %	14,7 %	0,13
14	Japón	39,1 %	80,7 %	31,1 %	1,96
15	Jordania	30,9 %	42,8 %	17,8 %	-1,61
16	Corea del sur	28,2 %	68,3 %	41,5 %	0,61
17	Malaysia	8,8 %	78,7 %	21,6 %	-0,73
18	Noruega	74,2 %	91,2 %	55,4 %	1,39
19	Reino Unido	30,5 %	58,9 %	37,5 %	0,06
20	Rumania	20,3 %	29,7 %	18,5 %	-0,39
21	Rusia	26,2 %	41,4 %	14,2 %	0,49
22	Serbia	15,3 %	64,3 %	21,7 %	0,35
23	Sudáfrica	18,8 %	58,8 %	15,6 %	-1,09
24	Suiza	53,9 %	77,9 %	48,3 %	0,74
25	USA	39,3 %	54,1 %	31,9 %	-0,81

Fuente: Elaboración propia a partir del WVS 2005.

ANEXO 3 – SINTAXIS DEL SPSS USADA PARA EL ANÁLISIS DE DATOS

CREACIÓN DE LA MUESTRA INICIAL

Selección de las variables

Se seleccionan las variables que son de interés para el estudio de la base de datos original: GEM2009.sav.

```
GET FILE='C:\Users\JUAN FELIPE ARAGÓN M\Dropbox\Z Juan Felipe\2009\GEM2009.sav'
```

```
/keep=setid setid_ne yrsurv country ctryalp gender suskill fearfail sureason spet6a1
sp6a1avc spet6a2 spet6b1 sp6b1avc spet6b2 sp6b2avc spet6b3 sp6b3avc spet6b4
sp6b4avc spet6b5 sp6b5avc spet6b6 spet6b7 sp6b7bvc spet6b8 suskilyy frfailyy frfailop
busang knowent sumonown barel knoweny age9c age occu uneduc bstart futsup oport
futsupy futsupno oportty prevent suoprec suoptype suserial bjobst.
```

Selección de los países

Se usa la variable RegBorr como variable de filtro, tomando valor 1 si es el país que se va a trabajar para mantenerlo en la base de datos y valor 0 para eliminarlo.

```
If COUNTRY= 54 or COUNTRY= 55 or
COUNTRY= 56 or COUNTRY= 86 or
COUNTRY= 57 or COUNTRY= 358 or
COUNTRY= 33 or COUNTRY= 49 or
COUNTRY= 852 or COUNTRY= 39 or
COUNTRY= 81 or COUNTRY= 962 or
COUNTRY= 82 or COUNTRY= 60 or
COUNTRY= 31 or COUNTRY= 47 or
COUNTRY= 40 or COUNTRY= 7 or
COUNTRY= 381 or COUNTRY= 386 or
COUNTRY= 27 or COUNTRY= 34 or
COUNTRY= 41 or COUNTRY= 44 or
COUNTRY= 1
RegBorr=1.
execute.
filter by Regborr.
execute.
```

Se crea una nueva base de datos que se denomina GEM2009innopt.sav”.

```
SAVE   OUTFILE='C:\Users\JUAN FELIPE ARAGÓN M\Dropbox\Z Juan
Felipe\2009\GEM2009innopt.sav'
/COMPRESSED
/unselected= delete.
```

Adición de datos correspondientes a las instituciones formales informales

Sobre la nueva base de datos “GEM2009innopt.sav” se agregan los datos correspondientes a las instituciones formales e informales.

****Pilar 1A: Instituciones públicas (1-7)**

LEG1

```
do if country=54.
compute LEG1=      2.724647897 .
end if.
do if country=55.
compute LEG1=      3.286663116 .
end if.
do if country=56.
compute LEG1=      4.571730454 .
end if.
do if country=86.
compute LEG1=      4.391872223 .
end if.
do if country=57.
compute LEG1=      3.125338486 .
end if.
do if country=358.
compute LEG1=      5.981846857 .
end if.
do if country=33.
compute LEG1=      4.844763219 .
end if.
do if country=49.
compute LEG1=      5.437014972 .
end if.
do if country=852.
compute LEG1=      5.655224037 .
end if.
do if country=39.
compute LEG1=      3.360816508 .
end if.
do if country=81.
compute LEG1=      4.788749919 .
end if.
do if country=962.
compute LEG1=      4.938183188 .
end if.
do if country=82.
compute LEG1=      4.10662536 .
```

```
end if.
do if country=60.
compute LEG1=      4.396352458 .
end if.
do if country=31.
compute LEG1=      5.569423888 .
end if.
do if country=47.
compute LEG1=      5.802019335 .
end if.
do if country=40.
compute LEG1=      3.545873215 .
end if.
do if country=7.
compute LEG1=      3.111236597 .
end if.
do if country=381.
compute LEG1=      3.144294451 .
end if.
do if country=386.
compute LEG1=      4.42296595 .
end if.
do if country=27.
compute LEG1=      4.210453076 .
end if.
do if country=34.
compute LEG1=      4.242313824 .
end if.
do if country=41.
compute LEG1=      5.860157564 .
end if.
do if country=44.
compute LEG1=      4.896020208 .
end if.
do if country=1.
compute LEG1=      4.643244603 .
end if.
```

****Pilar 4B: Educación Primaria (1-7)****ED1**

```

do if country=54.
compute ED1= 4.478513108 .
end if.
do if country=55.
compute ED1= 4.020463767 .
end if.
do if country=56.
compute ED1= 3.995912894 .
end if.
do if country=86.
compute ED1= 4.970046898 .
end if.
do if country=57.
compute ED1= 4.143743527 .
end if.
do if country=358.
compute ED1= 6.065228717 .
end if.
do if country=33.
compute ED1= 5.547241006 .
end if.
do if country=49.
compute ED1= 5.145894635 .
end if.
do if country=852.
compute ED1= 4.592852625 .
end if.
do if country=39.
compute ED1= 5.025707866 .
end if.
do if country=81.
compute ED1= 5.28275816 .
end if.
do if country=962.
compute ED1= 4.65543875 .
end if.
do if country=82.
compute ED1= 5.188679368 .
end if.
do if country=60.
compute ED1= 5.327958824 .
end if.
do if country=31.
compute ED1= 5.559695994 .
end if.
do if country=47.
compute ED1= 5.403751226 .
end if.
do if country=40.
compute ED1= 4.533643522 .
end if.
do if country=7.
compute ED1= 5.012591619 .
end if.
do if country=381.
compute ED1= 4.811332324 .
end if.

```

```

do if country=386.
compute ED1= 5.381063275 .
end if.
do if country=27.
compute ED1= 3.856266829 .
end if.
do if country=34.
compute ED1= 4.754760432 .
end if.
do if country=41.
compute ED1= 5.273817742 .
end if.
do if country=44.
compute ED1= 5.283241868 .
end if.
do if country=1.
compute ED1= 4.975604521 .
end if.

```

****Pilar 5: Formación y educación superior (1-7) ED2**

```

do if country=54.
compute ED2= 4.201023336 .
end if.
do if country=55.
compute ED2= 4.14209822 .
end if.
do if country=56.
compute ED2= 4.40049538 .
end if.
do if country=86.
compute ED2= 4.085040008 .
end if.
do if country=57.
compute ED2= 3.890197147 .
end if.
do if country=358.
compute ED2= 5.973448487 .
end if.
do if country=33.
compute ED2= 5.29925787 .
end if.
do if country=49.
compute ED2= 5.069740459 .
end if.
do if country=852.
compute ED2= 4.742198435 .
end if.
do if country=39.
compute ED2= 4.350726867 .
end if.
do if country=81.
compute ED2= 5.064642352 .
end if.
do if country=962.
compute ED2= 4.450509467 .
end if.
do if country=82.
compute ED2= 5.236563935 .
end if.

```

end if.		compute FIN00=	4.946955873	.
do if country=60.		end if.		
compute ED2= 4.485904701	.	do if country=49.		
end if.		compute FIN00=	4.683388516	.
do if country=31.		end if.		
compute ED2= 5.491451325	.	do if country=852.		
end if.		compute FIN00=	5.948535417	.
do if country=47.		end if.		
compute ED2= 5.478810514	.	do if country=39.		
end if.		compute FIN00=	3.761091742	.
do if country=40.		end if.		
compute ED2= 4.295294671	.	do if country=81.		
end if.		compute FIN00=	4.65198453	.
do if country=7.		end if.		
compute ED2= 4.297742405	.	do if country=962.		
end if.		compute FIN00=	4.450250152	.
do if country=381.		end if.		
compute ED2= 3.83178191	.	do if country=82.		
end if.		compute FIN00=	4.356020285	.
do if country=386.		end if.		
compute ED2= 5.158641838	.	do if country=60.		
end if.		compute FIN00=	5.378033373	.
do if country=27.		end if.		
compute ED2= 4.003111799	.	do if country=31.		
end if.		compute FIN00=	4.903870635	.
do if country=34.		end if.		
compute ED2= 4.691296715	.	do if country=47.		
end if.		compute FIN00=	5.285557519	.
do if country=41.		end if.		
compute ED2= 5.60231228	.	do if country=40.		
end if.		compute FIN00=	4.400521896	.
do if country=44.		end if.		
compute ED2= 5.174211788	.	do if country=7.		
end if.		compute FIN00=	3.266444843	.
do if country=1.		end if.		
compute ED2= 5.566125169	.	do if country=381.		
end if.		compute FIN00=	3.867699368	.
		end if.		
**Pilar 8: Desarrollo del mercado		do if country=386.		
<u>financiero (1-7) FIN00</u>		compute FIN00=	4.493104507	.
		end if.		
do if country=54.		do if country=27.		
compute FIN00= 3.365196437	.	compute FIN00=	5.433664746	.
end if.		end if.		
do if country=55.		do if country=34.		
compute FIN00= 4.470366386	.	compute FIN00=	4.4718101	.
end if.		end if.		
do if country=56.		do if country=41.		
compute FIN00= 4.721776636	.	compute FIN00=	5.148580976	.
end if.		end if.		
do if country=86.		do if country=44.		
compute FIN00= 4.052247524	.	compute FIN00=	4.867140904	.
end if.		end if.		
do if country=57.		do if country=1.		
compute FIN00= 4.085775644	.	compute FIN00=	4.963470364	.
end if.		end if.		
do if country=358.				
compute FIN00= 5.329336422	.			
end if.				
do if country=33.				

**** Confianza (0-100)% TRST**

```

do if country=54.
compute TRST=      17.6 .
end if.
do if country=55.
compute TRST=      9.4 .
end if.
do if country=56.
compute TRST=     12.6 .
end if.
do if country=86.
compute TRST=     52.3 .
end if.
do if country=57.
compute TRST=     14.5 .
end if.
do if country=358.
compute TRST=     58.9 .
end if.
do if country=33.
compute TRST=     18.8 .
end if.
do if country=49.
compute TRST=     36.8 .
end if.
do if country=852.
compute TRST=     41.1 .
end if.
do if country=39.
compute TRST=     29.2 .
end if.
do if country=81.
compute TRST=     39.1 .
end if.
do if country=962.
compute TRST=     30.9 .
end if.
do if country=82.
compute TRST=     28.2 .
end if.
do if country=60.
compute TRST=      8.8 .
end if.
do if country=31.
compute TRST=     45.0 .
end if.
do if country=47.
compute TRST=     74.2 .
end if.
do if country=40.
compute TRST=     20.3 .
end if.
do if country=7.
compute TRST=     26.2 .
end if.
do if country=381.
compute TRST=     15.3 .
end if.
do if country=386.

