

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE LA SANTÍSIMA CONCEPCIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
INGENIERÍA COMERCIAL



PERFIL DEL EMPRENDEDOR JOVEN CHILENO BASADO EN EL MODELO DEL GEM

VALESCA ANDREA CONCHA SAGARDIA

ADRIANA NICOLE MUÑOZ BURGOS

PROYECTO DE TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

MENCION ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROFESOR GUÍA: SR. JORGE ESPINOZA BENAVIDES

2015

CONCEPCIÓN, CHILE

AGRADECIMIENTOS

Agradezco inmensamente a mis padres por su amor y apoyo constante e incondicional en todas las etapas de mi vida, por sus ejemplos de perseverancia, esfuerzo y responsabilidad que me han inculcado siempre, ya que sin su ayuda hubiera sido imposible culminar mi carrera profesional. A mi hermano por sus palabras de aliento que no me dejaron decaer. A mi amor Alberto por estar a mi lado siempre, por confiar en mí y brindarme su apoyo. A mi amado hijo Martín por ser mi fuente de motivación e inspiración para lograr superarme cada día más y para así poder entregarle un futuro mejor. Finalmente, a Adriana, ya que gracias a su esfuerzo y dedicación en esta investigación logramos ser un gran equipo.

Valesca Concha Sagardía

Agradezco en primer lugar a Dios por estar conmigo en cada paso que doy, dándome la fortaleza para continuar. A mis padres, Jorge y Mónica, ya que han sido un pilar fundamental en mi vida, quienes junto a mis hermanas y toda mi familia me han apoyado incondicionalmente en todo momento, que gracias a su esfuerzo y ayuda he logrado terminar esta etapa de mi vida. A mi novio Francisco por confiar en mí, por su apoyo y por acompañarme siempre. Por último, a mi compañera de tesis Valesca, por haberse esforzado y esmerado en esta investigación, logrando formar un buen equipo de trabajo.

Adriana Muñoz Burgos

RESUMEN EJECUTIVO

En los últimos años el emprendimiento joven ha tomado mayor relevancia, dado los reiterados y crecientes problemas económicos y sociales que deben superar, como la falta de oportunidad laboral, desigualdad económica, entre otras.

El presente trabajo de investigación consiste en caracterizar el perfil del emprendedor joven chileno, el cual tiene como objetivo obtener información relevante de las características que poseen los emprendedores jóvenes y que los distinguen de los emprendedores adultos.

Los resultados de la caracterización del perfil del emprendedor joven chileno, en primer lugar, se obtuvieron a través del análisis multivariable, mediante una regresión logística binaria, la que muestra que el perfil del emprendedor joven chileno perteneciente a etapas iniciales (TEA) posee estudios superiores, busca alcanzar un mayor nivel de independencia, pertenece a un nivel socioeconómico medio-bajo, posee un menor nivel de autoconfianza, un mayor sentido de oportunidad y es hombre. Además, el emprendedor joven participante en etapas establecidas emprende por oportunidad y posee una mayor aceptación de riesgos. Estos resultados fueron reforzados por un focus group. La segunda técnica que se aplicó fue minería de datos, mediante una selección de atributos, donde para el emprendedor joven participante en TEA se confirma que posee estudios superiores, busca alcanzar un mayor nivel de independencia y posee un menor nivel de autoconfianza. En cambio, para los emprendedores jóvenes participantes en etapas establecidas se corrobora que poseen mayor aceptación de riesgo, pero además señala que poseen menos miedo al fracaso, mayor sentido de oportunidad y un nivel socioeconómico medio-bajo.

La metodología empleada en la investigación se basa en la identificación en la Encuesta a la Población Adulta (Adult Population Survey, APS) del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de todas las preguntas que reflejan las diez variables en estudio. Luego, se realizó el análisis de los datos, utilizando tablas de frecuencia para observar diferencias estadísticas porcentuales entre los siguientes grupos de estudios: emprendedores jóvenes de 18 a 34 años y emprendedores adultos de 35 a 64 años, para los participantes en etapas iniciales y establecidas. Posteriormente, se realizó un análisis multivariable, por medio de una regresión logística binaria y minería de datos. Por último se realizó un focus group.

Con lo anterior, se demuestra que para los emprendedores participantes en TEA, de las diez variables estudiadas en el análisis cuantitativo, seis son significativas y no se encuentra evidencia de que las variables innovación, motivación, aceptación de riesgo y miedo al fracaso, sean relevantes en la caracterización del perfil del emprendedor joven con respecto al adulto. Para los emprendedores participantes en etapas establecidas, se comprueba la significancia estadística de dos de las diez variables en estudio y no se encontró evidencia de que las variables nivel educacional, nivel socioeconómico, sentido de oportunidad, miedo al fracaso, autoconfianza e innovación, sean relevantes en la caracterización del perfil del emprendedor joven con respecto al adulto.

Los resultados entregan conocimientos esenciales para promover el diseño de políticas públicas fomentando el emprendimiento joven, complementándose con programas ya existentes y que se relacione con nuevas líneas de apoyo a la inserción y motivación del emprendimiento joven.

INDICE GENERAL

CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN	8
1.1. INTRODUCCIÓN.....	9
1.2. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.....	11
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	14
1.3.1. Objetivo General	14
1.3.2. Objetivos específicos.....	14
1.4. DELIMITACIÓN DEL TEMA	15
1.5. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	16
CAPITULO 2: MARCO TEÓRICO	17
2.1. Emprendimiento.....	19
2.2. Emprendedor.....	20
2.3. Características del emprendedor	23
2.4. Emprendimiento y edad	25
CAPITULO 3: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	30
3.1. Revisión de la literatura.....	31
3.2. Levantamiento de la información.....	31
3.2.1. Recolección de datos	31
3.2.2. Variables de estudio	32
3.2.3. Factor de expansión.....	34
3.2.4. Grupos de estudio	34
3.3. Análisis de datos.....	36
3.3.1. Estadística Porcentual.....	36
3.3.2. Análisis univariado.....	36

3.3.3.	Análisis de correlaciones	36
3.3.4.	Regresión logística binaria	37
3.3.4.1.	Ecuación del modelo logístico	37
3.3.4.2.	Método del modelo logístico	38
3.3.5.	Minería de Datos	39
3.3.6.	Análisis del Focus Group (Grupo de enfoque).....	40
CAPITULO 4: ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN		42
4.1.	Primera etapa: Estadísticas porcentuales	43
4.2.	Segunda etapa: Análisis univariado.....	54
4.3.	Tercera etapa: Matriz de correlación	59
4.4.	Cuarta etapa: Regresión logística binaria	62
4.5.	Quinta etapa: Minería de datos	68
4.6.	Sexta etapa: Focus Group	71
CAPITULO 5: CONCLUSIONES, IMPLICACIONES Y RECOMENDACIONES		73
5.1.	CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	74
5.2.	IMPLICACIONES Y RECOMENDACIONES.....	79
5.3.	LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	81
GLOSARIO.....		84
BIBLIOGRAFÍA.....		86
ANEXOS		90

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Variables según autores	28
Cuadro 2: Número de casos a nivel nacional Encuesta a la Población Adulta (APS) 2013	32
Cuadro 3: Variables y sus preguntas.	33
Cuadro 4: Número de emprendedores en etapas iniciales (TEA), según grupo de edad, 2013	35
Cuadro 5: Número de emprendedores en etapas establecidas, según grupo de edad, 2013.	35
Cuadro 6: Número de casos para cada grupo de emprendedores según GEM 2013.....	43
Cuadro 7: Pruebas de hipótesis para las variables en estudio de los emprendedores que participan en TEA.....	57
Cuadro 8: Pruebas de hipótesis para las variables en estudio de los emprendedores que participan en etapas establecidas.	58
Cuadro 9: Resultados Estadísticos Descriptivos TEA.....	59
Cuadro 10: Resultado de la matriz de correlaciones emprendedores TEA	60
Cuadro 11: Resultados Estadísticos Descriptivos Establecidos	60
Cuadro 12: Resultado de la matriz de correlaciones emprendedores establecidos	61
Cuadro 13: Resultados análisis Regresión Logística Binaria, método Atrás: Wald, para emprendedores participantes en TEA.....	65
Cuadro 14: Resultados análisis Regresión Logística Binaria, método Atrás: Wald, para emprendedores participantes en etapas establecidas.	67
Cuadro 15: Resultados de los clasificadores, para emprendedores participantes en TEA. ...	68
Cuadro 16: Resultados de los clasificadores, para emprendedores participantes en etapas establecidas.....	68
Cuadro 17: Resultados de la selección de atributos, para emprendedores participantes en TEA.	70
Cuadro 18: Resultados de la selección de atributos, para emprendedores participantes en etapas establecidas.....	70

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Gráfico Sexo 44

Figura 2: Gráfico Motivación 45

Figura 3: Gráfico Nivel educacional 46

Figura 4: Gráfico Nivel Socioeconómico 47

Figura 5: Gráfico Sentido de oportunidad 48

Figura 6: Gráfico Aceptación de Riesgo 49

Figura 7: Gráfico Tolerancia al fracaso 50

Figura 8: Gráfico Innovación 51

Figura 9: Gráfico Independencia 52

Figura 10: Gráfico Autoconfianza 53

CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

- 1.1. Introducción
- 1.2. Justificación del tema
- 1.3. Objetivos de la investigación
 - 1.3.1. Objetivo General
 - 1.3.2. Objetivos Específicos
- 1.4. Delimitación del tema
- 1.5. Problema de investigación

1.1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es un factor clave del desarrollo económico, social y además contribuye a la creación de puestos de trabajo y a la generación de ingresos (Flores, Landerretche & Sánchez, 2010).

La actividad emprendedora es un elemento imprescindible para entender el desarrollo económico de cualquier país. Ayuda a la previsión y ajuste de políticas públicas allí donde se necesita el impulso de nuevos proyectos y la generación de empleo. Emprender es poner en marcha un nuevo proyecto empresarial asumiendo el riesgo que éste conlleva, a cambio de obtener un beneficio empresarial. Es un motor de innovación, competitividad y crecimiento (Wennekers & Thurik, 1999).

Debido a la falta de investigación en Chile acerca del emprendimiento joven, y de sus características, es que es fundamental conocer el perfil de estos, para lograr incentivar y formular programas e iniciativas que estimulen el emprendimiento en los jóvenes.

Este estudio se centra en caracterizar el perfil del emprendedor joven chileno, y se realiza a través de un análisis cuantitativo y cualitativo, mediante la aplicación de diversos métodos de investigación, lo que se detalla en cinco capítulos del presente documento.

En el primer capítulo, se exponen los antecedentes generales de la investigación como son: la justificación del tema, objetivos, delimitaciones y la pregunta de investigación.

En el segundo capítulo se muestra el marco teórico donde se comienza explicando el emprendimiento, que es un emprendedor, las características de estos, luego se expone el

emprendimiento joven, para finalizar con las variables teóricas extraídas del análisis bibliográfico que probablemente caracterizan el perfil del emprendedor joven.

En el capítulo tercero, se da a conocer la metodología de la investigación, comenzando con una revisión del análisis bibliográfico, para luego seguir el levantamiento de información y finalmente se realiza un análisis de los datos.

En el cuarto capítulo se expone el análisis de los resultados de la investigación, el cual está dividido en seis etapas, en la primera se presentan los porcentajes entre los grupos de estudio. La segunda y tercera etapa muestra el análisis y resultado de un análisis univariado a través de pruebas de hipótesis y matriz de correlación respectivamente. En las demás etapas se realiza un análisis multivariable, donde en la cuarta etapa se da a conocer el procedimiento y los resultados de la regresión logística binaria, la quinta etapa presenta los resultados de una minería de datos y por último, la sexta etapa expone las conclusiones de un focus group.

Finalizando con el capítulo cinco, que muestra las conclusiones, implicancias, recomendaciones, limitaciones y futuras investigaciones.

1.2. JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

Chile es el país con mejores condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico en América Latina. Lo que significa que tiene una capacidad para crear empleos de calidad y permite ayudar a diversificar la estructura productiva de la región (Kantis & Ibarra, 2014).

La cultura ha evolucionado positivamente y hoy en día los emprendedores suelen ser bien vistos y valorados en la mayoría de los países. Esta situación es muy positiva, porque suele incidir favorablemente sobre el deseo de emprender de las personas (Kantis & Ibarra, 2014).

El emprendimiento es uno de los factores que contribuye al desarrollo de los países, especialmente en una sociedad en la cual existe una cultura que favorece e incentiva a las personas a iniciar nuevas actividades económicas, sociales, culturales o personales. Por consecuencia, será esta una sociedad más dinámica, innovadora y generadora de nuevas oportunidades, lo que finalmente se traducirá en un mayor progreso (Cortés, 2008).

Por lo anterior, el emprendimiento joven está tomando una gran importancia, debido a que el país está en constante desarrollo creando mayores oportunidades para emprender, las que son aprovechadas mayormente por jóvenes entre 18 y 34 años con un porcentaje de 41.1% a nivel de país (Amorós, Espinoza & Rojas, 2014).

Durante los últimos años se han venido registrando avances en la mayoría de los países de América Latina. Por un lado, la educación emprendedora ha tendido a ganar espacio en las universidades. Además, están surgiendo iniciativas de aceleradoras y fondos de inversión que pueden contribuir a mejorar el acceso al financiamiento y al capital social con mentores

e inversores. Y algunas empresas ya están comenzando a apostar, aunque todavía en forma incipiente, a la innovación y al emprendimiento. Por otra parte, la mayoría de los gobiernos están apoyando al emprendimiento con capital semilla¹, en tanto que unos pocos están encarando un menú de mayor alcance (Kantis & Ibarra, 2014).

Natalia Moncada, coordinadora nacional de Jump Chile, en una noticia publicada el 2013 en Universia, señala que el mejor momento para emprender es siendo joven, idealmente estudiando, ya que tiene un menor costo de oportunidad, puede armar grandes redes desde un inicio, desde sus mismos pares emprendedores hasta inversionistas, académicos y expertos y siempre será una gran experiencia de aprendizaje. Es por lo anterior que, mientras antes inicie un emprendimiento una persona tiene más probabilidades de llegar a ser un emprendedor exitoso, pues tiene más tiempo para intentarlo varias veces; y además el costo de oportunidad de partir joven por lo general es menor, por ello es importante conocer quiénes son y qué los caracteriza.

La falta de información e investigación relacionada con el perfil del emprendedor joven chileno, hace que este análisis y trabajo sea aún más interesante, debido a que no se ha realizado una investigación profunda y no se ha tomado en cuenta la gran importancia y relevancia de dicho tema.

Esta investigación plantea las bases para futuros estudios, en los cuales se podrá profundizar en otros análisis, los que resultan de gran importancia tanto para instituciones públicas como privadas, pero en mayor medida a las primeras, ya que son las que trabajan

¹ Capital Semilla, es un concurso cuyo objetivo es apoyar a emprendedores en el desarrollo de sus proyectos de negocios de alto potencial de crecimiento, mediante el cofinanciamiento de actividades para la creación y puesta en marcha de sus emprendimientos. <http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/concurso-capital-semilla>

directamente con emprendedores, dentro de las que se pueden destacar Innova Biobío Corfo, Jump Chile, entre otras².

² INNOVA BÍOBÍO: (<http://www.innovabiobio.cl/>); CORFO: (<http://www.corfo.cl/>); JUMP CHILE: (<http://www.jumpchile.com/>)

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo General

Determinar características que representan el perfil del emprendedor joven chileno, basándose en el modelo del GEM.

1.3.2. Objetivos específicos

- Identificar variables claves que caracterizan el perfil del emprendedor joven, mediante revisión de literatura y estudio exploratorio.
- Determinar el perfil que caracteriza al emprendedor joven chileno, mediante la aplicación de métodos de análisis multivariable empleando datos del GEM 2013.
- Explicar las variables que caracterizan el perfil del emprendedor joven chileno, a través de la realización de un focus group con emprendedores.

1.4. DELIMITACIÓN DEL TEMA

Respecto a la delimitación geográfica, la caracterización del perfil del emprendedor joven chileno se centra en el territorio nacional, sin distinguir entre género masculino y femenino.

En cuanto a la delimitación del rango etario, esta investigación abarca a jóvenes emprendedores de entre 18 y 34 años, se elige este rango ya que abarca a un 41.1% de los jóvenes del país, esto es un dato positivo ya que cada vez está interesando aún más a los jóvenes el comenzar a emprender y es por esto que se quiere conocer cuál es el perfil que los caracteriza.

Según la delimitación conceptual, para la identificación del perfil del emprendedor joven chileno se empleó un mix de metodologías: cuantitativa (descriptiva y multivariable) y cualitativa.

Por otra parte, de acuerdo a la delimitación temporal, se utilizó la información del último reporte del GEM (2013-2014).

1.5. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Existen diferencias significativas en las variables que caracterizan el perfil del emprendedor joven chileno respecto al adulto?

CAPITULO 2: MARCO TEÓRICO

- 2.1. Emprendimiento
- 2.2. Emprendedor
- 2.3. Características del emprendedor
- 2.4. Emprendimiento y edad

MARCO TEÓRICO

En la actualidad, el concepto de emprendimiento ha logrado una mayor relevancia, debido a los crecientes y constantes problemas, económicos y sociales, que se deben superar a diario, siendo el más recurrente la falta de oportunidad laboral. Lo anterior promueve la idea que, emprender, se ha convertido en un factor clave del desarrollo económico, social y, además, contribuye a la creación de puestos de trabajo y a la generación de ingresos (Flores, Landerretche & Sánchez, 2010).

El emprendimiento importa tanto a instituciones públicas como privadas. Sin embargo, el promocionar el emprendimiento, se ha transformado, en mayor medida, en un tema de más interés público, puesto que su propósito es promover y potenciar la innovación y el llevar a cabo la actividad emprendedora, donde se pueden destacar, como ejemplo, Innova Biobío, Corfo, entre otras.³

Antes de iniciar la investigación, es necesario establecer los parámetros que pertenecen al emprendedor, su relación con la acción de emprender y las características comunes de los mismos. El primer término se refiere a la persona que realiza la acción y, el segundo, hace referencia a la acción. Para clarificar de mejor manera cada uno de los conceptos se definirán, según la interpretación de varios autores.

³ CORFO: (<http://www.corfo.cl/>); INNOVA BÍO BÍO: (<http://www.innovabiobio.cl/>)

2.1. Emprendimiento

El emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente (Gerencie.com, 2010). Según lo anterior, se entiende el emprendimiento como la iniciativa de una persona que busca aprovechar las oportunidades que entrega el mercado, asumiendo algún riesgo económico o invirtiendo recursos. El economista norteamericano, Israel Kizner, considera que estar atento a las oportunidades es lo primordial en la actividad emprendedora y asegura que toda persona está facultada para emprender, dado que en todas las labores diarias está presente el emprendimiento (Cortés, 2008).

Algunos autores, como Stevenson & Gumpert (1991) señalan que el emprender es un tipo de conducta que se enfoca en perseguir las oportunidades antes que en los recursos que existen en la actualidad. Al contrario, Aliaga & Schalk (2010) definen el emprendimiento como la percepción y creación de nuevas oportunidades económicas combinadas con la toma de decisiones en la ubicación, forma y uso de los recursos. Esta diferencia en el concepto de emprendimiento se presenta en que los primeros se centran sólo en las oportunidades, en cambio, los segundos hablan de una combinación y relación entre oportunidades y recursos.

Shane & Venkataraman (2000), agregan que el emprendimiento es el proceso de descubrir, evaluar y explotar las oportunidades futuras de crear bienes y servicios. Sin embargo,

existen autores que, si bien no se contraponen con la definición señalada anteriormente, hacen referencia a la creación de nuevas empresas y/o a la revitalización o mejora de organizaciones ya existentes. En este caso, Onuoha (2007) que especifica al emprendimiento como la práctica de empezar nuevas organizaciones o revitalizar organizaciones establecidas, en respuesta a la identificación de oportunidades. Lanzas (2006) se refiere al emprendimiento como la capacidad de un individuo para generar ideas, identificar oportunidades y definir los escenarios adecuados para convertirlas en realidad a través del proceso de creación de empresas sostenibles.

En su concepto general, el emprendimiento es un tema de creciente reconocimiento por parte de los diversos actores sociales. Actualmente, el concepto como actividad económica, es un fenómeno instalado en las discusiones del ámbito público y privado. Se ha mencionado que los emprendedores cumplen un rol fundamental en el desarrollo de los países, ya sea a través de la generación de puestos de trabajo, como en la entrega de nuevos productos y servicios a la sociedad (Amorós & Poblete, 2011).

2.2. Emprendedor

Según Schumpeter (1934) el emprendedor es el fundador de una nueva empresa, innovador y que rompe con la forma tradicional de hacer las cosas. Así mismo Davids (1963) y Draheim (1972) definen al emprendedor como el fundador de un nuevo negocio, mientras que para Gartner (1988) los emprendedores son quienes crean organizaciones. Estos autores concuerdan en que el emprendedor es una persona que sólo crea una empresa. Sin embargo, existen algunos que señalan que ellos no sólo crean, sino que pueden innovar dentro de una

empresa ya existente en productos y/o servicios. En el segundo caso tenemos a Hull, Bosley & Udell (1980) que señalan como emprendedor a una persona que organiza y gestiona un negocio ya sea creándolo, adquiriéndolo o heredándolo, asumiendo el riesgo de este y manteniendo la intención de expandirlo. Además, la OECD (2014) dice que un emprendedor es aquel que busca generar valor, a través de la creación o expansión de la actividad económica, identificando y explotando nuevos productos, procesos o mercados. También, Bolton & Thompson (2000) definen al emprendedor como una persona que habitualmente crea e innova con el fin de construir algo de reconocido valor basado en oportunidades percibidas.

A diferencia con otras personas, el emprendedor posee características o habilidades especiales: Gartner (1988), ve al emprendedor como un set de actividades involucradas en la creación de la organización así como también un set de rasgos y características personales. Igualmente Cunningham & Lischeron (1991) se refiere al emprendedor como aquel que tiene una habilidad intuitiva, un sexto sentido, y características emprendedoras con las cuales nació. Para Schumpeter (1934) es una persona con dotes de liderazgo, personas innovadoras, dinámicas, fuera de lo común, soñadoras, visionarias, iniciadores del cambio, creadores de nuevas oportunidades y con un talento especial para identificar el mejor modo de actuar; además, expone que el emprendedor tiene la habilidad de ver las cosas como nadie más las ve.

Por otro lado, Benavides, Sanchez & Luna (2004) señalan que emprendedor es el individuo capaz de captar ideas con potencial beneficioso y asumir el riesgo de llevarlas a la práctica, reuniendo los recursos necesarios para ello. Conjuntamente, Hisrich (1990) expresa que un emprendedor es caracterizado como alguien que demuestra iniciativa, organiza mecanismos

sociales y económicos para convertir recursos y situaciones en su propio beneficio, aceptando riesgos y fracasos. El emprendedor es capaz de asumir riesgos, aún siendo su retorno y beneficio incierto, sabe aceptar sus fracasos y superarlos, sacando de estos la experiencia para mejorar, aprender y volver a intentarlo.

Campos (1997) en su definición del término emprendedor destaca tres conceptos que caracterizan la noción de empresa y empresario: compromiso de recursos, percepción de oportunidades y asunción de riesgos, ya que en términos generales la acción de crear una empresa supone comprometer determinados recursos para lograr unos objetivos concretos. Al mismo tiempo, Drucker (1964) indica que un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades; además agrega que la innovación es una herramienta específica de un emprendedor, por ende un emprendedor efectivo convierte una fuente en un recurso. Estos autores concuerdan en que los emprendedores reconocen y aprovechan las oportunidades que se les presentan, explotan sus habilidades y combinan los recursos de forma eficiente para alcanzar el máximo de sus objetivos.

Con el paso del tiempo, el término emprendedor ha ido ampliando su concepto. Aun así, mantiene siempre la característica de una persona que asume personalmente el riesgo del éxito o fracaso de un proyecto comercial. Se ha consolidado como un concepto formal del mundo de los negocios, debido a la contribución del economista austríaco, nacionalizado norteamericano, Joseph Shumpeter, quien destacó la capacidad de innovación del emprendedor, desarrollando nuevos productos o formatos que se traducen en profundas transformaciones y reorganizaciones en los mercados (Cortés, 2008).

2.3. Características del emprendedor

Analizado el concepto de emprendedor y emprendimiento, es necesario conocer las características que poseen los emprendedores, que los distinguen del resto de las personas. A pesar de que existen características que lo identifican y definen como tal, no existe un consenso sobre cuáles son todas aquellas que lo definen por completo. A continuación se presenta un breve estado del arte sobre el tema.

Alcaraz (2011) señala que “el emprendedor es una persona capaz de revelar oportunidades y poseedor de las habilidades necesarias para elaborar y desarrollar un nuevo concepto de negocio, con características muy particulares”. De ahí que es necesario establecer esas características, de acuerdo a distintos autores, reconociendo que no existe un perfil único.

Para comenzar, Alcaraz (2011), Caird (1992), Gasse (1985), y Welsh & White (1981) dentro de sus definiciones coinciden en que algunas de las características de un emprendedor son tolerancia al riesgo, necesidad de logro, creatividad, control interno, alcanzar metas, perseverancia y autoconfianza. Sin embargo, existen características en las que se diferencian, Alcaraz (2011) agrega que tienen iniciativa y responsabilidad, son capaces de solucionar problemas, poseen integridad, confiabilidad y una alta tolerancia al cambio. En cambio, Gasse (1985) sugiere que los rasgos de un emprendedor comprenden la iniciativa, independencia, autonomía, una alta motivación y compromiso. Welsh & White (1981) también dicen que deben ser personas responsables. Por último, Caird (1992) añade a su definición la motivación, innovación, imaginación, resolución de problemas, toma de decisiones y actitud flexible. Hansemark (1998), concuerda con alguna de las

características expuestas en común por los autores anteriores, que son el locus de control interno y la necesidad de mejora.

También existe otro grupo de autores que dentro de sus definiciones poseen características en común que son distintas a los autores anteriores. Amit (1997), Boydston, Hopper & Wright (2000), Cotton & Gibb (1992), Davids (1963), McClelland (1961), exponen dentro de sus definiciones que los emprendedores se identifican por ser responsables, con un alto nivel de independencia, tolerantes al riesgo y con gran creatividad. Sin embargo, no son sólo estas las características identificadas por cada autor, sino que nombran una serie de características adicionales. Davids (1963) dice que además son ambiciosos y con un alto nivel de autoconfianza. Así mismo, Boydston, Hopper & Wright (2000) indican que en un emprendedor se identifican características como la necesidad de logro, la autoconfianza y el optimismo. Del mismo modo, McClelland (1961) señala que un emprendedor debe contar con innovación y necesidad de logros. Amit (1997) expresa que el emprendedor es innovador y flexible. Finalmente, Cotton & Gibb (1992) opinan que son características importantes de un emprendedor el hacer frente a la incertidumbre y ser capaces de resolver problemas.

Por otra parte, se puede desplegar de las definiciones expuestas por Jackson & Rodkey (1994); Rodríguez (2009); Timmons, (1979), dos características en común, primero que un emprendedor debe ser altamente innovador y por último que debe poseer un nivel de autoconfianza elevado. Pero existen más características indicadas por estos autores que son diferentes entre sí; Timmons (1979) señala que deben poseer orientación hacia objetivos. Y Rodríguez (2009) caracteriza al emprendedor como una persona altamente motivada, comprometida con una actividad y propensa al riesgo. Finalmente, Jackson & Rodkey

(1994) agregan que los individuos poseen energía y no tienen que hacer frente a excesivas responsabilidades familiares.

2.4. Emprendimiento y edad

Existen algunos autores que hablan sobre el emprendimiento joven, observándose un importante grado de falta de unanimidad en este tema, además de una escasa literatura.

Entre los autores que afirman que ser joven implica que la persona sea menos emprendedor se puede citar a Bird (1993), Blanchflower & Meyer (1994), Rojas & Siga (2009) y Thomas (2009). En primer lugar, Bird (1993) señala que la edad de un emprendedor es un factor de menor peso que otros. A través de los resultados obtenidos en un análisis aplicado en Estados Unidos y Australia; Blanchflower & Meyer (1994) afirman que la posibilidad de emprender aumenta con la edad y la experiencia laboral. Los jóvenes emprenden menos porque apenas han iniciado su etapa laboral y carecen de la experiencia necesaria para emprender su propio negocio.

Por otro lado, Thomas (2009) estudia la relación entre educación y emprender, y concluye que los licenciados universitarios emprenden menos porque esperan mejores oportunidades en otros empleos, y porque antes de emprender quieren obtener más experiencia. En cambio, Honjo (2004) afirma que en las últimas décadas la nueva generación de jóvenes se ha venido formando profesionalmente más que las personas de generaciones pasadas, lo que le ha permitido a la juventud mayor confianza para asumir y crear sus propias empresas.

También, existen autores que afirman que ser joven aumenta las posibilidades de emprender, como Bonnet & Furnham (1991) que concluyen que los jóvenes perciben en menor medida el éxito o fracaso y, por ende, tienen menos miedo a iniciar este tipo de acciones. Así mismo, Honjo (2004) afirma que la capacidad de aprendizaje y de afrontar retos de los jóvenes es mucho mayor que en personas de mayor edad. Supone que las empresas administradas por jóvenes tienen más probabilidades de crecer entre las empresas de nueva creación, mientras que las empresas gestionadas por personas de más edad tienen más probabilidades de sobrevivir.

Jackson & Rodkey (1994) exponen que cuando mayor sea el individuo menor propensión a crear una empresa por tener una menor predisposición a asumir riesgos. Quienes además, afirman que el rango entre los 25 y 40 años es el período más proclive por darse una serie de factores: los individuos tienen energía, cuentan con cierta experiencia y conocimientos, poseen un adecuado nivel de autoconfianza, no tienen que hacer frente a excesivas responsabilidades familiares, y no tienen una reputación o posición social consolidada que arriesgar.

Igualmente, Levesque & Minniti (2006) consideran que los jóvenes poseen más capacidad para tomar riesgos y por ende tienen más probabilidad de ser emprendedores. Ronstadt (1985) afirma que por debajo de los 22 años y por encima de los 55 es muy difícil crear una empresa. En el primer caso por la falta de experiencia, capacidad y madurez necesarias, y en el segundo caso porque en estas edades el individuo busca una mayor seguridad. También, señala que la experiencia es un factor de éxito crucial para el emprendedor, existen edades críticas en las que hay una mayor predisposición a emprender (cada cinco años entre los 25 y los 50 años). Además reflexiona, que si se dispone de la educación

necesaria, las edades más tempranas son las más recomendables para emprender por tener menos responsabilidades.

Blanchflower & Andrew (1998), señalan que el desempleo juvenil que presentan muchos países ha llevado a los jóvenes a ver en el emprendimiento una posibilidad de autoempleo e independencia. Así mismo, Haynie, Shepherd & McMullen (2009), afirman que el creciente capital humano de los jóvenes les da un mayor espectro de alternativas, así como una mejor capacidad de identificación y explotación de oportunidades de negocio.

Por otro lado, Amorós, Kuschel & Pizarro (2014), señalan que en Chile la edad promedio, de la mujer, para comenzar un proyecto de negocios ha venido disminuyendo lentamente en los últimos años, esto significa que el emprendimiento joven femenino ha aumentado.

Para concluir este marco teórico, se detallarán en el cuadro N°1 algunas características que influyen e identifican a los jóvenes que deciden emprender, las que son extraídas de la investigación bibliográfica realizada anteriormente. Entre las más relevantes tenemos:

Cuadro 1: Variables según autores

VARIABLE		REFERENCIA
1	Sexo	Amorós, Kuschel & Pizarro (2014).
2	Motivación	Caird (1992), Amorós & Abarca (2015).
3	Nivel educacional	Amorós & Abarca (2015), Honjo (2004).
4	Nivel socioeconómico	Amorós & Abarca (2015).
5	Tolerancia al fracaso	Bonnet & Furnham (1991).
6	Sentido de oportunidad	Alcaraz (2011), Cotton & Gibb (1992), Haynie, Shepherd & McMullen (2009).
7	Independencia	Amit (1997), Boydson (2000), Cotton & Gibb (1992), Davids (1963), McClelland (1961), Blanchflower & Andrew (1998).
8	Innovación	Caird (1992), McClelland (1961), Jackson & Rodkey (1994), Rodríguez (2009), Timmons (1978).
9	Habilidad para establecer y alcanzar las metas	Alcaraz (2011), Gasse (1985), Caird (1992), Welsh & White (1981).
10	Capacidad para reconocer y resolver problemas	Alcaraz (2011), Card (1992), Cotton & Gibb (1992).
11	Autoconfianza	Alcaraz (2011), Gasse (1985), Caird (1992), Welsh & White (1981), Davids (1963), Boydson (2000), Jackson & Rodkey (1994), Rodríguez (2009), Timmons (1978).
12	Aceptación de riesgos	Alcaraz (2011), Gasse (1985), Caird (1992), Welsh & White (1981), Amit (1997), Boydson (2000), Cotton & Gibb (1992), Davids (1963), McClelland (1961), Rodríguez (2009), Levesque & Minniti (2006).

Fuente: Elaboración propia

Las características señaladas anteriormente, son aquellas que los emprendedores tienen en común y son clave para determinar si los jóvenes emprendedores difieren en su perfil respecto de los adultos.

CAPITULO 3: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Revisión de la literatura

3.2. Levantamiento de la información

3.2.1. Recolección de datos

3.2.2. Variables de estudio

3.2.3. Factor de expansión

3.2.3. Grupos de estudio

3.3. Análisis de datos

3.3.1. Estadística Porcentual

3.3.2. Análisis univariado

3.3.3. Análisis de correlaciones

3.3.4. Regresión logística binaria

3.3.1. Ecuación del modelo logístico

3.3.2. Método del modelo logístico

3.3.5. Minería de Datos

3.3.6. Análisis del Focus Group (Grupo de enfoque)

METODOLOGÍA

La metodología empleada en esta investigación consiste en la realización de las siguientes actividades:

3.1. Revisión de la literatura

Se realiza en el marco teórico para hacerlo relevante y sólido, consiste en la revisión y exploración de fuentes bibliográficas, paper, reporte GEM y textos que traten y se relacionen con la actividad emprendedora, características que identifiquen a los emprendedores, el emprendimiento y emprendimiento joven. El objetivo de esta investigación consiste en identificar las variables que caractericen al emprendedor joven chileno.

3.2. Levantamiento de la información

3.2.1. Recolección de datos

Los datos utilizados en esta investigación fueron extraídos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM)⁴. A diferencia de la mayoría de las bases de datos sobre emprendimiento, que miden las empresas pequeñas y nuevas, el GEM estudia las características de las personas con respecto al comienzo y gestación de un negocio. El GEM ha medido la dinámica emprendedora de más de 100 economías, lo cual lo ha convertido en el más extenso proyecto de investigación sobre emprendimiento a nivel internacional. En Chile, ya

⁴ <http://negocios.udd.cl/gemchile/>

con más de una década de mediciones, el GEM se ha constituido un referente, dado su alcance nacional y regional.

Para el desarrollo de este trabajo se utilizan los datos proporcionados por la Encuesta a la Población Adulta (Adult Population Survey, APS) realizadas por el GEM a lo largo del año 2013. En el cuadro N°2 se observa el número de participantes de la encuesta.

Cuadro 2: Número de casos a nivel nacional Encuesta a la Población Adulta (APS) 2013

Encuesta	Total casos a nivel nacional
APS	6.703 casos

Fuente: Elaboración Propia

Además, se realizó un focus group para identificar y explicar las variables que no se estudian en los análisis multivariados.

3.2.2. Variables de estudio

Tras el análisis bibliográfico se identificaron doce variables que caracterizan el perfil del emprendedor joven chileno, las que se pueden ordenar en dos grupos: variables que influyen en la decisión de emprender y variables que identifican a los emprendedores. En el segundo grupo se encuentran tres sub-categorías: capacidad de realización, capacidad de planificación y capacidad de relacionarse socialmente (Ver anexo N°1: Modelo conceptual). Para el desarrollo de este estudio se utilizó el cuestionario APS (Ver anexo N°2: Cuestionario), el que pertenece al reporte del GEM, donde se identificaron las preguntas que reconocen cada una de las variables de la investigación.

A continuación se presentan las preguntas empleadas para medir las variables según etapas del emprendimiento:

Cuadro 3: Variables y sus preguntas.

Variable	Pregunta	
	TEA	Establecidos
Sexo	¿Cuál es su sexo?	
Motivación	Personas involucradas en TEA, ¿Qué lo motivó a emprender?	Propietarios de negocios establecidos, ¿Qué lo motivó a emprender?
Nivel educacional	¿Cuál es su nivel de estudio?	
Nivel socioeconómico	¿Cuál es su nivel socioeconómico?	
Sentido de oportunidad	En los próximos seis meses, ¿Habrá buenas oportunidades para iniciar un negocio en el área donde usted vive?	
Aceptación de riesgos	¿Participación en el esfuerzo de puesta en marcha de un propio negocio?	
Tolerancia al fracaso	¿Para Usted, el miedo al fracaso sería un obstáculo para poner en marcha un negocio?	
Innovación	Participantes en TEA, ¿Todos, algunos o ninguno de sus clientes potenciales considera este producto o servicio nuevo y desconocido?	Participantes en EB, ¿Todos, algunos o ninguno de sus clientes potenciales considera este producto o servicio nuevo y desconocido?
Independencia	Para los participantes en TEA, ¿el motivo principal que lo llevo a emprender fue el obtener mayor nivel de independencia?	Para los participantes en EB, ¿el motivo principal que lo llevo a emprender fue el obtener mayor nivel de independencia?
Autoconfianza	¿Tiene usted el conocimiento, la habilidad y la experiencia necesaria para iniciar un nuevo negocio?	

Fuente: Elaboración propia.

3.2.3. Factor de expansión

Para este análisis es conveniente utilizar un factor de expansión, el cual se calcula mediante la WEIGHT_L (peso de 18 a 64 años), esto se hace con el fin de mejorar la estimación de las variables obtenidas en esta investigación. Este factor de expansión tiene como objetivo ajustar la base de datos a los encuestados que están entre el rango de edad deseado, que para este caso es entre 18 a 64 años, para entender cómo se realiza la ponderación (Ver anexo N°3: Factor de expansión).

3.2.4. Grupos de estudio

A lo largo de la presente investigación se estudian dos grupos de emprendedores en base a la data GEM 2013, los que son:

- **Emprendedores en etapas iniciales (TEA):** La distinción entre emprendedores nacientes y propietarios de nuevos negocios, depende de la antigüedad del negocio. Los que han pagado salarios y sueldos por más de tres meses y menos de 42 meses pueden ser considerados nuevos. La suma de los emprendimientos nacientes y la de los dueños de nuevos negocios es lo que el GEM denomina “actividad emprendedora de etapas iniciales” o TEA, por sus siglas en inglés.

La pregunta que identifica a este grupo es: ¿Participa en total Actividad Emprendedora en estado temprano? (codificado 1 si es “SI” y 0 si es “NO”). Todos aquellos participantes que respondieron “SI” forman este grupo.

Cuadro 4: Número de emprendedores en etapas iniciales (TEA), según grupo de edad, 2013

Jóvenes (18-34 años)	611
Adultos (35-64 años)	839
Emprendedores en etapas iniciales (TEA)	N=1450

- **Emprendedores en etapas establecidas (EB):** Los dueños de negocios que han pagado salarios y sueldos por más de 42 meses. Este grupo se centra en la pregunta: ¿Gestiona y es propietaria de un negocio que tiene más de 42 meses? (codificado 1 si es “SI” y 0 si es “NO”). Forman este grupo todos aquellos participantes que respondieron “SI” a la pregunta.

Cuadro 5: Número de emprendedores en etapas establecidas, según grupo de edad, 2013

Jóvenes (18-34 años)	69
Adultos (35-64 años)	401
Emprendedores en etapas establecidas (EB)	N=470

3.3. Análisis de datos

Para el desarrollo de esta investigación, los datos se analizaron mediante cinco etapas. La primera, segunda, tercera y cuarta etapa se realizaron en el software SPSS; mientras que la quinta etapa se realizó en el programa WEKA.

3.3.1. Estadística Porcentual

La primera etapa consiste en estudiar si existe diferencia porcentual en las variables que caracterizan a los emprendedores jóvenes (18-34 años) y a los emprendedores adultos (35-64 años), ya sea que participan en etapas iniciales (TEA) y en etapas establecidas, mediante un análisis gráfico.

3.3.2. Análisis univariado

En la segunda etapa se realiza un análisis de comparación de medias a través de la prueba Chi-cuadrado de independencia para todas las variables que, en este estudio, son categóricas. Esto se realiza con el fin de afirmar o rechazar la hipótesis de si existe independencia entre la variable en estudio y la variable dependiente (edad).

3.3.3. Análisis de correlaciones

En esta etapa se realiza un análisis del tipo de correlaciones para las 10 variables en estudio (Ver anexo N°4: Análisis de correlación).

3.3.4. Regresión logística binaria

La regresión logística binaria consiste en un análisis multivariable, el cual tiene como objetivo encontrar las variables que caractericen de mejor manera el perfil del emprendedor joven chileno, de qué manera se relacionan (negativa o positivamente) las variables independientes con la variable dependiente, que en este estudio es el rango de edad.

3.3.4.1. Ecuación del modelo logístico

El análisis de la regresión logística binaria se llevó a cabo en el programa estadístico SPSS, es un estudio entre emprendedores jóvenes (18-34 años) y adultos (35-64 años), distinguiendo entre participantes en etapas iniciales (TEA) o en etapas establecidas. Se elaboró un modelo para cada etapa en la que participan (TEA-Establecidos), con el fin de explicar la relación de la variable dependiente (edad) con las variables independientes. (Para conocer en detalle acerca de cómo se hizo el análisis de regresión logística binaria en SPSS, ver anexo N°5: Análisis de regresión logística binaria).

La función logística base para el cálculo de la probabilidad P que se quiere predecir, se expresa de la siguiente manera, según Acuña, 2011:

$$P = \frac{e^u}{1+e^u} \quad (\text{E.c 1})$$

donde u es

$$u = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_P X_P \quad (\text{E.c 2})$$

Donde, “ α ” y “ β_i ” son los coeficientes estimados a partir de los datos
 X_i son las variables independientes

La expresión de la ecuación 2 es conocida como *logit*, o logaritmo de las verosimilitudes.

Al remplazar la ecuación 2 en la ecuación 1, la formula queda escrita:

$$P(Y = 1) = \frac{e^{\alpha + \beta_i X_i}}{1 + e^{\alpha + \beta_i X_i}} \quad (\text{E.c 3})$$

Por lo que, la ecuación anterior intenta explicar el perfil que caracteriza al emprendedor joven chileno.

Emprendedores participante en TEA

$$P(Y = Joven) = \frac{e^{\alpha + \beta_1 * mot + \beta_2 * sexo + \beta_3 * educ + \beta_4 * niv.soc + \beta_5 * oport + \beta_6 * riesgo + \beta_7 * frac + \beta_8 * indep + \beta_9 * autocon + \beta_{10} * innov}}{1 + e^{\alpha + \beta_1 * mot + \beta_2 * sexo + \beta_3 * educ + \beta_4 * niv.soc + \beta_5 * oport + \beta_6 * riesgo + \beta_7 * frac + \beta_8 * indep + \beta_9 * autocon + \beta_{10} * innov}}$$

Emprendedores participantes en etapas establecidas

$$P(Y = Joven) = \frac{e^{\alpha + \beta_1 * mot + \beta_2 * sexo + \beta_3 * educ + \beta_4 * niv.soc + \beta_5 * oport + \beta_6 * riesgo + \beta_7 * frac + \beta_8 * indep + \beta_9 * autocon + \beta_{10} * inn}}{1 + e^{\alpha + \beta_1 * mot + \beta_2 * sexo + \beta_3 * educ + \beta_4 * niv.soc + \beta_5 * oport + \beta_6 * riesgo + \beta_7 * frac + \beta_8 * indep + \beta_9 * autocon + \beta_{10} * inno}}$$

3.3.4.2. Método del modelo logístico

Luego de identificar el modelo inicial, a través del análisis teórico, se trabajó en el software SPSS para seleccionar las variables del modelo. Existen tres principales alternativas para la elección del método que permiten la selección de las variables. Esto permite explicar cómo se introducen las variables independientes en el análisis.

Para esta investigación se utilizó el método, “*Hacia atrás: Wald*”, es uno de los métodos automáticos o paso a paso, éste parte de un modelo con todas las covariables que se hayan

seleccionado en el cuadro de diálogo, y en cada paso se reevalúan los coeficientes y su significancia, donde se van eliminando de éste aquellas sin significancia estadística. Se selecciona hacia atrás porque se desea que el modelo incluya en un principio todas las variables independientes y vaya quitando variables en cada paso, hasta sólo quedar las variables explicativas, con el objetivo de obtener el modelo más reducido que explique los datos.

A continuación se muestra como se realizó el análisis de regresión logística binaria en el software SPSS:

Analizar → Regresión → Logística binaria → Dependiente → Covariables* → Método:
Atrás: Wald → Covariables categóricas → Categoría de referencia: Primera → Continuar
→ Aceptar (análisis)

3.3.5. Minería de Datos

La minería de datos es un proceso que intenta descubrir patrones en grandes volúmenes de conjuntos de datos, el cual utiliza los métodos de la inteligencia artificial, aprendizaje automático, estadística y sistemas de bases de datos (Maimon & Rokach, 2010). En esta investigación se utilizó el sistema de bases de datos, como se mencionó anteriormente la base de datos del GEM, con el fin de extraer información del conjunto de datos, como encontrar patrones repetitivos, tendencias o reglas que expliquen el comportamiento de los datos en un determinado contexto y transformarla en una estructura comprensible para su uso posterior.

Para este análisis el software que se utilizó se llama “WEKA”, el cual se lleva a cabo mediante el modo explorer, se escoge porque es el más descriptivo y que opera de manera más independiente los datos, los clasificadores a utilizar son Zeror, PART y J48. Para la selección de atributos se emplean dos criterios, la evaluación de atributos mediante el método de búsqueda “Ranker” y el método de evaluación “InfoGainAttributeEval”, con la técnica de validación cruzada con 5 hojas. Y la evaluación de conjuntos de atributos con el método de búsqueda “Greedy Stepwise” y el método de evaluación “CfsSubsetEval”, con la técnica de validación cruzada con 5 hojas y la técnica de emplear todos los datos. (Para conocer en mayor detalle en qué consiste el WEKA, ver anexo N°6: Descripción del WEKA y anexo N°7: Análisis de Minería de datos).

3.3.6. Análisis del Focus Group (Grupo de enfoque)

Para reforzar las variables significativas encontradas en los análisis cuantitativos y para estudiar los datos de las variables de estudio no abordadas en el GEM, se realiza un focus group, que es un procedimiento de investigación cualitativo y consiste en una entrevista realizada por un moderador capacitado en forma no estructurada y natural con un pequeño grupo de encuestados (Malhotra, 2004), donde se obtienen distintos puntos de vista al escuchar hablar a un grupo de emprendedores sobre su opinión y experiencia en relación a las variables en estudio. Esto tiene como objetivo interpretar los resultados cuantitativos obtenidos en el análisis de regresión logística, de aquellas variables que confirman diferencias significativas del perfil del emprendedor joven chileno respecto del adulto. Además, recopilar información de tipo cualitativa sobre las variables teóricas relevantes del

perfil emprendedor que no pudieron ser comparadas de forma cuantitativa entre emprendedores chilenos jóvenes y adultos.

Este focus group comienza con una breve descripción sobre el tema de la tesis, luego se presentan los resultados obtenidos del análisis bibliográfico y el multivariable para emprendedores participantes en TEA y establecidos, además de explicar la relación que existe entre la variable significativa y la edad, exponiendo las siguientes preguntas: *¿Qué opinan de la relación de las variables significativas del TEA entre jóvenes y adultos?, ¿Qué opinan sobre la relación de las variables significativas de los establecidos entre jóvenes y adultos?, ¿Desde su punto de vista por qué creen que se dan estas diferencias entre TEA y Establecidos?.* Seguidamente se muestran las dos variables no estudiadas en el análisis cuantitativo, que son: la capacidad para reconocer y resolver problemas; y la habilidad para establecer y alcanzar metas, realizando la siguiente pregunta: *¿En su opinión, hay diferencias entre emprendedores jóvenes y adultos; respecto de estas dos variables? Fundamente su respuesta (Ver anexo N°8: Pauta focus group).*

CAPITULO 4: ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

- 4.1. Primera Etapa: Estadísticas porcentuales
- 4.2. Segunda Etapa: Análisis univariado
- 4.3. Tercera Etapa: Matriz de correlación
- 4.4. Cuarta Etapa: Regresión logística binaria
- 4.5. Quinta Etapa: Minería de datos
- 4.6. Sexta Etapa: Focus Group

ANÁLISIS Y RESULTADOS

4.1. Primera etapa: Estadísticas porcentuales

Para identificar si existen algunas diferencias entre jóvenes (18-34 años) y adultos (35-64 años) en las dos etapas de emprendimiento en análisis: emprendedores nacientes y propietarios de nuevos negocios que han pagado salarios y sueldos por más de tres meses y menos de 42 meses (emprendedores en etapa inicial); y dueños de negocios que han pagado salarios y sueldos por más de 42 meses (emprendedores en etapa establecida). Se realizó un estudio descriptivo, utilizando para cada variable tablas de frecuencia, donde se observan diferentes porcentajes entre los grupos en estudio (Ver anexo N°9: tablas estadísticas).

A continuación se presenta el cuadro N°6 donde se identifican los números de casos para los grupos de emprendedores en estudio.

Cuadro 6: Número de casos para cada grupo de emprendedores según GEM 2013

Casos Totales*	Jóvenes (18-34 años)	Adultos (35-64 años)
Emprendedores en etapa inicial (TEA)	611	839
Emprendedores en etapa establecida	69	401

Fuente: Elaboración propia

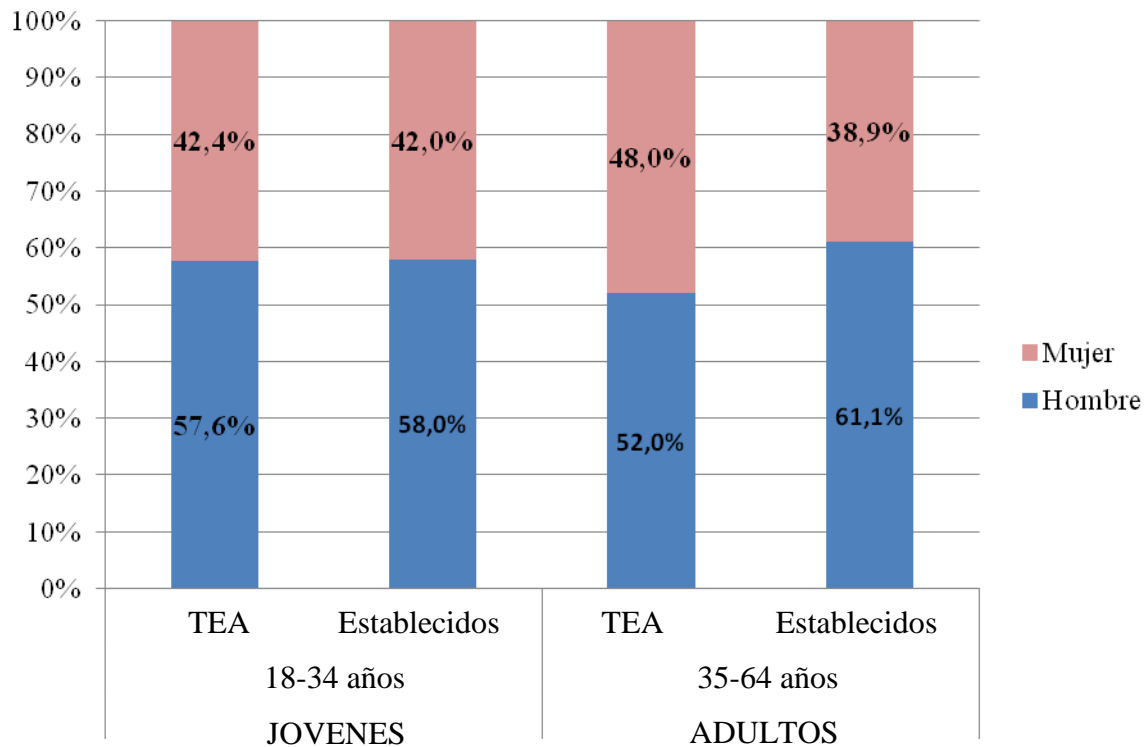
*: Los casos totales están conformados por los casos válidos más los casos perdidos, los cuales varían en relación a la pregunta que se está estudiando.

Para continuar se exponen los resultados para cada variable de esta investigación ilustrados en gráficos.

SEXO

En la figura N°1 se puede apreciar que tanto en etapas iniciales como en etapas establecidas los hombres superan en porcentaje a las mujeres. También se puede observar que en los emprendedores iniciales a mayor edad mayor participación de la mujer en el emprendimiento, en cambio la participación de los hombres ha ido disminuyendo. Por el contrario, en los emprendedores de etapas establecidas la participación de la mujer disminuye a mayor edad, en contraste con los hombres que van aumentando según aumenta la edad. El mayor porcentaje de participación de la mujer se da en la etapa TEA de 35 a 64 años (adultos) con un 48% y el mayor porcentaje de participación del hombre se da en la etapa establecida en el mismo rango de edad (adulto) con un 61,1%.

Figura 1: Gráfico Sexo
¿Cuál es su sexo?

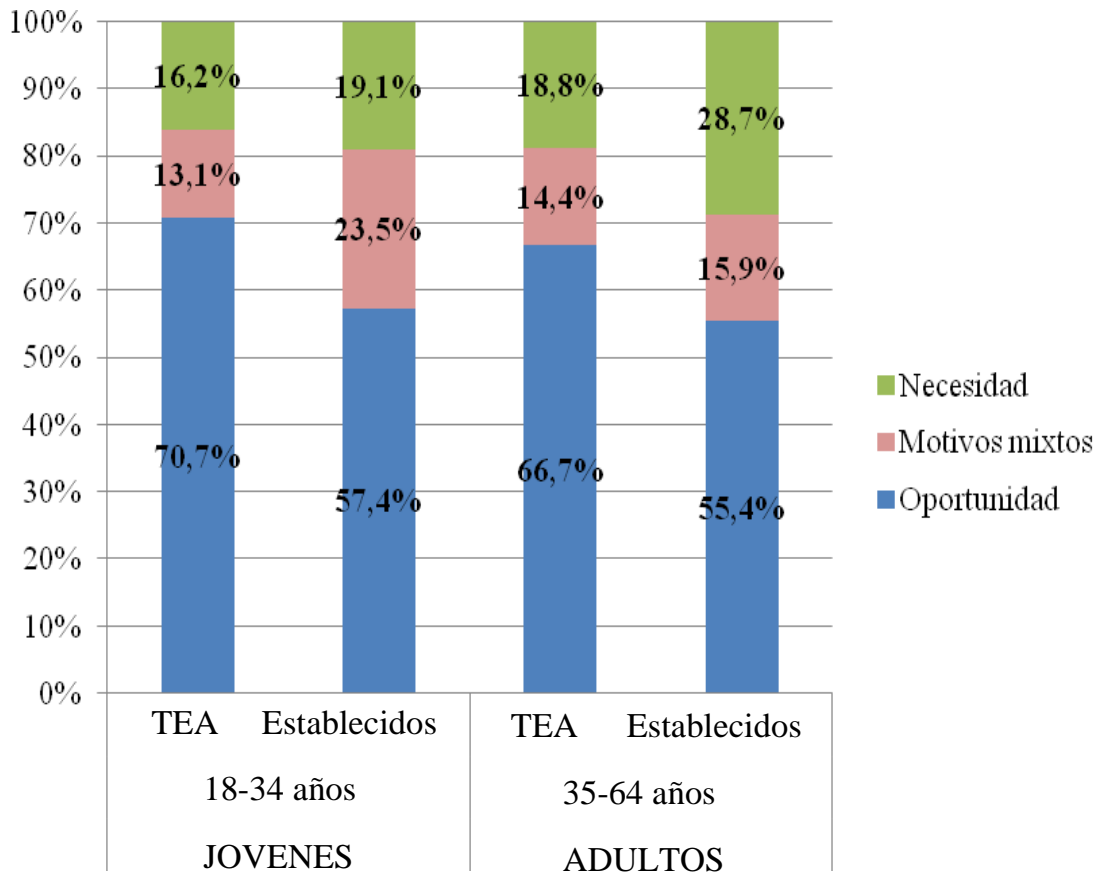


Fuente: Elaboración Propia

MOTIVACIÓN

Se puede apreciar en la figura N°2, que los emprendedores en etapas iniciales emprenden mayormente por oportunidad que los emprendedores en etapas establecidas, siendo los jóvenes participantes en TEA los que poseen el mayor porcentaje con un 70,7%. Además, se puede observar que los emprendedores establecidos emprenden en un mayor porcentaje por necesidad que los emprendedores en TEA, siendo los adultos (35-64 años) los que poseen el mayor porcentaje con un 28,7%.

Figura 2: Gráfico Motivación
¿Qué lo motivó a emprender?

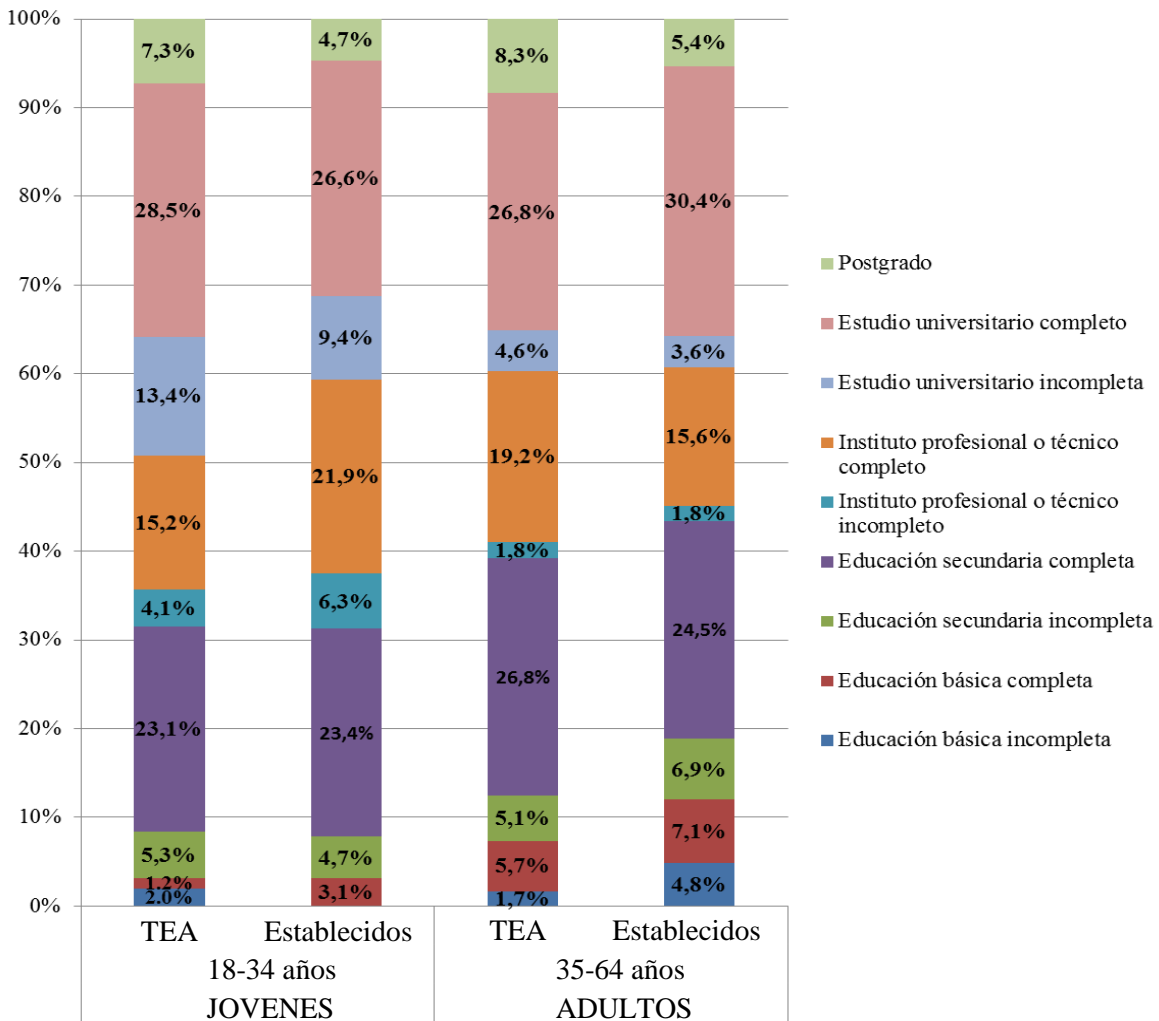


Fuente: Elaboración Propia

NIVEL EDUCACIONAL

En la figura N°3 se puede distinguir los distintos niveles de estudio que poseen los emprendedores en cada etapa, para este análisis la principal diferencia se da, en si poseen o no algún tipo de nivel de estudios superiores, ya sea universidad, instituto o postgrado, completo o incompleto, donde se observa que tanto dentro del grupo de emprendedores TEA como emprendedores establecidos, los jóvenes poseen mayor porcentaje en estudios superiores que los adultos.

Figura 3: Gráfico Nivel educacional
¿Cuál es su nivel de estudio?

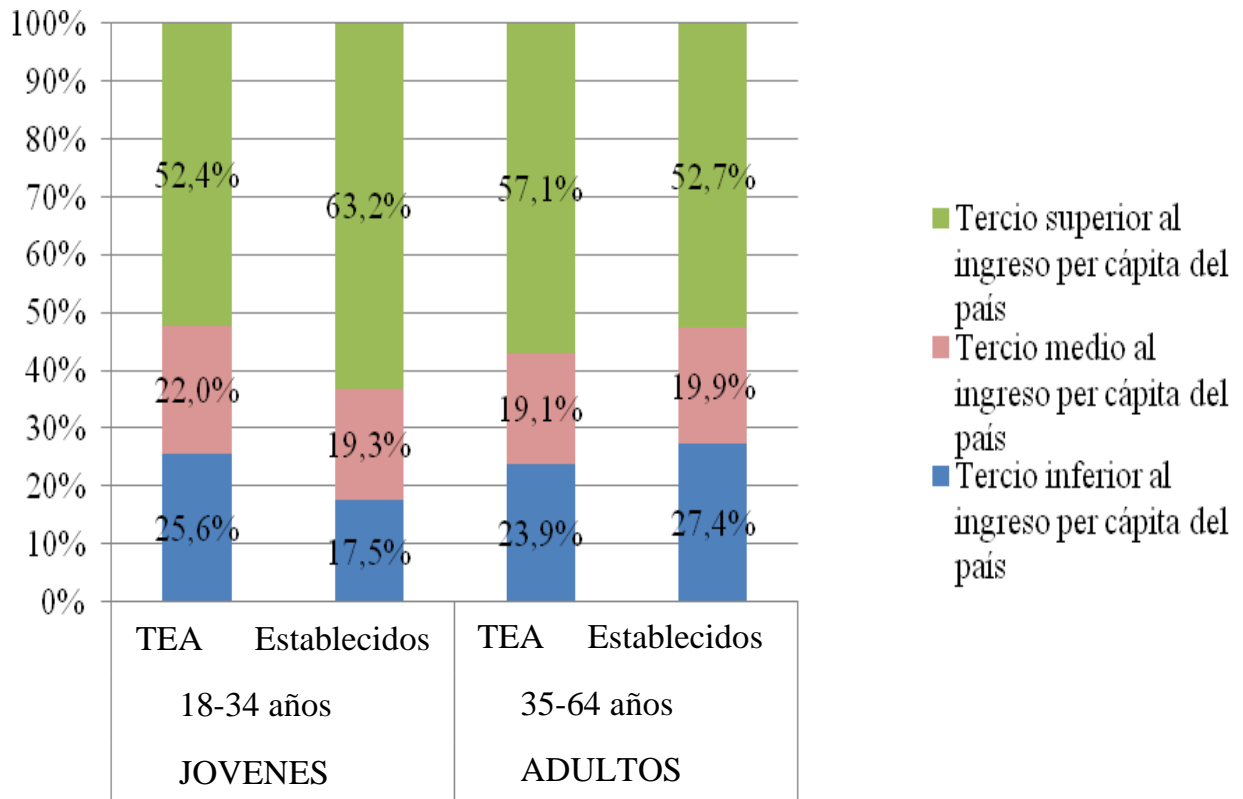


Fuente: Elaboración Propia

NIVEL SOCIOECONÓMICO

La figura N°4 muestra que tanto emprendedores establecidos como TEA presentan un mayor porcentaje en el tercio superior al ingreso per cápita del país, siendo los emprendedores jóvenes en etapas establecidas los que poseen el mayor porcentaje con un 63,2%.

Figura 4: Gráfico Nivel Socioeconómico
¿Cuál es su nivel socioeconómico?