```

```

compute TRST=     18.1 .
end if.
do if country=27.
compute TRST=     18.8 .
end if.
do if country=34.
compute TRST=     20.0 .
end if.
do if country=41.
compute TRST=     53.9 .
end if.
do if country=44.
compute TRST=     30.5 .
end if.
do if country=1.
compute TRST=     39.3 .
end if.

```

**** Independencia (0-100)% IDP**

```

do if country=54.
compute IDP=    44.2 .
end if.
do if country=55.
compute IDP=    28.6 .
end if.
do if country=56.
compute IDP=    40.3 .
end if.
do if country=86.
compute IDP=    75.4 .
end if.
do if country=57.
compute IDP=    33.5 .
end if.
do if country=358.
compute IDP=    69.5 .
end if.
do if country=33.
compute IDP=    37.2 .
end if.
do if country=49.
compute IDP=    78.0 .
end if.
do if country=852.
compute IDP=    24.2 .
end if.
do if country=39.
compute IDP=    58.9 .
end if.
do if country=81.
compute IDP=    80.7 .
end if.
do if country=962.
compute IDP=    42.8 .
end if.
do if country=82.
compute IDP=    68.3 .
end if.
do if country=60.

```

```

compute IDP= 78.7 .
end if.
do if country=31.
compute IDP= 67.2 .
end if.
do if country=47.
compute IDP= 91.2 .
end if.
do if country=40.
compute IDP= 29.7 .
end if.
do if country=7.
compute IDP= 41.4 .
end if.
do if country=381.
compute IDP= 64.3 .
end if.
do if country=386.
compute IDP= 84.2 .
end if.
do if country=27.
compute IDP= 58.8 .
end if.
do if country=34.
compute IDP= 31.7 .
end if.
do if country=41.
compute IDP= 77.9 .
end if.
do if country=44.
compute IDP= 58.9 .
end if.
do if country=1.
compute IDP= 54.1 .
end if.

```

**** Imaginación (0-100)% IMG**

```

do if country=54.
compute IMG= 25.4 .
end if.
do if country=55.
compute IMG= 26.8 .
end if.
do if country=56.
compute IMG= 25.7 .
end if.
do if country=86.
compute IMG= 23.2 .
end if.
do if country=57.
compute IMG= 17.8 .
end if.
do if country=358.
compute IMG= 38.0 .
end if.
do if country=33.
compute IMG= 25.0 .
end if.
do if country=49.

```

```

compute IMG= 39.8 .
end if.
do if country=852.
compute IMG= 2.4 .
end if.
do if country=39.
compute IMG= 14.7 .
end if.
do if country=81.
compute IMG= 31.1 .
end if.
do if country=962.
compute IMG= 17.8 .
end if.
do if country=82.
compute IMG= 41.5 .
end if.
do if country=60.
compute IMG= 21.6 .
end if.
do if country=31.
compute IMG= 27.8 .
end if.
do if country=47.
compute IMG= 55.4 .
end if.
do if country=40.
compute IMG= 18.5 .
end if.
do if country=7.
compute IMG= 14.2 .
end if.
do if country=381.
compute IMG= 21.7 .
end if.
do if country=386.
compute IMG= 16.5 .
end if.
do if country=27.
compute IMG= 15.6 .
end if.
do if country=34.
compute IMG= 20.5 .
end if.
do if country=41.
compute IMG= 48.3 .
end if.
do if country=44.
compute IMG= 37.5 .
end if.
do if country=1.
compute IMG= 31.9 .
end if.

```

****Valores Tradicionales (-1,5 a 1,5)**

TRAD

```

do if country=54.
compute TRAD=      -0.66 .
end if.

```

do if country=55. compute TRAD= end if.	-0.98 .	do if country=34. compute TRAD= end if.	0.09 .
do if country=56. compute TRAD= end if.	-0.87 .	do if country=41. compute TRAD= end if.	0.74 .
do if country=86. compute TRAD= end if.	0.8 .	do if country=44. compute TRAD= end if.	0.06 .
do if country=57. compute TRAD= end if.	-1.87 .	do if country=1. compute TRAD= end if.	-0.81 .
do if country=358. compute TRAD= end if.	0.82 .	** Nivel de desarrollo (1-3) CGDIV2	
do if country=33. compute TRAD= end if.	0.63 .	do if country=54. compute CGIDV2= end if.	2 .
do if country=49. compute TRAD= end if.	1.385 .	do if country=55. compute CGIDV2= end if.	2 .
do if country=852. compute TRAD= end if.	1.20 .	do if country=56. compute CGIDV2= end if.	2 .
do if country=39. compute TRAD= end if.	0.13 .	do if country=86. compute CGIDV2= end if.	2 .
do if country=81. compute TRAD= end if.	1.96 .	do if country=57. compute CGIDV2= end if.	2 .
do if country=962. compute TRAD= end if.	-1.61 .	do if country=358. compute CGIDV2= end if.	3 .
do if country=82. compute TRAD= end if.	0.61 .	do if country=33. compute CGIDV2= end if.	3 .
do if country=60. compute TRAD= end if.	-0.73 .	do if country=49. compute CGIDV2= end if.	3 .
do if country=31. compute TRAD= end if.	0.71 .	do if country=852. compute CGIDV2= end if.	3 .
do if country=47. compute TRAD= end if.	1.39 .	do if country=39. compute CGIDV2= end if.	3 .
do if country=40. compute TRAD= end if.	-0.39 .	do if country=81. compute CGIDV2= end if.	3 .
do if country=7. compute TRAD= end if.	0.49 .	do if country=962. compute CGIDV2= end if.	2 .
do if country=381. compute TRAD= end if.	0.35 .	do if country=82. compute CGIDV2= end if.	3 .
do if country=386. compute TRAD= end if.	0.73 .	do if country=60. compute CGIDV2= end if.	2 .
do if country=27. compute TRAD= end if.	-1.09 .	do if country=31. compute CGIDV2= end if.	3 .

```
do if country=47.
compute CGIDV2= 3 .
end if.
do if country=40.
compute CGIDV2= 2 .
end if.
do if country=7.
compute CGIDV2= 2 .
end if.
do if country=381.
compute CGIDV2= 2 .
end if.
do if country=386.
compute CGIDV2= 3 .
end if.

do if country=27.
compute CGIDV2= 2 .
end if.
do if country=34.
compute CGIDV2= 3 .
end if.
do if country=41.
compute CGIDV2= 3 .
end if.
do if country=44.
compute CGIDV2= 3 .
end if.
do if country=1.
compute CGIDV2= 3 .
end if.
```

Cambio de nombre de las variables

Se modifican los nombres originales de las variables que hacen referencia a los guiones cognitivos para facilitar el manejo de la sintaxis.

```
RENAME VARIABLES suskilyy = ABIL01 .
RENAME VARIABLES opportyy = WIL01 .
RENAME VARIABLES frfailyy = AR01 .
```

Creación de una nueva variable a partir de una variable existente

Se crea la variable AR00 y se copian los datos originales de la variable AR01. El objetivo es que los datos que toman valor 1 en la variable AR01 tomen valor 0 en la variable AR00 y que los valores 0 en la variable AR01 tomen valor 1 en la variable AR00, debido a que la variable frfailyy representa la falta del guion cognitivo de acuerdos.

```
DO IF (AR01=1).
COMPUTE AR00 =0.
end if.
execute.
DO IF (AR00=0).
COMPUTE AR00N =1.
end if.
execute.
```

DESCRIPTIVOS, CREACIÓN DE VARIABLES TIPIFICADAS Y CORRELACIONES DE LAS VARIABLES

```
DATASET ACTIVATE Conjunto_de_datos1.
DESCRIPTIVES VARIABLES= LEG1 FIN00 ED1 ED2 TRST IDP IMG TRAD /SAVE
/STATISTICS=MEAN STDDEV MIN MAX.
```

```
SORT CASES BY CGIDV2.
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
DATASET ACTIVATE Conjunto_de_datos1.
CORRELATIONS
/VARIABLES= AR00 WIL01 ABIL01 teayy teayymal teayyfem age9c gemeduc CGIDV2
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/STATISTICS DESCRIPTIVES
/MISSING=PAIRWISE.
SPLIT FILE OFF.
```

```
SORT CASES BY CGIDV2.
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
DATASET ACTIVATE Conjunto_de_datos1.
CORRELATIONS
/VARIABLES= AR00 WIL01 ABIL01 LEG1 FIN00 ED1 ED2 TRST IDP IMG TRAD
CGIDV2
/PRINT=TWOTAIL NOSIG
/STATISTICS DESCRIPTIVES
/MISSING=PAIRWISE.
SPLIT FILE OFF.
```

CREACIÓN DE LA BASE DE DATOS EQUILIBRADA PARA CADA VARIABLE DEPENDIENTE

Para equilibrar la distribución de los datos se crea una base de datos para cada una de las variables dependientes a partir de la muestra inicial, seleccionando aproximadamente la misma cantidad de casos para hombres y mujeres de países innovadores y optimizadores.

```
CROSSTABS
/TABLES=gender BY CGIDV2 BY AR00
/FORMAT=AVALUE TABLES
/CELLS=COUNT
/COUNT ROUND CELL.
```

```
DATASET COPY AR000.
DATASET ACTIVATE AR000.
FILTER OFF.
USE ALL.
SELECT IF (AR00=0).
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY AR000INNVFEM.  
DATASET ACTIVATE AR000INNVFEM.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (AR00=1 & cgidv2=3 & gender=2).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .8443.  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY AR000OPTFEM.  
DATASET ACTIVATE AR000OPTFEM.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (AR00=1 & cgidv2=2 & gender=2).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .6256.  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY AR000INNVMAL.  
DATASET ACTIVATE AR000INNVMAL.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (AR00=1 & cgidv2=3 & gender=1).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .6673.  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY AR000OPTMAL.  
DATASET ACTIVATE AR000OPTMAL.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (AR00=1 & cgidv2=2 & gender=1).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .4638.  
EXECUTE.
```

Se funden los archivos para generar la base de datos correspondiente al guion cognitivo de acuerdos cuando sea variable dependiente en la regresión logística.

```
CROSSTABS  
/TABLES=gender BY CGIDV2 BY WIL01  
/FORMAT=AVALUE TABLES
```

```
/CELLS=COUNT  
/COUNT ROUND CELL.
```

```
DATASET COPY WIL01.  
DATASET ACTIVATE WIL01.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (WIL01=1).  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY WIL01INNVFEM.  
DATASET ACTIVATE WIL01INNVFEM.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (WIL01=0 & cgidv2=3 & gender=2).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .2045.  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY WIL01OPTFEM.  
DATASET ACTIVATE WIL01OPTFEM.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (WIL01=0 & cgidv2=2 & gender=2).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .5559.  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY WIL01INNVMAL.  
DATASET ACTIVATE WIL01INNVMAL.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (WIL01=0 & cgidv2=3 & gender=1).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .2816.  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY WIL01OPTMAL.  
DATASET ACTIVATE WIL01OPTMAL.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (WIL01=0 & cgidv2=2 & gender=1).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .6284.  
EXECUTE.
```

Se funden los archivos para generar la base de datos correspondiente al guion cognitivo de voluntad cuando sea variable dependiente en la regresión logística.

CROSSTABS

```
/TABLES=gender BY CGIDV2 BY ABIL01  
/FORMAT=AVALUE TABLES  
/CELLS=COUNT  
/COUNT ROUND CELL.
```

```
DATASET COPY ABIL01FEM.  
DATASET ACTIVATE ABIL01FEM.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (ABIL01=1).  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY ABIL01INNVFEM.  
DATASET ACTIVATE ABIL01INNVFEM.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (ABIL01=0 & cgidv2=3 & gender=2).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .5649.  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY ABIL01OPTFEM.  
DATASET ACTIVATE ABIL01OPTFEM.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (ABIL01=0 & cgidv2=2 & gender=2).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .6961.  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY ABIL00FEM.  
DATASET ACTIVATE ABIL00FEM.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (ABIL01=0).  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY ABIL01INNVMAL.  
DATASET ACTIVATE ABIL01INNVMAL.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (ABIL01=1 & cgidv2=3 & gender=1).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .9419.
```

EXECUTE.

```
DATASET COPY ABIL01OPTMAL.
DATASET ACTIVATE ABIL01OPTMAL.
FILTER OFF.
USE ALL.
SELECT IF (ABIL01=1 & cgidv2=2 & gender=1).
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.
USE ALL.
SAMPLE .8696.
EXECUTE.
```

Se funden los archivos para generar la base de datos correspondiente al guion cognitivo de habilidad cuando sea variable dependiente en la regresión logística.

```
CROSSTABS
/TABLES=gender BY CGIDV2 BY TEAYY
/FORMAT=AVALUE TABLES
/CELLS=COUNT
/COUNT ROUND CELL.
```

```
DATASET COPY TEA1.
DATASET ACTIVATE TEA1.
FILTER OFF.
USE ALL.
SELECT IF (teayy=1).
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY TEAFEM1INNV.
DATASET ACTIVATE TEAFEM1INNV.
FILTER OFF.
USE ALL.
SELECT IF (teayyfem=0 & cgidv2=3).
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.
USE ALL.
SAMPLE .0313.
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY TEAFEM1OPT.
DATASET ACTIVATE TEAFEM1OPT.
FILTER OFF.
USE ALL.
SELECT IF (teayyfem=0 & cgidv2=2).
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.
USE ALL.
SAMPLE .1003.
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY TEAMAL1INNV.
DATASET ACTIVATE TEAMAL1INNV.
FILTER OFF.
```

```
USE ALL.  
SELECT IF (teayymal=0 & cgidv2=3).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .0627.  
EXECUTE.
```

```
DATASET COPY TEAMAL1OPT.  
DATASET ACTIVATE TEAMAL1OPT.  
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SELECT IF (teayymal=0 & cgidv2=2).  
EXECUTE.
```

```
FILTER OFF.  
USE ALL.  
SAMPLE .1482.  
EXECUTE.
```

Se funden los archivos para generar la base de datos correspondiente a las personas que han decidido emprender cuando sea variable dependiente en la regresión logística.

REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO COGNITIVO

Primera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES AR00  
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD  
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)  
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
```

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES WIL01  
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD  
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)  
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
```

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES ABIL01  
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD  
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)  
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
```

Primera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayy  
/METHOD=FSTEP(WALD) AR00 WIL01 ABIL01  
/CONTRAST (AR00N)=Indicator(1)  
/CONTRAST (WIL01)=Indicator(1)  
/CONTRAST (ABIL01)=Indicator(1)
```

```
/PRINT=GOODFIT SUMMARY CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
```

Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos países en países optimizadores e innovadores

```
SORT CASES BY CGIDV2 .
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES AR00
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
```

```
SORT CASES BY CGIDV2 .
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES WIL01
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
```

```
SORT CASES BY CGIDV2 .
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES ABIL01
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
```

Segunda fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento países optimizadores e innovadores

```
SORT CASES BY CGIDV2.
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayy
/METHOD=FSTEP(WALD) AR00 WIL01 ABIL01
/CONTRAST (AR00N)=Indicator(1)
/CONTRAST (WIL01)=Indicator(1)
/CONTRAST (ABIL01)=Indicator(1)
/PRINT=GOODFIT SUMMARY CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
```

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos femeninos en países optimizadores e innovadores

```
USE ALL.
COMPUTE filter_$=(gender = 2).
VARIABLE LABEL filter_$ 'gender = 2 (FILTER)'.
VALUE LABELS filter_$ 0 'Not Selected' 1 'Selected'.
FORMAT filter_$ (f1.0).
FILTER BY filter_$.
EXECUTE.
```

```
SORT CASES BY CGIDV2.
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES AR00
/METHOD=FSSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
```

```
SORT CASES BY CGIDV2.
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES WIL01
/METHOD=FSSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
```

```
SORT CASES BY CGIDV2.
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES ABIL01
/METHOD=FSSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
FILTER OFF.
```

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos masculinos en países optimizadores e innovadores

```
USE ALL.
COMPUTE filter_$ = (gender = 1).
VARIABLE LABEL filter_$ 'gender = 1 (FILTER)'.
VALUE LABELS filter_$ 0 'Not Selected' 1 'Selected'.
FORMAT filter_$ (f1.0).
FILTER BY filter_$.
EXECUTE.
```

```
SORT CASES BY CGIDV2.
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES AR00
/METHOD=FSSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
```

```
SORT CASES BY CGIDV2.
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES WIL01
/METHOD=FSSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
```

```
SORT CASES BY CGIDV2.
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES ABIL01
/METHOD=FSSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)
```

```
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
```

```
FILTER OFF.
```

Tercera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos femeninos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayyfem
/METHOD=FSTEP(WALD) AR00 WIL01 ABIL01
/CONTRAST (AR00N)=Indicator(1)
/CONTRAST (WIL01)=Indicator(1)
/CONTRAST (ABIL01)=Indicator(1)
/PRINT=GOODFIT SUMMARY CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
```

Tercera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos masculinos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayymal
/METHOD=FSTEP(WALD) AR00 WIL01 ABIL01
/CONTRAST (AR00N)=Indicator(1)
/CONTRAST (WIL01)=Indicator(1)
/CONTRAST (ABIL01)=Indicator(1)
/PRINT=GOODFIT SUMMARY CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.
```

REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO INSTITUCIONAL

Primera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayy
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
```

Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayy
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
```

```
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.  
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayy  
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD  
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)  
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).  
SPLIT FILE OFF.
```

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento femenino en países optimizadores e innovadores

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayyfem  
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD  
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)  
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).  
SPLIT FILE OFF.
```

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento masculino en países optimizadores e innovadores

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayymal  
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD  
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)  
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).  
SPLIT FILE OFF.
```

REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO MIXTO

Primera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayy  
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD  
AR00 WIL01 ABIL01  
/CONTRAST (AR00)=Indicator(1)  
/CONTRAST (WIL01)=Indicator(1)  
/CONTRAST (ABIL01)=Indicator(1)  
/PRINT=GOODFIT SUMMARY CI(95)  
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
```

Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayy  
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD  
/PRINT=GOODFIT ITER(1) CI(95)  
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).  
SPLIT FILE OFF.
```

```

/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
AR00 WIL01 ABIL01
/CONTRAST (AR00)=Indicator(1)
/CONTRAST (WIL01)=Indicator(1)
/CONTRAST (ABIL01)=Indicator(1)
/PRINT=GOODFIT SUMMARY CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.

```

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento femenino en países optimizadores e innovadores

```

SORT CASES BY CGIDV2.
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayyfem
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
AR00 WIL01 ABIL01
/CONTRAST (AR00)=Indicator(1)
/CONTRAST (WIL01)=Indicator(1)
/CONTRAST (ABIL01)=Indicator(1)
/PRINT=GOODFIT SUMMARY CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.

```

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento masculino en países optimizadores e innovadores

```

SORT CASES BY CGIDV2.
SPLIT FILE SEPARATE BY CGIDV2.
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES teayymal
/METHOD=FSTEP(WALD) ZLEG1 ZFIN00 ZED1 ZED2 ZTRST ZIDP ZIMG ZTRAD
AR00 WIL01 ABIL01
/CONTRAST (AR00)=Indicator(1)
/CONTRAST (WIL01)=Indicator(1)
/CONTRAST (ABIL01)=Indicator(1)
/PRINT=GOODFIT SUMMARY CI(95)
/CRITERIA=PIN(0.05) POUT(0.10) ITERATE(20) CUT(0.5).
SPLIT FILE OFF.

```


ANEXO 4 – RESULTADOS DEL SPSS

REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO COGNITIVO

Primera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos

Visión explicativa guion cognitivo de acuerdos

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZLEG1	-,128	,023	30,285	1	,000	,880	,840	,921
ZFIN00	,166	,016	106,734	1	,000	1,181	1,144	1,219
ZED1	-,093	,019	24,578	1	,000	,911	,878	,945
ZED2	,162	,020	65,075	1	,000	1,175	1,130	1,223
ZTRST	,169	,016	117,245	1	,000	1,184	1,148	1,221
ZIDP	,261	,013	429,028	1	,000	1,298	1,266	1,331
ZTRAD	-,129	,014	82,054	1	,000	,879	,855	,904
Constante	,077	,009	75,923	1	,000	1,080		

Visión predictiva guion cognitivo de acuerdos

Tabla de clasificación

	Observado	Pronosticado			
		Fear of failure would prevent R to start a business		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 7	Fear of failure would prevent R to start a business	0	17809	11272	61,2
		1	12555	16557	56,9
	Porcentaje global				59,1

Visión explicativa quion cognitivo de voluntad

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 8a ZLEG1	,218	,031	50,705	1	,000	1,243	1,171	1,320
ZFIN00	-,155	,022	47,956	1	,000	,856	,820	,895
ZED1	-,252	,028	81,880	1	,000	,777	,736	,821
ZED2	,282	,033	73,177	1	,000	1,326	1,243	1,415
ZTRST	-,074	,020	14,096	1	,000	,928	,893	,965
ZIDP	,238	,021	133,419	1	,000	1,269	1,218	1,321
ZIMG	,064	,022	8,584	1	,003	1,066	1,022	1,113
ZTRAD	-,216	,018	144,484	1	,000	,806	,778	,834
Constante	,012	,013	,877	1	,349	1,012		

Visión predictiva quion cognitivo de voluntad

Tabla de clasificación

	Observado	Pronosticado			
		Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 8	Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months	0	8420	5618	60,0
		1	6613	7434	52,9
	Porcentaje global				56,5