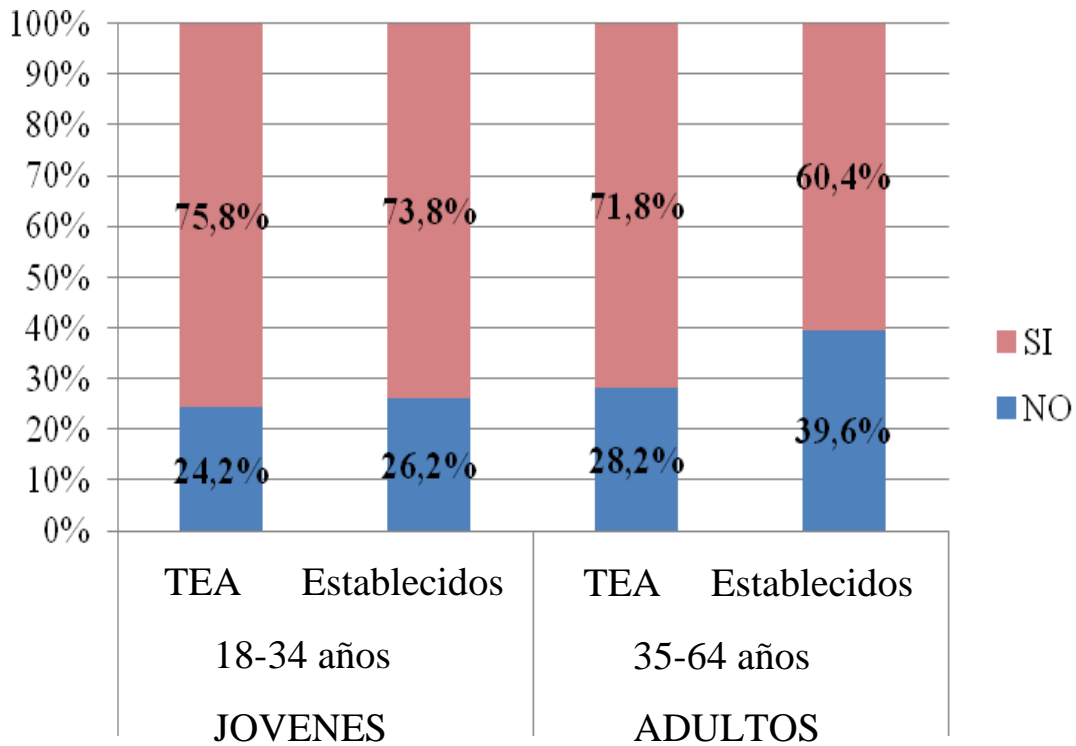
Fuente: Elaboración Propia

SENTIDO DE OPORTUNIDAD

En la figura N°5 se puede observar que tanto en el grupo de emprendedores participantes en etapas iniciales como en el grupo de los emprendedores en etapas establecidas, el sentido de oportunidad disminuye a medida que aumenta la edad. En ambos casos son los jóvenes los que presentan el mayor porcentaje.

Figura 5: Gráfico Sentido de oportunidad

En los próximos seis meses, ¿Habrá buenas oportunidades para iniciar un negocio en el área donde usted vive?

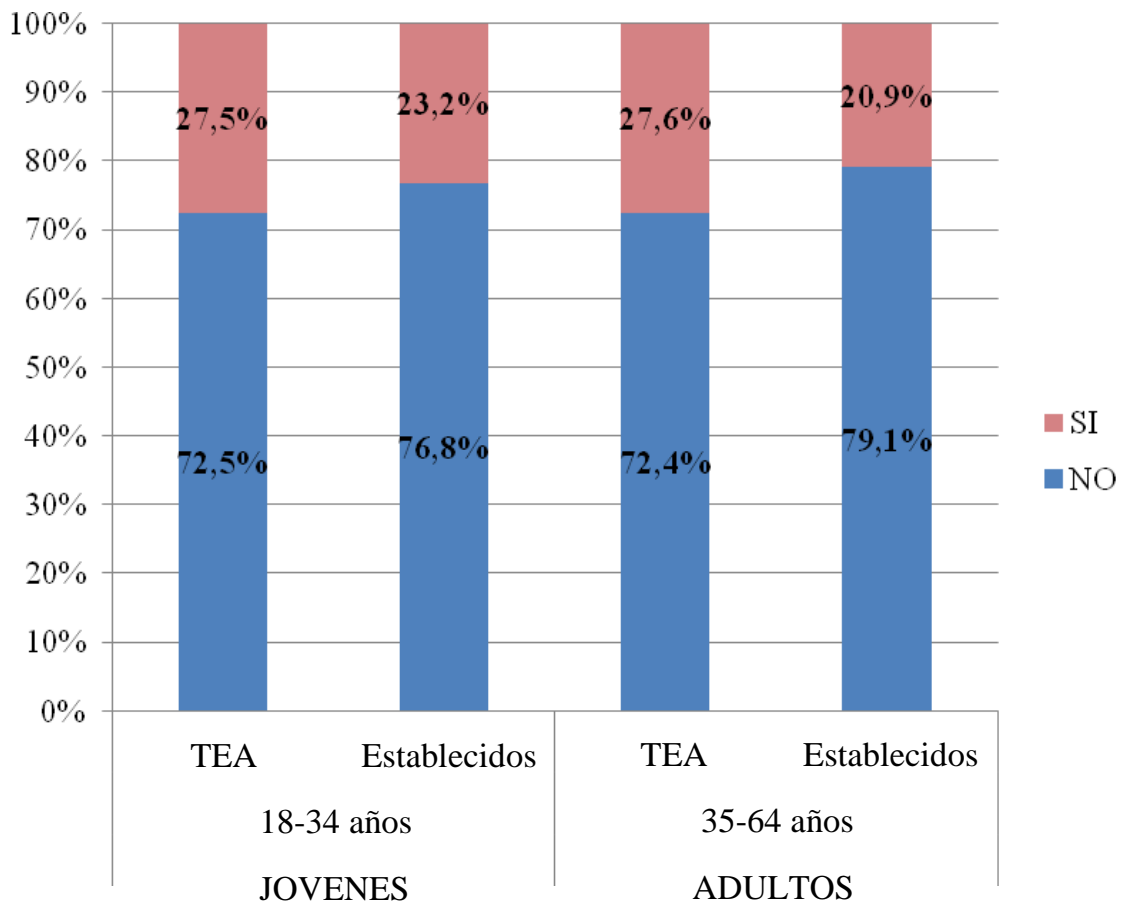


Fuente: Elaboración Propia

ACEPTACIÓN DE RIESGOS

Se puede apreciar en la figura N°6, que en el grupo de emprendedores participantes en etapas iniciales, no presentan diferencias en la aceptación de riesgos, mientras que en el grupo de emprendedores establecidos, son los jóvenes los que presentan mayor nivel de aceptación de riesgos.

Figura 6: Gráfico Aceptación de Riesgo
 ¿Participación en el esfuerzo de puesta en marcha de un propio negocio?



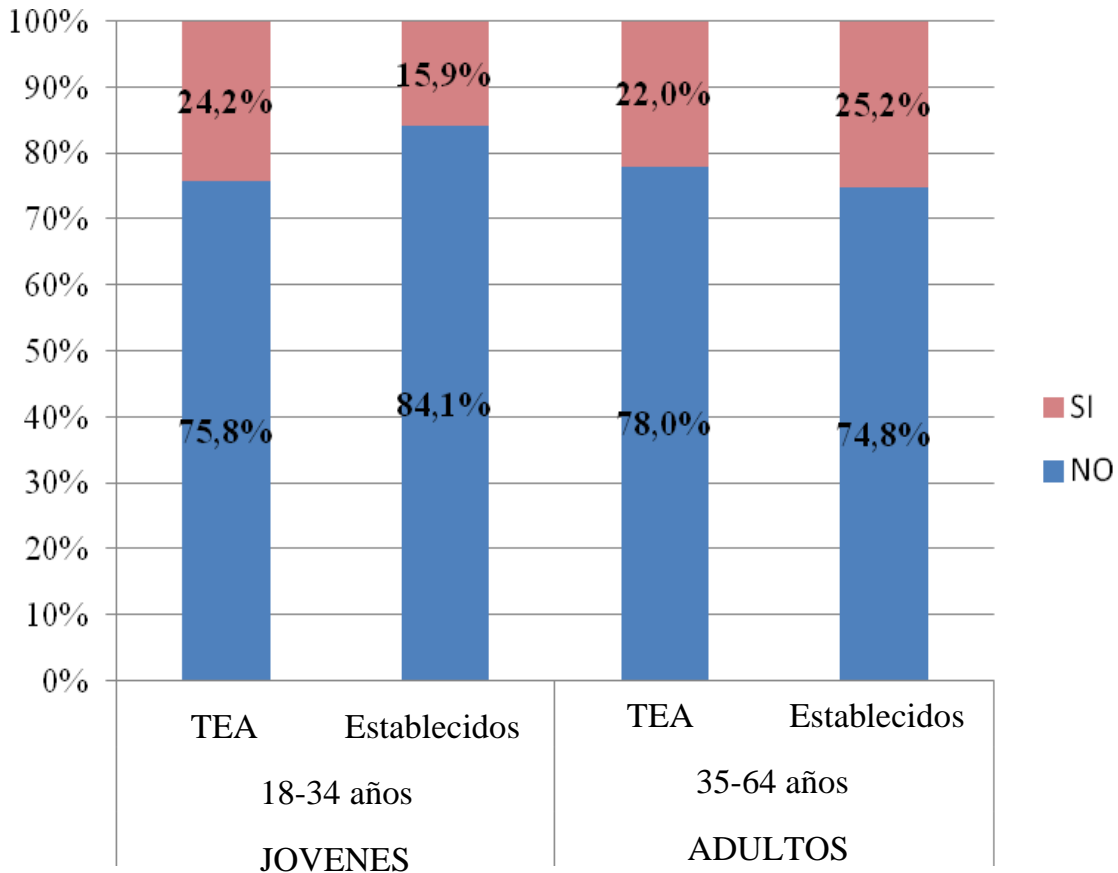
Fuente: Elaboración Propia

TOLERANCIA AL FRACASO

Se puede identificar de la figura N°7, que para los emprendedores en estudio el miedo al fracaso no es un obstáculo para poner en marcha su negocio. En la etapa de emprendedores establecidos, la tolerancia al fracaso disminuye a medida que aumenta la edad, en cambio en los emprendedores participantes en etapas iniciales, la tolerancia al fracaso aumenta junto con la edad.

Figura 7: Gráfico Tolerancia al fracaso

¿Para usted, el miedo al fracaso sería un obstáculo para poner en marcha un negocio?



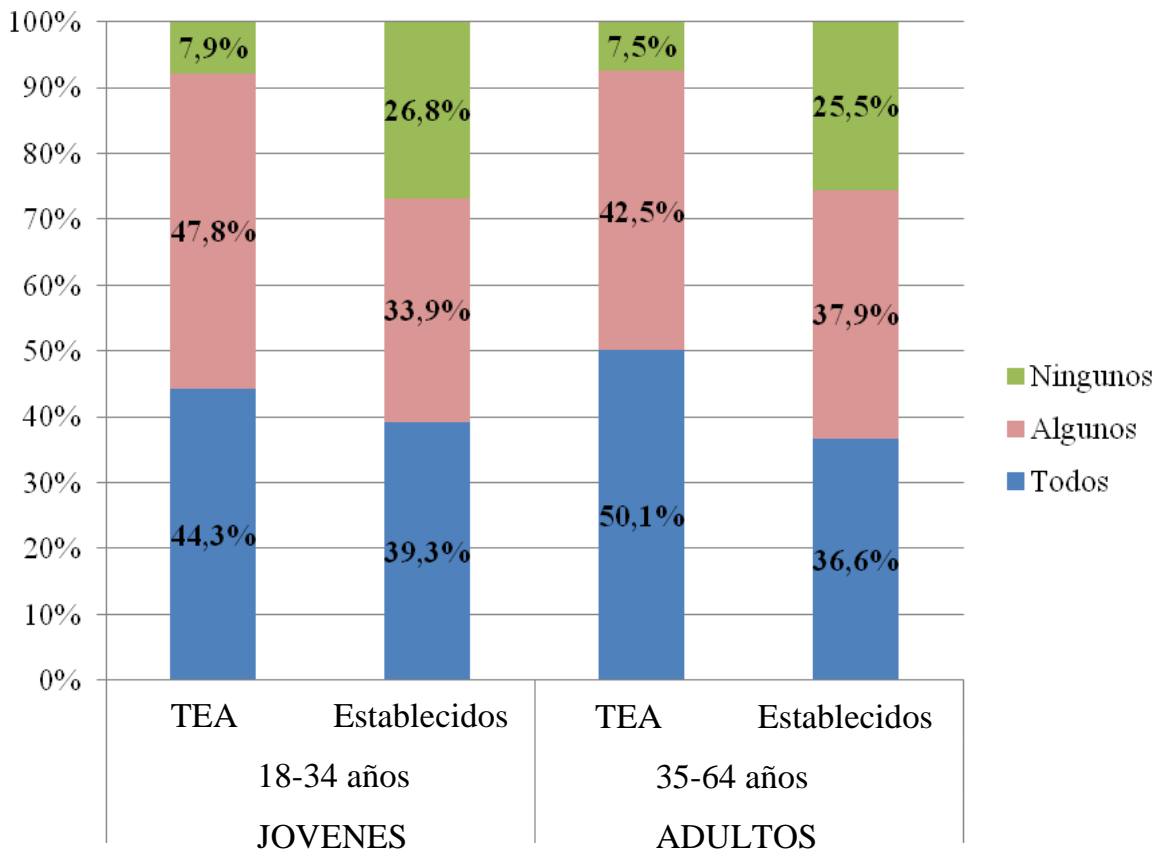
Fuente: Elaboración Propia

INNOVACIÓN

En la figura N°8 se muestra claramente que los productos o servicios más creativos e innovadores según sus clientes son de los emprendedores en etapas iniciales, principalmente los de adultos de 35 a 64 años y que el grupo que posee menor nivel de creatividad son los adultos participantes en etapas establecidas.

Figura 8: Gráfico Innovación

¿Todos, algunos o ninguno de sus clientes potenciales considera este producto o servicio nuevo y desconocido?



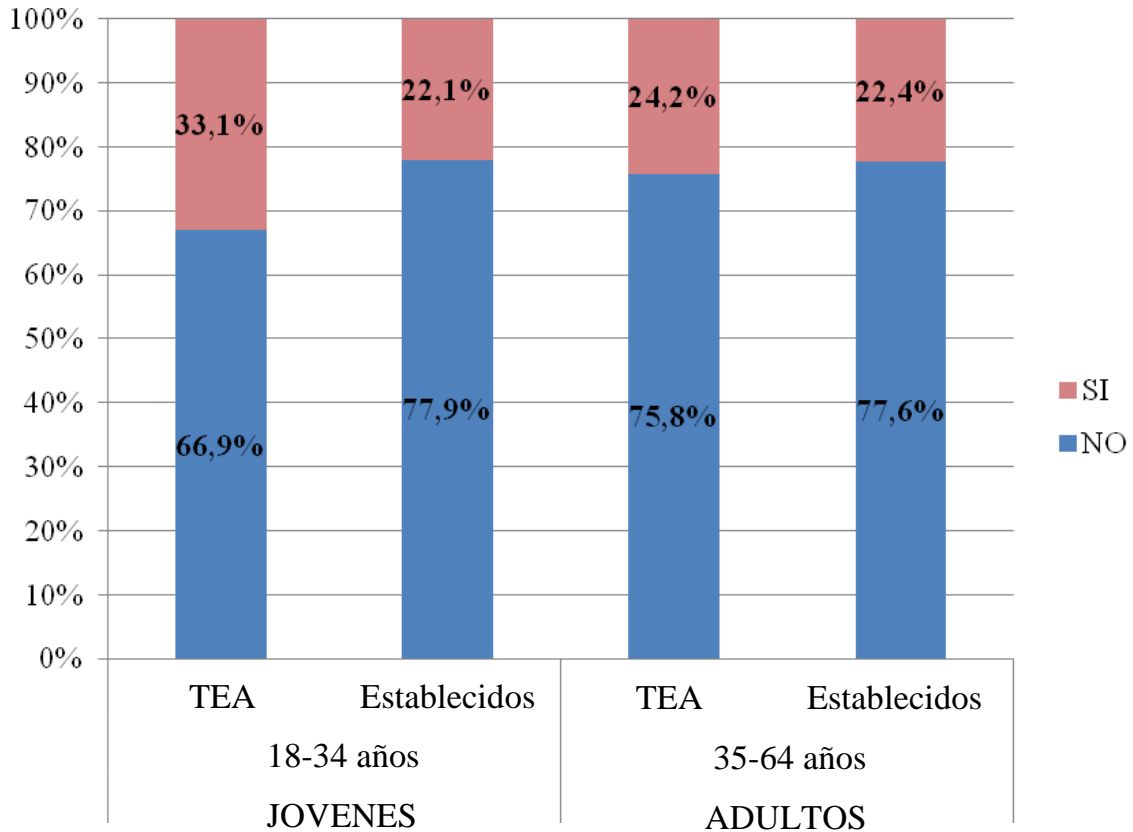
Fuente: Elaboración Propia

INDEPENDENCIA

La figura N°9 muestra los porcentajes para cada grupo de estudio, en relación a la variable independencia. Los emprendedores que buscan obtener mayor independencia son los jóvenes emprendedores participantes en TEA, en contraposición con los emprendedores en etapas establecidas que tienen el porcentaje más bajo en relación a esta variable.

Figura 9: Gráfico Independencia

¿El motivo principal que lo llevó a emprender fue el obtener mayor nivel de independencia?



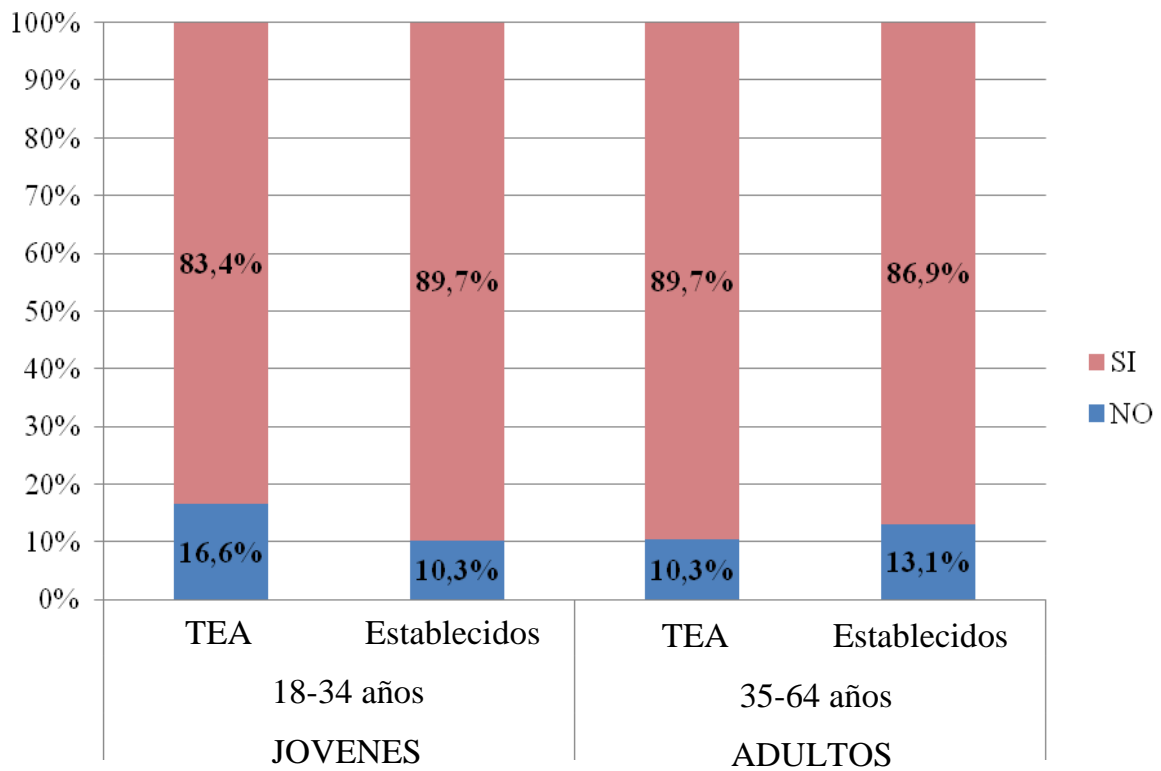
Fuente: Elaboración Propia

AUTOCONFIANZA

En la figura N°10 se puede apreciar que dentro de la etapa establecida el nivel de autoconfianza va disminuyendo a medida que aumenta la edad, en cambio en los emprendedores en etapa inicial el nivel de autoconfianza aumenta con la edad. Los grupos que presentan mayor nivel de autoconfianza son los jóvenes en etapa establecida y los adultos participantes en TEA, ambos con un 89,7%.

Figura 10: Gráfico Autoconfianza

¿Tiene usted el conocimiento, la habilidad y la experiencia necesaria para iniciar un nuevo negocio?



Fuente: Elaboración Propia

4.2. Segunda etapa: Análisis univariado

Luego del análisis bibliográfico se pudo concluir que existen doce variables que pueden caracterizar al emprendedor joven, para poder confirmar si son influyentes estas variables se realizaron, en este capítulo, pruebas de hipótesis y matrices de correlación. También se empleó en los capítulos siguientes un análisis de regresión logística binaria, a través del software estadístico SPSS; un análisis de minería de datos empleando el software WEKA y finalmente se aplicó un focus group.

Variable dependiente

Aquella variable que se desea pronosticar es la variable dependiente, esta es una variable dicotómica. Para esta investigación la variable a predecir es la variable edad, donde para los emprendedores en etapas iniciales y para los emprendedores en etapas establecidas se codifican con valor 1 “Jóvenes (18-34 años)” y valor 0 “Adultos (35-64 años)”.

Variable independiente

Para este estudio se utilizan diez de las doce variables independientes que fueron rescatas del análisis bibliográfico, todas estas corresponden a variables categóricas. Para realizar esta investigación fue preciso recodificar algunas variables para convertirlas en variables dicotómicas (0 y 1), donde para la categoría propuesta como expuesta al riesgo o en estudio se le asigna valor “1” y para la categoría con la que se compara la expuesta se le asigna el valor “0” (Ver anexo N°10: Recodificación de los datos).

A continuación se muestra como queda cada una de las variables en estudio:

- La variable **rango de edad** se recodificó con valor 1 si el emprendedor es “joven de entre 18 a 34 años” y valor 0 si el emprendedor es “adulto de 35 a 64 años”.
- La variable **sexo** se recodificó con valor 1 si el emprendedor es “mujer” y valor 0 si el emprendedor es “hombre”.
- La variable **motivación** está codificada con valor 1 si el emprendedor responde que emprende por “oportunidad” y valor 0 si responde que lo hace por “necesidad”.
- La variable **nivel educacional** queda recodificada como 1 si el emprendedor señala que “posee estudios superiores” y 0 si el emprendedor responde que “no posee estudios superiores”.
- La variable **nivel socioeconómico** se recodifica de la siguiente manera, 0 para aquellos emprendedores que responden que pertenecen al “tercio inferior al ingreso per cápita del país”, 1 para aquellos emprendedores que dicen pertenecer al “tercio medio al ingreso per cápita del país” y 2 para aquellos emprendedores que responden que pertenecen al “tercio superior al ingreso per cápita del país”.
- La variable **sentido de oportunidad** está codificada con valor 1 si los emprendedores responden que “si hay buenas oportunidades para iniciar un nuevo negocio en el lugar donde vive” y valor 0 aquellos emprendedores que dicen que “no hay buenas oportunidades para generar un nuevo negocio en el lugar donde vive”.
- La variable **aceptación de riesgo** está codificada como 1 si el emprendedor señala que “participa en el esfuerzo de puesta en marcha de su propio negocio”

y como 0 si el emprendedor responde que “no participa en el esfuerzo de puesta en marcha de su propio negocio”.

- La variable *miedo al fracaso* se codifica con valor 1 si el emprendedor responde que “el miedo al fracaso sería un obstáculo para poner en marcha un negocio” y con valor 0 si el emprendedor responde que “el miedo al fracaso no sería un obstáculo para poner en marcha un negocio”.
- La variable *independencia* se recodificó con valor 1 si el emprendedor responde que “busca independencia” y con valor 0 si el emprendedor responde que “no busca independencia”.
- La variable *autoconfianza* está codificada como 1 si los emprendedores responden que “tiene el conocimiento, la habilidad y la experiencia necesaria para iniciar un nuevo negocio” y con valor 0 si los emprendedores responden que “no tiene el conocimiento, la habilidad y la experiencia necesaria para iniciar un nuevo negocio”.
- La variable *innovación* queda recodificada como 1 si los emprendedores responden que “todos o algunos sus clientes potenciales consideran su producto o servicio nuevo y desconocido” y con valor 0 si responden que “ninguno de sus clientes potenciales considera este producto o servicio nuevo y desconocido”.

Para llevar a cabo el análisis univariado de las variables anteriores, se utiliza la prueba chi-cuadrado, donde se estudia la dependencia o independencia de las variables, con el objetivo de saber si existe diferencia significativa entre la variable en estudio y cada una de las variables independientes.

Las pruebas de hipótesis están formadas por una hipótesis nula (H_0) y otra alternativa (H_1). La hipótesis nula al principio es cierta y no se rechaza a menos que los datos muestrales proporcionen evidencia convincente de que es falsa. Y la hipótesis alternativa es toda aquella hipótesis que difiera de la hipótesis nula (Ver anexo N°11: Prueba chi-cuadrado). Se expresa de la siguiente manera:

❖ *Chi-cuadrado*

H_0 : El rango de edad es independiente de la variable en estudio.

H_1 : El rango de edad depende de la variable en estudio.

A continuación se presentan los cuadros donde se puede apreciar en resumen los resultados obtenidos en las pruebas de hipótesis para cada etapa de emprendimiento, TEA y establecidos (Ver anexo N°12: Resultados Prueba chi-cuadrado).

Cuadro 7: Pruebas de hipótesis para las variables en estudio de los emprendedores que participan en TEA.

Pruebas de Hipótesis TEA	
Variables Categóricas	Sig
Sexo	0,035 *
Motivación	0,196 *
Nivel Educativo	0,002 *
Nivel Socioeconómico	0,223 *
Sentido de Oportunidad	0,094 *
Aceptación de Riesgo	0,977 *
Miedo al Fracaso	0,328 *
Independencia	0,000 *
Autoconfianza	0,001 *
Innovación	0,761 *

*Si valor p o sig < 0,05, se rechaza H_0

Cuadro 8: Pruebas de hipótesis para las variables en estudio de los emprendedores que participan en etapas establecidas.

Pruebas de Hipótesis Establecidos	
Variables Categóricas	Sig
Sexo	0,623 *
Motivación	0,101 *
Nivel Educativo	0,199 *
Nivel Socioeconómico	0,245 *
Sentido de Oportunidad	0,039 *
Aceptación de Riesgo	0,674 *
Miedo al Fracaso	0,096 *
Independencia	0,952 *
Autoconfianza	0,516 *
Innovación	0,840 *

*Si valor p o sig < 0,05, se rechaza H₀

En los cuadros anteriores se observa que no en todas las variables se rechaza la hipótesis nula, esto significa que existen variables que son independientes a la variable dependiente, en este caso el rango de edad (joven-adulto). En el caso de los participantes en TEA, sólo cuatro de las diez variables dan significativamente dependientes, por lo que el rango de edad se explicaría por el sexo, nivel educativo, independencia y autoconfianza. En el caso de los emprendedores participantes en etapas establecidas, se rechaza la hipótesis nula en sólo una variable, esto quiere decir que la variable dependiente, rango de edad, se explicaría por el sentido de oportunidad que posea el emprendedor.

4.3. Tercera etapa: Matriz de correlación

En esta etapa se observa el análisis estadístico descriptivo y de correlaciones para cada variable en estudio de los emprendedores jóvenes y adultos que pertenecen al grupo de etapas iniciales (TEA) y etapas establecidas, en los siguientes cuadros: cuadro N°9 y N°11 se muestran los resultados estadísticos para cada una de las variables en ambos grupos de estudios y en los cuadros N°10 y N°12 también se presentan la matriz de correlación entre todas las variables para cada uno de los grupos.

Cuadro 9: Resultados Estadísticos Descriptivos TEA

Estadísticos descriptivos			
	Media	Desviación típica	N
Edad	0,422	0,494	1450
Sexo	0,456	0,498	1450
Innovación	0,923	0,267	1214
Nivel Socioeconómico	1,304	0,839	1292
Motivación	0,823	0,382	1430
Nivel Educacional	0,632	0,482	1450
Independencia	0,28	0,449	1450
Aceptación de riesgo	0,28	0,447	1450
Miedo al Fracaso	0,23	0,421	1439
Sentido de Oportunidad	0,73	0,442	1391
Autoconfianza	0,87	0,336	1415

Cuadro 10: Resultado de la matriz de correlaciones emprendedores TEA

Matriz de Correlaciones TEA											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1 Edad	1										
2 Sexo	-0,056*	1									
3 Innovación	-0,009	0,076**	1								
4 Nivel Socioeconómico	-0,037	-0,350**	-0,120**	1							
5 Motivación	0,033	-0,219**	-0,026	0,292**	1						
6 Nivel Educativo	0,081**	-0,226**	-0,054	0,546**	0,299**	1					
7 Independencia	0,098**	-0,119**	-0,054	0,115**	0,292**	0,221**	1				
8 Aceptación de Riesgo	0,000	-0,162**	-0,040	0,172**	0,061*	0,079**	0,097**	1			
9 Miedo al Fracaso	0,026	0,132**	0,049	-0,085**	-0,092**	-0,087**	-0,053*	-0,049	1		
10 Sentido de Oportunidad	0,045	0,004	0,062*	0,024	0,038	-0,075**	0,050	0,015	-0,019	1	
11 Autoconfianza	-0,09**	-0,066*	-0,072*	0,109**	0,107**	0,070**	0,028	0,044	-0,132**	-0,015	1

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 11: Resultados Estadísticos Descriptivos Establecidos

	Estadísticos descriptivos		
	Media	Desviación típica	N
Edad	0,146	0,354	470
Sexo	0,393	0,489	470
Innovación	0,743	0,437	353
Nivel Socioeconómico	1,282	0,850	389
Motivación	0,726	0,446	458
Nivel Educativo	0,583	0,494	458
Independencia	0,446	0,833	470
Aceptación de riesgo	0,213	0,410	470
Miedo al Fracaso	0,238	0,426	470
Sentido de Oportunidad	0,62	0,485	439
Autoconfianza	0,873	0,334	464

Cuadro 12: Resultado de la matriz de correlaciones emprendedores establecidos

Matriz de Correlaciones Establecidos											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1 Edad	1										
2 Sexo	0,024	1									
3 Innovación	-0,010	0,166**	1								
4 Nivel Socioeconómico	0,082	-0,170**	-0,048	1							
5 Motivación	0,073	-0,139**	-0,022	0,232**	1						
6 Nivel Educativo	0,083	-0,166**	-0,081	0,504**	0,114*	1					
7 Independencia	0,000	0,023	-0,012	0,109*	0,334**	0,031	1				
8 Aceptación de Riesgo	0,013	-0,034	0,052	0,022	0,164**	-0,009	-0,009	1			
9 Miedo al Fracaso	-0,076	0,031	-0,027	-0,078	-0,140**	-0,006	-0,029	-0,092*	1		
10 Sentido de Oportunidad	0,097*	0,060	-0,029	0,012	0,024	-0,140**	0,080	0,084	-0,017	1	
11 Autoconfianza	0,024	0,024	0,102	0,114*	0,048	0,096*	0,018	0,133**	-0,116*	0,074	1

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

Del análisis de las matrices de correlaciones, se puede observar que en el grupo de los emprendedores participantes en TEA, las variables significativas que se correlacionan con la variable dependiente, edad, son las mismas que en el análisis univariado. Igualmente en el grupo de los emprendedores participantes en etapas establecidas, da como resultado la misma variable que se correlaciona significativamente con la variable dependiente. También en ambos grupos, se puede apreciar que existe una alta correlación entre las variables independientes, lo que se puede explicar en la literatura, ya que teóricamente hay acuerdo que estas variables son en su conjunto las que caracterizan al emprendedor.

4.4. Cuarta etapa: Regresión logística binaria

Como ya se mencionó anteriormente en la metodología, el análisis de la regresión logística binaria, es un análisis multivariable, entre emprendedores jóvenes (18-34 años) y adultos (35-64 años), distinguiendo entre participantes del TEA o etapas establecidas.

Por lo que, la ecuación que intenta explicar el perfil que caracteriza al emprendedor joven chileno, es:

Emprendedores participante en TEA

$$P(Y = Joven) = \frac{e^{\alpha + \beta_1 * mot + \beta_2 * sexo + \beta_3 * educ + \beta_4 * niv.soc + \beta_5 * oport + \beta_6 * riesgo + \beta_7 * frac + \beta_8 * indep + \beta_9 * autocon + \beta_{10} * innov}}{1 + e^{\alpha + \beta_1 * mot + \beta_2 * sexo + \beta_3 * educ + \beta_4 * niv.soc + \beta_5 * oport + \beta_6 * riesgo + \beta_7 * frac + \beta_8 * indep + \beta_9 * autocon + \beta_{10} * innov}}$$

Emprendedores participantes en etapas establecidas

$$P(Y = Joven) = \frac{e^{\alpha + \beta_1 * mot + \beta_2 * sexo + \beta_3 * educ + \beta_4 * niv.soc + \beta_5 * oport + \beta_6 * riesgo + \beta_7 * frac + \beta_8 * indep + \beta_9 * autocon + \beta_{10} * innov}}{1 + e^{\alpha + \beta_1 * mot + \beta_2 * sexo + \beta_3 * educ + \beta_4 * niv.soc + \beta_5 * oport + \beta_6 * riesgo + \beta_7 * frac + \beta_8 * indep + \beta_9 * autocon + \beta_{10} * innov}}$$

A continuación se exponen los resultados obtenidos de la regresión logística binaria mediante el método “hacia atrás Wald”, que se efectuó en el software SPSS. En este método las variables que se presentan en el último de los pasos son aquellas variables significativas para el modelo (Ver anexo N°13: Tablas de resultado del análisis de la regresión logística binaria TEA y anexo N°14: Tablas de resultado del análisis de la regresión logística binaria establecidos).