Visión explicativa quion cognitivo de habilidad

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 8a ZLEG1	,221	,023	93,071	1	,000	1,247	1,192	1,304
ZFIN00	-,376	,017	511,474	1	,000	,686	,664	,709
ZED1	-,305	,019	263,090	1	,000	,737	,711	,765
ZED2	,315	,021	215,523	1	,000	1,370	1,314	1,429
ZTRST	-,150	,015	101,677	1	,000	,861	,836	,886
ZIDP	,123	,014	76,732	1	,000	1,131	1,100	1,162
ZIMG	,095	,015	37,855	1	,000	1,099	1,067	1,133
ZTRAD	-,197	,014	190,652	1	,000	,821	,798	,844
Constante	,024	,009	7,902	1	,005	1,024		

Visión predictiva guion cognitivo de habilidad

Tabla de clasificación

	Observado		Pronosticado		
			Has the required knowledge/skills to start a business		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 8	Has the required knowledge/skills to start a business	0	17643	11905	59,7
		1	15675	13880	47,0
	Porcentaje global				53,3

Primera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento

Visión explicativa

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 3a AR00N(1)	,434	,061	50,048	1	,000	1,543	1,368	1,740
WIL01(1)	,683	,059	134,822	1	,000	1,979	1,764	2,221
ABIL01(1)	1,827	,065	782,667	1	,000	6,214	5,467	7,062
Constante	-1,953	,069	796,438	1	,000	,142		

Visión predictiva

Tabla de clasificación

	Observado		Pronosticado		
			Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 3	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	2214	1207	64,7
		1	735	2214	75,1
	Porcentaje global				69,5

Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos países en países optimizadores e innovadores

Visión explicativa guion cognitivo de acuerdos optimizador

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 5a ZLEG1	,365	,045	65,646	1	,000	1,441	1,319	1,574
ZFIN00	-,074	,027	7,290	1	,007	,929	,881	,980
ZED2	-,832	,062	177,856	1	,000	,435	,385	,492
ZTRST	-,180	,035	26,302	1	,000	,835	,780	,895
ZIMG	,192	,057	11,426	1	,001	1,212	1,084	1,354
Constante	-,929	,093	99,973	1	,000	,395		

Visión predictiva guion cognitivo de acuerdos optimizador

Tabla de clasificacióna,b

	Observado	Pronosticado			Porcentaje correcto
		Fear of failure would prevent R to start a business			
		0	1		
Paso 5	Fear of failure would prevent R to start a business	0	2032	2747	42,5
		1	1426	3331	70,0
	Porcentaje global				56,2

Visión explicativa guion cognitivo de acuerdos innovador

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZFIN00	,333	,017	388,578	1	,000	1,395	1,350	1,442
ZTRST	,058	,021	7,558	1	,006	1,059	1,017	1,104
ZIDP	,367	,018	412,472	1	,000	1,444	1,393	1,496
ZIMG	-,090	,017	28,165	1	,000	,914	,884	,945
ZTRAD	-,290	,019	242,959	1	,000	,748	,722	,776
Constante	,119	,012	98,821	1	,000	1,126		

Visión predictiva guion cognitivo de acuerdos innovador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Fear of failure would prevent R to start a business		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 7	Fear of failure would prevent R to start a business	0	14902	9400	61,3
		1	9801	14554	59,8
	Porcentaje global				60,5

Visión explicativa guion cognitivo de voluntad optimizador

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 9a ZLEG1	,502	,055	81,889	1	,000	1,652	1,482	1,841
ZFIN00	-,269	,035	59,476	1	,000	,764	,714	,818
ZED2	-,575	,079	53,009	1	,000	,563	,482	,657
ZTRST	-,306	,045	46,884	1	,000	,737	,675	,804
ZIDP	,189	,037	25,600	1	,000	1,208	1,123	1,300
ZIMG	,935	,070	177,997	1	,000	2,548	2,221	2,923
ZTRAD	-,492	,037	177,975	1	,000	,611	,568	,657
Constante	-,449	,087	26,556	1	,000	,638		

Visión predictiva guion cognitivo de voluntad optimizador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 9	Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months	0	2392	2173	52,4
		1	1267	3277	72,1
	Porcentaje global				62,2

Visión explicativa quion cognitivo de voluntad innovador**Variables en la ecuaciónb**

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 5a ZFIN00	-,168	,035	23,718	1	,000	,845	,790	,904
ZED1	,219	,043	26,109	1	,000	1,244	1,144	1,353
ZED2	,205	,054	14,614	1	,000	1,227	1,105	1,363
ZTRST	,251	,027	85,861	1	,000	1,286	1,219	1,356
ZIMG	-,090	,024	13,971	1	,000	,914	,871	,958
Constante	-,182	,023	62,033	1	,000	,834		

Visión predictiva quion cognitivo de voluntad innovador**Tabla de clasificacióna,b**

	Observado	Pronosticado			
		Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 5	Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months	0	4851	4622	51,2
		1	3600	5903	62,1
	Porcentaje global				56,7

Visión explicativa quion cognitivo de habilidad optimizador**Variables en la ecuaciónb**

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 8a ZLEG1	,753	,048	241,728	1	,000	2,123	1,931	2,334
ZFIN00	-,632	,030	437,012	1	,000	,532	,501	,564
ZED1	-,098	,040	6,025	1	,014	,906	,838	,980
ZED2	-1,018	,089	130,229	1	,000	,361	,303	,430
ZTRST	-,568	,039	212,071	1	,000	,567	,525	,612
ZIDP	,219	,052	17,847	1	,000	1,244	1,124	1,377
ZIMG	,685	,062	123,387	1	,000	1,984	1,758	2,239
ZTRAD	-,378	,032	140,198	1	,000	,685	,643	,729
Constante	-1,349	,087	242,664	1	,000	,260		

Visión predictiva guion cognitivo de habilidad optimizador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Has the required knowledge/skills to start a business		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 8	Has the required knowledge/skills to start a business	0	3552	2403	59,6
		1	1730	4271	71,2
	Porcentaje global				65,4

Visión explicativa guion cognitivo de habilidad innovador

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZLEG1	,412	,042	98,724	1	,000	1,510	1,392	1,639
ZFIN00	-,450	,034	176,560	1	,000	,638	,597	,681
ZED1	-,386	,030	169,952	1	,000	,680	,641	,720
ZED2	,276	,042	42,738	1	,000	1,317	1,213	1,431
ZTRST	-,074	,021	12,337	1	,000	,929	,891	,968
ZIDP	,154	,022	48,260	1	,000	1,167	1,117	1,219
ZTRAD	-,360	,028	162,559	1	,000	,698	,660	,737
Constante	,096	,020	23,297	1	,000	1,100		

Visión predictiva guion cognitivo de habilidad innovador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Has the required knowledge/skills to start a business		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 7	Has the required knowledge/skills to start a business	0	3591	20002	15,2
		1	2506	21048	89,4
	Porcentaje global				52,3

Segunda fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento países optimizadores e innovadores

Visión explicativa optimizadores

Variables en la ecuación^b

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 3a AR00N(1)	,357	,095	14,150	1	,000	1,429	1,186	1,720
WIL01(1)	,465	,087	28,469	1	,000	1,592	1,342	1,889
ABIL01(1)	1,507	,097	242,949	1	,000	4,511	3,732	5,452
Constante	-1,512	,105	209,180	1	,000	,221		

Visión predictiva optimizadores

Tabla de clasificación^{a,b}

	Observado		Pronosticado		
			Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 3	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	757	541	58,3
		1	313	961	75,4
	Porcentaje global				66,8

Visión explicativa innovadores

Variables en la ecuación^b

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 3a AR00N(1)	,458	,081	31,951	1	,000	1,581	1,349	1,854
WIL01(1)	,861	,083	108,165	1	,000	2,366	2,011	2,782
ABIL01(1)	2,107	,091	541,085	1	,000	8,224	6,887	9,822
Constante	-2,273	,095	573,306	1	,000	,103		

Visión predictiva innovadores

Tabla de clasificación^{a,b}

	Observado		Pronosticado		
			Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 3	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	1457	666	68,6
		1	422	1253	74,8
	Porcentaje global				71,4

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos femeninos en países optimizadores e innovadores

Visión explicativa guion cognitivo de acuerdos optimizador

Variables en la ecuación^b

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZED1	-,242	,032	58,709	1	,000	,785	,738	,835
ZED2	-,282	,061	21,714	1	,000	,754	,670	,849
ZIDP	,329	,040	68,568	1	,000	1,389	1,285	1,501
Constante	-,673	,096	48,954	1	,000	,510		

Visión predictiva guion cognitivo de acuerdos optimizador

Tabla de clasificación^{a,b}

	Observado	Pronosticado			
		Fear of failure would prevent R to start a business		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 7	Fear of failure would prevent R to start a business	0	1838	861	68,1
		1	1493	1204	44,6
	Porcentaje global				56,4

Visión explicativa guion cognitivo de acuerdos innovador

Variables en la ecuación^b

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 8a ZLEG1	-,185	,059	9,844	1	,002	,831	,740	,933
ZFIN00	,478	,043	125,149	1	,000	1,612	1,483	1,753
ZTRST	,071	,029	6,023	1	,014	1,073	1,014	1,136
ZIDP	,379	,024	247,436	1	,000	1,461	1,394	1,532
ZIMG	-,055	,027	4,182	1	,041	,947	,898	,998
ZTRAD	-,233	,034	45,959	1	,000	,792	,740	,847
Constante	,107	,016	45,742	1	,000	1,113		

Visión predictiva guion cognitivo de acuerdos innovador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Fear of failure would prevent R to start a business		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 8	Fear of failure would prevent R to start a business	0	8184	5603	59,4
		1	5190	8666	62,5
	Porcentaje global				61,0

Visión explicativa guion cognitivo de voluntad optimizador

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZLEG1	,519	,079	43,450	1	,000	1,680	1,440	1,961
ZFIN00	-,355	,050	50,403	1	,000	,701	,636	,773
ZED2	-,408	,116	12,321	1	,000	,665	,529	,835
ZTRST	-,371	,063	34,414	1	,000	,690	,609	,781
ZIDP	,305	,056	29,765	1	,000	1,356	1,216	1,513
ZIMG	,889	,099	80,475	1	,000	2,432	2,003	2,953
ZTRAD	-,507	,053	92,518	1	,000	,602	,543	,668
Constante	-,357	,127	7,833	1	,005	,700		

Visión predictiva guion cognitivo de voluntad optimizador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 7	Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months	0	1186	1070	52,6
		1	601	1634	73,1
	Porcentaje global				62,8

Visión explicativa guion cognitivo de voluntad innovador

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 5a ZFIN00	-,210	,052	16,576	1	,000	,811	,733	,897
ZED1	,251	,065	15,019	1	,000	1,286	1,132	1,460
ZED2	,204	,082	6,172	1	,013	1,227	1,044	1,441
ZTRST	,264	,041	42,413	1	,000	1,303	1,203	1,411
ZIMG	-,113	,036	10,172	1	,001	,893	,833	,957
Constante	-,185	,035	28,693	1	,000	,831		

Visión predictiva guion cognitivo de voluntad innovador

Tabla de clasificacióna,b

	Observado	Pronosticado			Porcentaje correcto
		Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months			
		0	1		
Paso 5	Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months	0	2142	2246	48,8
		1	1611	2805	63,5
	Porcentaje global				56,2

Visión explicativa guion cognitivo de habilidad optimizador

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZLEG1	,626	,064	94,593	1	,000	1,871	1,649	2,123
ZFIN00	-,480	,040	140,429	1	,000	,619	,572	,670
ZED2	-1,047	,094	125,313	1	,000	,351	,292	,421
ZTRST	-,560	,056	101,748	1	,000	,571	,512	,637
ZIDP	,182	,049	13,870	1	,000	1,200	1,090	1,321
ZIMG	,844	,082	105,307	1	,000	2,326	1,980	2,733
ZTRAD	-,298	,045	43,056	1	,000	,743	,679	,812
Constante	-1,181	,125	90,021	1	,000	,307		

Visión predictiva guion cognitivo de habilidad optimizador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado	Pronosticado			
		Has the required knowledge/skills to start a business		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 7	Has the required knowledge/skills to start a business	0	1749	1105	61,3
		1	1007	1909	65,5
	Porcentaje global				63,4

Visión explicativa guion cognitivo de habilidad innovador

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZLEG1	,400	,064	38,621	1	,000	1,491	1,315	1,692
ZFIN00	-,591	,053	126,029	1	,000	,554	,499	,614
ZED1	-,518	,045	134,430	1	,000	,596	,546	,650
ZED2	,430	,065	44,326	1	,000	1,537	1,354	1,744
ZTRST	-,072	,032	4,998	1	,025	,930	,873	,991
ZIDP	,116	,034	12,021	1	,001	1,123	1,052	1,200
ZTRAD	-,303	,043	49,034	1	,000	,739	,679	,804
Constante	,073	,030	6,010	1	,014	1,076		

Visión predictiva guion cognitivo de habilidad innovador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado	Pronosticado			
		Has the required knowledge/skills to start a business		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 7	Has the required knowledge/skills to start a business	0	5084	5843	46,5
		1	4042	6828	62,8
	Porcentaje global				54,6

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre los guiones cognitivos masculinos en países optimizadores e innovadores

Visión explicativa guion cognitivo de acuerdos optimizador

Variables en la ecuación^b

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 11a ZLEG1	,599	,069	74,706	1	,000	1,821	1,590	2,086
ZFIN00	-,205	,041	25,545	1	,000	,814	,752	,882
ZED2	-,917	,093	96,872	1	,000	,400	,333	,480
ZTRST	-,327	,054	36,452	1	,000	,721	,648	,802
ZIMG	,308	,087	12,646	1	,000	1,360	1,148	1,612
Constante	-,903	,138	42,539	1	,000	,405		

Visión predictiva guion cognitivo de acuerdos optimizador

Tabla de clasificación^{a,b}

	Observado		Pronosticado		
			Fear of failure would prevent R to start a business		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 11	Fear of failure would prevent R to start a business	0	954	1126	45,9
		1	632	1428	69,3
	Porcentaje global				57,5

Visión explicativa guion cognitivo de acuerdos innovador

Variables en la ecuación^b

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 8a ZFIN00	,272	,027	101,678	1	,000	1,312	1,245	1,383
ZED1	,099	,037	7,290	1	,007	1,104	1,028	1,187
ZTRST	,069	,032	4,676	1	,031	1,071	1,006	1,140
ZIDP	,298	,035	72,104	1	,000	1,348	1,258	1,444
ZIMG	-,082	,026	10,227	1	,001	,921	,876	,969
ZTRAD	-,258	,028	85,534	1	,000	,773	,732	,816
Constante	,100	,022	19,888	1	,000	1,105		

Visión predictiva quion cognitivo de acuerdos innovador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Fear of failure would prevent R to start a business		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 8	Fear of failure would prevent R to start a business	0	6718	3797	63,9
		1	4611	5888	56,1
	Porcentaje global				60,0

Visión explicativa quion cognitivo de voluntad optimizador

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 8a ZLEG1	,395	,085	21,774	1	,000	1,485	1,258	1,753
ZFIN00	-,243	,054	20,205	1	,000	,784	,705	,872
ZED1	-,206	,073	8,010	1	,005	,814	,706	,939
ZED2	-,387	,158	6,015	1	,014	,679	,498	,925
ZTRST	-,236	,064	13,802	1	,000	,790	,697	,894
ZIDP	,277	,085	10,663	1	,001	1,320	1,117	1,559
ZIMG	,842	,109	59,987	1	,000	2,321	1,875	2,872
ZTRAD	-,471	,052	82,404	1	,000	,625	,564	,691
Constante	-,448	,123	13,296	1	,000	,639		

Visión predictiva quion cognitivo de voluntad optimizador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 8	Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months	0	1394	915	60,4
		1	842	1467	63,5
	Porcentaje global				62,0

Visión explicativa guion cognitivo de voluntad innovador

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZLEG1	,438	,100	19,068	1	,000	1,549	1,273	1,885
ZFIN00	-,287	,077	14,087	1	,000	,750	,646	,872
ZED1	,139	,060	5,366	1	,021	1,149	1,022	1,293
ZTRST	,219	,042	27,482	1	,000	1,245	1,147	1,351
ZIDP	,164	,047	12,004	1	,001	1,178	1,074	1,292
ZIMG	-,188	,041	21,625	1	,000	,828	,765	,897
ZTRAD	-,293	,052	32,271	1	,000	,746	,674	,825
Constante	-,048	,037	1,719	1	,190	,953		

Visión predictiva guion cognitivo de voluntad innovador

Tabla de clasificacióna,b

	Observado	Pronosticado			Porcentaje correcto
		Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months			
		0	1		
Paso 7	Sees good opportunities for starting a business in the next 6 months	0	2917	2168	57,4
		1	2137	2950	58,0
	Porcentaje global				57,7

Visión explicativa guion cognitivo de habilidad optimizador

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 8a ZLEG1	,887	,070	160,037	1	,000	2,429	2,117	2,787
ZFIN00	-,747	,042	312,916	1	,000	,474	,436	,515
ZED1	-,107	,057	3,508	1	,061	,899	,804	1,005
ZED2	-1,073	,128	69,725	1	,000	,342	,266	,440
ZTRST	-,590	,055	114,942	1	,000	,554	,498	,617
ZIDP	,208	,074	7,801	1	,005	1,231	1,064	1,424
ZIMG	,611	,084	53,405	1	,000	1,843	1,564	2,171
ZTRAD	-,479	,046	108,903	1	,000	,620	,566	,678
Constante	-1,470	,122	145,166	1	,000	,230		

Visión predictiva guion cognitivo de habilidad optimizador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Has the required knowledge/skills to start a business		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 8	Has the required knowledge/skills to start a business	0	2017	1084	65,0
		1	935	2150	69,7
	Porcentaje global				67,4

Visión explicativa guion cognitivo de habilidad innovador

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZLEG1	,436	,055	63,775	1	,000	1,546	1,389	1,721
ZFIN00	-,333	,045	55,749	1	,000	,717	,657	,782
ZED1	-,268	,040	45,400	1	,000	,765	,708	,827
ZED2	,133	,056	5,658	1	,017	1,143	1,024	1,275
ZTRST	-,087	,028	9,831	1	,002	,916	,868	,968
ZIDP	,200	,030	44,608	1	,000	1,221	1,151	1,295
ZTRAD	-,429	,038	130,275	1	,000	,651	,605	,701
Constante	,130	,027	23,626	1	,000	1,139		

Visión predictiva guion cognitivo de habilidad innovador

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Has the required knowledge/skills to start a business		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 7	Has the required knowledge/skills to start a business	0	7883	4783	62,2
		1	7059	5625	44,3
	Porcentaje global				53,3

Tercera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos femeninos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores

Visión explicativa optimizadores

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 2a WIL01(1)	,439	,133	10,919	1	,001	1,551	1,195	2,012
ABIL01(1)	1,509	,140	115,895	1	,000	4,524	3,437	5,955
Constante	-1,195	,120	98,664	1	,000	,303		

Visión predictiva optimizadores

Tabla de clasificacióna,b

	Observado	Pronosticado			
		Involved in TEA, female		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 2	Involved in TEA, female	0	310	253	55,1
		1	107	437	80,3
	Porcentaje global				67,5

Visión explicativa innovadores

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 2a WIL01(1)	1,007	,149	45,761	1	,000	2,737	2,045	3,665
ABIL01(1)	2,394	,144	277,865	1	,000	10,958	8,270	14,521
Constante	-1,992	,128	243,380	1	,000	,136		

Visión predictiva innovadores

Tabla de clasificacióna,b

	Observado	Pronosticado			
		Involved in TEA, female		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 2	Involved in TEA, female	0	481	268	64,2
		1	81	539	86,9
	Porcentaje global				74,5

Tercera fase: Regresión Logística de los guiones cognitivos masculinos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores

Visión explicativa optimizadores

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 3a AR00N(1)	,542	,130	17,234	1	,000	1,719	1,331	2,220
WIL01(1)	,497	,116	18,471	1	,000	1,644	1,310	2,062
ABIL01(1)	1,557	,134	135,946	1	,000	4,746	3,653	6,166
Constante	-1,753	,153	131,622	1	,000	,173		

Visión predictiva optimizadores

Tabla de clasificación,a,b

	Observado	Pronosticado			Porcentaje correcto
		Involved in TEA, male			
		0	1		
Paso 3	Involved in TEA, male	0	401	334	54,6
		1	150	580	79,5
	Porcentaje global				67,0

Visión explicativa innovadores

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 3a AR00N(1)	,645	,103	39,518	1	,000	1,905	1,558	2,329
WIL01(1)	,842	,100	70,750	1	,000	2,320	1,907	2,823
ABIL01(1)	1,995	,118	286,588	1	,000	7,351	5,835	9,261
Constante	-2,433	,127	369,404	1	,000	,088		

Visión predictiva innovadores

Tabla de clasificación,a,b

	Observado	Pronosticado			Porcentaje correcto
		Involved in TEA, male			
		0	1		
Paso 3	Involved in TEA, male	0	887	487	64,6
		1	229	826	78,3
	Porcentaje global				70,5

REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO INSTITUCIONAL

Primera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento

Visión explicativa

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZLEG1	,208	,042	24,265	1	,000	1,232	1,134	1,338
ZFIN00	-,332	,031	111,323	1	,000	,717	,674	,763
ZED1	-,335	,036	88,454	1	,000	,716	,667	,767
ZED2	,161	,040	16,565	1	,000	1,175	1,087	1,269
ZTRST	,223	,025	79,555	1	,000	1,250	1,190	1,313
ZIMG	,118	,026	19,838	1	,000	1,125	1,068	1,185
ZTRAD	-,137	,024	32,064	1	,000	,872	,832	,914
Constante	-,015	,018	,688	1	,407	,986		

Visión predictiva

Tabla de clasificación

	Observado	Pronosticado			
		Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 7	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	4750	2426	66,2
		1	3559	3533	49,8
	Porcentaje global				58,1

Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores

Visión explicativa optimizadores

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZLEG1	,186	,079	5,567	1	,018	1,205	1,032	1,407
ZFIN00	-,228	,050	21,175	1	,000	,796	,722	,877
ZED1	-,110	,051	4,725	1	,030	,896	,811	,989
ZED2	-,667	,127	27,607	1	,000	,513	,400	,658
ZTRST	,510	,058	78,360	1	,000	1,666	1,488	1,865
ZIMG	1,330	,095	194,616	1	,000	3,780	3,136	4,556
ZTRAD	-,595	,045	178,857	1	,000	,551	,505	,602
Constante	-,234	,107	4,748	1	,029	,792		