Para los emprendedores participantes en etapas iniciales y en etapas establecidas, se muestran las variables que se incluyen en el modelo y también se expone un resumen de los coeficientes y su significancia de las diferentes covariables que se consideran en cada uno de los pasos, eliminando en cada paso la variable menos significativa, para así ajustar el modelo.

También, se exhibe un cuadro con el resumen del modelo donde se presentan tres coeficientes, $-2 \log$ de la verosimilitud ($-2LL$), la R cuadrado de Cox y Snell y la R cuadrado de Nagelkerke (Ver anexo: N°15: Coeficientes). En este análisis lo principal es usar los valores del último paso, que es donde se exponen las variables significativas para el modelo. Los R², con diferentes fórmulas para su cálculo, entregan una estimación de la variabilidad o varianza total explicada por los modelos.

Emprendedores participantes en TEA

Observando el cuadro N°13, se tiene que para los emprendedores participantes en TEA, en el último paso (paso 5), se muestra como resultado que el modelo se compone de seis variables predictivas: sexo, nivel educacional, nivel socioeconómico, sentido de oportunidad, independencia y autoconfianza, todas con significancia estadística menor a 0,05 ($p < 0,05$, con un intervalo de confianza de 95%).

Esto quiere decir, que el resultado del estudio de los “emprendedores participantes en TEA” demuestra que tanto las variables que influyen en la decisión de emprender, la capacidad de realización y la capacidad de relacionarse socialmente son estadísticamente relevantes en la caracterización del perfil del emprendedor joven chileno. La variable dependiente, edad, se

relaciona positivamente con el sexo, nivel socioeconómico y la autoconfianza, es decir, el emprendedor joven (18-34 años) pertenece a un nivel socioeconómico más bajo que el emprendedor adulto, posee un menor nivel de autoconfianza y es hombre; además, se relaciona negativamente con el nivel educacional, sentido de oportunidad y la independencia, esto significa, que el emprendedor joven (18-34 años) posee estudios superiores, mayor sentido de oportunidad y busca un mayor nivel de independencia con respecto al emprendedor adulto. Asimismo, existen variables que no son significativas para la caracterización del perfil del emprendedor joven chileno, como las variables: motivación, aceptación de riesgo, miedo al fracaso e innovación, que presentan un $p > 0,05$.

Además se puede identificar que para los emprendedores participantes en TEA, para el paso 1 los R^2 son 6,8% y 9,1% y para el último paso (paso 5) son 6,7% y 8,9% respectivamente.

El valor del R cuadrado de Nagelkerke indica que el modelo explica el 8,9% la varianza de la variable dependiente.

Cuadro 13: Resultados análisis Regresión Logística Binaria, método Atrás: Wald, para emprendedores participantes en TEA.

Variable dependiente: 1= Joven, 0= Adulto			
	B	Sig.	Exp(B)
Variables independientes (Significativas, paso 1)			
Motivación(1)	-,045	,825	,956
Sexo(1)	,394	,007	1,483
Nivel Educativo(1)	-,788	,000	,455
Nivel socioeconómico(1)	,691	,001	1,995
Sentido oportunidad(1)	-,332	,030	,717
Riesgo(1)	,074	,606	1,077
Fracaso(1)	,130	,417	1,139
Independencia(1)	-,328	,030	,720
Autoconfianza(1)	,988	,000	2,685
Innovación(1)	,000	,999	1,000
Constante	-,390	,102	,677
Información estadística			
-2 log de la verosimilitud	1310,302 ^a		
R cuadrado de Cox y Snell	0,068		
R cuadrado de Nagelkerke	0,091		
Variables independientes (Significativas, paso 5)			
Sexo(1)	,395	,006	1,484
Nivel Educativo (1)	-,804	,000	,448
Nivel socioeconómico(1)	,694	,001	2,001
Sentido oportunidad(1)	-,340	,026	,712
Independencia (1)	-,331	,022	,718
Autoconfianza(1)	,953	,000	2,592
Constante	-,235	,174	,791
Información estadística			
-2 log de la verosimilitud	1311,310 ^a		
R cuadrado de Cox y Snell	0,067		
R cuadrado de Nagelkerke	0,089		

Fuente: Elaboración propia

Emprendedores participantes en etapas establecidas

Del análisis del cuadro N°14 se obtiene que el modelo para los emprendedores participantes en etapas establecidas, se compone de dos variables predictivas, que son la motivación y la aceptación de riesgo, ambas con significancia estadística menor a 0,05 ($p < 0,05$; con un intervalo de confianza de 95%).

Esto quiere decir, que los resultados del estudio de los “emprendedores participantes en etapas establecidas” demuestran que las variables que influyen en la decisión de emprender y la capacidad de realización, son estadísticamente relevantes en la caracterización del perfil del emprendedor joven chileno. Las variables motivación y aceptación de riesgos se relacionan negativamente con la edad, es decir, en tanto el emprendedor emprende por oportunidad y posea mayor aceptación de riesgos, el emprendedor es joven (18-34 años), mientras que si emprende por necesidad y posee menor aceptación de riesgos, el emprendedor es adulto (35-65 años). Además, no se encontró evidencia de que las variables sexo, nivel educacional, nivel socioeconómico, sentido de oportunidad, miedo al fracaso, autoconfianza e innovación, sean significativas en la caracterización del perfil del emprendedor joven chileno.

También, se puede observar que para los emprendedores participantes en etapas establecidas, en el paso 1 los R² son 9,4% y 16,7% y para el último paso (paso 8) los R² son 6,1% y 10,8% respectivamente.

El valor del R cuadrado de Nagelkerke indica que el modelo explica el 10,8% la varianza de la variable dependiente.

Cuadro 14: Resultados análisis Regresión Logística Binaria, método Atrás: Wald, para emprendedores participantes en etapas establecidas.

Variable dependiente: 1= Joven, 0= Adulto			
	B	Sig.	Exp(B)
Variables independientes (Significativas, paso 1)			
Motivación(1)	-1,036	,028	,355
Sexo(1)	-,670	,118	,512
Nivel Educativo(1)	-,697	,131	,498
Nivel socioeconómico(1)	-,549	,354	,578
Sentido oportunidad(1)	-,686	,107	,504
Riesgo(1)	-5,289	,050	,005
Fracaso(1)	-,098	,827	,907
Independencia(1)	1,552	,161	4,719
Autoconfianza(1)	,547	,302	1,728
Innovación(1)	,230	,608	1,259
Constante	3,559	,188	35,121
Información estadística			
-2 log de la verosimilitud	188,897 ^a		
R cuadrado de Cox y Snell	0,094		
R cuadrado de Nagelkerke	0,167		
Variables independientes (Significativas, paso 8)			
Motivación(1)	-,895	,043	,408
Riesgo(1)	-5,242	,050	,005
Constante	2,798	,289	16,416
Información estadística			
-2 log de la verosimilitud	198,247 ^a		
R cuadrado de Cox y Snell	0,061		
R cuadrado de Nagelkerke	0,108		

Fuente: Elaboración propia

4.5. Quinta etapa: Minería de datos

Esta investigación se realiza para corroborar los resultados obtenidos en el análisis de regresión logística en el SPSS y ver si existe alguna otra variable que pueda explicar el perfil del emprendedor joven chileno que no haya arrojado el modelo logístico binario. Para este análisis, minería de datos, se utilizó el software llamado “WEKA”, como se mencionó anteriormente en la metodología.

A continuación se presentan los resultados obtenidos para los emprendedores participantes en etapas iniciales (TEA) y etapas establecidas, donde en los cuadros N°16 y N°17 se exponen los porcentajes de confiabilidad del modelo obtenidos para cada clasificador de los grupos respectivamente. Se puede apreciar que para los emprendedores en TEA el clasificador que presenta mayor confiabilidad es J48 y para el caso de los emprendedores establecidos dos de los tres clasificadores utilizados presentan el mismo porcentaje de confiabilidad.

Cuadro 15: Resultados de los clasificadores, para emprendedores participantes en TEA.

Clasificador	Casos correctamente clasificados
Zeror	58,36%
PART	58,58%
J48	58,66%

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 16: Resultados de los clasificadores, para emprendedores participantes en etapas establecidas.

Clasificador	Casos correctamente clasificados
Zeror	82,42%
PART	80,96%
J48	82,42%

Fuente: Elaboración propia

Del análisis de selección de atributos para emprendedores participantes en TEA, se tiene que en ambos métodos utilizados, es decir, tanto para la evaluación de atributos, como para la evaluación de conjuntos de atributos, dan como resultado las mismas variables importantes, que son: nivel educacional, independencia y autoconfianza, esto se ve reflejado en el cuadro N°18. Lo anterior se traduce en que los emprendedores jóvenes participantes en TEA están más educados que los adultos, ya que tienen un nivel de educación más alto, buscan alcanzar mayores niveles de independencia y poseen menor autoconfianza.

En el cuadro N°19, se observa que en el caso de los emprendedores participantes en etapas establecidas, en los dos métodos da como resultado que las variables significativas para el perfil del emprendedor joven chileno son: nivel socioeconómico, aceptación de riesgo, sentido de oportunidad y miedo al fracaso. Lo que significa que los emprendedores jóvenes participantes en etapas establecidas están dispuestos a aceptar más riesgos que los adultos, poseen menos miedo al fracaso, mayor sentido de oportunidad y pertenecen a un nivel socioeconómico medio-bajo.

Cuadro 17: Resultados de la selección de atributos, para emprendedores participantes en TEA.

Evaluación de atributos TEA		Evaluación de conjuntos de atributos TEA	
Ranking	Atributo	Porcentaje de aciertos	Atributo
1.8 +- 1.17	5 Independencia	0 (0 %)	1 Miedo al Fracaso
1.8 +- 0.4	6 Nivel educacional	0 (0 %)	2 Sexo
2.8 +- 0.98	4 Autoconfianza	0 (0 %)	3 Aceptación de Riesgo
4 +- 0.63	7 Motivación	5 (100 %)	4 Autoconfianza
5.6 +- 0.8	10 Sentido oportunidad	5 (100 %)	5 Independencia
5.8 +- 1.6	8 Nivel socioeconómico	5 (100 %)	6 Nivel educacional
6.8 +- 1.33	2 Sexo	1 (20 %)	7 Motivación
8,2 +- 0.75	3 Aceptación de Riesgo	0 (0 %)	8 Nivel socioeconómico
8.6 +- 1.2	1 Miedo al Fracaso	0 (0 %)	9 Innovación
9.6 +- 0.49	9 Innovación	0 (0 %)	10 Sentido oportunidad

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 18: Resultados de la selección de atributos, para emprendedores participantes en etapas establecidas.

Evaluación de atributos Establecido		Evaluación de conjuntos de atributos Establecidos	
Ranking	Atributo	Porcentaje de aciertos	Atributo
2.4 +- 1.5	9 Nivel socioeconómico	3 (60 %)	1 Sentido oportunidad
2.8 +- 0.75	7 Nivel educacional	3 (60 %)	2 Miedo al Fracaso
3.4 +- 1.36	4 Aceptación de Riesgo	0 (0 %)	3 Sexo
3.4 +- 2.06	1 Sentido oportunidad	4 (80 %)	4 Aceptación de Riesgo
3.6 +- 1.62	2 Miedo al Fracaso	1 (20 %)	5 Autoconfianza
6.6 +- 2.15	8 Motivación	0 (0 %)	6 Independencia
7.4 +- 1.02	6 Independencia	2 (40 %)	7 Nivel educacional
8 +- 1.41	5 Autoconfianza	0 (0 %)	8 Motivación
8.6 +- 1.36	10 Innovación	3 (60 %)	9 Nivel socioeconómico
8.8 +- 0.75	3 Sexo	0 (0 %)	10 Innovación

Fuente: Elaboración propia

4.6. Sexta etapa: Focus Group

Para este análisis se contó con un grupo de estudio homogéneo de ocho emprendedores, dos jóvenes de entre 18 y 24 años, cuatro jóvenes de entre 25 y 34 años y dos adultos de 35 a 64 años.

Este focus group se aplicó en una sala de la facultad de ciencias económicas y administrativas de la Universidad Católica de la Santísima Concepción (UCSC), implementando una atmosfera informal, con el fin de dar confianza a los emprendedores y que puedan expresarse libremente, que no sientan la presión de limitarse a responder en ciertos parámetros.

Para registrar esta discusión se utilizan dos métodos, primero el uso de una grabadora de audio y en segundo lugar el registrar de manera escrita lo más relevante. Tuvo una duración de 1 hora y media aproximadamente.

De la primera parte del focus group, que es opinar sobre los resultados de los grupos de emprendedores TEA y establecidos, se obtuvo que los emprendedores participantes están de acuerdo con la relación que existe entre las variables significativas y la edad en cada grupo (Ver anexo N°16: Relación variable significativa). De lo expuesto por los emprendedores en esta parte, para el grupo participante en TEA, se llega a la conclusión que si bien los emprendedores jóvenes tienen mayor probabilidad de tener estudios superiores, debido a las facilidades que existen para estudiar, poseen menor autoconfianza, dado la poca o nula experiencia que poseen al enfrentarse al mundo laboral. También, existe mayor probabilidad de que pertenezcan a un sector socioeconómico medio bajo, y que busquen alcanzar mayor independencia para así valerse por sí mismos. Para los grupos

participantes en etapas establecidas, se concluye que los jóvenes aceptan el riesgo en un mayor porcentaje que los adultos, ya que muchas veces tienen poco que perder, algunos no tienen una familia establecida que los frene a emprender y además tienen más tiempo para levantarse en caso que fracasen. En relación a la variable motivacional, se dijo que efectivamente los jóvenes emprenden mayormente por oportunidad y los adultos por necesidad, ya que muchas veces estos últimos lo hacen porque no encuentran trabajo, o porque necesitan aumentar sus ingresos.

La segunda parte, estudia las variables habilidad para establecer y alcanzar metas; y capacidad para reconocer y resolver problemas, que son aquellas no abordadas en el análisis multivariable. Donde se llega a la conclusión de que en ambas variables no existe diferencia significativa entre joven y adulto, sino que depende de la experiencia, conocimientos que poseen y muchas veces del entorno que envuelve su proceso emprendedor.

CAPITULO 5: CONCLUSIONES, IMPLICACIONES Y RECOMENDACIONES

- 5.1. Conclusiones de la investigación
- 5.2. Implicaciones y Recomendaciones
- 5.3. Limitaciones y Futuras líneas de investigación

5.1. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En Chile no existen estudios que se enfoquen solamente en el emprendedor joven, ni que hagan diferencia entre el emprendedor joven y adulto, sino más bien tratan del emprendedor y emprendimiento en general. Sin embargo, hay un número limitado de estudios empíricos internacionales que hablan sobre el emprendimiento joven, como es el caso de África, donde el GEM ⁵ realiza un reporte especial de emprendimiento joven, pero que no caracterizan el perfil del joven emprendedor.

Por lo anterior, es que esta investigación es importante, ya que entrega nuevos conocimientos sobre un área poco investigada, proporcionando información valiosa y resultados que ayudan a complementar los programas de emprendimiento ya existentes, y apoyar el diseño de políticas públicas fomentando el emprendimiento joven en Chile.

Los resultados obtenidos en este estudio han demostrado la necesidad de fortalecer el emprendimiento joven, mediante apoyos legales, financieros; y soporte profesional para la creación de mayores redes de apoyo en forma de consultoría y capacitaciones.

En relación al primer objetivo específico “*identificar variables claves que caracterizan el perfil del emprendedor joven, mediante revisión de literatura y estudio exploratorio*”, es importante mencionar que el modelo teórico se crea debido a las escasas investigaciones relacionadas con la caracterización del perfil de los emprendedores jóvenes. En la revisión de la literatura y en el estudio exploratorio se encontraron doce variables que caracterizan el perfil del emprendedor joven, las que se ordenaron en dos grupos: variables que influyen en la decisión de emprender y variables que identifican a los emprendedores. En el primer

⁵ Kew (2014)

grupo, se encuentran las variables sexo, motivación, nivel socioeconómico y nivel educacional. El segundo grupo se divide en tres sub-categorías: capacidad de realización, capacidad de planificación y capacidad de relacionarse socialmente, la primera sub-categoría está formada por: búsqueda de oportunidad, tolerancia al fracaso y aceptación de riesgos; la segunda sub-categoría por habilidad para establecer y alcanzar metas, capacidad para reconocer y resolver problemas e innovación; la tercera sub-categoría por independencia y autoconfianza.

Con respecto, al segundo objetivo específico *“determinar el perfil que caracteriza al emprendedor joven chileno, mediante la aplicación de métodos de análisis multivariable empleando datos del GEM 2013”* se realizaron dos análisis multivariados, en primer lugar una regresión logística binaria, a través del método eliminación “hacia atrás”, el cual dio como resultado que las variables sexo, nivel socioeconómico, autoconfianza, nivel educacional, sentido de oportunidad e independencia forman finalmente el modelo para grupos emprendedores participantes en etapas iniciales (TEA). Los resultados afirman que la variable dependiente, edad, se relaciona positivamente con el sexo, nivel socioeconómico y autoconfianza; y se relaciona negativamente con el nivel educacional, sentido de oportunidad y la independencia. Además, las variables motivación, aceptación de riesgos, miedo al fracaso e innovación no son significativas para la caracterización del perfil del emprendedor joven chileno. Por otra parte, para los emprendedores participantes en etapas establecidas las variables incluidas finalmente en el modelo son: motivación y aceptación de riesgos, ambas se relacionan negativamente con la variable dependiente, edad. Además, no se encontró evidencia de que las variables sexo, nivel educacional, nivel

socioeconómico, sentido de oportunidad, miedo al fracaso, autoconfianza, independencia e innovación, sean significativas para caracterizar el perfil del emprendedor joven chileno.

En segundo lugar, se realizó un análisis de minería de datos, el cual arrojó que las variables que forman el modelo para los emprendedores participantes en TEA son: nivel educacional, independencia y autoconfianza. Para los emprendedores participantes en etapas establecidas las variables que incluyen finalmente el modelo son: nivel socioeconómico, aceptación de riesgo y miedo al fracaso.

El tercer y último objetivo específico “*explicar las variables que caracterizan el perfil del emprendedor joven chileno, a través de la realización de un focus group con emprendedores*”. Mediante el focus group se confirma que los resultados obtenidos en la regresión logística binaria caracterizan el perfil del emprendedor joven chileno, además, se concluye que las variables no estudiadas en el análisis multivariable, no presentan diferencias significativas para emprendedores jóvenes y adultos.

Finalmente, para responder el objetivo general “determinar características que representan el perfil del emprendedor joven chileno, basándose en el modelo del GEM”, se llega a la conclusión que para el grupo participante en TEA los emprendedores jóvenes son hombres, tienen mayor probabilidad de tener estudios superiores, pero poseen menor nivel de autoconfianza, también existe mayor probabilidad de que pertenezca a un sector socioeconómico medio-bajo, que presenten un mayor sentido de oportunidad y que busquen alcanzar mayor independencia. Para los emprendedores participantes en etapas establecidas, se concluye que los emprendedores jóvenes aceptan el riesgo en un mayor porcentaje y emprenden mayormente por oportunidad.

Como lo señala el párrafo anterior, las variables que resultaron significativas en el análisis de regresión logística binaria, para los emprendedores en etapas iniciales son seis, comenzando con la variable sexo⁶ la que se respalda en la literatura, que menciona que la mujer ha ido aumentando su participación en las etapas tempranas del emprendimiento y que la edad en que emprenden ha ido disminuyendo. Con respecto a la variable nivel educacional⁷, en la literatura se afirma que son los jóvenes los que poseen mayores estudios superiores, ya que tienen mayores capacidades de aprendizaje. En relación a la variable nivel socioeconómico⁸, se señala que los jóvenes emprendedores mayoritariamente pertenecen a un nivel socioeconómico medio-bajo. La variable independencia⁹, se puede reforzar en la literatura, donde se expone que mientras más joven el emprendedor busca obtener una mayor independencia y es uno de los motivos principales que los lleva a emprender. El resultado obtenido en la variable sentido oportunidad¹⁰ se fortalece con lo expuesto en la literatura, donde se afirma que el creciente capital humano de los jóvenes les da mayor explotación de oportunidades de negocio. Finalmente, la variable autoconfianza¹¹ no hace distinción entre edades, sólo señala que es una característica que posee todo emprendedor, ya sea en mayor o menor cantidad, dependiendo de su experiencia y que aumenta con el tiempo dedicado a emprender.

Para el caso de los emprendedores pertenecientes a etapas establecidas, las variables que resultaron significativas en el análisis de regresión logística binaria son dos, en relación a la

⁶ Amorós, Kuschel y Pizarro (2014)

⁷ Honjo (2004)

⁸ Amorós & Abarca (2015)

⁹ Blanchflower y Andrew (1998)

¹⁰ Haynie, Shepherd, & McMullen (2009)

¹¹ Alcaraz (2011), Gasse (1985), Caird (1992), Welsh y White (1981), Davids (1963), Boydson (200), Jackson y Rodkey (1994), Rodriguez (2009), Timmons (1978).

variable motivación¹² se tiene que los emprendedores jóvenes emprenden por oportunidad y los adultos por necesidad, esto se corrobora con la literatura donde se señala que los emprendedores adultos poseen mayor responsabilidad que los emprendedores jóvenes. Con respecto a la variable aceptación de riesgo¹³, la literatura afirma que los jóvenes poseen más capacidad para tomar riesgos y por ende tienen más probabilidades de ser emprendedores.

Según el análisis de minería de datos, se encontraron tres variables que en la regresión logística binaria no resultaron significativas, en primer lugar la variable nivel socioeconómico, se afirma en la literatura¹⁴, donde se señala que los jóvenes emprendedores mayoritariamente pertenecen a un nivel socioeconómico medio-bajo. En relación a la variable sentido de oportunidad¹⁵, se señala que los jóvenes poseen una mejor capacidad de identificación y explotación de oportunidades de negocio. Finalmente la variable tolerancia al fracaso¹⁶, se afirma en la literatura donde se indica que los jóvenes perciben en menor medida el éxito o fracaso y, por ende, tienen menos miedo a iniciar este tipo de acciones.

¹² Amorós & Abarca (2015)

¹³ Levesque y Minniti (2006)

¹⁴ Amorós & Abarca (2015)

¹⁵ Haynie, Shepherd, & McMullen (2009)

¹⁶ Bonnet & Furnham (1991)

5.2. IMPLICACIONES Y RECOMENDACIONES

Los resultados obtenidos de esta investigación son muy interesantes y relevantes para instituciones públicas que trabajan con emprendedores, como Innova Biobío, Corfo y Jump Chile. Ya que es de gran importancia conocer qué caracteriza a los jóvenes que deciden emprender y de esta manera crear programas y concursos dirigidos a ellos.

Así como también, este estudio es una fuente de información muy importante que sirve a las universidades, para lograr que motiven a los estudiantes con cursos y capacitaciones que les entreguen las herramientas necesarias para impulsarlos a emprender. También se recomienda implementar cursos que ayuden a mejorar su autoconfianza para enfrentarse al ámbito laboral, ya que muchas veces esto es lo que los detiene a emprender. Así mismo crear redes de emprendimiento e incentivar a sus estudiantes en la participación de estas redes.

Otra manera de dar a conocer el emprendimiento a los jóvenes y motivarlos a realizar esta actividad, es que tanto en universidades como colegios, se abran espacios donde personas que ya han emprendido les entreguen conocimientos, les hablen de su experiencia y les expliquen como muchas veces el fracasar les enseña a volver a intentarlo y alcanzar un emprendimiento exitoso, ya que de esos errores se aprende y no se vuelven a cometer. Además, de generar instancias donde los jóvenes puedan crear ideas y resuelvan sus dudas sobre cómo llevarlas a cabo y se les apoye.

Esto no consiste sólo en motivar al joven, sino que es necesario educarlo sobre emprendimiento, ya que necesita la aprobación del resto para tener confianza y emprender.

Por otra parte, este estudio es importante para el GEM, ya que podrían hacer un capítulo o una parte del reporte enfocado en investigaciones del emprendimiento joven.

5.3. LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

5.3.1. Limitaciones

Los datos utilizados en esta investigación provienen de la Encuesta a la Población Adulta (Adult Population Survey, APS) del GEM 2013, la cual viene distribuida con diferentes escalas de respuesta, las que no permiten medir de manera eficiente las variables extraídas en la literatura para el análisis realizado en este estudio, que es la regresión logística binaria, por lo que fue necesario recodificar algunas variables categóricas policotómicas en variables dicotómicas. También la base de datos presenta en algunos casos (preguntas) datos perdidos. Por lo que la principal limitante para esta investigación viene de la metodología utilizada en el GEM.

Otra limitación es que el reporte de emprendimiento, GEM, no fue hecho con los mismos fines de esta investigación, ya que no es un proyecto que está orientado al segmento de emprendedores jóvenes, encuesta a jóvenes pero no en base a un muestreo de la población de jóvenes emprendedores, sino más bien en base a un muestreo de la población adulta de Chile de entre 18 a 64 años, y de esta población estudia a una parte de ella que dice que emprende, por lo que este reporte trata de la actividad emprendedora y los emprendedores de manera general, en cambio este estudio se centra en los emprendedores jóvenes.

La base de datos del GEM no es compatible con el software de minería de datos WEKA, por lo que fue necesario reformular y realizar de nuevo la base de datos sólo con las preguntas de las variables utilizadas en el análisis multivariable.

Además es importante mencionar la escasa literatura existente sobre el emprendimiento joven, lo que dificultó encontrar en ésta las características que posee el emprendedor joven.

5.3.2. Futuras líneas de investigación

Este estudio plantea las bases para formular nuevos proyectos de investigación en la línea de emprendimiento joven, donde se podrá profundizar en otros análisis, que validen los resultados aquí obtenidos, además formular un planteamiento específico de cada variable que arrojen resultados más concretos, como analizar cada variable de forma individual identificando su relevancia en la caracterización del perfil del emprendedor, ya sea joven o adulto. También, estudiar en mayor profundidad y con otras metodologías las variables teóricas que resultaron no ser significativas.

Otro aspecto importante de esta investigación que se puede profundizar en otras tesis, es analizar las dos variables no estudiadas en el análisis multivariable, habilidad para establecer y alcanzar metas; y capacidad para reconocer y resolver problemas; que según la literatura caracterizan al emprendedor y ver si son relevantes para determinar el perfil del emprendedor joven.

Además, para cada una de las variables donde se presentan diferencias entre los jóvenes y adultos, se pueden realizar investigaciones individuales para cada una y una gran cantidad de estudios experimentales con diferentes metodologías para abordarlas de mejor manera.

También, esta tesis sirve de motivación para identificar el perfil del emprendedor de edades más avanzadas, conocer porque deciden emprender y que motivo los lleva a tomar esa decisión, así mismo ver las diferencias existentes con respecto al perfil del emprendedor joven.

GLOSARIO

APS: Encuesta a la Población Adulta (Adult Population Survey), es una encuesta aleatoria, donde se aplica un cuestionario estructurado a una muestra compuesta por adultos mayores de 18 años.

EB: Emprendedores en etapas establecidas, aquellos dueños de negocios que han pagado salarios y sueldos por más de 42 meses.

Focus group: Grupo de enfoque, consiste en realizar una entrevista no estructurada y natural a un grupo pequeño de encuestados, mediante una persona capacitada llamada moderador.

GEM: Global Entrepreneurship Monitor, es un reporte sobre el emprendimiento que estudia las características de las personas con respecto al comienzo y gestación de un negocio.

Matriz de correlación: es una tabla de doble entrada, para A B y C, que muestra una lista multivariable horizontalmente y la misma lista verticalmente (con n filas y n columnas), con el coeficiente de correlación correspondiente llamado r o la relación entre cada pareja en cada celda, expresada con un número que va desde 0 a 1. El modelo nos explica cómo se encuentran relacionadas cada una de las variables con otra variable.

Minería de datos: es un proceso que intenta descubrir patrones en grandes volúmenes de conjuntos de datos, utilizando métodos de la inteligencia artificial, aprendizaje automático, estadística y sistemas de bases de datos.

OECD u OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, La OCDE es una Organización en la que los países comparan, intercambian experiencias en políticas públicas, identifican mejores prácticas, promueven decisiones y recomendaciones, y mediante esos y otros instrumentos legales, acuerdan y se comprometen con estándares de alto nivel técnico y avanzada voluntad política.

Prueba Chi-cuadrado: Las pruebas chi-cuadrado son un grupo de contrastes de hipótesis que sirven para comprobar afirmaciones acerca de las funciones de probabilidad de una o dos variables aleatorias.

Regresión logística binaria: Es un análisis de regresión utilizado para predecir el resultado de una variable dependiente binaria (variable dummy o de dos categorías) en función de las variables independientes.

SPSS: Es un sistema amplio y flexible de análisis estadístico y gestión de información capaz de trabajar con datos procedentes de distintos formatos generando, desde sencillos gráficos de distribuciones y estadísticos descriptivos hasta análisis estadísticos complejos.

TEA: Emprendedores en etapas iniciales, es la suma de los emprendimientos nacientes y la de los dueños de nuevos negocios. Los que han pagado salarios y sueldos por más de tres meses y menos de 42 meses pueden ser considerados nuevos. Por lo tanto, son todos aquellos emprendedores que han pagado sueldos por menos de 42 meses.

WEKA: Consiste en un software programado en Java que está orientado a la extracción de conocimientos desde bases de datos con grandes cantidades de información.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, E. (2011). *Análisis de regresión. Universidad de Puerto Rico.*
- Alcaraz Rodríguez, R. (2011). *El Emprendedor de éxito.* Cuarta edición.
- Aliaga, C. & Schalk, A. (2010). Empleabilidad temprana y emprendimiento. Dos grandes desafíos en la formación superior en Chile. *Calidad en la Educación.*
- Amit, R. (1997). *Charla de intraempresario. Conferencia Internacional.* Sydney, Australia.
- Amorós, J. E. & Abarca, A. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Nacional de Chile 2014.* Santiago: Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J. E., Espinoza, J. & Rojas, P. (2014). *Global Entrepreneurship. Reporte Regional Biobío 2013-2014.* Santiago: Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J. E., Kuschel, K. & Pizarro, O. (2013/2014). *Global Entrepreneurship Monitor: Mujeres y actividad emprendedora en Chile.* Santiago: Primera Edición.
- Amorós, J. & Poblete, C. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor; Reporte Nacional de Chile 2011.* Santiago: Ediciones Universidad del Desarrollo.
- Benavides, M., Sanchez, M. & Luna, R. (2004). El proceso de aprendizaje para los emprendedores en la situación actual: un análisis cualitativo en el ámbito universitario. *Revista de dirección, organización y administración de empresas.*
- Bird, B. (1993). Demographic approaches to Entrepreneurship: The Role of Experience and Background. . *En Katz, J.A. y Brockhaus, R.H. Eds. Advances in Entrepreneurship and Growth,* Greenwich, Jai Press.
- Blanchflower, D. & Andrew, O. (1998). *Entrepreneurship and the Youth Labour Market. A report for the OCED.* Paris: OCED.
- Blanchflower, D. & Meyer, B. (1994). *A Longitudinal Analysis of Young Self-employed in Australia and the United States.* Small Business Economics.
- Bolton, W. & Thompson, J. (2000). *Entrepreneurs: Talent, Temperament, Technique.* Second edition .
- Bonnet, C. & Furnham, A. (1991). Who Wants to Be an Entrepreneur? A Study of Adolescents Interested in a Young Enterprise Scheme. *Journal of Economic Psychology.*

- Boydston, M., Hopper, L. & Wright, A. (2000). *"Locus of control and entrepreneurs in a small town"*, *Proceedings of ASBE*. San Antonio.
- Caird, S. (1992). Problems with the identification of enterprise competencies and the implications for assessment and development. *Management Education and Development*.
- Campos, M. (1997). La función de la empresa y el empresario en la sociedad moderna. *Economista del colegio de Madrid*.
- Cortés Durán, P. (2008). *Emprendimiento e innovación en Chile: una tarea pendiente*. Santiago: Facultad de Economía y Negocios, Universidad del Desarrollo.
- Cotton, J. & Gibb, A. (1992). *An Evaluation Study of Enterprise Education in the North of England, Enterprise and Industry Education Unit, Durham University Business School*. Durham City, UK.
- Cunningham, J. & Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*.
- Dauids, L. (1963). *Characteristics of Small Business Founders in Texas and Georgia*. Washington, D.C.: Small Business Administration.
- Draheim, K. P. (1972). *Factors influencing the rate of formation of technical companies*. In A. C. Cooper & J. L. Komives (Eds.), *Technical entrepreneurship: A Symposium*. Milwaukee: Center for Venture Management.
- Drucker, P. (1964). *Managing for Results*. (Harper y Row Publishers, Ed).
- Flores, B., Landerretche, O. & Sánchez, G. (2010). *Propensión al emprendimiento: ¿los emprendedores nacen, se educan o se hacen?* Santiago de Chile: Centro de Microdatos, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Gartner, W. (1988). *Who is an Entrepreneur? Is the wrong question*. Maryland: University of Baltimore Educational Foundation.
- Gasse, Y. (1985). A strategy for the promotion and identification of potential entrepreneurs at the secondary school level . In: *Hornaday, J.A., E.B. Shils, J.A. Timmons and K.H. Vesper (eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College.
- Gerencie.com. (2010). *Gerencie.com*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/emprendimiento.html>

- Hansemark, O. (1998). The effects of an entrepreneurship program on need for achievement and locus of control of reinforcement. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*.
- Haynie, J., Shepherd, D. & McMullen, J. (2009). An opportunity for me? The role of resources in opportunity evaluation decisions. *Journal of Management studies*.
- Hisrich, R. (1990). Entrepreneurship/Intrapreneurship. *American Psychologist*.
- Honjo, Y. (2004). Growth of new start-up firms: evidence from the Japanese manufacturing industry. *Applied Economics*.
- Hull, D., Bosley, J. & Udell, G. (1980). *Renewing the hunt for the heffalump: Identifying potential entrepreneurs by personality characteristics*. Journal of Small Business.
- Jackson, J. & Rodkey, G. (1994). The Attitudinal Climate for Entrepreneurial Activity. *Public Opinion Quarterly*.
- Kantis, H., Federico, J. & Ibarra, S. (2014). *Índice de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico: Una herramienta para la acción en América Latina*. 1a ed.
- Kew, J. (2014). *Africa 's Young Entrepreneurs: Unlocking the potential for a brighter future*. Canadá: IDRC, CRDI.
- Lanzas, V. (2006). Modelo Administrativo para una unidad de Emprendimiento en Instituciones Públicas de Educación superior. *Scientia et Technica*.
- Levesque, M. & Minitti, M. (2006). *The effect of aging on entrepreneurial behavior*. Journal of Business Venturing.
- Maimon, O. & Rokach, L. (2010). *Data Mining and Knowledge Discovery Handbook*. New York: Springer Science+Business Media, LLC.
- Malhotra, N. K. (2004). *Entrevistas a un grupo de enfoque. Investigación de Mercados*. Mexico: 4ta edición.
- Mcclelland, D. (1961). The achieving society. *Van Nostrand, Princeton*.
- Moncada, N. (19 de Julio de 2013). *Universia*. Obtenido de Conoce las claves para ser un emprendedor joven: <http://noticias.universia.cl/en-portada/noticia/2013/07/19/1037463/conoce-claves-ser-emprendedor-joven.html>
- OECD, S. G. (2014). *Entrepreneurship at a Glance 2014*. OECD Publishing.
- Onuoha, G. (2007). Entrepreneurship. *AIST International Journal*.