Visión predictiva optimizadores

Tabla de clasificación,a,b

	Observado	Pronosticado			
		Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 7	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	1363	1694	44,6
		1	479	2577	84,3
	Porcentaje global				64,5

Visión explicativa innovadores

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 8a ZFIN00	-,188	,049	14,476	1	,000	,829	,752	,913
ZED1	-,301	,063	22,566	1	,000	,740	,653	,838
ZED2	,398	,075	28,489	1	,000	1,489	1,286	1,723
ZTRST	,122	,035	12,365	1	,000	1,129	1,055	1,209
Constante	-,109	,037	8,684	1	,003	,897		

Visión predictiva innovadores

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 8	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	3147	972	76,4
		1	2765	1271	31,5
	Porcentaje global				54,2

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento femenino en países optimizadores e innovadores

Visión explicativa optimizadores

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 5a ZED2	-,967	,122	62,503	1	,000	,380	,299	,483
ZTRST	,653	,059	120,514	1	,000	1,922	1,710	2,159
ZIDP	-,163	,075	4,652	1	,031	,850	,733	,985
ZIMG	1,678	,134	156,773	1	,000	5,354	4,117	6,961
ZTRAD	-,545	,070	60,415	1	,000	,580	,505	,665
Constante	-,228	,123	3,443	1	,064	,796		

Visión predictiva optimizadores

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 5	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	799	515	60,8
		1	481	834	63,4
	Porcentaje global				62,1

Visión explicativa innovadores

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 8a ZLEG1	,434	,107	16,387	1	,000	1,543	1,251	1,904
ZFIN00	-,485	,114	18,171	1	,000	,616	,493	,770
ZED1	-,688	,114	36,649	1	,000	,503	,402	,628
ZED2	,626	,121	26,681	1	,000	1,870	1,475	2,371
Constante	-,129	,057	5,157	1	,023	,879		

Visión predictiva innovadores

Tabla de clasificacióna,b

	Observado	Pronosticado			
		Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 8	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	1237	299	80,5
		1	1077	443	29,1
	Porcentaje global				55,0

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones sobre la tasa de emprendimiento masculino en países optimizadores e innovadoresVisión explicativa optimizadores

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 6a ZLEG1	,294	,102	8,271	1	,004	1,341	1,098	1,639
ZFIN00	-,298	,063	22,376	1	,000	,742	,656	,840
ZED2	-,627	,147	18,248	1	,000	,534	,400	,712
ZTRST	,424	,073	33,637	1	,000	1,528	1,324	1,764
ZIMG	1,234	,116	113,961	1	,000	3,435	2,739	4,309
ZTRAD	-,650	,050	172,347	1	,000	,522	,474	,575
Constante	-,184	,136	1,828	1	,176	,832		

Visión predictiva optimizadores

Tabla de clasificación^{a,b}

	Observado		Pronosticado		
			Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 6	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	827	916	47,4
		1	310	1431	82,2
	Porcentaje global				64,8

Visión explicativa innovadores

Variables en la ecuación^b

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 1a ZIMG	,126	,027	22,338	1	,000	1,134	1,076	1,195
Constante	-,056	,029	3,826	1	,050	,945		

Visión predictiva innovadores

Tabla de clasificación^{a,b}

	Observado		Pronosticado		
			Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 1	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	1447	1136	56,0
		1	1298	1218	48,4
	Porcentaje global				52,3

REGRESIONES LOGÍSTICAS MODELO MIXTO

Primera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento

Visión explicativa

Variabes en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 11a ZLEG1	-,161	,069	5,485	1	,019	,851	,744	,974
ZFIN00	-,160	,055	8,487	1	,004	,852	,765	,949
ZED1	-,492	,064	59,078	1	,000	,611	,539	,693
ZED2	,305	,067	20,416	1	,000	1,356	1,188	1,548
ZTRST	,432	,047	83,914	1	,000	1,540	1,404	1,689
ZIDP	,197	,043	20,712	1	,000	1,218	1,119	1,325
AR00N(1)	,353	,063	31,596	1	,000	1,424	1,259	1,611
WIL01(1)	,648	,061	114,332	1	,000	1,912	1,698	2,153
ABIL01(1)	1,880	,068	774,552	1	,000	6,553	5,741	7,481
Constante	-1,878	,071	708,719	1	,000	,153		

Visión predictiva

Tabla de clasificación

	Observado	Pronosticado			
		Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 11	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	2371	1050	69,3
		1	866	2083	70,6
	Porcentaje global				69,9

Segunda fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento en países optimizadores e innovadores

Visión explicativa optimizadores

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 8a ZLEG1	-,236	,051	21,059	1	,000	,790	,715	,874
ZED1	-,283	,076	13,871	1	,000	,753	,649	,874
ZTRST	,774	,068	131,373	1	,000	2,168	1,900	2,475
ZIMG	,912	,139	42,954	1	,000	2,488	1,895	3,268
ZTRAD	-,359	,070	26,594	1	,000	,698	,609	,800
AR00N(1)	,321	,099	10,613	1	,001	1,378	1,136	1,672
WIL01(1)	,468	,091	26,244	1	,000	1,597	1,335	1,911
ABIL01(1)	1,514	,102	221,100	1	,000	4,543	3,722	5,547
Constante	-1,319	,138	91,701	1	,000	,267		

Visión predictiva optimizadores

Tabla de clasificación,a,b

	Observado	Pronosticado			
		Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 8	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	818	480	63,0
		1	307	967	75,9
Porcentaje global					69,4

Visión explicativa innovadores

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 6a ZLEG1	-,283	,091	9,619	1	,002	,753	,630	,901
ZTRST	,304	,078	15,402	1	,000	1,356	1,164	1,578
ZIDP	,252	,052	23,720	1	,000	1,286	1,162	1,424
AR00N(1)	,352	,083	17,869	1	,000	1,422	1,208	1,673
WIL01(1)	,764	,084	81,844	1	,000	2,147	1,819	2,533
ABIL01(1)	2,166	,093	547,788	1	,000	8,724	7,276	10,458
Constante	-2,146	,099	468,390	1	,000	,117		

Visión predictiva innovadores

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 6	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	1609	514	75,8
		1	573	1102	65,8
	Porcentaje global				71,4

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento femenino en países optimizadores e innovadoresVisión explicativa optimizadores

Variables en la ecuaciónb

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 9a ZED1	-,397	,143	7,745	1	,005	,672	,508	,889
ZED2	-1,059	,211	25,204	1	,000	,347	,229	,524
ZTRST	,899	,116	60,561	1	,000	2,457	1,959	3,081
ZIMG	1,599	,270	34,995	1	,000	4,947	2,913	8,401
ZTRAD	-,421	,126	11,128	1	,001	,657	,513	,841
WIL01(1)	,468	,142	10,953	1	,001	1,597	1,210	2,108
ABIL01(1)	1,584	,152	108,054	1	,000	4,876	3,617	6,573
Constante	-1,770	,250	50,217	1	,000	,170		

Visión predictiva optimizadores

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 9	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	347	216	61,6
		1	116	428	78,7
	Porcentaje global				70,0

Visión explicativa innovadores

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 3a ZTRST	,430	,076	31,876	1	,000	1,537	1,324	1,784
WIL01(1)	,875	,152	33,247	1	,000	2,399	1,782	3,229
ABIL01(1)	2,474	,148	278,608	1	,000	11,864	8,874	15,863
Constante	-2,069	,131	247,577	1	,000	,126		

Visión predictiva innovadores

Tabla de clasificación,a,b

	Observado	Pronosticado			
		Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto	
		0	1		
Paso 3	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	479	270	64,0
		1	78	542	87,4
	Porcentaje global				74,6

Tercera fase: Regresión Logística de las instituciones y guiones cognitivos sobre la tasa de emprendimiento masculino en países optimizadores e innovadores

Visión explicativa optimizadores

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 7a ZTRST	,548	,074	55,190	1	,000	1,731	1,497	2,000
ZIDP	-,161	,091	3,142	1	,076	,851	,713	1,017
ZIMG	,676	,180	14,146	1	,000	1,965	1,382	2,794
ZTRAD	-,315	,092	11,640	1	,001	,730	,609	,875
AR00N(1)	,503	,133	14,233	1	,000	1,654	1,273	2,147
WIL01(1)	,491	,120	16,583	1	,000	1,633	1,290	2,068
ABIL01(1)	1,498	,138	117,280	1	,000	4,472	3,410	5,864
Constante	-1,328	,182	53,000	1	,000	,265		

Visión predictiva optimizadores

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 7	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	481	254	65,4
		1	190	540	74,0
	Porcentaje global				69,7

Visión explicativa innovadores

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Paso 5a ZED1	-,365	,138	6,957	1	,008	,694	,529	,910
ZIDP	,462	,077	35,847	1	,000	1,588	1,365	1,847
AR00N(1)	,580	,105	30,786	1	,000	1,787	1,456	2,193
WIL01(1)	,783	,102	58,698	1	,000	2,187	1,790	2,672
ABIL01(1)	2,034	,120	288,790	1	,000	7,645	6,047	9,667
Constante	-2,225	,139	255,118	1	,000	,108		

Visión predictiva innovadores

Tabla de clasificación,a,b

	Observado		Pronosticado		
			Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity		Porcentaje correcto
			0	1	
Paso 5	Involved in Total early-stage Entrepreneurial Activity	0	1020	354	74,2
		1	362	693	65,7
	Porcentaje global				70,5

ANEXO 5 - ADULT POPULATION SURVEY (APS)

TOTAL SAMPLE

1. Which of the following would apply to you? (**INSERT STATEMENTS.**) (**DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE FOR EACH.**) (**READ AS NECESSARY:**) Does this apply to you?

Yes/No/Don't Know/Refused

1a. You are, alone or with others, currently trying to start a new business, including any self-employment or selling any goods or services to others	1	2	8	9
1b. You are, alone or with others, currently trying to start a new business or a new venture for your employer-- an effort that is part of your normal work	1	2	8	9
1c. You are, alone or with others, currently the owner of a company you help manage, self-employed, or selling any goods or services to others	1	2	8	9
1d. You have, in the past three years, personally provided funds for a new business started by someone else, excluding any purchases of stocks or mutual funds	1	2	8	9
1e. You are, alone or with others, expecting to start a new business, including any type of self-employment, within the next three years	1	2	8	9
1f. You have, in the past 12 months, sold, shut down, discontinued or quit a business you owned and managed, any form of self-employed, or selling goods or services to anyone.....	1	2	8	9

If “NO” or “REFUSED” to ALL in question 1A - question 1F, randomly choose question 1G-1J or question 1K- question 1N to be asked. If “YES” or “DON’T KNOW” to at least ONE in question 1A- question 1F, ask question 1G - question 1N.