- Rodríguez Ramírez., A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & Gestión*, Universidad de Norte, Colombia.
- Rojas, G. & Siga, L. (2009). *On the nature of micro-entrepreneurship: evidence from Argentina*. Applied Economics.
- Ronstadt, R. (1985). The educated entrepreneurs: A new era of entrepreneurial education is beginning. *American Journal of Small Business*, Spring.
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *The Academy of Management Review*.
- Stevenson, H. & Gumpert, D. (1991). "The heart of entrepreneurship," in W.A. Sahlman and H.H. Stevenson (eds), *The Entrepreneurial Venture*. Boston: McGraw-Hill.
- Thomas, M. (2009). *The impact of education histories on the decision to become self-employed: a study of young, aspiring, minority business owners*. Small Business Economics.
- Timmons, J. (1979). Careful self-analysis and team assessment can aid entrepreneurs. *Harvard Business Review*.
- Welsh, J. & White, J. (1981). *A Small Business Is Not a Little Big Business*. Harvard Business Review.
- Wennekers, S. & Thurik, R. (1999). *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*. Small Business Economics.

ANEXOS

Anexo N°1: Modelo conceptual

Anexo N°2: Cuestionario modelo Encuesta Población Adulta (APS), Chile.

Anexo N°3: Factor de expansión

Anexo N°4: Análisis de correlaciones

Anexo N°5: Análisis de regresión logística binaria

Anexo N°6: Descripción del WEKA

Anexo N°7: Análisis de Minería de datos

Anexo N°8: Pauta focus group

Anexo N°9: Tablas de frecuencia

Anexo N°10: Recodificación de los datos

Anexo N°11: Prueba chi-cuadrado

Anexo N°12: Resultados Prueba chi-cuadrado

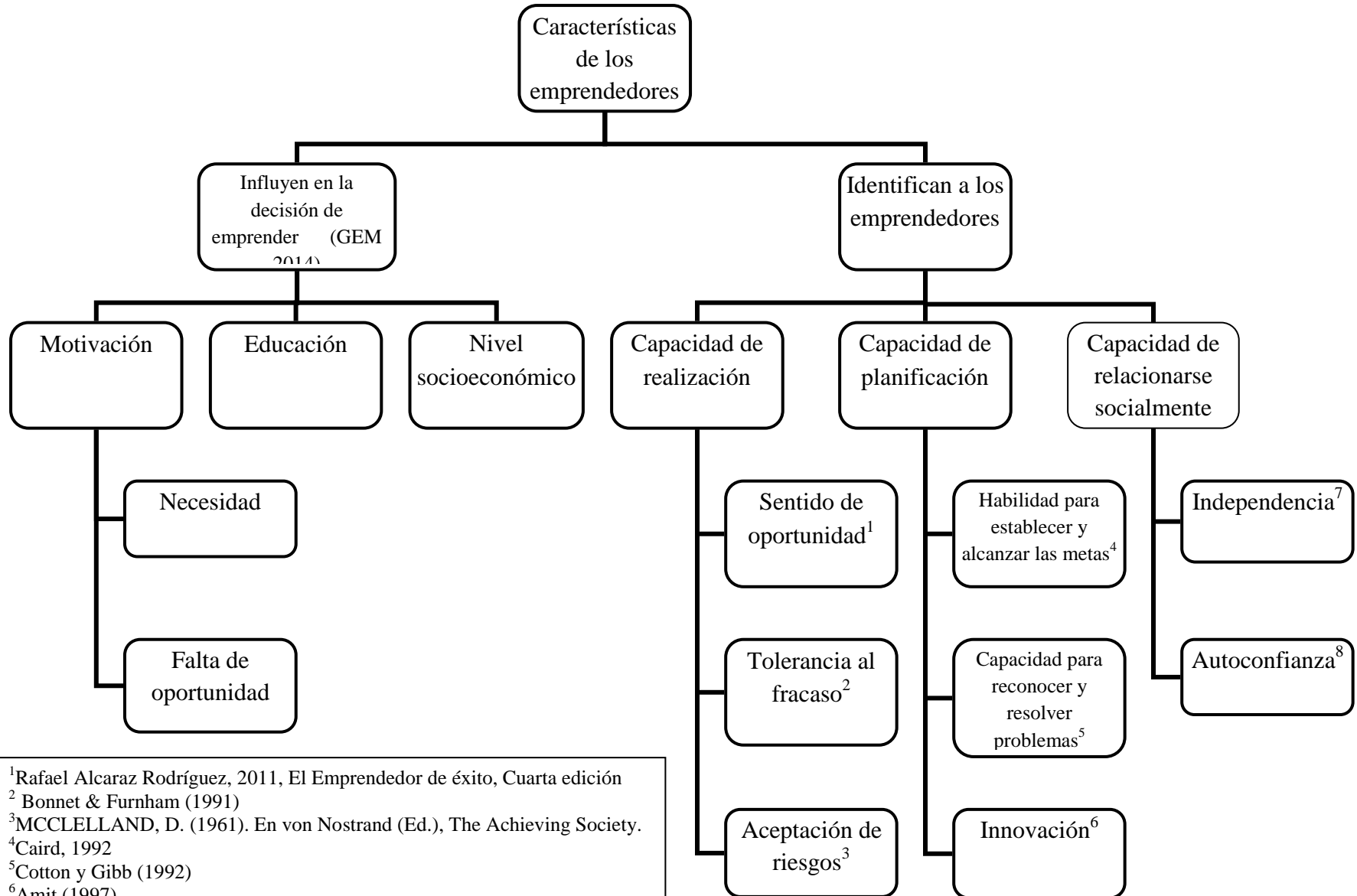
Anexo N°13: Tablas de resultado del análisis de la regresión logística binaria TEA

Anexo N°14: Tablas de resultado del análisis de la regresión logística binaria para establecidos

Anexo N°15: Coeficientes

Anexo N°16: Relación variable significativa

Anexo N°1: Modelo conceptual



¹Rafael Alcaraz Rodríguez, 2011, El Emprendedor de éxito, Cuarta edición
² Bonnet & Furnham (1991)
³MCCLELLAND, D. (1961). En von Nostrand (Ed.), The Achieving Society.
⁴Caird, 1992
⁵Cotton y Gibb (1992)
⁶Amit (1997)
⁷Gasse (1985)
⁸JACKSON, J. E.; RODKEY, G.R (1994). The Attitudinal Climate for Entrepreneurial Activity. Public Opinion Quarterly, 58, 358-380.

Anexo N°2: Cuestionario modelo Encuesta Población Adulta (APS), Chile.

GEM 2011 ADULT POPULATION SURVEY

INTRODUCCIÓN (CUERPO)
ENTREVISTAR A LA MUESTRA TOTAL
(NO LEA LA LISTA DE RESPUESTAS. INTRODUZCA UNA ÚNICA RESPUESTA.)

PREGUNTAS		Variable	SI	NO	NO SABE	RECHAZA
I1	¿Usted conoce personalmente a alguien que haya empezado un negocio en los últimos dos años?	{KNOWENT}	1	2	-1	-2
I2	En los próximos 6 meses, Ud., Piensa que en la región donde Ud., vive habrán buenas oportunidades?	{OPPORT}	1	2	-1	-2
I3	¿Posee usted los conocimientos, habilidades y experiencia requeridas para empezar un nuevo negocio?	{SUSKILL}	1	2	-1	-2
I4	¿Para Usted, el miedo al fracaso sería un obstáculo para poner en marcha un negocio?	{FEARFAIL}	1	2	-1	-2

¿Está usted de acuerdo con las 3 afirmaciones que le voy a hacer? (NO LEA LA LISTA DE OPCIONES DE RESPUESTA. INTRODUZCA UNA ÚNICA RESPUESTA.)

PREGUNTAS		Variable	SI	NO	NO SABE	RECHAZA
I6	En Chile, la mayoría de la gente considera el emprendimiento como una buena elección de carrera profesional	{NBGOODC}	1	2	-1	-2
I7	En Chile, los que tienen éxito al emprender un negocio son respetados por la sociedad y logran un estatus social elevado	{NBSTATUS}	1	2	-1	-2
I8	En Chile, en los medios de comunicación públicos se pueden ver a menudo noticias sobre nuevos emprendedores que han tenido éxito en sus negocios	{NBMEDIA}	1	2	-1	-2

BLOQUE 1 SOBRE: EMPRENDEDORES NACIENTES (CUERPO)
ENTREVISTAR A LA MUESTRA TOTAL Y SEGUIR LOS ENLACES CUANDO SEA NECESARIO

PREGUNTAS		Variable	SI	NO	NO SABE	RECHAZA
I A1	¿Está usted tratando de poner en marcha un nuevo negocio, ya sea solo o con otras personas como socios?. Este negocio puede ser de producción o de venta de bienes o servicios. Incluya cualquier trabajo por cuenta propia que usted piense realizar	{BSTART}	1	2	-1	-2

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

1A2	¿Está usted solo o con otras personas, tratando de poner en marcha un nuevo negocio para la empresa donde usted trabaja como empleado?	{BJOBST}	1	2	-1	-2
-----	---	----------	---	---	----	----

CONTINUE EL BLOQUE SI EL ENTREVISTADO RESPONDIÓ “SI” (1) O “NO SABE” (-1) A LA PREGUNTA 1A1 O 1A2, EN OTRO CASO SALTE AL BLOQUE 2

(NO LEER LA LISTA. INTRODUIR UNA ÚNICA RESPUESTA.) (NOTA PARA EL ENCUESTADOR: SI HAY MÁS DE UN NEGOCIO PONIÉNDOSE EN MARCHA, SELECCIONE EL QUE EL ENCUESTADO CONSIDERE QUE TIENE MÁS POSIBILIDADES DE INICIAR)

1B	En los últimos 12 meses, ¿ha hecho algo para iniciar un nuevo negocio, como buscar un local, organizar un equipo, trabajar en un plan de negocio, ahorrar dinero o cualquier otra actividad propia de la puesta en marcha de un negocio?	{SUACTS}	SI	1	
			NO	2	IR A BLOQUE 2
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	IR A BLOQUE 2

TRATE DE CONSEGUIR LA MEJOR APROXIMACIÓN. NO LEA LA LISTA O RANGO VÁLIDO. INTRODUZCA UNA SOLA RESPUESTA.

1C	Aproximadamente, ¿desde hace cuántos meses está poniendo en marcha este negocio?	{SUPREP}	MESES n°		DE 1 A 1.000
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	

(NO LEER LA LISTA. INTRODUIR UNA ÚNICA RESPUESTA.)

1D1	Personalmente, ¿Ud. va a ser propietario de todo, parte o nada de este negocio?	{SUOWN}	TODO	1	IR A PREGUNTA 1E1
			PARTE	2	
			NADA	3	IR A BLOQUE 2
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	IR A PREGUNTA 1E1

(NO LEER LA LISTA O RANGO VÁLIDO. INTRODUCIR UN NÚMERO EXACTO ENTRE 2 Y 1000. NO SE ACEPTAN INTERVALOS. SI EL ENCUESTADO NO ESTÁ SEGURO, TRATE DE LOGRAR LA MEJOR APROXIMACIÓN A ESTE DATO.)

1D2	Incluyéndose usted, ¿cuántas personas van a ser parte de la propiedad y la dirección de este nuevo negocio?	{SUOWNERS}	PERSONAS n°		DE 2 A 1.000
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	

(NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA.)

1E1	En su negocio por más de 3 meses, ¿se han pagado sueldos, salarios, honorarios o realizado pagos en especie, incluyendo los recibidos por usted? (LEER SI ES NECESARIO: Por pagos en especie, se entienden bienes o servicios proporcionados en calidad de pago a cambio de trabajo, en lugar de dinero en efectivo)	{SUWAGE}	SI	1	
			NO	2	IR A PREGUNTA 1F
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	IR A PREGUNTA

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

				A	1F	
NO LEER LA LISTA O EL RANGO VÁLIDO. REGISTRE UN AÑO DE CUATRO DÍGITOS. POR EJEMPLO, AÑO “07” DEBE SER INTRODUCIDO COMO “2007”. SI TODAVÍA NO HA HABIDO PAGOS, INTRODUZCA EL CÓDIGO -3)						
1E2	¿Cuál fue el primer año que los fundadores del negocio recibieron salarios, beneficios o pagos en especie de este negocio? (LEER SI ES NECESARIO.) Por pagos en especie, se entienden bienes o servicios proporcionados en calidad de pago a cambio de trabajo, en lugar de dinero en efectivo.	{SUWAGEYR}	AÑO (DE 1800 A 2011)		IR A PREGUNTA 1F	
			¿Todavía no ha habido pagos?	-3	IR A PREGUNTA 1F	
			NO SABE	-1		
			RECHAZA	-2	IR A PREGUNTA 1F	
1E3	¿Recibieron los fundadores de este negocio algún salario, sueldo, honorarios o pago en especie antes del 1 de Enero de 2008? (LEER SI ES NECESARIO) Por pagos en especie, se entienden bienes o servicios proporcionados en calidad de pago a cambio de trabajo, en lugar de dinero en efectivo. (NO LEER LA LISTA. INTRODUZCA UNA SOLA RESPUESTA)	{SUPAY2}	SI	1		
			NO	2		
			NO SABE	-1		
			RECHAZA	-2		
1F	<p>¿De qué tipo de negocio se trata? OTRA FORMA: ¿Qué se va a vender? ¿Cómo figuraría en un directorio de empresas como en las páginas amarillas de una guía telefónica? REGISTRE RESPUESTA EXACTA. SONDEE Y CLARIFIQUE RESPUESTA (ESCRIBIR LA RESPUESTA TEXTUAL. LA OTRA FORMA SIVRE PARA DISPONER DE RECURSOS DE CLARIFICACIÓN Y DETALLE. El encuestado debe responder mediante una frase que pueda describir claramente</p> <ol style="list-style-type: none"> la naturaleza del producto o servicio, así como el primer cliente base (otra empresa o el consumidor típico) El sector detallado de la actividad <p>Los tipos de negocio ordinarios—restaurantes, constructores, centros de cuidados diarios—necesitan respuestas poco elaboradas. La descripción debe permitir determinar qué tipo de producto es fabricado (industria), producido en agricultura, extraído en minería, creado en construcción, tipo de transporte o utilidad proporcionada, qué es vendido al por mayor o al detalle, y la naturaleza específica del servicio—reparación, financiero, negocios, médico, educacional o social—proporcionado. “Alta Tecnología” o “comercio electrónico” NO son formas adecuadas de describir un negocio y no deben ser utilizadas como fórmula. En cambio, sí que sirven: Explotación agrícola de producción intensiva de fruta; Materiales de construcción para edificios; Venta al por mayor de ropa confeccionada; Venta al por menor de calzado; Consulta oftalmológica, etc. Si en el negocio se hacen varias cosas, debe describirse la actividad que da lugar a mayor facturación o ventas.)</p>	{SUBUSTYPE}				
		Respuesta completamente abierta y detallada:				
1G1	¿Cuántos de sus clientes potenciales considerarían a su producto o servicio como nuevo y novedoso, ¿todos sus clientes, algunos o ninguno? (NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA.)	{SUNEW CST}	Todos	1		
			Algunos	2		
			Ninguno lo considera nuevo y desconocido	3		
			No sabe	-1		
			Rechaza	-2		

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

1G2	En estos momentos, ¿hay muchos, pocos o no hay negocios que ofrezcan los mismos servicios y/o productos a sus clientes potenciales? (NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA.)	{SUCOMPET}	Muchas empresas competidoras	1
			Pocas empresas competidoras	2
			Ninguna empresa competidora	3
			No sabe	-1
			Rechaza	-2

1G3	La tecnología o procedimientos necesarios para producir el producto o servicio de su negocio ¿estaban disponibles hace menos de un año, entre uno y cinco años o desde hace más de cinco años? (LEER LA LISTA SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA.)	{SUNEWTEC}	Menos de 1 año	1
			Entre 1 y 5 años	2
			Más de 5 años	3
			No sabe (NO LEER)	-1
			Rechaza (NO LEER)	-2

1G4	¿Qué proporción de sus clientes potenciales vive fuera de Chile? ¿Más del 90%, más del 75%, más del 50%, más del 25%, más del 10%, un 10% o menos? (LEER LA LISTA SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA.) SI RESPONDE EXACTAMENTE 25% , MARQUE ALT.4; SI EXACTO 50%, MARQUE ALT.3, SI EXACTO 75% MARQUE ALT.2.)	{SUEXPORT}	Más del 90%	1
			75% a 90%	2
			50% a 75%	3
			25% a 50%	4
			10% a 25%	5
			Menos del 10%	6
			Ninguno	7
			No sabe (NO LEER)	-1
			Rechaza (NO LEER)	-2

PREGUNTAR 1H1 SOLO SI EL ENTREVISTADO RESPONDIÓ “SÍ,” “NO SABE” O “RECHAZA” A LA PREGUNTA 1E1. EN OTRO CASO,

SALTE A LA PREGUNTA 1H2.

1H1	Actualmente, ¿cuántas personas, sin contar a los propietarios pero incluyendo subcontrataciones exclusivas, están trabajando para este negocio? Entendiendo por subcontratos exclusivos personas o empresas que trabajan solo para este negocio sin trabajar al mismo tiempo para otros negocios (NO LEER LA LISTA O EL RANGO VÁLIDO. INTRODUCIR UN NÚMERO EXACTO ENTRE 0 Y 1.000.000. NO ACEPTAR INTERVALOS. SI EL ENCUESTADO NO ESTÁ SEGURO TRATAR DE LOGRAR LA CIFRA MÁS APROXIMADA. PREGUNTA CLAVE DEL PROYECTO.)	{SUNOWJOB}	PERSONA S n°		DE 0 A 1.000.000
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	

1H2	De aquí a cinco años, ¿cuántas personas cree Ud. que trabajarán exclusivamente para este negocio, sin contar a los propietarios, pero contando las subcontrataciones exclusivas? Entendiendo por subcontratos exclusivos personas o empresas que trabajan solo para este negocio sin trabajar al	{SUYR5JOB}	PERSONA S n°		DE 0 A 1.000.000
-----	--	------------	--------------	--	------------------

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

	mismo tiempo para otros negocios. (NO LEER LA LISTA O EL RANGO VÁLIDO. INTRODUCIR UN NÚMERO EXACTO ENTRE 0 Y 1.000.000. NO ACEPTAR INTERVALOS. SI EL ENCUESTADO NO ESTÁ SEGURO TRATAR DE LOGRAR LA CIFRA MÁS APROXIMADA. PREGUNTA CLAVE DEL PROYECTO: HAY QUE CONTAR LOS QUE YA TRABAJAN MÁS LOS QUE SE CALCULA QUE PODRÍAN TRABAJAR EN EL FUTURO: ATENCIÓN A LOS CEROS!!!)	No sabe	-1	
		Rechaza	-2	

1K1	¿La puesta en marcha de este negocio es para aprovechar una oportunidad de negocio o porque no tiene mejores opciones de trabajo en este momento? (LEER LA LISTA SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA.)	{SUREASON}	Aprovechar una oportunidad de negocio	1	
			No tiene mejores opciones de trabajo	2	IR A PREGUNTA 1SP1
			Combinación de las dos anteriores	3	
			Tiene trabajo, pero busca mejores oportunidades	4	IR A PREGUNTA 1SP1
			Otro caso. Explicar.....{SUREASON_OTH}	5	IR A PREGUNTA 1SP1
			No sabe (NO LEER)	-1	IR A PREGUNTA 1SP1
			Rechaza (NO LEER)	-2	IR A PREGUNTA 1SP1

1K2	¿Cuál de las siguientes razones, piensa usted, que es la más importante para iniciar este nuevo negocio: tener mayor independencia, aumentar sus ingresos personales o solo para mantener sus ingresos personales?. (INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)	{SUOPTYPE}	Mayor independencia	1
			Aumentar los ingresos personales	2
			Mantener los ingresos actuales	3
			Otro caso. Explicar {SUOPTYPE_OTH}	4
			No sabe (NO LEER)	-1
			Rechaza (NO LEER)	-2

BLOQUE 1 SOBRE: INTRAPRENEURSHIP (CUERPO: TÓPICO ESPECIAL) SOLO MUESTRA ALEATORIA (2000 CASOS, NO BOOST)

1SP1	¿Es ud. Empleado de otra empresa además de trabajar en este Nuevo negocio? (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{SUEMPADD}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

1SP2	¿Era Ud. Empleado de otra empresa antes de empezar a trabajar en este Nuevo negocio? (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{SUEMPBEF}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

CONTINUE CON ESTE BLOQUE 1: INTRAPRENEURSHIP SÓLO SI EL ENTREVISTADO RESPONDIÓ “SÍ” (1) A LA PREGUNTA 1SP1 O A LA 1SP2 (CUALQUIERA DE LOS DOS), EN OTRO CASO, SALTE AL BLOQUE 2: PROPIETARIOS GERENTES DE EMPRESAS

1SP3	La idea de este Nuevo negocio, ¿se le ocurrió a partir de la experiencia trabajando como empleado de su trabajo anterior? (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{SUSPIDEA}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

1SP4	¿Está su actual empleador o un empleador anterior proporcionando apoyo financiero o infraestructura física o de algún tipo a su nuevo negocio? (NO LEER LISTA. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA)	{SUSPSUP}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

1SP5	¿Va Ud. a involucrar compañeros de trabajo de su actual o anteriores lugares de trabajo para su Nuevo negocio? (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA)	{SUSPCOWORK}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

1SP6	¿Cuánto diría que se relaciona la tecnología de su negocio con la tecnología de su trabajo anterior? Diría que está muy relacionado, un poco relacionado o nada relacionado? (LEA LISTA SI ES NECESARIO. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA)	{SUSPTECH}	Muy relacionada	1
			Un poco relacionada	2
			Nada relacionada	3
			No sabe (NO LEER)	-1
			Rechaza (NO LEER)	-2

BLOQUE 1: REDES SOCIALES (NETWORK) (OPCIONAL)

SI SU EQUIPO NO VA A REALIZAR ESTE MÓDULO (NETWORK), SALTE AL BLOQUE 1: PREGUNTAS DEL EQUIPO

BLOQUE 2: PROPIETARIOS GERENTES DE EMPRESAS (OWNER-MANAGERS) (CUERPO)

ENTREVISTAR A LA MUESTRA TOTAL Y SEGUIR LOS ENLACES CUANDO SEA NECESARIO

2A	¿Es usted dueño y administrador de un negocio, solo o con otras personas como socias?, incluya cualquier trabajo por cuenta propia que usted esté realizando (NO LEER LISTA. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA)	{OWNMGE}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

PREGUNTAR 2C SÓLO SI EL ENTREVISTADO RESPONDIÓ “SÍ” (1) A LA PREGUNTA 2A Y “SÍ” (1) A LA PREGUNTA 1B. EN OTRO CASO, SALTE A LA LÓGICA QUE HAY ANTES DE LA PREGUNTA 2D1.

2C	¿Es el mismo negocio a que se ha referido en las preguntas que le he estado haciendo o es un negocio diferente? (NO LEER LISTA. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA)	{SU_OM}	Es el mismo negocio	1	SALTE A BLOQUE 3
			Es un negocio diferente	2	
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	

CONTINUE EL BLOQUE SI EL ENTREVISTADO RESPONDIÓ “SÍ” (1) O “NO SABE” (-1) A LA PREGUNTA 2A, EN OTRO CASO, SALTE AL BLOQUE 3 (PREGUNTA 3A).

Entrevistador: inserte “quizás...” **SI** el entrevistado respondió “No sabe” en la pregunta 2A

2D1	(Quizás no hemos explicado bien lo que entendemos por “negocio”. Si usted personalmente recibe ganancias de vender cualquier bien o servicio a otros, esto puede ser un negocio) ¿Es usted personalmente propietario de todo, parte, o nada de este negocio? (NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA) (NOTA AL ENTREVISTADOR: SI HAY MÁS DE UN NEGOCIO SELECCIONAR EL QUE EL ENTREVISTADO CONSIDERE QUE PROPORCIONA MÁS TRABAJOS)	{OMOWN}	Todo	1	SALTE A 2E2
			Parte	2	
			Nada	3	SALTE A BLOQUE 3
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	SALTE A 2E2
			NO APLICA	-3	

2D2	Incluyéndose usted, ¿cuántas personas son dueñas y administran el negocio? (NO LEER LA LISTA O RANGO VÁLIDO. INTRODUCIR UN NÚMERO EXACTO ENTRE 2 Y 1000. NO SE ACEPTAN INTERVALOS. SI EL ENCUESTADO NO ESTÁ SEGURO, TRATE DE LOGRAR LA MEJOR APROXIMACIÓN A ESTE DATO.)	{OMOWNERS}	PERSONAS n°		DE 2 A 1.000
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

2E2	¿Cuál fue el primer año que los fundadores del negocio recibieron salarios, ganancias o pagos en especie de este negocio? (LEER SI ES NECESARIO.) Por pagos en especie, se entienden bienes o servicios proporcionados en calidad de pago a cambio de trabajo, en lugar de dinero en efectivo. (NO LEER LA LISTA O EL RANGO VÁLIDO. REGISTRE UN AÑO DE CUATRO DÍGITOS. POR EJEMPLO, AÑO “86” DEBE SER INTRODUCIDO COMO “1986”. SI TODAVÍA NO HA HABIDO PAGOS, INTRODUZCA EL CÓDIGO -3)	{OMWAGEYR}	AÑO (DE 1800 A 2011)		IR A PREGUNTA 2F
			¿Todavía no ha habido pagos?	-3	IR A PREGUNTA 2F
			¿NO SABE?	-1	
			RECHAZA	-2	IR A PREGUNTA 2F

2E3	¿Recibieron los fundadores de este negocio algún salario, sueldo, honorarios o pago en especie antes del 1 de Enero de 2008? NO LEER LISTA	{OMPAY2}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

2F	<p>¿De qué tipo de negocio se trata? (OTRA FORMA) ¿Qué se va a vender? ¿Cómo figuraría en un directorio de empresas como en las páginas amarillas de una guía telefónica? (ESCRIBIR LA RESPUESTA TEXTUAL)</p> <p>LA OTRA FORMA QUE SIRVE PARA DISPONER DE RECURSOS DE CLARIFICACIÓN Y DETALLE. El encuestado debe responder mediante una frase que pueda describir claramente:</p> <p>la naturaleza del producto o servicio, así como</p> <p>el primer cliente base (otras empresas o consumidores típicos)</p> <p>El sector detallado de la actividad</p> <p>Los tipos de negocio ordinarios—restaurantes, constructores, centros de cuidados diarios—necesitan respuestas poco elaboradas. La descripción debe permitir determinar qué tipo de producto es fabricado (industria), producido en agricultura, extraído en minería, creado en construcción, tipo de transporte o utilidad proporcionada, qué es vendido al por mayor o al detalle, y la naturaleza específica del servicio—reparación, financiero, negocios, médico, educacional o social—proporcionado. “Alta Tecnología” o “comercio electrónico” NO son formas adecuadas de describir un negocio y no deben ser utilizadas como fórmula. En cambio, si que sirven: Explotación agrícola de producción intensiva de fruta; Materiales de construcción para edificios; Venta al por mayor de ropa confeccionada; Venta al por menor de calzado; Consulta oftalmológica, etc. Si en el negocio se hacen varias cosas, debe describirse la actividad que da lugar a mayor facturación o ventas.)</p>	{OMBUSTYPE}
----	---	-------------

Respuesta completamente abierta y detallada:

2G1	Pensando en sus futuros clientes, cuántos de ellos considerarían su producto o servicio como nuevo y novedoso, ¿todos sus clientes, algunos o ninguno? (NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA.)	{OMNEWCST}	Todos	1
			Algunos	2
			Ninguno lo considerará Nuevo y desconocido	3
			No sabe	-1
			Rechaza	-2

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

2G2	En estos momentos, ¿hay muchos, pocos o no hay negocios que ofrezcan los mismos servicios y/o productos a sus clientes potenciales? (NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA)	{OMCOMPET}	Muchas empresas competidoras	1
			Pocas empresas competidoras	2
			Ninguna empresa competidora	3
			No sabe	-1
			Rechaza	-2
2G3	La tecnología o procedimientos necesarios para producir el producto o servicio de su negocio ¿estaban disponibles hace menos de un año, entre uno y cinco años o desde hace más de cinco años? (LEER LA LISTA SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA.)	{OMNEWTEC}	Menos de 1 año	1
			Entre 1 y 5 años	2
			Más de 5 años	3
			No sabe (NO LEER)	-1
			Rechaza (NO LEER)	-2
2G4	¿Qué proporción de sus clientes potenciales son de fuera de Chile? ¿Más del 90%, más del 75%, más del 50%, más del 25%, más del 10%, un 10% o menos? (LEER LA LISTA SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA) (SI RESPONDE EXACTAMENTE 25% , MARQUE ALT.4; SI EXACTO 50%, MARQUE ALT.3, SI EXACTO 75% MARQUE ALT.2.)	{OMEXPORT}	Más del 90%	1
			75% a 90%	2
			50% a 75%	3
			25% a 50%	4
			10% a 25%	5
			Menos del 10%	6
			Ninguno	7
			No sabe (NO LEER)	-1
Rechaza (NO LEER)	-2			
2H1	Actualmente, ¿cuántas personas, sin contar a los propietarios pero incluyendo subcontrataciones exclusivas, están trabajando para este negocio? Entendiendo por subcontratos exclusivos personas o empresas que trabajan solo para este negocio sin trabajar al mismo tiempo para otros negocios. (NO LEER LA LISTA O EL RANGO VÁLIDO. INTRODUCIR UN NÚMERO EXACTO ENTRE 0 Y 1.000.000. NO ACEPTAR INTERVALOS. SI EL ENCUESTADO NO ESTÁ SEGURO TRATAR DE LOGRAR LA CIFRA MÁS APROXIMADA. PREGUNTA CLAVE DEL PROYECTO.)	{OMNOWJOB}	PERSONAS n°	DE 0 A 1.000.000
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2
2H2	De aquí a cinco años, ¿cuántas personas trabajarán exclusivamente para este negocio, sin contar a los propietarios, pero contando las subcontrataciones exclusivas? Entendiendo por subcontratos exclusivos personas o empresas que trabajan solo para este negocio sin trabajar al mismo tiempo	{OMYR5JOB}	PERSONA S n°	DE 0 A 1.000.000

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

	para otros negocios. (NO LEER LA LISTA O EL RANGO VÁLIDO. INTRODUCIR UN NÚMERO EXACTO ENTRE 0 Y 1.000.000. NO ACEPTAR INTERVALOS. SI EL ENCUESTADO NO ESTÁ SEGURO TRATAR DE LOGRAR LA CIFRA MÁS APROXIMADA. PREGUNTA CLAVE DEL PROYECTO: HAY QUE CONTAR LOS QUE YA TRABAJAN MÁS LOS QUE SE CALCULA QUE PODRÍAN TRABAJAR EN EL FUTURO: ATENCIÓN A LOS CEROS!!!)	No sabe	-1	
		Rechaza	-2	

2K1	¿La puesta en marcha de este negocio es para aprovechar una oportunidad de negocio o porque no tiene mejores opciones de trabajo en este momento? (LEER LA LISTA SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA.)	{OMREASON}	Aprovechar una oportunidad de negocio, o	1	
			No tiene mejores opciones de trabajo	2	IR A PREGUNTA 2L
			Combinación de las dos anteriores (NO LEER)	3	
			Tiene trabajo, pero busca mejores oportunidades (NO LEER)	4	IR A PREGUNTA 2L
			Otro caso. Esp.....(NO LEER).{OMREASON_OTH}	5	IR A PREGUNTA 2L
			No sabe (NO LEER)	-1	IR A PREGUNTA 2L
			Rechaza (NO LEER)	-2	IR A PREGUNTA 2L

2K2	¿Cuál de las siguientes razones, piensa usted, fue la más importante para iniciar este nuevo negocio: tener mayor independencia en su vida laboral; aumentar sus ingresos personales; o solo para mantener sus ingresos personales? (LEER LA LISTA SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA.)	{OMOPTYPE}	Mayor independencia	1	
			Aumentar los ingresos personales	2	
			Mantener los ingresos actuales	3	
			Otro caso. Esp (NO LEER){OMOPTYPE_OTH}	4	
			No sabe (NO LEER)	-1	
			Rechaza (NO LEER)	-2	

2L	¿Ud. puso usted en marcha este negocio? ¿Fue uno de sus primeros propietarios y directores? NO LEER LA LISTA	{OMRSTART}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

BLOQUE 2 SOBRE: INTRAPRENEURSHIP (CUERPO: TÓPICO ESPECIAL) SOLO MUESTRA ALEATORIA (2000 CASOS, NO BOOST)

2SP1	¿Es Ud. empleado de otra empresa además de conducir este negocio? (NO LEA ALTERNATIVAS. INTRODUCIR UNA UNICA RESPUESTA.)	{OMEMPADD}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

2SP2	¿Era Ud. Empleado de otra empresa antes de conducir este negocio? (NO LEA ALTERNATIVAS. INTRODUCIR UNA UNICA RESPUESTA.)	{OMEMPBEF}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

CONTINUE CON ESTE BLOQUE 2: INTRAPRENEURSHIP SÓLO SI EL ENTREVISTADO RESPONDIÓ “SÍ” (1) A LA PREGUNTA 2SP1 O A LA 2SP2 (CUALQUIERA DE LOS DOS) EN OTRO CASO, SALTE AL BLOQUE 3: EMPRENDEDORES POTENCIALES Y ABANDONOS

2SP3	La idea de este negocio, ¿se le ocurrió a partir de la experiencia trabajando como empleado en otra empresa? (NO LEA ALTERNATIVAS. INTRODUCIR UNA UNICA RESPUESTA.)	{OMSPIDEA}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

2SP4	¿Está su actual empleador o un empleador anterior proporcionando apoyo financiero o infraestructura física o de algún tipo a su nuevo negocio? (NO LEER LISTA. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA)	{OMSPSUP}	SI	1
			NO	2
			NO SABE	-1
			RECHAZA	-2

2SP5	¿Involucró o está pensando involucrar compañeros de trabajo de lugares donde ha trabajado? (LEA ALTERNATIVAS SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA UNICA RESPUESTA.)	{OMSPCOWORK}	SI, he involucrado	1
			SÍ, tengo pensado involucrar	2
			NO SABE (NO LEER)	-1
			RECHAZA (NO LEER)	-2

2SP6	¿Cuánto diría que se relaciona la tecnología de su negocio con la tecnología de su trabajo anterior, Diría que está muy relacionado, un poco relacionado o nada relacionado? (LEA ALTERNATIVAS SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA UNICA RESPUESTA.)	{OMSPTECH}	Muy relacionado	1
			Un poco relacionado	2
			Nada relacionado	3
			No sabe (NO LEER)	-1
			Rechaza (NO LEER)	-2

BLOQUE 3: EMPRENDEDORES POTENCIALES Y ABANDONO DE ACTIVIDADES (CUERPO)

ENTREVISTAR A LA MUESTRA TOTAL Y SEGUIR LOS ENLACES CUANDO SEA NECESARIO

3A	En los próximos 3 años, ¿está pensando en poner en marcha un nuevo negocio, ya sea solo o con otras personas como socios?. Este negocio puede ser de producción o de venta de bienes o servicios, incluya cualquier trabajo por cuenta propia que usted piense realizar (NO LEER LA LISTA. ENTRAR UNA SOLA RESPUESTA)	{FUTSUP}	SI	1
			NO	2
			NO	-1

			SABE	
			RECHAZA	-2

3B	En los últimos 12 meses, ¿ha vendido, cerrado o dejado un negocio del que era propietario y administrador , y en el cual Ud. trabajaba de forma independiente? (NO LEER LA LISTA. INGRESAR UNA SOLA RESPUESTA)	{DISCENT}	SI	1	SIGA CON 3C1 SALTE A BLOQUE 4: INVERSORES INFORMALES
			NO	2	
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	

3C1	Anteriormente mencionó que había vendido, cerrado o dejado un negocio del que era gerente y propietario. ¿Ha seguido funcionando dicho negocio desde que usted lo dejó? NO LEER LA LISTA	{EXBUSCON}	SI	1
			NO	2
			El negocio continuó pero su actividad cambió	3
			NO LO SABE	-1
			RECHAZA	-2

3C2	Cuál fue la razón más importante para dejar ese negocio? {EXREASON} (Lea esta lista de respuestas de arriba abajo, señalando una única respuesta)	{EXREASON}	Tuvo una oportunidad de vender el negocio	1
			El negocio no era rentable	2
			Problemas financieros	3
			Encontró otro trabajo u oportunidad de negocio	4
			El cierre fue planificado con antelación	5
			Jubilación	6
			Motivos personales	7
			Un incidente	8
			Otro caso: esp. NO LEER) {EXREASON_OTH}	9
			NO SABE (NO LEER)	-1
			RECHAZA (NO LEER)	-2

BLOQUE 3: PREGUNTAS PROPIAS DEL EQUIPO (OPCIONAL)

BLOQUE 4: INVERSORES INFORMALES (CUERPO)

ENTREVISTAR A LA MUESTRA TOTAL Y SEGUIR LOS ENLACES CUANDO SEA NECESARIO

4A	En los últimos 3 años, ¿ha proporcionado o prestado dinero suyo para ayudar en la puesta en marcha de un negocio, sin considerar inversiones en bonos, acciones o fondos mutuos? (NO LEER LA LISTA DE RESPUESTAS. ENTRAR UNA SOLA RESPUESTA)	{BUSANG}	SI	1	SALTE A BLOQUE 5
			NO	2	
			NO SABE	-1	

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

			RECHAZA	-2	SALTE A BLOQUE 5
--	--	--	---------	----	-------------------------

Insertar "quizá..." si la persona respondió "NO SABE" (-1) a la pregunta 4A.

4B	(Quizá no le he explicado de forma clara la pregunta anterior. Usted podría haber prestado un apoyo financiero a un amigo o a un miembro de su familia cuando han emprendido un negocio en los últimos tres años) ¿Aproximadamente, cuánto dinero propio, ha aportado en los últimos 3 años para la puesta en marcha de este tipo de negocios (no incluya inversión en bolsa, bonos, etc.)? (LEER SI ES NECESARIO: por favor incluya tanto préstamos como fondos propios) (MONTOS EN PESOS) SI EL ENTREVISTADO NO HA PUESTO FONDOS, PONER EL CÓDIGO -3)	{BAFUND}	Cantidad en su moneda		DE 1 A 1.000.000.000
			No ha puesto dinero	-3	SALTE A BLOQUE 5
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	

4C	¿Qué relación le une con la persona que ha recibido su inversión personal de fondos más reciente? (LEER SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)	{BAREL}	Familiar directo, como su esposa, hijo, hermano, nieto	1
			Otros familiares consanguíneos o políticos	2
			Compañero de trabajo	3
			Amigo o vecino	4
			Un desconocido con una buena idea de negocio	5
			Otro (ESPECIFICAR) _____ (NO LEER)	6
			{BAREL_OTH}	
			NO SABE (NO LEER)	-1
RECHAZA (NO LEER)	-2			

4D. ¿Y esta persona es hombre o mujer? **{BAGENDER}**

- Hombre.....1
- Mujer.....2
- NO SABE.....-1
- RECHAZA.....-2

4E.	<p>Pensando exclusivamente de la puesta en marcha de este negocio, me podría decir, ¿de qué tipo de negocio se trata? OTRA FORMA: ¿Qué producto o servicio vende u ofrece? ¿Cómo figuraría en un directorio de empresas como en las páginas amarillas de una guía telefónica? IMPORTANTE, SE TRATA, COMO MÍNIMO DE AVERIGUAR A QUÉ SECTOR PERTENECE EL NEGOCIO, CUANTO MÁS DETALLADO MEJOR.</p> <p>{BATYPE}</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
-----	---

--	--

(AYUDA PARA CLARIFICAR RESPUESTA (NO LEA ESTA INSTRUCCIÓN): El encuestado debe responder mediante una frase que pueda describir claramente dos cosas: (1) la naturaleza del producto o servicio, así como (2) su cliente (otra empresa o el consumidor final). Los tipos de negocio más comunes—restaurantes, constructoras, centros de salud—necesitan respuestas poco elaboradas. La descripción que el encuestado entregue debe permitir determinar qué tipo de producto es fabricado (industria), producido en agricultura, extraído en minería, creado en construcción, tipo de transporte o utilidad proporcionada, qué es vendido al por mayor o al detalle, y la naturaleza específica del servicio—reparación, financiero, negocios, médico, educacional o social—proporcionado. “Alta Tecnología” o “comercio electrónico” NO son formas adecuadas de describir un negocio y no deben ser utilizadas como fórmula. En cambio, si que sirven: Explotación agrícola de producción intensiva de fruta; Materiales de construcción para edificios; Venta al por mayor de ropa confeccionada; Venta al por menor de calzado; Consulta oftalmológica, etc. Si en el negocio se hacen varias cosas, debe describirse la actividad que da lugar a mayor facturación o ventas.

4F.	En los próximos 10 años del dinero invertido, ¿qué retorno espera recibir? LEER LA LISTA DE ABAJO HACIA ARRIBA COMENZANDO POR EL COD. 8. SE ADMITE CUALQUIER ESTIMACIÓN. RU {BAPAYOFF}
-----	--

- Ninguno.....1
- La mitad de lo que ha puesto.....2
- Más o menos, lo que puso y no más.....3
- Una vez y media la inversión realizada.....4
- Dos veces la inversión realizada.....5
- Cinco veces lo invertido.....6
- Diez veces lo invertido.....7
- Veinte veces lo invertido.....8
- NO SABE.....-1
- RECHAZA.....-2

BLOQUE 5

ENTREVISTAR A LA MUESTRA TOTAL Y SEGUIR LOS ENLACES CUANDO SEA NECESARIO

(NOTA PARA EL ENTREVISTADOR: SI EL ENTREVISTADO TIENE REPAROS EN FACILITAR DATOS EL ENTREVISTADOR LE PUEDE COMUNICAR QUE ÉSTOS SON SOLO UTILIZADOS CON PROPÓSITOS ESTADÍSTICOS Y DE INVESTIGACIÓN Y QUE BAJO NINGÚN CONCEPTO SE REVELAN DATOS PERSONALIZADOS)

5E) ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación laboral actual? (LEER LISTA Y MARCAR TODO LO APLICABLE)		{OCCU}			
		Sí	No	No sabe	Rechaza
5E1	Soy empleado dependiente y trabajo para mi empleador a tiempo completo {OCCUFULL}	1	2	-1	-2
5E2	Soy empleado dependiente y trabajo para mi empleador a tiempo parcial {OCCUPART}	1	2	-1	-2
5E3	Soy independiente – Trabajo por cuenta propia {OCCUSELF}	1	2	-1	-2

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

5E4	Estoy buscando trabajo {OCCUSEEK}	1	2	-1	-2
5E5	No trabajo porque estoy jubilado o tengo una incapacidad {OCCURD}	1	2	-1	-2
5E6	Soy estudiante {OCCUSTU}	1	2	-1	-2
5E7	Me dedico a tiempo completo a las labores del hogar {OCCUHOME}	1	2	-1	-2
5E8	Otro caso, explicar.....{OCCU_OTH}				

BLOQUE 5 SOBRE: INTRAPRENEURSHIP (CUERPO: TÓPICO ESPECIAL) SOLO MUESTRA ALEATORIA (2000 CASOS, NO BOOST)

ENTREVISTAR A LA MUESTRA TOTAL Y SEGUIR LOS ENLACES CUANDO SEA NECESARIO

PREGUNTE 5SP1 SI EL ENTREVISTADO RESPONDIÓ “SÍ” AL ITEM 5E1 O AL ITEM 5E2, EN OTRO CASO SALTE AL BLOQUE 5:

5SP1	¿En qué tipo de empresa trabaja actualmente, en una empresa privada, en el gobierno o en una organización sin fines de lucro? (LEA LA LISTA SI ES NECESARIO. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{IPORGTTYPE }	Empresa Privada	1	
			Gobierno	2	
			Organización sin fines de lucro	3	
			Otro caso (especificar)...(NO LEER) {IPORGTTYPE_OTH}	4	
			NO SABE (NO LEER)	-1	
			RECHAZA (NO LEER)	-2	
5SP1a	EL ENTREVISTADOR DEBE INDICAR SI EL ENTREVISTADO RESPONDIÓ “OTRO CASO” (4) A LA PREGUNTA 5SP1 PERO NO QUISO ESPECIFICAR YA FUESE PORQUE NO LO SABÍA O PORQUE RECHAZÓ RESPONDER A LA PREGUNTA	{IPORGTTYPE_OTHDR}	NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	
5SP2	¿Cuántas personas trabajan en esta empresa donde trabaja actualmente? (INGRESE EL NUMERO DE EMPLEADOS QUE SEÑALE DE 0 A 1.000.000. PIDA UNA APROXIMACION.)	{IPORGSIZE}	Personas	DE 0 A 1.000.000	
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	
5SP3	En los últimos 3 años, ha estado involucrado en el desarrollo de nuevas actividades para su empleador? Ya sea el desarrollo o lanzamiento de nuevos productos o servicios, desarrollando una nueva unidad de negocios o en la apertura de una nueva sucursal o filial (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{IPACTIVE}	SÍ	1	SIGAN EN 5SP4
			NO	2	SALTEN A 5SP08
			NO SABE	-1	SIGAN EN 5SP4
			RECHAZA	-2	SALTEN A 5SP08

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

5SP4	¿Y está actualmente involucrado en el desarrollo de una nueva actividad? HAGA LA PREGUNTA COMPLETA SI ES NECESARIO: Está Ud. actualmente desarrollando una nueva actividad en la empresa donde trabaja como desarrollar o lanzar un Nuevo producto o servicio o desarrollar una nueva unidad de negocios o abrir una nueva oficina o subsidiaria (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{IPACTIVENOW}	SÍ	1	
			NO	2	
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	
5SP5 Y 5SP6	INTRODUCCION: Ahora le voy a nombrar 2 fases relacionadas con el desarrollo de nuevas actividades. ¿Podría decirme si ha contribuido en los últimos 3 años en ellas?				
5SP5	La primera fase consiste en el desarrollo de nuevas ideas, esto incluye por ejemplo la búsqueda activa de información o reuniones de reflexión sobre nuevas actividades. ¿Ud. Ha estado activamente involucrado en esta fase de actividades en los últimos 3 años? (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{IPPHASE1}	SÍ	1	
			NO	2	SALTE A 5SP6
			NO SABE	-1	SALTE A 5SP6
			RECHAZA	-2	SALTE A 5SP6
5SP5A	¿Tuvo usted un rol de líder o de apoyo en esta fase? (LEA ALTERNATIVAS SI ES NECESARIO. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA)	{IPPHASE1ROLE}	Rol protagónico	1	
			Apoyar al rol protagónico	2	
			Ambos	3	
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	
5SP6	La segunda fase corresponde a la preparación e implementación de una nueva actividad. Esto incluye por ejemplo promover su idea, preparar un plan de negocios marketing del proyecto, búsqueda de financiamiento e incorporación de un equipo de trabajo. Ha estado activamente involucrado en esta fase en los últimos 3 años? (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{IPPHASE2}	SÍ	1	
			NO	2	SALTE A 5SP7
			NO SABE	-1	SALTE A 5SP7
			RECHAZA	-2	SALTE A 5SP7
5SP6A	¿tuvo usted un rol de líder o de apoyo en esta fase? (LEA ALTERNATIVAS SI ES NECESARIO. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA)	{IPPHASE2ROLE}	Rol protagónico	1	
			Apoyar al rol protagónico	2	
			Ambos	3	
			NO SABE	-1	
			RECHAZA	-2	
5SP7	INTRODUCCION. Quisiera pedirle que considere la nueva actividad más importante en la que haya estado involucrado activamente en los últimos 3 años para su empleador. Las siguientes preguntas se relacionan con esta nueva actividad en particular. ¿Podría describirme en general esta actividad? {IPTYPE}				
5SP8	¿Cuántas personas piensa que van a estar trabajando en esta nueva actividad en 5 años? (NO LEA LA LISTA O RANGO VALIDO. INGRESE UN NUMERO ENTRE 0 Y 1.000.000. NO ACEPTE UN RANGO, SOLICITE AUNQUE SEA UNA APROXIMACION)	{IPJOB5YR}	#.....	DE 0 A 1.000.000	
			NO SABE	-1	
			RECAHZA	-2	

BLOQUE 5: INTRAPRENEURSHIP (TEMA ESPECIAL) (OPCIONAL) SOLO MUESTRA ALEATORIO (NO BOOST)

5SPO1	¿ Ud. Diría que todos, algunos o ninguno de sus clientes considerará este producto o servicio Nuevo y diferente? (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{IPCUST}	Todos	1	
			Algunos	2	
			Ninguno considerará nuevo y diferente	3	
			No sabe (NO LEER)	-1	
			Rechaza (NO LEER)	-2	
			No aplicable	-3	
5SPO2	La nueva actividad está o estará orientada a un grupo de clientes que ya existe, un Nuevo grupo de clientes o no hay clientes aún para esta actividad? (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{IPCUSTNEW}	Grupo de clientes existente	1	
			Nuevo grupo de clientes	2	
			No hay clientes aún	3	SALTE A 5SPO4
			Grupo de clientes existente y nuevo grupo	4	
			No sabe (NO LEER)	-1	
			Rechaza (NO LEER)	-2	
5SPO3	En este momento, Ud. Diría que hay muchos competidores, algunos competidores o no hay empresas competidoras ofreciendo el mismo producto o servicio? (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{IPCOMPET}	Muchos competidores	1	
			Pocos competidores	2	
			No hay empresas competidoras	3	
			No sabe (NO LEER)	-1	
			Rechaza (NO LEER)	-2	
5SPO4	¿Ha sido creada una nueva entidad legal (persona jurídica) para esta actividad de negocio, espera usted que sea creada, o la nueva actividad de negocio permanece dentro de la organización que lo emplea? (NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA.)	{IPLEGENT}	Ya se creó una nueva personalidad jurídica	1	
			Se va a crear una nueva personalidad jurídica	2	
			La nueva actividad se desarrollará en la misma organización	3	
			No sabe (NO LEER)	-1	
			Rechaza (NO LEER)	-2	
5SPO5	¿Cuánto diría que se relaciona la <u>tecnología</u> de su negocio con la tecnología de su trabajo anterior? Diría que está muy relacionado, un poco relacionado o nada relacionado? (LEA ALTERNATIVAS SI ES NECESARIO. INGRESE UNA UNICA RESPUESTA)	{IPTECHREL}	Muy relacionada	1	
			Un poco relacionada	2	
			Nada relacionada	3	
			No sabe (NO LEER)	-1	
			Rechaza (NO LEER)	-2	
			No aplica (NO LEER)	-3	

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

5SPO6	¿Ha tomado o va a tomar riesgos personales de algún tipo por involucrarse en esta nueva actividad? (NO LEER LISTA DE OPCIONES. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA)	{IPRISK}	Sí	1				
			No	2	SALTE A LÓGICA ANTES DE 5SPO8			
			No sabe (NO LEER)	-1	SALTE A LÓGICA ANTES DE 5SPO8			
			Rechaza (NO LEER)	-2	SALTE A LÓGICA ANTES DE 5SPO8			
5SPO7	¿Qué tipo de riesgos ha tomado o va a tomar? ¿Ha arriesgado o va a arriesgar algo como...? (LEER LISTA Y MARCAR TODO LO APLICABLE)				Sí	No	No sabe	Rechaza
5SPO7A	Possible pérdida de status {IPRISKSTAT}				1	2	-1	-2
5SPO7B	Posibles daño a su carrera profesional {IPRISKCAR}				1	2	-1	-2
5SPO7C	Possible pérdida de su trabajo {IPRISKJOB}				1	2	-1	-2
5SPO7D	Possible pérdida de dinero invertido {IPRISKMON}				1	2	-1	-2
5SPO7E	Otro riesgo, explicar..... ... {IPRISKTYPE_OTH}							

PREGUNTAR 5SPO8 SI SE PREGUNTÓ AL ENTREVISTADO 5SP1; EN OTRO CASO, SALTE AL BLOQUE 5: INNOVACION.

5SPO8	¿Hasta qué punto apoya su actual empleador a los empleados cuando le van con nuevas ideas para crear nuevos productos o servicios? ¿Les da un gran apoyo, algún apoyo o ninguno en absoluto? (LEER LA LISTA SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA)	{IPSUPPORT}	Gran apoyo	1
			Algún apoyo	2
			Ningún apoyo	3
			NO SABE (NO LEER)	-1
			RECHAZA (NO LEER)	-2

PREGUNTAR 5SPO9 SOLO SI EL ENTREVISTADO RESPONDIÓ “EMPRESA PRIVADA” (1) EN 5SP1; EN OTRO CASO, SALTE A 5SPO10

5SPO9	<p>La empresa en la que usted está empleado, ¿De qué tipo de negocio se trata? (OTRA FORMA:) ¿Qué se produce o vende? ¿Cómo figura en un directorio de empresas como en las páginas amarillas de una guía telefónica? (ESCRIBIR LA RESPUESTA VERBAL. LA OTRA FORMA SIVRE PARA DISPONER DE RECURSOS DE CLARIFICACIÓN Y DETALLE. El encuestado debe responder mediante una frase que pueda describir claramente</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) la naturaleza del producto o servicio, así como 2) el primer cliente base (otra empresa o el consumidor típico) 3) El sector detallado de la actividad <p>Los tipos de negocio ordinarios—restaurantes, constructores, centros de cuidados diarios—necesitan respuestas poco elaboradas. La descripción debe permitir determinar qué tipo de producto es fabricado (industria), producido en agricultura, extraído en minería, creado en construcción, tipo de transporte o utilidad proporcionada, qué es vendido al por mayor o al detalle, y la naturaleza específica</p>	{IPBUSTYPE}
-------	--	--------------------

	<p>del servicio—reparación, financiero, negocios, médico, educacional o social—proporcionado. “Alta Tecnología” o “comercio electrónico” NO son formas adecuadas de describir un negocio y no deben ser utilizadas como fórmula. En cambio, sí que sirven: Explotación agrícola de producción intensiva de fruta; Materiales de construcción para edificios; Venta al por mayor de ropa confeccionada; Venta al por menor de calzado; Consulta oftalmológica, etc. Si en el negocio se hacen varias cosas, debe describirse la actividad que da lugar a mayor facturación o ventas.)</p>	
<p>Respuesta completamente abierta y detallada:</p>		

5SPO10	<p>Por favor, describa el cargo que tiene en su empleo actual:..... CLARIFICACIÓN: EL CARGO DEBE DESCRIBIR EL TIPO DE PUESTO DE TRABAJO QUE OCUPA EL ENTREVISTADO EN EL EMPLEO QUE HA SEÑALADO QUE TIENE EN LAS PREGUNTAS ANTERIORES</p>	{IPJOBTL}
--------	--	-----------

BLOQUE 5: INNOVACION (OPCIONAL) SOLO MUESTRA ALEATORIA (2000 CASOS, NO BOOST)

ENTREVISTAR A LA MUESTRA TOTAL Y SEGUIR LOS ENLACES CUANDO SEA NECESARIO

5V	<p>Introducción: Me gustaría preguntarle acerca de nuevos productos y servicios que usted podría probar o comprar. ¿Hasta qué punto está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones? (LEER LA LISTA DE OPCIONES E INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA. PARA ENFATIZAR O AYUDAR: ¿Diría usted que está completamente de acuerdo o algo de acuerdo? Lo mismo en el caso de desacuerdo)</p>																
5V1	<p>En los próximos 6 meses a usted le gustaría poder comprar productos o servicios que sean nuevos en el mercado</p>	{INNVBUY}	<table border="1"> <tr><td>Completamente de acuerdo</td><td>1</td></tr> <tr><td>Algo de acuerdo</td><td>2</td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td>3</td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td>4</td></tr> <tr><td>Completamente en desacuerdo</td><td>5</td></tr> <tr><td>No sabe (NO LEER)</td><td>-1</td></tr> <tr><td>Rechaza (NO LEER)</td><td>-2</td></tr> </table>	Completamente de acuerdo	1	Algo de acuerdo	2	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	Algo en desacuerdo	4	Completamente en desacuerdo	5	No sabe (NO LEER)	-1	Rechaza (NO LEER)	-2
Completamente de acuerdo	1																
Algo de acuerdo	2																
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3																
Algo en desacuerdo	4																
Completamente en desacuerdo	5																
No sabe (NO LEER)	-1																
Rechaza (NO LEER)	-2																
5V2	<p>En los próximos 6 meses a usted le gustaría poder probar productos o servicios que utilicen o se basen en tecnologías que aparecen por primera vez en el mercado</p>	{INNVTRY}	<table border="1"> <tr><td>Completamente de acuerdo</td><td>1</td></tr> <tr><td>Algo de acuerdo</td><td>2</td></tr> <tr><td>Ni de acuerdo ni en desacuerdo</td><td>3</td></tr> <tr><td>Algo en desacuerdo</td><td>4</td></tr> </table>	Completamente de acuerdo	1	Algo de acuerdo	2	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	Algo en desacuerdo	4						
Completamente de acuerdo	1																
Algo de acuerdo	2																
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3																
Algo en desacuerdo	4																

			Completamente en desacuerdo	5
			No sabe (NO LEER)	-1
			Rechaza (NO LEER)	-2
5V3	En los próximos 6 meses aparecerán en el mercado nuevos productos y servicios que mejorarán su vida personal	{INNVLIFE}	Completamente de acuerdo	1
			Algo de acuerdo	2
			Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3
			Algo en desacuerdo	4
			Completamente en desacuerdo	5
			No sabe (NO LEER)	-1
			Rechaza (NO LEER)	-2

PREGUNTAR 5W1 HASTA 5W3 SI EL ENTREVISTADO RESPONDIÓ SÍ (1) A 5E1 O 5E2 O 5E3, EN OTRO CASO SALTE A BLOQUE 5: PREGUNTAS DEL EQUIPO

5W	Introducción: Me gustaría preguntarle acerca de nuevos productos y servicios que usted podría utilizar en su trabajo habitual. ¿Hasta qué punto está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones? (LEER LA LISTA DE OPCIONES E INTRODUCIR UNA ÚNICA RESPUESTA.PARA ENFATIZAR O AYUDAR: ¿Diría usted que está completamente de acuerdo o algo de acuerdo? Lo mismo en el caso de desacuerdo)			
5W1	En los próximos 6 meses a la empresa u organización para la que trabaja le gustaría poder comprar productos o servicios que le resulten nuevos para la empresa u organización.	{INNVORGBUY}	Completamente de acuerdo	1
			Algo de acuerdo	2
			Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3
			Algo en desacuerdo	4
			Completamente en desacuerdo	5
			No sabe (NO LEER)	-1
			Rechaza (NO LEER)	-2
5W2	En los próximos 6 meses a usted le gustaría poder probar productos o servicios en su trabajo diario que utilicen o se basen en nuevas tecnologías.	{INNVORGTRY}	Completamente de acuerdo	1
			Algo de acuerdo	2
			Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3
			Algo en desacuerdo	4
			Completamente en desacuerdo	5
			No sabe (NO LEER)	-1
			Rechaza (NO LEER)	-2
5W3	En los próximos 6 meses aparecerán en el mercado nuevos productos y servicios que mejorarán su vida laboral	{INNVORGLIFE}	Completamente de acuerdo	1
			Algo de acuerdo	2
			Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3
			Algo en desacuerdo	4

			Completamente en desacuerdo	5
			No sabe (NO LEER)	-1
			Rechaza (NO LEER)	-2

BLOQUE 7: DEMOGRÁFICAS OBLIGATORIAS

ENTREVISTAR A TODA LA MUESTRA: las siguientes preguntas constituyen la batería mínima de variables demográficas que deben ser proporcionadas sobre toda la muestra

(NOTA PARA EL ENTREVISTADOR: SI EL ENTREVISTADO ES REACIO A PROPORCIONAR ALGUNA DE ESTAS INFORMACIONES, EL ENTREVISTADOR PUEDE RECORDARLE QUE ESTOS DATOS SE RECOGEN SOLAMENTE CON PROPÓSITOS ESTADÍSTICOS Y QUE EN NINGÚN CASO VAN A SER DIFUNDIDOS DE FORMA PERSONALIZADA O ASOCIADOS A SU IDENTIDAD)

A	Sexo del entrevistado (CLASIFICAR-NO LEER LA LISTA.)	{GENDER}	Hombre	1
			Mujer	2
			No sabe	-1
			Rechaza	-2
B	Para fines estadísticos ¿me podría decir su edad? (NO LEER LA LISTA.)	{AGE}	#.....	Años SALTAR A E
			No sabe	-1 PREGUNTAR C
			Rechaza	-2 PREGUNTAR C
SI EL ENTREVISTADO NO QUISO DECIR SU EDAD EXACTA EN AÑOS, PREGUNTAR LA PREGUNTA QUE SIGUE. EN OTRO CASO SALTAR A LA PREGUNTA E				
C	Le voy a leer una lista de rangos de edad. ¿Me podría indicar qué rango se ajusta mejor a su caso? (LEA LA LISTA)	{AGE7C}	Menos de 18	1
			18-24	2
			25-34	3
			35-44	4
			45-54	5
			55-64	6
			65-99	7
			NS/NC (NO LEER)	-2
E	¿Cuántas personas viven permanentemente en su hogar incluyéndose usted? NO LEER LISTA NI RANGO VÁLIDO, REGISTRE TOTAL PERSONAS EN	{HHSIZE}	#.....	Personas en el hogar
			No sabe	-1

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

HOGAR			Rechaza	-2
F	Solo para fines estadísticos me podría decir de los rangos de ingreso que le voy a leer, ¿cuál es el que se ajusta más a los ingresos mensuales de su hogar? Es decir debe considerar los ingresos mensuales de todos los miembros de su hogar	{XXHHINC}	Menos de \$230.000	1
			Entre \$230.001 y \$400.000	2
			Entre \$ 400.001 y \$680.000	3
			Entre \$ 680.001 y \$1.200.000	4
			Entre \$ 1.200.001 y \$2.500.000	5
			Más de \$2.500.000	6
			NO SABE (NO LEER)	-1
			RECHAZA (NO LEER)	-2
G	¿Cuál es el nivel educacional más alto que ha completado usted? (LEER LA LISTA SI ES NECESARIO)	{XXREDUC}	Educación básica incompleta o inferior	1
			Básica completa	2
			Media incompleta	3
			Media completa	4
			Instituto profesional o centro de formación técnica incompleta	5
			Instituto profesional o centro de formación técnica completa	6
			Universitaria incompleta	7
			Universitaria completa	8
			Postgrado (máster, doctor o equivalente)	9
			NO SABE (NO LEER)	-1
			RECHAZA (NO LEER)	-2
			H	El proveedor de encuesta debe proporcionar el nombre de la ciudad en que vive el entrevistado.
I	El proveedor de encuesta debe proporcionar el nombre de la región en que vive el entrevistado. El proveedor codificará los nombres de las regiones (1,2,3...), ya sea de forma automática o a posteriori a partir de texto	{XXREGION}	1, 2, 3, 4, ... 15	Codigo
			No sabe	-1
			Rechaza	-2
J	El proveedor de encuestas debe poner a cada individuo el código que le corresponde en cuanto al estrato al que pertenece, de acuerdo con la estratificación presentada en la propuesta muestral {XXSTRATA} Cada estrato debe estar listado en el Strata Worksheet, el archivo Excel de trabajo y Metodología del GEM APS 2011: Strata and Fieldwork El proveedor de encuestas debe consultar este Strata Worksheet y poner en la columna {XXSTRATA},el número de estrato correspondiente a cada			

	<p>individuo</p> <p>For ejemplo, el estrato 3, puede estar listado en la tercera fila del Worksheet. En ese caso, hay que introducir el número 3 para un individuo seleccionado de dicho estrato en cuanto a esta variable {XXSTRATA}.</p>
--	--

L. Me podría decir ¿cuál es su estado civil? **{CLCIVIL}**

- Soltero(a)..... 1
- Casado (a)..... 2
- Vive en pareja (convive)..... 3
- Separado(a)/ divorciado(a)..... 4
- Viudo(a)..... 5
- No sabe / no responde..... -1
- Rechaza-2

M Sólo Si Código 2 o 3 en la pregunta anterior: Su cónyuge o pareja ¿fue o es dueño de su propio negocio? **{CLPARTNER}**