1g. You know someone personally who started a business in the past 2 years	1	2	8	9
1h. In the next six months there will be good opportunities for starting a business in the area where you live	1	2	8	9
1i. You have the knowledge, skill and experience required to start a new business	1	2	8	9
1j. Fear of failure would prevent you from starting a business	1	2	8	9
1k. In your country, most people would prefer that everyone had a similar standard of living	1	2	8	9

- 1l. In your country, most people consider starting a new business a desirable career choice 1 2 8 9
- 1m. In your country, those successful at starting a new business have a high level of status and respect 1 2 8 9
- 1n. In your country, you will often see stories in the public media about successful new businesses 1 2 8 9

Note: The words “your country” in 1k-1n should be replaced by the country name (for example “In Argentina, most people....”. This ensures the question refers to the country of residence.

Ask question 1P if (“NO” or “REFUSED”) to (question 1A AND question 1B AND question 1C)

- 1p. You have, alone or with others, started a business in the past that you owned and managed 1 2 8 9

Ask question 2A if “YES” or “DON’T KNOW” to question 1A OR question 1B; otherwise, skip to question 3A.

Programming note: Insert “YOU MENTIONED...” if “YES” in question 1A OR question 1B. Insert “PERHAPS...” if “DON’T KNOW” to BOTH question 1A AND question 1B.

2a. (You mentioned that you are trying to start a new business. /Perhaps we were not clear on a previous question.)

Over the past twelve months have you done anything to help start a new business, such as looking for equipment or a location, organizing a start-up team, working on a business plan, beginning to save money, or any other activity that would help launch a business? **(DO NOT READ LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.) (INTERVIEWER NOTE: IF THERE IS MORE THAN ONE START-UP; SELECT THE ONE THE RESPONDENT CONSIDERS MOST LIKELY TO BECOME OPERATIONAL.)**

- Yes 1
- No 2] → **(SKIP TO QUESTION 2p)**
- Don’t know 8
- Refused 9] → **(SKIP TO QUESTION 2p)**

2b. Will you personally own all, part, or none of this business? (DO NOT READ LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.)

- All 1] → **(SKIP TO QUESTION 2d)**
- Part 2
- None 3] → **(SKIP TO QUESTION 2p)**
- Don’t know 8
- Refused 9] → **(SKIP TO QUESTION 2d)**

2c. How many people, including yourself, will both own and manage this new business? **(ENTER EXACT NUMBER FROM 2 TO 997. DO NOT ACCEPT RANGE. IF RESPONDENT IS UNSURE, ENCOURAGE BEST GUESS.)**

_____ (VALID RANGE 2-997)
 Don't know 998
 Refused 999

2d. Has the new business paid any salaries, wages, or payments in kind, including your own, for more than three months? **(READ IF NECESSARY.)** Payments in kind refers to goods or services provided as payments for work rather than cash. **(DO NOT READ LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

Yes 1
 No 2] → **(SKIP TO QUESTION 2e)**
 Don't know 8
 Refused 9] → **(SKIP TO QUESTION 2e)**

2d1. What was the first year the founders of the business received wages, profits, or payments in kind from this business? **(READ IF NECESSARY:)** Payments in kind refers to goods or services provided as payments for work rather than cash. **(RECORD ENTIRE 4 DIGIT YEAR. FOR EXAMPLE, YEAR "86" WOULD BE ENTERED AS "1986". IF NO PAYMENTS YET, RECORD AS 9997.)**

_____ (VALID RANGE 1900-2008, 9997)
 No payments yet 9997
 Don't know 9998
 Refused 9999

Ask question 2D1i if "DON'T KNOW" to question 2D1

2d1i. Did the founders of this business receive any wages, profits or payments in kind from this business before 1 January 2005?

Yes 1
 No 2
 Don't know 8
 Refused 9

2e. What kind of business is this? **(PROBE:)** What will it be selling? How would it be listed in a business directory, such as the phone book yellow pages? **(RECORD VERBATIM. PROBE FOR CLARIFICATION.)**

2e1. Will all, some, or none of your potential customers consider this product or service new and unfamiliar? **(DO NOT READ LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

- All 1
- Some 2
- None will consider this new and unfamiliar 3
- Don't know 8
- Refused 9

2e2. Right now, are there many, few, or no other businesses offering the same products or services to your potential customers? **(DO NOT READ LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

- Many business competitors 1
- Few business competitors 2
- No business competitors 3
- Don't know 8
- Refused 9

2e3. Have the technologies or procedures required for this product or service been available for less than a year, or between one to five years, or longer than five years? **(READ LIST IF NECESSARY. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

- Less than a year 1
- Between one to five years 2
- Longer than five years 3
- Don't know 8
- Refused 9

2e4. What proportion of your customers will normally live outside your country? Is it more than 90%, more than 75%, more than 50%, more than 25%, more than 10%, or 10% or less? **(READ LIST IF NECESSARY. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

- More than 90% 1
- More than 75% 2
- More than 50% 3
- More than 25%, 4
- More than 10%, or 5
- 10% or Less 6

- (DO NOT READ)**
- None 7
 - Don't know 8
 - Refused 9

Ask question 2F1 if “YES”, “DON'T KNOW”, or “REFUSED” to question 2D; otherwise, skip to question 2F2.

2f1. Right now how many people, not counting the owners but including exclusive subcontractors, are working for this business? By exclusive subcontractors, we mean only people or firms working ONLY for this business, and not working for others as well. **(ENTER EXACT AMOUNT FROM 0 TO 999,997. DO NOT ACCEPT A RANGE. IF RESPONDENT IS UNSURE, ENCOURAGE BEST GUESS.)**

_____ (VALID RANGE 0-999,997)
 Don't know 999,998
 Refused 999,999

2f2. How many people will be working for this business, not counting the owners but including all exclusive subcontractors, when it is five years old? By exclusive subcontractors, we mean only people or firms working ONLY for this business, and not working for others as well. **(ENTER EXACT AMOUNT FROM 0 TO 999,997. DO NOT ACCEPT A RANGE. IF RESPONDENT IS UNSURE, ENCOURAGE BEST GUESS.)**

_____ (VALID RANGE 0-999,997)
 Don't know 999,998
 Refused 999,999

2g. Are you involved in this start-up to take advantage of a business opportunity or because you have no better choices for work? **(READ LIST IF NECESSARY. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

- Take advantage of business opportunity, or1
- No better choices for work..... 2] → **(SKIP TO QUESTION 2h1)**
- (DO NOT READ) [
 - Combination of both of the above..... 3] → **(SKIP TO QUESTION 2h1)**
 - Have a job but seek better opportunities... 4] → **(SKIP TO QUESTION 2h1)**
 - Other (SPECIFY) _____ .5] → **(SKIP TO QUESTION 2h1)**
 - Don't know 8] → **(SKIP TO QUESTION 2h1)**
 - Refused9] → **(SKIP TO QUESTION 2h1)**

2gi Which one of the following, do you feel, is the most important motive for pursuing this opportunity: to have greater independence and freedom in your working life; to increase your personal income; or just to maintain your personal income? **(READ LIST IF NECESSARY. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

- Greater independence.....1
- Increase personal income.....2
- Just to maintain income.....3
- (DO NOT READ) [
 - None of these (SPECIFY) _____ .4
 - | Don't know.....8
 - Refused9

2h1. How much money, in total, will be required to start this new business? **(READ IF NECESSARY:)**
Please include both loans and equity/ownership investments. **(RECORD AMOUNT IN NATIONAL CURRENCY. IF "NONE REQUIRED" RECORD AS 999,999,997.)**

\$ _____ **(VALID RANGE 1-999,999,997)**

None required.....999,999,997] →**(SKIP TO QUESTION 2p)**

Don't know 999,999,998

Refused 999,999,999

2h5. In the next ten years, what payback do you expect to get on the money you put into this start-up?

(READ LIST FROM TOP TO BOTTOM. ENTER SINGLE RESPONSE, ACCEPT ANY ESTIMATE. NOTE DESCENDING CODING ORDER).

Twenty times my investment 8

Ten times my investment 7

Five times my investment 6

Twice my investment 5

One and half times my investment 4

About what I put into the firm and no more 3

Half of what I put into the firm 2

None 1

DON'T KNOW 98

REFUSED 99

2p. Have you, alone or with others, started a business that you owned and managed *before this one*?

Yes..... 1

No..... 2

Don't know..... 8

Refused.....9

Ask question 2Q if ("YES" to question 1C AND "YES" to question 2A).

2q. You said earlier you are currently also the owner and manager of a company. Is this the same business as you referred to in the previous questions, or is it a different business?

Same business..... 1] → **SKIP TO QUESTION 4a**

Different business..... 2] → **SKIP TO QUESTION 3a (skip intro sentence "you said...")**

Don't know..... 8] → **SKIP TO QUESTION 3a**

Refused.....9] → **SKIP TO QUESTION 3^a**

Ask question 3A if “YES” OR “DON’T KNOW” to question 1C; otherwise, skip to question 4A. Programming note: Insert “YOU SAID...” if “YES” in question 1C. Insert “PERHAPS...” if “DON’T KNOW” in question 1C.

3a. (You said you were the owner and manager of a company./Perhaps we were not clear on a previous question. If you personally share in the profits of selling any goods or services to others that can be a business.)

Do you personally own all, part, or none of this business? (DO NOT READ LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.) (INTERVIEWERS NOTE: IF THERE IS MORE THAN ONE BUSINESS SELECT THE ONE THAT PROVIDES THE MOST JOBS.)

- All 1]
- Part..... 2]
- None 3] → (SKIP TO QUESTION 3p)
- Does not apply 7] → (SKIP TO QUESTION 3p)
- Don't know 8]
- Refused 9]

3b. How many people both own and manage this business? (ENTER EXACT AMOUNT FROM 2 TO 997. DO NOT ACCEPT A RANGE. IF RESPONDENT IS UNSURE, ENCOURAGE BEST GUESS.)

- # _____ (VALID RANGE 2-997)
- Don't know 998
- Refused 999

3c. What was the first year the founders of the business received wages, profits, or payments in kind from this business? (READ IF NECESSARY:) Payments in kind refers to goods or services provided as payments for work rather than cash. (INTERVIEWER NOTE: RECORD ENTIRE 4 DIGIT YEAR, FOR EXAMPLE, YEAR "86" WOULD BE ENTERED AS "1986". IF NO PAYMENTS YET, RECORD AS 9997.)

- # _____ (VALID RANGE 1900- 2008, 9997)
- No payments yet 9997
- Don't know 9998
- Refused 9999

Ask question 3C1 if “DON’T KNOW” to question 3C

3c1. Did the founders of the business receive any wages, profits or payments in kind from this business before 1 January 2005?

- Yes 1
- No 2
- Don't know 8
- Refused 9

3d. What kind of business is this? **(PROBE:)** What is it selling? How would it be listed in a business directory, such as the phone book yellow pages? **(RECORD VERBATIM. PROBE FOR CLARIFICATION.)**

3d1. Do all, some, or none of your potential customers consider this product or service new and unfamiliar? **(DO NOT READ LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

All 1
Some 2
None consider this new and unfamiliar 3
Don't know 8
Refused 9

3d2. Right now, are there many, few, or no other businesses offering the same products or services to your potential customers? **(DO NOT READ LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

Many business competitors 1
Few business competitors 2
No business competitors 3
Don't know 8
Refused 9

3d3. Have the technologies or procedures required for this product or service been available for less than a year, or between one to five years, or longer than five years? **(READ LIST IF NECESSARY. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

Less than a year 1
Between one to five years 2
Longer than five years 3
Don't know 8
Refused 9

3d4. What proportion of your customers normally live outside your country. Is it more than 90%, more than 75%, more than 50%, more than 25%, more than 10%, or 10% or less? **(READ IF NECESSARY. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

More than 90% 1
More than 75% 2
More than 50% 3
More than 25%, 4
More than 10%, or 5

	10% or Less	6	
(DO NOT READ)	[None	7
		Don't know	8
		Refused	9

3e. Right now how many people, not counting the owners but including exclusive subcontractors, are working for this business? By exclusive subcontractors, we mean only people or firms working ONLY for this business, and not working for others as well. **(ENTER EXACT NUMBER FROM 0 TO 999,997. DO NOT ACCEPT RANGE. IF RESPONDENT IS UNSURE, ENCOURAGE BEST GUESS.)**

_____ **(VALID RANGE 0-999,997)**
 Don't know 999,998
 Refused 999,999

3f. Five years from now how many people, not counting the owners but including all exclusive subcontractors, will be working for this business? By exclusive subcontractors, we mean only people or firms working ONLY for this business, and not working for others as well. **(ENTER EXACT NUMBER FROM 0 TO 999,997. DO NOT ACCEPT RANGE. IF RESPONDENT IS UNSURE, ENCOURAGE BEST GUESS.)**

_____ **(VALID RANGE 0-999,997)**
 Don't know 999,998
 Refused 999,999

3g. Are you involved in this firm to take advantage of a business opportunity or because you have no better choices for work? **(READ IF NECESSARY. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

Take advantage of business opportunity, or 1
 No better choices for work..... 2] → **(SKIP TO QUESTION 3h)**

(DO NOT READ)	[Combination of both of the above..... 3] → (SKIP TO QUESTION 3h)
		Have a job but seek better opportunities... .. 4] → (SKIP TO QUESTION 3h)
		Other (SPECIFY) 5] → (SKIP TO QUESTION 3h)
		Don't know 8] → (SKIP TO QUESTION 3h)
		Refused 9] → (SKIP TO QUESTION 3h)

3gi Which one of the following, do you feel, was the most important motive for pursuing this opportunity: to have greater independence and freedom in your working life; to increase your personal income; or just to maintain your personal income? **(READ LIST IF NECESSARY. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

Greater independence. 1]
 Increase personal income..... 2]
 Just to maintain income 3]

(DO NOT READ) [None of these (SPECIFY)..... 4]
| Don't know..... 8]
Refused.....9]

3h. Did you start this business? Were you one of its first owners and managers?

Yes..... 1]
No..... 2]
Don't know..... 8]
Refused.....9]

3p. Have you, alone or with others, started a business that you owned and managed *before this one*?

Yes..... 1]
No..... 2]
Don't know..... 8]
Refused.....9]

Ask question 4A if "YES" OR "DON'T KNOW", to question 1D; otherwise skip to section 5.

Programming note: Insert "YOU MENTIONED..." if "YES" in question 1D. Insert "PERHAPS..." if "DON'T KNOW" in question 1D.

4a. (You mentioned previously that you have personally provided funds for a new business start up other than your own./Perhaps we were not clear on a previous question. You may have provided financial support to a friend or family member starting a business in the past three years.)

Approximately how much, in total, have you personally provided to these business start-ups in the past three years, not counting any investments in publicly traded stocks or mutual funds? (**RECORD AMOUNT IN NATIONAL CURRENCY.**) (INTERVIEWER NOTE: IF RESPONDENT SAYS "HAVEN'T PROVIDED FUNDS" RECORD AS 999,999,997.)

\$_____ (VALID RANGE 1-999,999,997)
Haven't provided funds 999,999,997
Don't know 999,999,998
Refused 999,999,999

Ask question 4C if "1 TO 999,999,996" OR "DON'T KNOW" OR "REFUSED" in question 4A; otherwise skip to question 5A.

4c. What was your relationship with the person that received your most recent personal investment?
Was this a... **(READ LIST. ENTER SINGLE RESPONSE.)**

- Close family member, such as a spouse,
brother, child, parent, or grandchild 1
 - Some other relative, kin, or blood relation 2
 - A work colleague 3
 - A friend or neighbor, or 4
 - A stranger with a good business idea 5
- (DO NOT READ)** [Other **(SPECIFY)** 6
Don't know 8
Refused 9

4d2. In the next ten years, what payback do you expect to get on the money you put into this start-up?

(READ LIST FROM TOP TO BOTTOM. ENTER SINGLE RESPONSE, ACCEPT ANY ESTIMATE. NOTE DESCENDING CODING ORDER)

- Twenty times my investment 8
- Ten times my investment 7
- Five times my investment 6
- Twice my investment 5
- One and half times my investment 4
- About what I put into the firm and no more 3
- Half of what I put into the firm 2
- None 1
- DON'T KNOW 98
- REFUSED 99

Ask question 5A if "YES" to question 1F; otherwise skip to question 6A.

5a. You mentioned that you have sold, closed, quit or discontinued a business you owned and managed. Did the business continue its business activities after you quit?

- Yes1
 - No2
- (DO NOT READ)** [Business continued but activities changed.....3
Don't know.....8
Refused.....9

5b. What was the most important reason for quitting this business?

(READ LIST FROM TOP TO BOTTOM. ENTER SINGLE RESPONSE.)

- An opportunity to sell the business..... 1
- The business was not profitable..... 2
- Problems getting finance..... 3
- Another job or business opportunity..... 4
- The exit was planned in advance..... 5
- Retirement..... 6
- Personal reasons..... 7
- An incident..... 8

- (DO NOT READ)**
- Other (SPECIFY) _____ 97
 - Don't know..... 98
 - Refused..... 99

TOTAL SAMPLE

SECTION 6A. Which of the following would apply to you?

(READ QUESTIONS.) (DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE FOR EACH.)

(READ AS NECESSARY:) Does this apply to you?

Yes /No /Don't Know /Refused

6a1. Have you ever taken part in training on starting a business
at primary or secondary school?..... 1 2 8 9

Ask question 6A1A if "YES" OR "DON'T KNOW" to question 6A1; otherwise, skip to question 6A2.

6a1a. And was this voluntary or compulsory?

- Voluntary..... 1
 - Compulsory..... 2
 - Both 3
 - Don't know..... 8
 - Refused..... 9
- DO NOT READ**

6a2. Have you ever taken part in training on starting a business
after you completed your education in school?..... 1 2 8 9

Ask if "YES" OR "DON'T KNOW" to question 6A2.

SECTION 6B I will now mention some sources of education or training in starting a business. Please could you let me know which ones you used?

(INSERT STATEMENTS.) (DO NOT READ ANSWER LIST. ENTER SINGLE RESPONSE FOR EACH.) (READ AS NECESSARY:) Did you take this kind of training?

6b1. Training in starting a business as part of your formal education after you left or completed official schooling

- Yes..... 1
- No..... 2
- Don't know..... .8
- Refused.....9

Ask question 6B1A if "YES" OR "DON'T KNOW" to question 6B1; otherwise, skip to question 6B2.

6b1a. And was this voluntary or compulsory?

- Voluntary..... 1
- Compulsory..... 2
- Don't know..... .8
- Refused.....9

6b2. Training in starting a business provided by a college or university that was not part of your formal education

- Yes..... 1
- No..... 2
- Don't know..... .8
- Refused.....9

Ask question 6B2A if "YES" OR "DON'T KNOW" to question 6B2; otherwise, skip to question 6B3.

6b2a. And was this voluntary or compulsory?

- Voluntary..... 1
- Compulsory..... 2
- Don't know..... .8
- Refused.....9

6b3. Training in starting a business organized by a local association of business people whose aim is to promote the welfare of their community's business interests, such as a Chamber of Commerce or other Business Association?

- Yes..... 1
- No..... 2
- Don't know..... .8
- Refused.....9

Ask question 6B3A if "YES" OR "DON'T KNOW" to question 6B3; otherwise, skip to question 6B4.

6b3a. And was this voluntary or compulsory?

- Voluntary..... 1
- Compulsory..... 2
- Don't know..... .8
- Refused.....9

6b4. Training in starting a business organized by a Government agency

- Yes..... 1
- No..... 2
- Don't know..... .8
- Refused.....9

Ask question 6B4A if "YES" OR "DON'T KNOW" to question 6B4; otherwise, skip to question 6B5.

6b4a. And was this voluntary or compulsory?

- Voluntary..... 1
- Compulsory..... 2
- Don't know..... .8
- Refused.....9

6b5. Training in starting a business organized by your past or present employer

- Yes..... 1
- No..... 2
- Don't know..... .8
- Refused.....9

Ask question 6B5A if “YES” OR “DON’T KNOW” to question 6B5; otherwise, skip to question 6B6.

6b5a. And was this voluntary or compulsory?

- Voluntary..... 1
- Compulsory..... 2
- Don't know..... .8
- Refused......9

6b6. You learned about starting a business informally. For example this may have been through reading books in your own time or observing other people in business, or by working in someone else's business

- Yes..... 1
- No..... 2
- Don't know..... .8
- Refused......9

6b7. Any other source of training in starting a business

- Yes..... 1
- No..... 2
- Don't know..... .8
- Refused......9

Ask question 6B7A if “YES” OR “DON’T KNOW” to question 6B7; otherwise, skip to question 6B8.

6b7a. And what type of organization provided this training? **(RECORD VERBATIM. PROBE FOR CLARIFICATION.)**

6b7b. And was this voluntary or compulsory?

- Voluntary..... 1
- Compulsory..... 2
- Don't know..... .8
- Refused......9

6b8. Was any component of the training you took in starting a business conducted online? By “online”, I mean training that is delivered through the internet.

- Yes..... 1
- No..... 2
- Don't know..... .8
- Refused......9

TOTAL SAMPLE

(INSERT STATEMENTS.) (READ ANSWERS FROM LIST, BUT DO NOT READ DON'T KNOW AND REFUSED. ENTER SINGLE RESPONSE FOR EACH.) (READ AS NECESSARY:)

I would now like to ask whether you agree or disagree with the following statements. You can say you strongly agree, you somewhat agree, you neither agree or disagree, you somewhat disagree or you strongly disagree.

7a. In the next 6 months, you are likely to buy products or services that are new to the market.

DO NOT READ

Strongly Agree	Somewhat Agree	Neither Agree or Disagree	Somewhat Disagree	Strongly Disagree	<i>Don't Know</i>	<i>Refused</i>
1	2	3	4	5	8	9

7b. In the next 6 months, you are likely to try products or services that use new technologies for the first time.

DO NOT READ

Strongly Agree	Somewhat Agree	Neither Agree or Disagree	Somewhat Disagree	Strongly Disagree	<i>Don't Know</i>	<i>Refused</i>
1	2	3	4	5	8	9

7c. In the next 6 months, new products and services will improve your life.

DO NOT READ

Strongly Agree	Somewhat Agree	Neither Agree or Disagree	Somewhat Disagree	Strongly Disagree	<i>Don't Know</i>	<i>Refused</i>
1	2	3	4	5	8	9