Si	1
No	2
No sabe	-1
Rechaza	-2

Anexo N°3: Factor de expansión

Figura 3.1 Elección de procedimiento; menú datos, ponderar casos

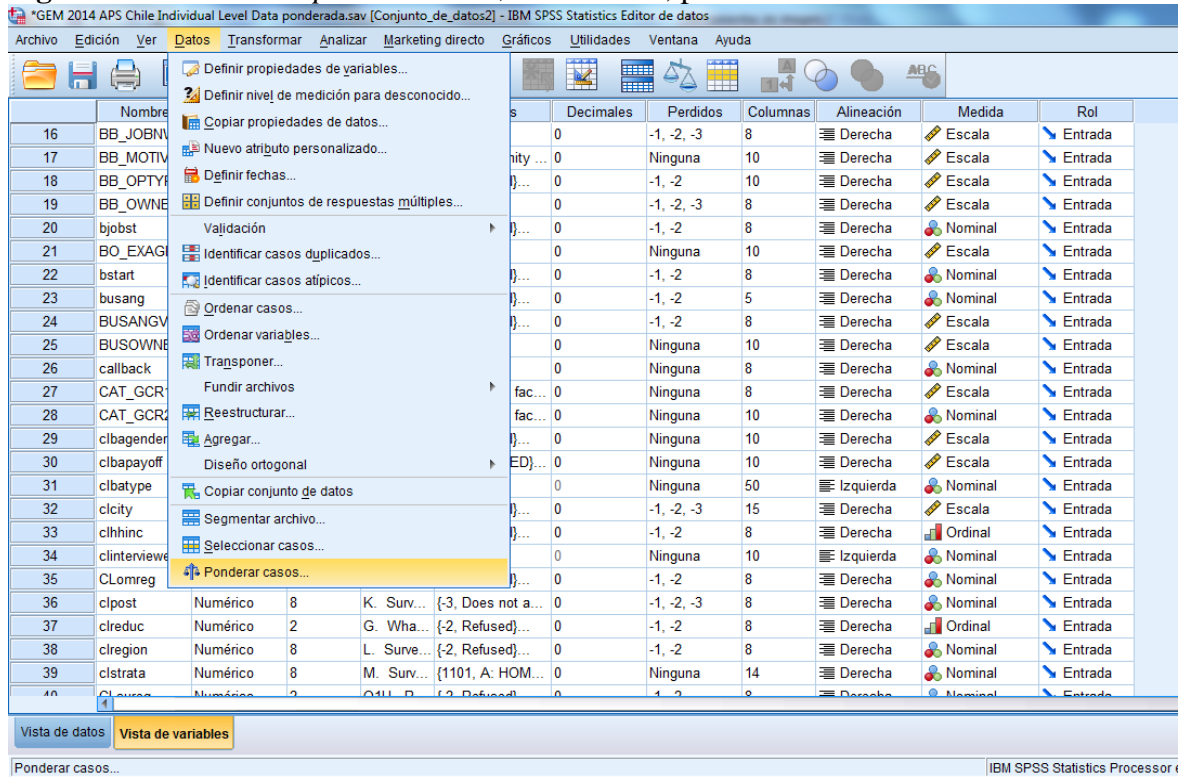
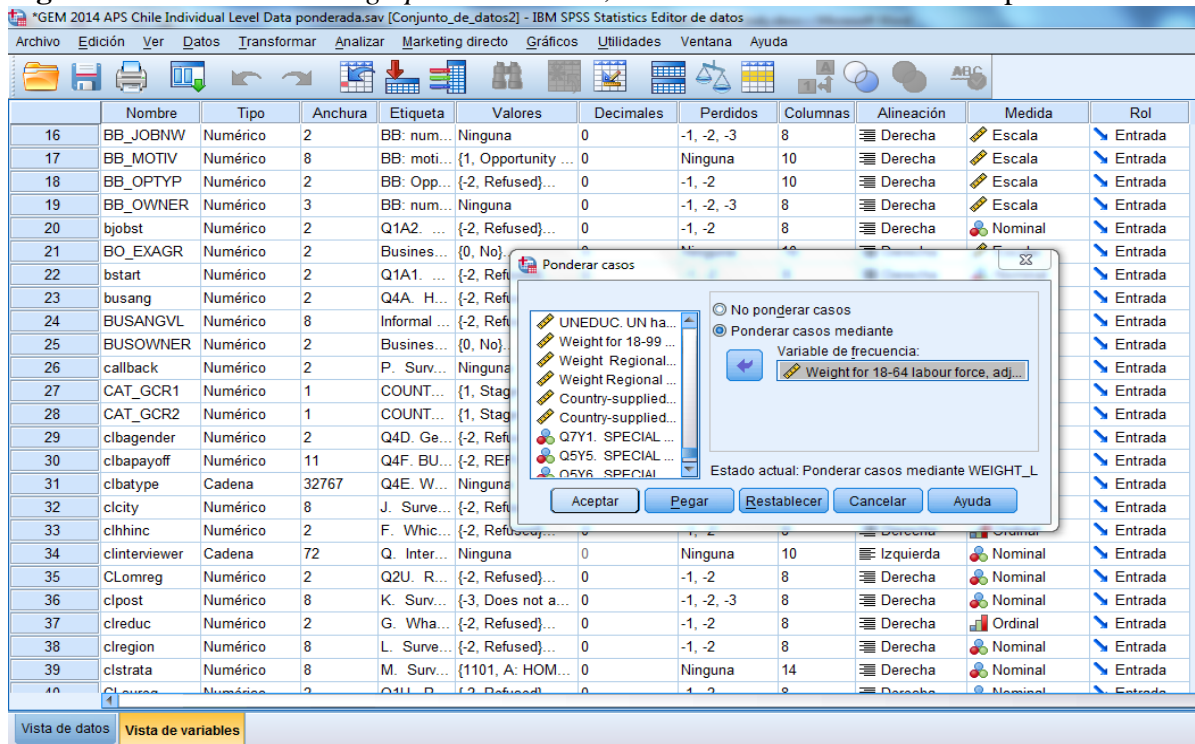


Figura 3.2 Cuadro de diálogo ponderar casos; Selección de la variable de expansión.



Anexo N°4: Análisis de correlaciones

Figura 4.1 Elección de procedimiento; menú analizar, correlaciones, bivariadas.

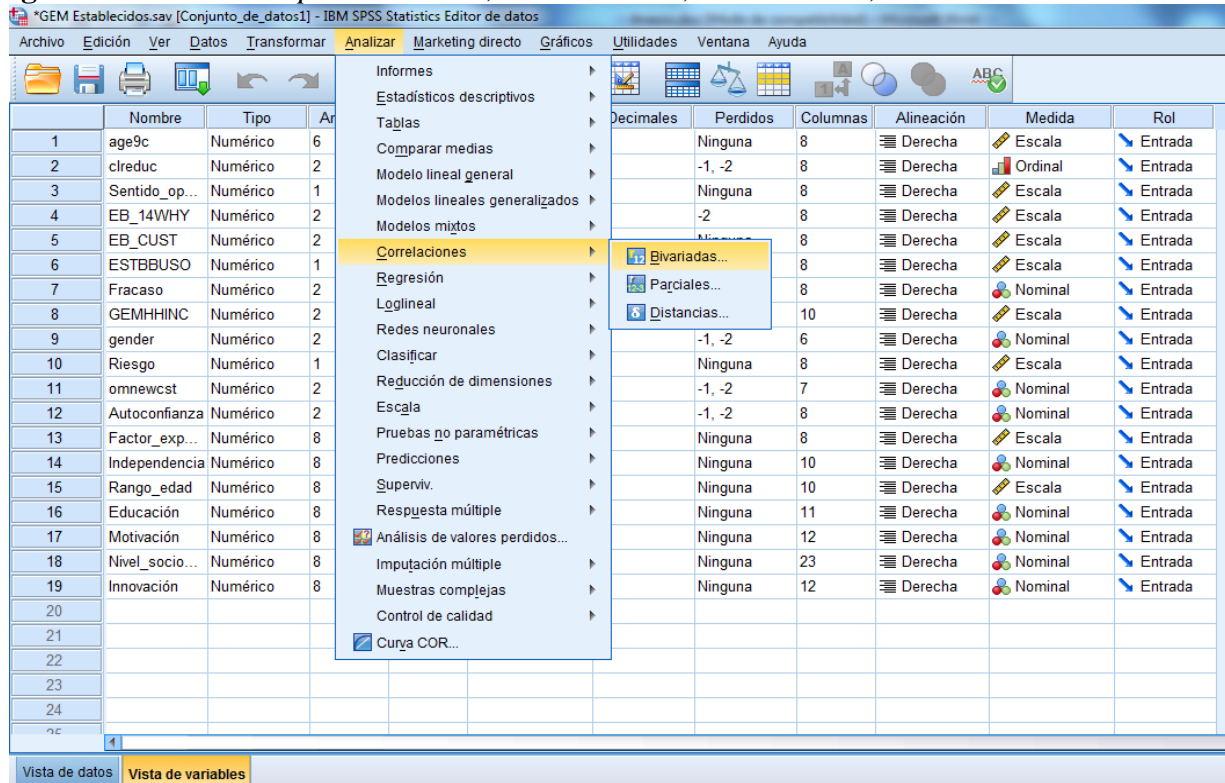


Figura 4.2 Correlaciones bivariadas; Selección de estadístico a visualizar

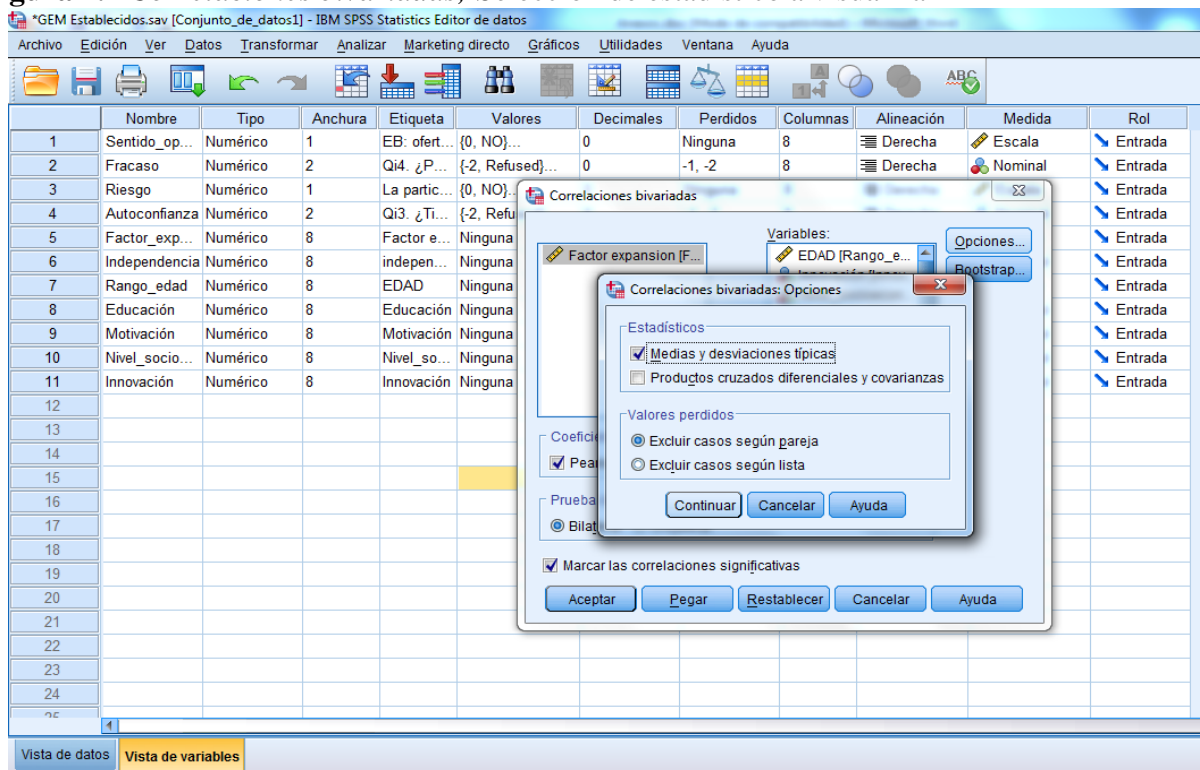
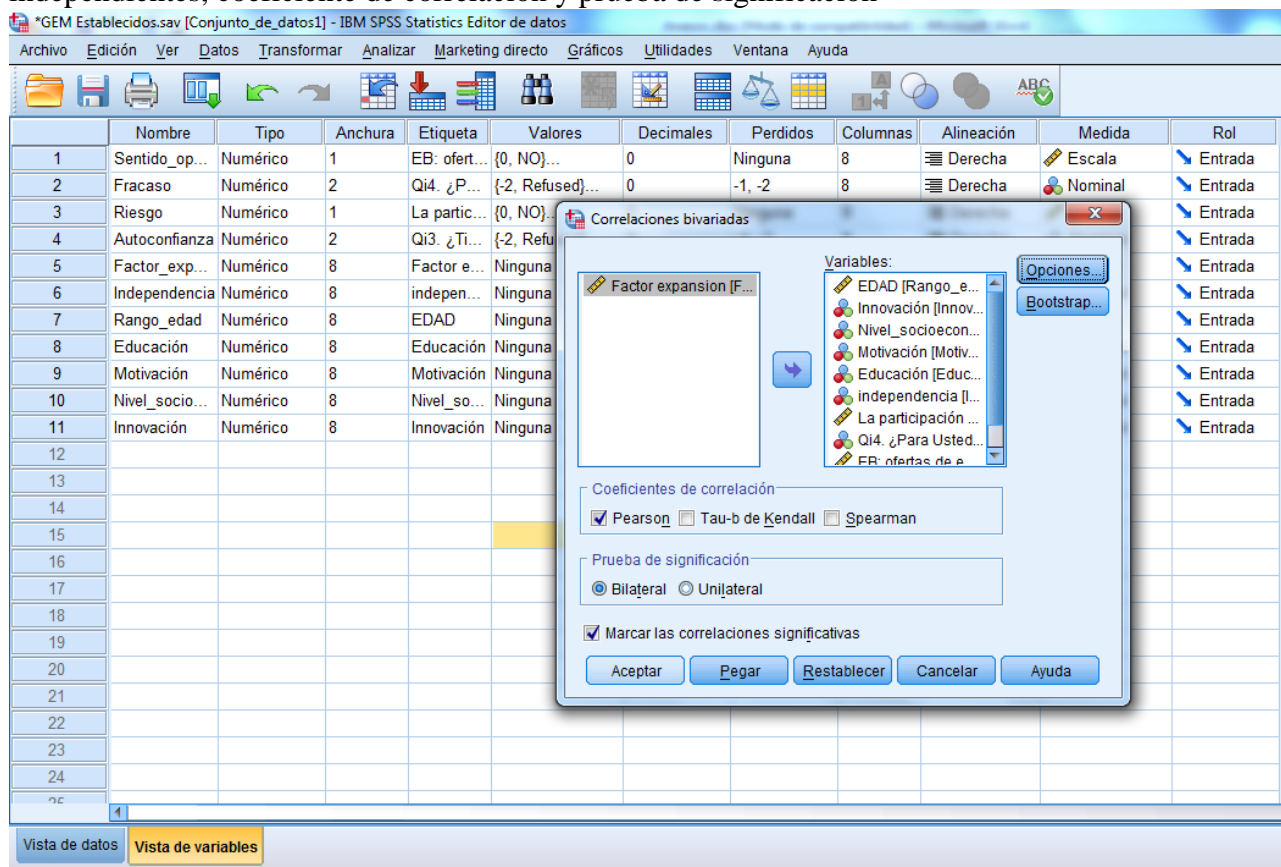


Figura 4.3 Cuadro de diálogo correlaciones bivariadas; Selección de las variables dependiente e independientes, coeficiente de correlación y prueba de significación



Anexo N°5: Análisis de regresión logística binaria

Figura 5.1 Elección de procedimiento; menú analizar, regresión, logística binaria

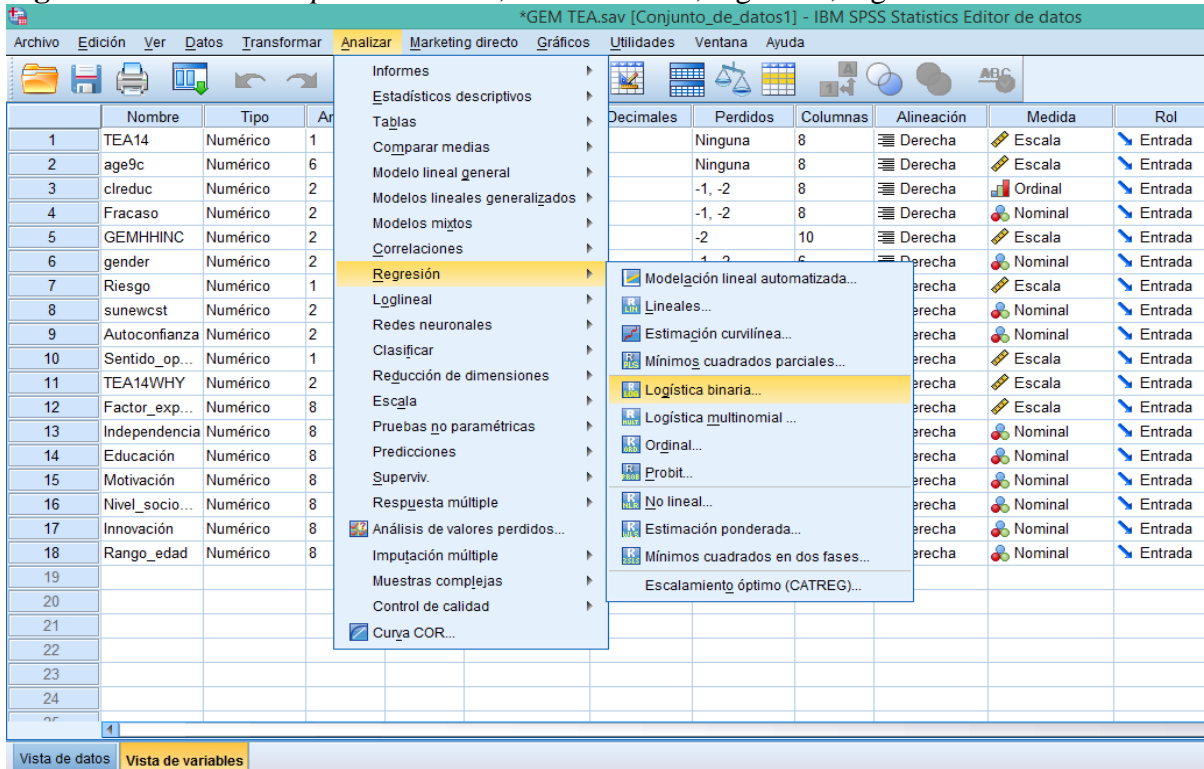
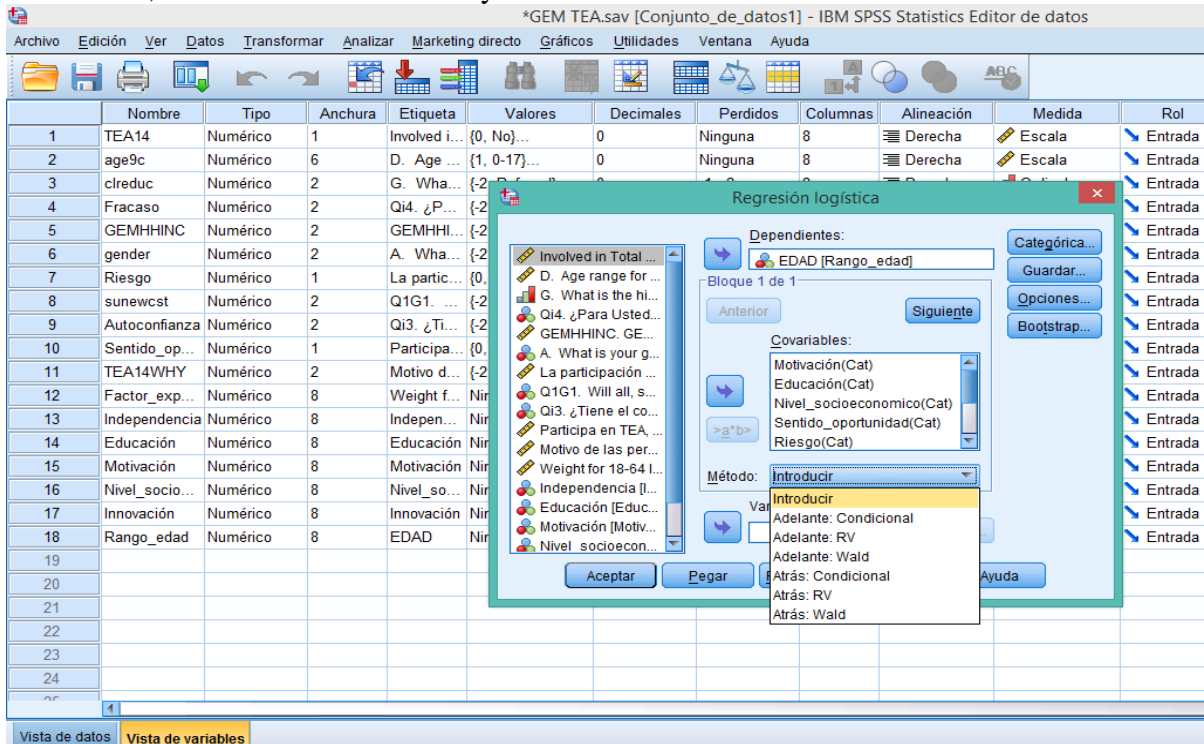


Figura 5.2 Cuadro de diálogo regresión logística binaria; Selección de una variable dependiente dicotómica, una o varias covariables y método de selección de variable



Anexo N°6: Descripción del WEKA

Para este análisis el programa a utilizar es el WEKA, este consiste en un software programado en Java que está orientado a la extracción de conocimientos desde bases de datos con grandes cantidades de información, ha sido desarrollado en la universidad de Waikato (Nueva Zelanda) bajo licencia GNU-GPL. WEKA posee las herramientas necesarias para realizar transformaciones sobre los datos, tareas de clasificación, regresión, clustering, asociación y visualización. Está diseñado como una herramienta orientada a la extensibilidad por lo que una de las propiedades más interesantes de este software, es su facilidad para añadir extensiones, modificar métodos, etc.

El WEKA opera mediante tres métodos, el modo Explorador (Explorer) es el más usado y más descriptivo. Éste permite realizar operaciones sobre un solo archivo de datos. Es la opción que permite llevar a cabo la ejecución de los algoritmos de análisis implementados sobre los ficheros de entrada, una ejecución independiente por cada prueba. Permite realizar distintas tareas como el preprocesado de los datos (aplicación de filtros), clasificación, agrupación, búsqueda de asociaciones, selección de atributos y por último visualización de datos. El modo Experimentador (Experimenter) permite definir experimentos más complejos, con el objeto de ejecutar uno o varios algoritmos sobre uno o varios conjuntos de datos de entrada, y comparar estadísticamente los resultados. El método KnowledgeFlow permite llevar a cabo las mismas acciones del Explorer, con una configuración totalmente gráfica, inspirada en herramientas de tipo “data-flow” para seleccionar componentes y conectarlos en un proyecto de minería de datos. Se basa en situar en el panel de trabajo elementos base (situados en la parte superior de la ventana) de manera que se crea un “circuito” que defina el experimento.

Para realizar el análisis de minería de datos se utilizó el software llamado “WEKA”, donde se distinguen los emprendedores participantes en TEA de los emprendedores participantes en etapas establecidas, es un estudio multivariante entre emprendedores jóvenes (18-34 años) y emprendedores adultos (35-64 años).

El desarrollo de esta investigación se lleva a cabo mediante el modo explorer, se escoge porque es el más descriptivo y que opera de manera más independiente los datos, los clasificadores a utilizar son tres, primero, ZeroR, este clasifica a todos los datos con los de la clase mayoritaria. Es decir, si el 90% de los datos son positivos y el 10% son negativos, clasificará a todos los datos como positivos. El segundo clasificador es PART, que construye reglas, es decir, para que clasifiquen las variables deben cumplir con ciertas reglas. El último clasificador a utilizar es el J48, que es un árbol de decisión. Todos los clasificadores utilizados se calculan en base a la técnica de validación cruzada¹⁷ (Cross-validation) con 10 hojas.

Para la selección de atributos se emplean dos criterios, la evolución de atributos mediante el método de búsqueda “Ranker” y el método de evaluación “InfoGainAttributeEval”, con la técnica de validación cruzada con 5 hojas. Y la evaluación de conjuntos de atributos con el método de búsqueda “Greedy Stepwise” y el método de evaluación “CfsSubsetEval”, con la técnica de validación cruzada con 5 hojas y la técnica de emplear todos los datos. (Para conocer en detalle el proceso del análisis de minería de datos en WEKA.

¹⁷ La validación cruzada consiste en: dado un número n se divide los datos en n partes y, por cada parte, se construye el clasificador con las $n-1$ partes restantes y se prueba con esa. Así por cada una de las n particiones.

Anexo N°7: Análisis de Minería de datos

Figura 7.1 Elección de procedimiento; Explorer

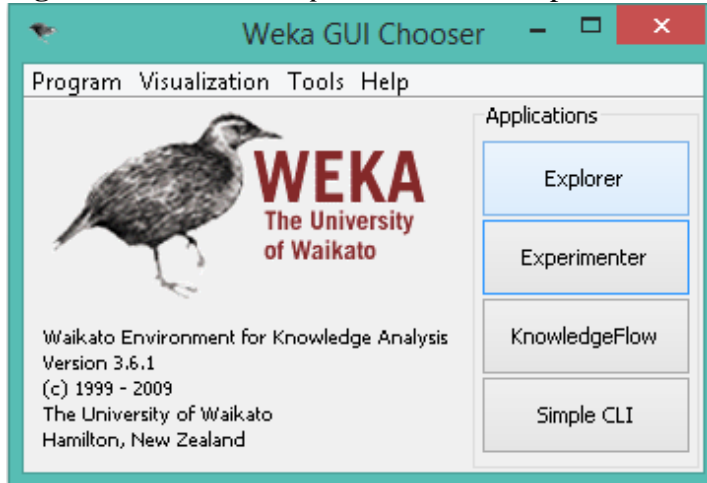


Figura 7.2 Abrir base de datos; Open file y se selecciona el archivo en formato .csv

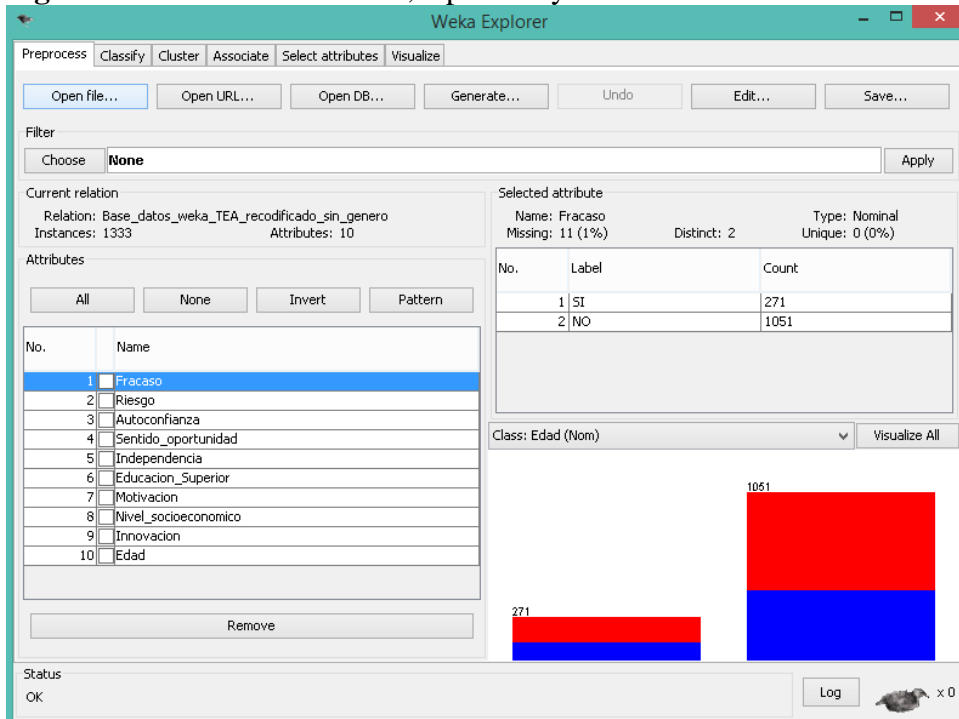


Figura 7.3 Construir clasificador para los datos; Elegir el clasificador, en Choose y elegir las opciones de test, es decir, la manera de computar el porcentaje esperado de aciertos.

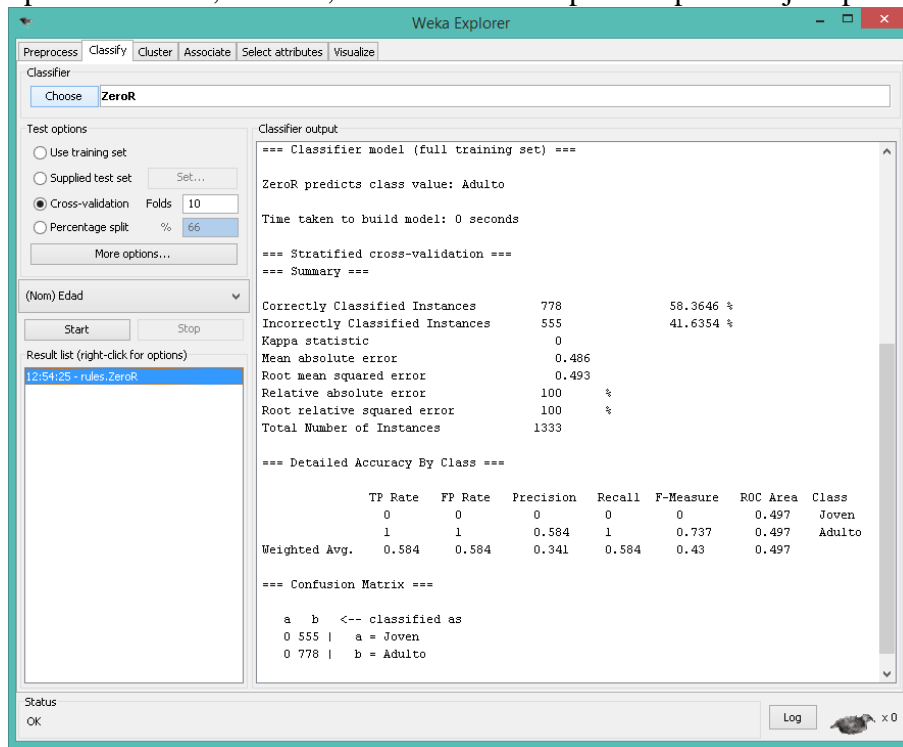
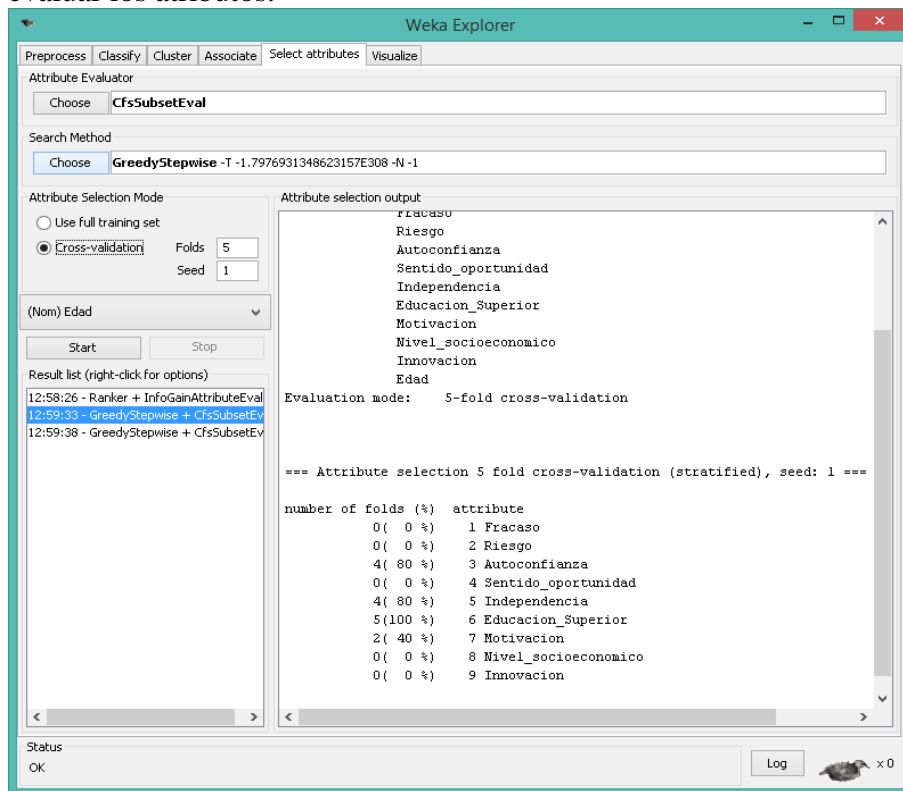


Figura 7.4 Selección de atributos; Se debe seleccionar un método de búsqueda (Search method) y un método de evaluación (Attribute evaluator). Luego se debe elegir el método de test para evaluar los atributos.



Weka Explorer

Preprocess | Classify | Cluster | Associate | Select attributes | Visualize

Attribute Evaluator
Choose **InfoGainAttributeEval**

Search Method
Choose **Ranker -T -1.7976931348623157E308 -N -1**

Attribute Selection Mode
 Use full training set
 Cross-validation Folds: 5 Seed: 1

(Nom) Edad

Start Stop

Result list (right-click for options)
12:58:26 - Ranker + InfoGainAttributeEval

Attribute selection output

```

fracaso
Riesgo
Autoconfianza
Sentido_oportunidad
Independencia
Educacion_Superior
Motivacion
Nivel_socioeconomico
Innovacion
Edad
Evaluation mode: 5-fold cross-validation

=== Attribute selection 5 fold cross-validation (stratified), seed: 1 ===

average merit    average rank    attribute
0.007 +- 0.002   1.6 +- 0.49    6 Educacion_Superior
0.007 +- 0.003   2 +- 0.89     5 Independencia
0.005 +- 0.002   2.4 +- 0.8    3 Autoconfianza
0.003 +- 0.001   4 +- 0       7 Motivacion
0.001 +- 0       5 +- 0       8 Nivel_socioeconomico
0 +- 0          7 +- 1.1    2 Riesgo
0 +- 0          7.2 +- 1.17  4 Sentido_oportunidad
0 +- 0          7.8 +- 0.98  1 Fracaso
0 +- 0          8 +- 0.89   9 Innovacion
    
```

Status
OK

Log x 0

Anexo N°8: Pauta focus group

Buenas tardes estimados, les damos la bienvenida y las gracias por aceptar participar de este focus group. Somos alumnas de Ingeniería Comercial de la UCSC y estamos realizando nuestra tesis el perfil del emprendedor joven chileno, por eso necesitamos su opinión acerca de las variables que hemos encontrado.

Nuestra investigación consiste en caracterizar el perfil del joven emprendedores chileno, para eso se revisó la literatura, que si bien es escasa se logró identificar algunas características, también se analizó la base de datos del GEM (Global Entrepreneurship Monitor) que es un reporte sobre el emprendimiento en la región del Bío Bío y Chile, donde se realiza un análisis univariado y multivariable con el programa SPSS.

El objetivo de este focus group es respaldar las variables significativas obtenidas en el análisis multivariable y también revelar si las variables no abordadas en el GEM caracterizan el perfil del emprendedor joven.

Para los análisis univariados y multivariados se clasifican a los emprendedores en dos grandes grupos, primero están los emprendedores participantes en etapas iniciales (TEA), que está formado por aquellos emprendedores nacientes, involucrados en crear un negocio (0-3 meses) y aquellos propietarios-administrador de un nuevo negocio que lleva menos de 3,5 años de antigüedad (3 -42 meses). En el segundo grupo están los emprendedores participantes en etapas establecidas, que son aquellos emprendedores que poseen un negocio que ha estado funcionando por más de 3,5 años (más de 42 meses)

De acuerdo a los resultados obtenidos se tiene que las variables que caracterizan al emprendedor joven chileno según la literatura son doce: motivación, sexo, nivel educacional, nivel socioeconómico, tolerancia al fracaso, sentido de oportunidad, independencia, innovación, autoconfianza, aceptación de riesgos, habilidad para establecer y alcanzar las metas, por último, capacidad para reconocer y resolver problemas.

Para el análisis de la base de datos del GEM existen dos grupos en estudio, los emprendedores participantes en etapas iniciales (TEA) y los emprendedores participantes en etapas establecidas y se encuentran nueve de las doce variables expuestas anteriormente. Basándose en el análisis multivariable, realizado mediante regresión logística, se obtiene como resultados para emprendedores participantes en TEA, que las variables significativas son cuatro: nivel educacional, independencia, nivel socioeconómico y autoconfianza, relacionándose negativamente con las primeras 2, es decir, mientras más joven existe mayor probabilidad de poseer educación superior e independencia y positivamente con las últimas, es decir mientras más joven pertenece a un nivel socioeconómico más bajo y posee menor autoconfianza. Mientras que para los emprendedores participantes en etapas establecidas, da dos variables significativas, la motivación y aceptación de riesgo, que se relacionan negativamente con la edad, es decir mientras más joven, mayor aceptación de riesgo y emprender por oportunidad.

Que opinan ustedes acerca de las variables obtenidas en TEA, ¿son importantes para caracterizar el perfil del emprendedor joven? ¿Está de acuerdo con la relación de la edad con las variables?

Y de las variables obtenidas para los establecidos, ¿son importantes para caracterizar el perfil del emprendedor joven? ¿Está de acuerdo con la relación de la edad con las variables?

Según su experiencia, ¿Por qué en las etapas de emprendimiento dan distintas variables significativas?

Es importante comentar que existen dos variables encontradas en la literatura que no son abordadas en la base de datos del GEM, por eso para el análisis de la base de datos se utilizan sólo nueve variables, estas características que no se encuentran en el GEM son: ***la habilidad para establecer y alcanzar las metas; y la capacidad para reconocer y resolver problemas.***

¿Creen ustedes que la variable habilidad para establecer y alcanzar las metas es importantes en la caracterización del perfil del joven emprendedor?, ¿Por qué? ¿Existe diferencia entre los jóvenes y adultos?

¿Creen ustedes que la variable capacidad para reconocer y resolver problemas es importantes en la caracterización del perfil del joven emprendedor?, ¿Por qué? ¿Existe diferencia entre los jóvenes y adultos?

¿Qué otras características creen ustedes que puedan identificar el perfil del joven emprendedor, además de las ya abordadas?

Anexo N°9: Tablas de frecuencia

Variable: Sexo

¿Cuál es su sexo?

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en TEA”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Hombre	352	57,7	57,7	57,7
	Mujer	259	42,3	42,3	100,0
	Total	611	100,0	100,0	

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Hombre	436	52,0	52,0	52,0
	Mujer	402	48,0	48,0	100,0
	Total	839	100,0	100,0	

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en Etapa Establecida”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Hombre	40	57,9	57,9	57,9
	Mujer	29	42,1	42,1	100,0
	Total	69	100,0	100,0	

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Hombre	245	61,1	61,1	61,1
	Mujer	156	38,9	38,9	100,0
	Total	401	100,0	100,0	

Variable: Motivación

¿Qué lo motivo a emprender?

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en TEA”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Oportunidad	428	70,1	70,1	70,1
	Motivos mixtos	79	13,0	13,1	83,8
	Necesidad	98	16,1	16,2	100,0
	Total	606	99,1	100,0	
Perdidos	no contesta / no sabe	5	,9		
Total		611	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Oportunidad	550	65,6	66,8	66,8
	Motivos mixtos	119	14,2	14,4	81,2
	Necesidad	155	18,4	18,8	100,0
	Total	824	98,3	100,0	
Perdidos	no contesta / no sabe	15	1,7		
Total		839	100,0		

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en Etapa Establecida”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Oportunidad	39	56,3	56,5	56,5
	Motivos mixtos	16	23,9	23,9	80,4
	Necesidad	13	19,5	16,6	100,0
	Total	69	99,7	100,0	
Perdidos	no contesta/no sabe	0	,3		
Total		69	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Oportunidad	216	53,9	55,5	55,5
	Motivos mixtos	62	15,4	15,8	71,3
	Necesidad	112	27,9	28,7	100,0
	Total	390	97,1	100,0	
Perdidos	no contesta/no sabe	12	2,9		
Total		401	100,0		

Variable: Nivel Educacional

¿Cuál es su nivel de estudio?

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en TEA”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Educación básica incompleta	12	2,0	2,0	2,0
	Educación básica completa	7	1,1	1,1	3,1
	Educación secundaria incompleta	32	5,2	5,2	8,4
	Educación secundaria completa	140	22,8	23,1	31,5
	Instituto profesional o técnico incompleto	25	4,1	4,1	35,6
	Instituto profesional o técnico completo	92	15,1	15,2	50,8
	Estudio universitario incompleta	81	13,2	13,4	64,2
	Estudio universitario completo	173	28,3	28,6	92,8
	Postgrado	44	7,1	7,2	100,0
	Total	604	98,8	100,0	
Perdidos	No contesta	7	1,2		
Total		611	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Educación básica incompleta	14	1,7	1,7	1,7
	Educación básica completa	47	5,6	5,6	7,4
	Educación secundaria incompleta	42	5,1	5,1	12,5
	Educación secundaria completa	222	26,5	26,9	39,3
	Instituto profesional o técnico incompleto	15	1,8	1,8	41,2
	Instituto profesional o técnico completo	159	18,9	19,2	60,3
	Estudio universitario incompleta	38	4,5	4,6	64,9
	Estudio universitario completo	222	26,5	26,8	91,7
	Postgrado	69	8,2	8,3	100,0
	Total	828	98,7	100,0	
Perdidos	No contesta	11	1,3		
Total		839	100,0		

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en Etapa Establecida”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Educación básica incompleta	0	,6	,1	,1
	Educación básica completa	2	3,6	3,8	4,4
	Educación secundaria incompleta	3	3,8	4,1	8,5
	Educación secundaria completa	15	21,8	23,1	31,6
	Instituto profesional o técnico incompleto	4	5,1	5,4	37,0
	Instituto profesional o técnico completo	14	20,8	22,1	59,1
	Estudio universitario incompleta	6	8,6	9,1	68,3
	Estudio universitario completo	17	24,8	26,4	94,7
	Postgrado	3	5,0	5,3	100,0
	Total	65	94,1	100,0	
Perdidos	No contesta	4	5,9		
Total		69	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Educación básica incompleta	19	4,7	4,8	4,8
	Educación básica completa	28	6,9	7,0	11,9
	Educación secundaria incompleta	27	6,7	6,9	18,8
	Educación secundaria completa	96	24,0	24,6	43,3
	Instituto profesional o técnico incompleto	7	1,8	1,9	45,2
	Instituto profesional o técnico completo	61	15,2	15,6	60,8
	Estudio universitario incompleta	14	3,5	3,6	64,3
	Estudio universitario completo	119	29,6	30,3	94,6
	Postgrado	21	5,3	5,4	100,0
	Total	393	97,9	100,0	
Perdidos	No contesta	7	1,7		
	No se	2	,5		
	Total	9	2,1		
Total		401	100,0		

Variable: Nivel Socioeconómico

¿Cuál es su nivel socioeconómico?

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en TEA”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Tercio inferior al ingreso per cápita del país	144	23,5	25,5	25,5
	Tercio medio al ingreso per cápita del país	124	20,3	22,0	47,5
	Tercio superior al ingreso per cápita del país	295	48,4	52,5	100,0
	Total	563	92,1	100,0	
Perdidos	No contesta	48	7,9		
	Total	611	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Tercio inferior al ingreso per cápita del país	174	20,8	23,9	23,9
	Tercio medio al ingreso per cápita del país	139	16,6	19,1	43,0
	Tercio superior al ingreso per cápita del país	416	49,6	57,0	100,0
	Total	729	86,9	100,0	
Perdidos	No contesta	110	13,1		
Total		839	100,0		

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en Etapa Establecida”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Tercio inferior al ingreso per cápita del país	10	14,5	17,5	17,5
	Tercio medio al ingreso per cápita del país	11	16,5	20,0	37,5
	Tercio superior al ingreso per cápita del país	36	51,8	62,5	100,0
	Total	57	82,9	100,0	
Perdidos	No contesta	12	17,1		
Total		69	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Tercio inferior al ingreso per cápita del país	91	22,7	27,4	27,4
	Tercio medio al ingreso per cápita del país	66	16,4	19,8	47,3
	Tercio superior al ingreso per cápita del país	175	43,6	52,7	100,0
	Total	332	82,7	100,0	
Perdidos	No contesta	69	17,3		
Total		401	100,0		

Variable: Sentido de oportunidad

En los próximos seis meses, ¿Habrá buenas oportunidades para iniciar un negocio en el área donde usted vive?

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en TEA”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	145	23,8	24,3	24,3
	SI	453	74,2	75,7	100,0
	Total	599	98,0	100,0	
Perdidos	No contesta	13	2,0		
Total		611	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	224	26,8	28,3	28,3
	SI	569	67,8	71,7	100,0
	Total	793	94,6	100,0	
Perdidos	No contesta	0	,0		
	No sabe	46	5,4		
	Total	46	5,4		
Total		839	100,0		

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en Etapa Establecida”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	17	25,2	26,4	26,4
	SI	48	70,2	73,6	100,0
	Total	66	95,4	100,0	
Perdidos	No sabe	3	4,6		
Total		69	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	148	36,9	39,6	39,6
	SI	226	56,2	60,4	100,0
	Total	374	93,1	100,0	
Perdidos	No sabe	28	6,9		
Total		401	100,0		

Variable: Aceptación de riesgos

¿Participación en el esfuerzo de puesta en marcha de un propio negocio?

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en TEA”

Jovenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	443	72,5	72,5	72,5
	SI	168	27,5	27,5	100,0
	Total	611	100,0	100,0	

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	607	72,4	72,4	72,4
	SI	231	27,6	27,6	100,0
	Total	839	100,0	100,0	

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en Etapa Establecida”

Jovenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	53	77,4	77,4	77,4
	SI	16	22,6	22,6	100,0
	Total	69	100,0	100,0	

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	317	79,0	79,0	79,0
	SI	84	21,0	21,0	100,0
	Total	401	100,0	100,0	

Variable: Tolerancia al Fracaso

¿Para Usted, el miedo al fracaso sería un obstáculo para poner en marcha un negocio?

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en TEA”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	460	75,3	75,7	75,7
	SI	147	24,1	24,3	100,0
	Total	608	99,4	100,0	
Perdidos	No contesta	0	,0		
	No sabe	3	,6		
	Total	4	,6		
Total		611	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	648	77,3	78,0	78,0
	SI	183	21,9	22,0	100,0
	Total	832	99,2	100,0	
Perdidos	No contesta	0	,0		
	No sabe	7	,8		
	Total	7	,8		
Total		839	100,0		

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en Etapa Establecida”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	58	84,0	84,0	84,0
	SI	11	16,0	16,0	100,0
	Total	69	100,0	100,0	

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	300	74,8	74,9	74,9
	SI	101	25,1	25,1	100,0
	Total	401	99,9	100,0	
Perdidos	No sabe	1	,1		
Total		401	100,0		

Variable: Independencia

¿El motivo principal que lo llevo a emprender fue el obtener mayor nivel de independencia?

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en TEA”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	409	66,9	66,9	66,9
	SI	202	33,1	33,1	100,0
	Total	611	100,0	100,0	

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	635	75,8	75,8	75,8
	SI	203	24,2	24,2	100,0
	Total	839	100,0	100,0	

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en Etapa Establecida”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	53	77,7	77,7	77,7
	SI	15	22,3	22,3	100,0
	Total	69	100,0	100,0	

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	312	77,7	77,7	77,7
	SI	90	22,3	22,3	100,0
	Total	401	100,0	100,0	

Variable: Autoconfianza

¿Tiene usted el conocimiento, la habilidad y la experiencia necesaria para iniciar un nuevo negocio?

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en TEA”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	98	16,0	16,5	16,5
	SI	494	80,9	83,5	100,0
	Total	592	96,8	100,0	
Perdidos	No contesta	0	,0		
	No sabe	19	3,1		
	Total	19	3,2		
Total		611	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	85	10,2	10,4	10,4
	SI	738	88,0	89,6	100,0
	Total	824	98,2	100,0	
Perdidos	No contesta	1	,1		
	No sabe	14	1,6		
	Total	15	1,8		
Total		839	100,0		

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en Etapa Establecida”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	7	10,7	10,8	10,8
	SI	61	88,4	89,2	100,0
	Total	68	99,2	100,0	
Perdidos	No sabe	1	,8		
Total		69	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	NO	52	12,9	13,1	13,1
	SI	344	85,7	86,9	100,0
	Total	396	98,6	100,0	
Perdidos	No sabe	5	1,4		
Total		401	100,0		

Variable: Innovación

¿Todos, algunos o ninguno de sus clientes potenciales considera este producto o servicio nuevo y desconocido?

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en TEA”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Todos	229	37,4	44,2	44,2
	Algunos	247	40,4	47,8	92,0
	Ningunos	41	6,7	8,0	100,0
	Total	517	84,6	100,0	
Perdidos	No contesta	2	,3		
	No sabe	23	3,7		
	Sistema	69	11,4		
	Total	94	15,4		
Total		611	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Todos	349	41,7	50,1	50,1
	Algunos	296	35,3	42,4	92,5
	Ningunos	52	6,2	7,5	100,0
	Total	697	83,2	100,0	
Perdidos	No contesta	1	,1		
	No sabe	21	2,6		
	Sistema	119	14,2		
	Total	141	16,8		
Total		839	100,0		

Grupo en estudio: “Emprendedores Participantes en Etapa Establecida”

Jóvenes 18 a 34 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Todos	22	32,0	39,5	39,5
	Algunos	19	27,4	33,8	73,3
	Ningunos	15	21,6	26,7	100,0
	Total	56	81,0	100,0	
Perdidos	No sabe	0	,2		
	Sistema	13	18,8		
	Total	13	19,0		
Total		69	100,0		

Adultos 35 a 64 años					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Todos	109	27,1	36,6	36,6
	Algunos	113	28,1	38,0	74,5
	Ningunos	76	18,9	25,5	100,0
	Total	298	74,2	100,0	
Perdidos	No sabe	19	4,8		
	Sistema	84	21,0		
	Total	104	25,8		
Total		401	100,0		

Anexo N°10: Recodificación de los datos

Figura 10.1 Elección de procedimiento; menú transformar, recodificar en distintas variables.

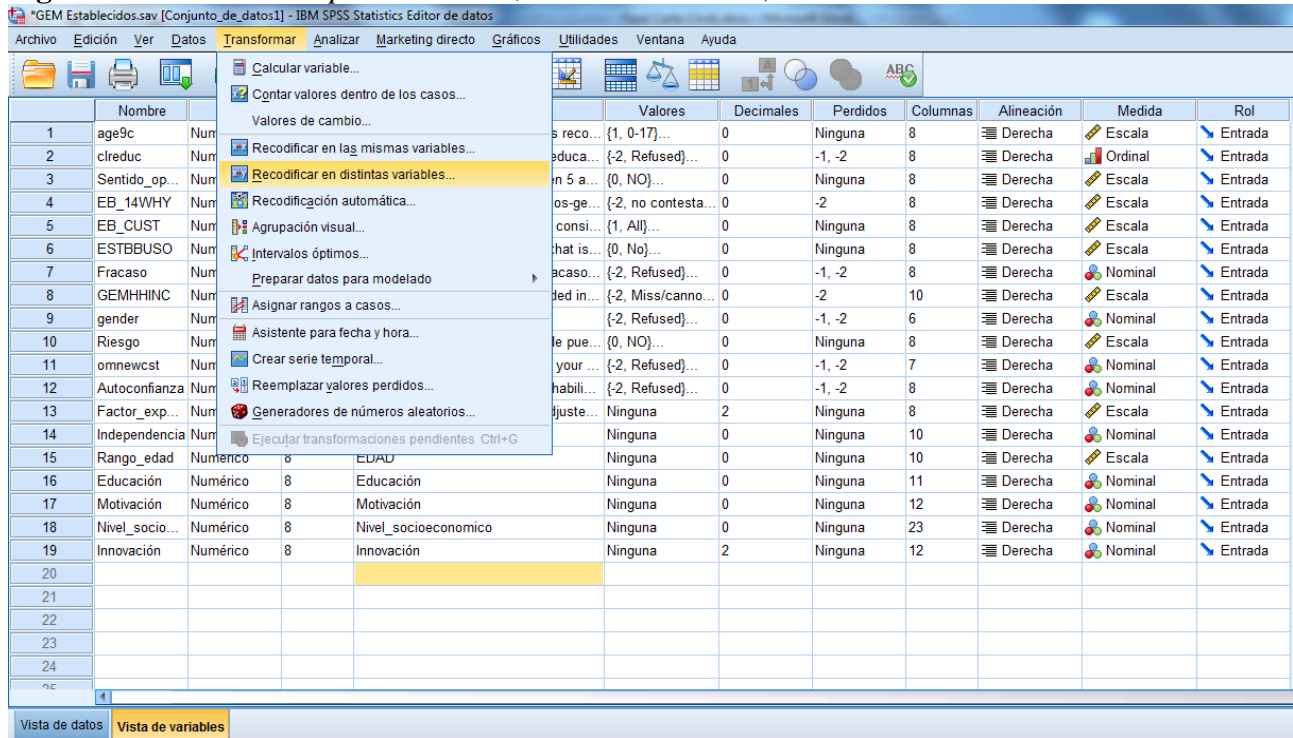


Figura 10.2 Variable de resultado; a través de esta sección se definen las propiedades principales de la nueva variable, como lo son el Nombre y la Etiqueta.

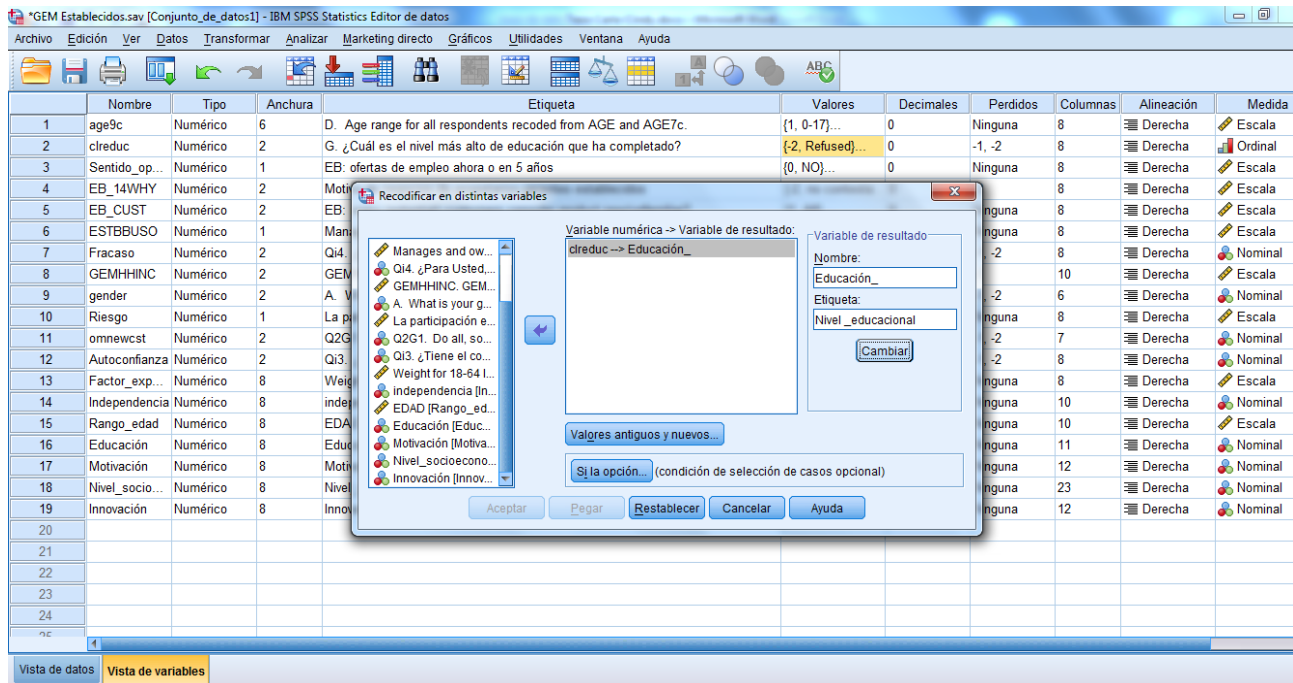


Figura 10.3 Valores; en este cuadro se definen los valores que se desean cambiar y se especifican a su vez el nuevo valor que le será asignado.

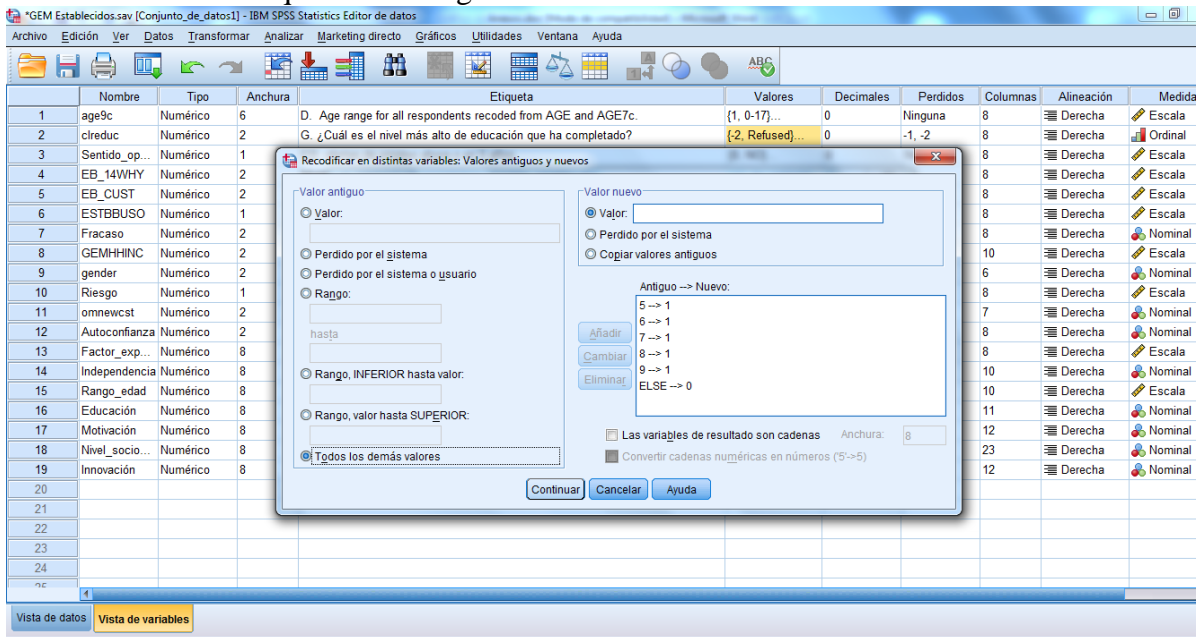


Figura 10.4 Conjunto de datos; por último se presenta la variable antigua y su nueva recodificación con valores 0 y 1

	Motivación	Nivel_socioeconomico	Innovación	c1educ	Educación	var	var
1	1	2	1	3	0		
2	1	0	1	4	0		
3	1	0	.	9	1		
4	.	0	0	8	1		
5	1	0	0	8	1		
6	1	1	.	4	0		
7	1	0	0	8	1		
8	1	0	.	8	1		
9	1	0	.	4	0		
10	1	0	.	8	1		
11	1	0	.	6	1		
12	1	2	1	2	0		
13	1	.	.	4	0		
14	1	.	.	-1	0		
15	1	0	1	4	0		
16	1	1	1	6	1		
17	1	1	.	4	0		
18	1	0	1	7	1		
19	0	1	1	7	1		
20	0	0	.	8	1		
21	0	.	1	2	0		
22	1	0	.	8	1		

Anexo N°11: Prueba chi-cuadrado

Figura 11.1 Elección de procedimiento; menú analizar, estadísticos descriptivos, tablas de contingencia.

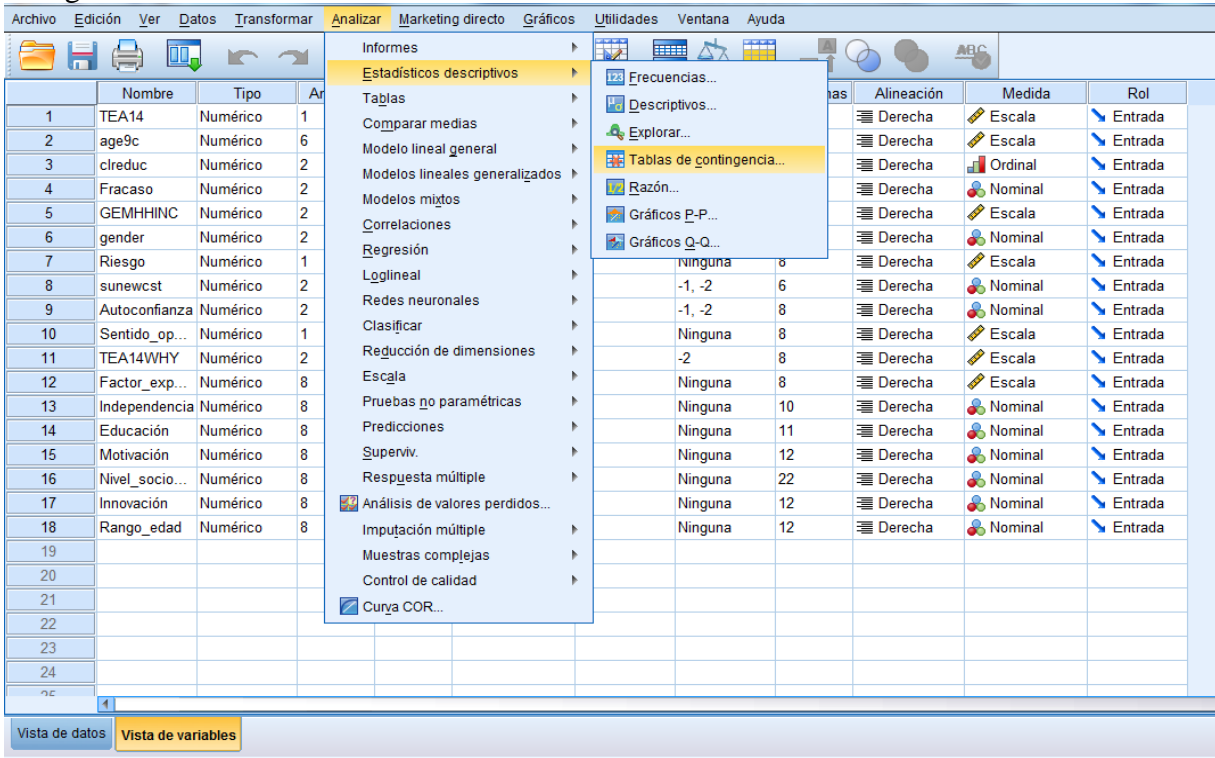


Figura 11.2 Estadísticos; Selección de estadístico, chi-cuadrado

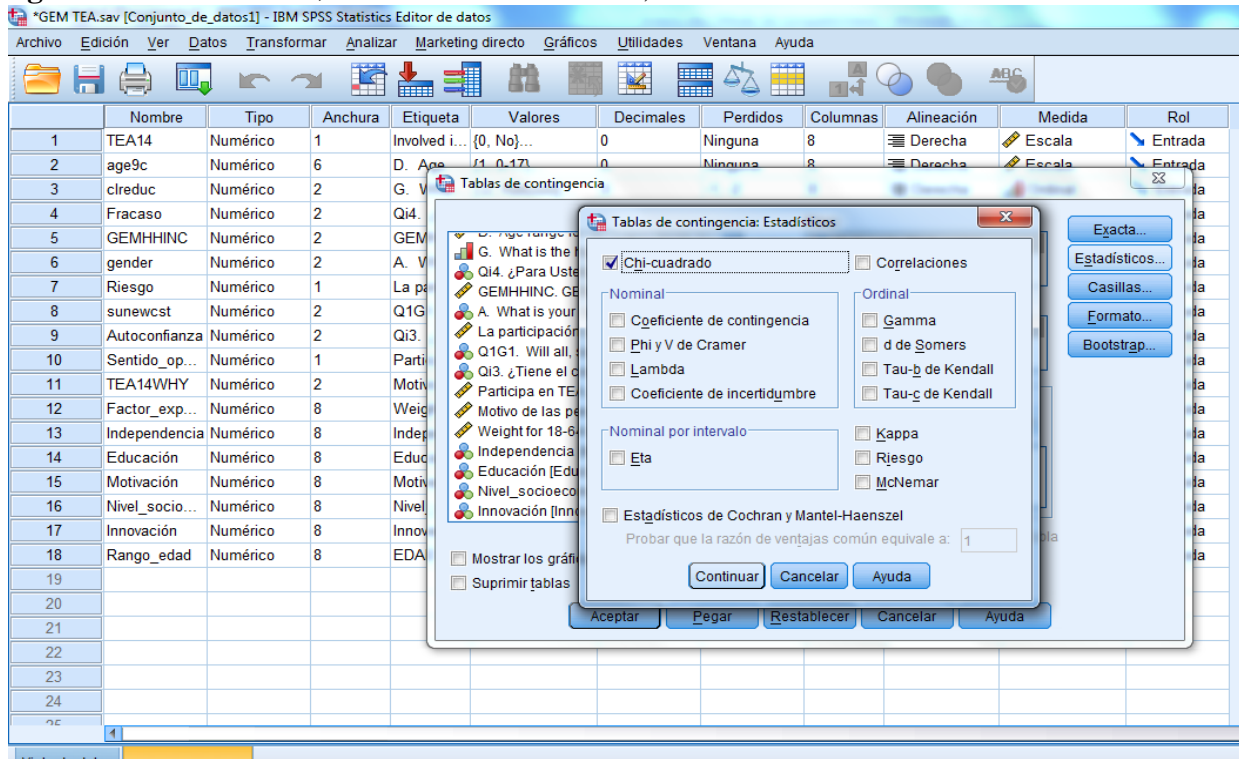
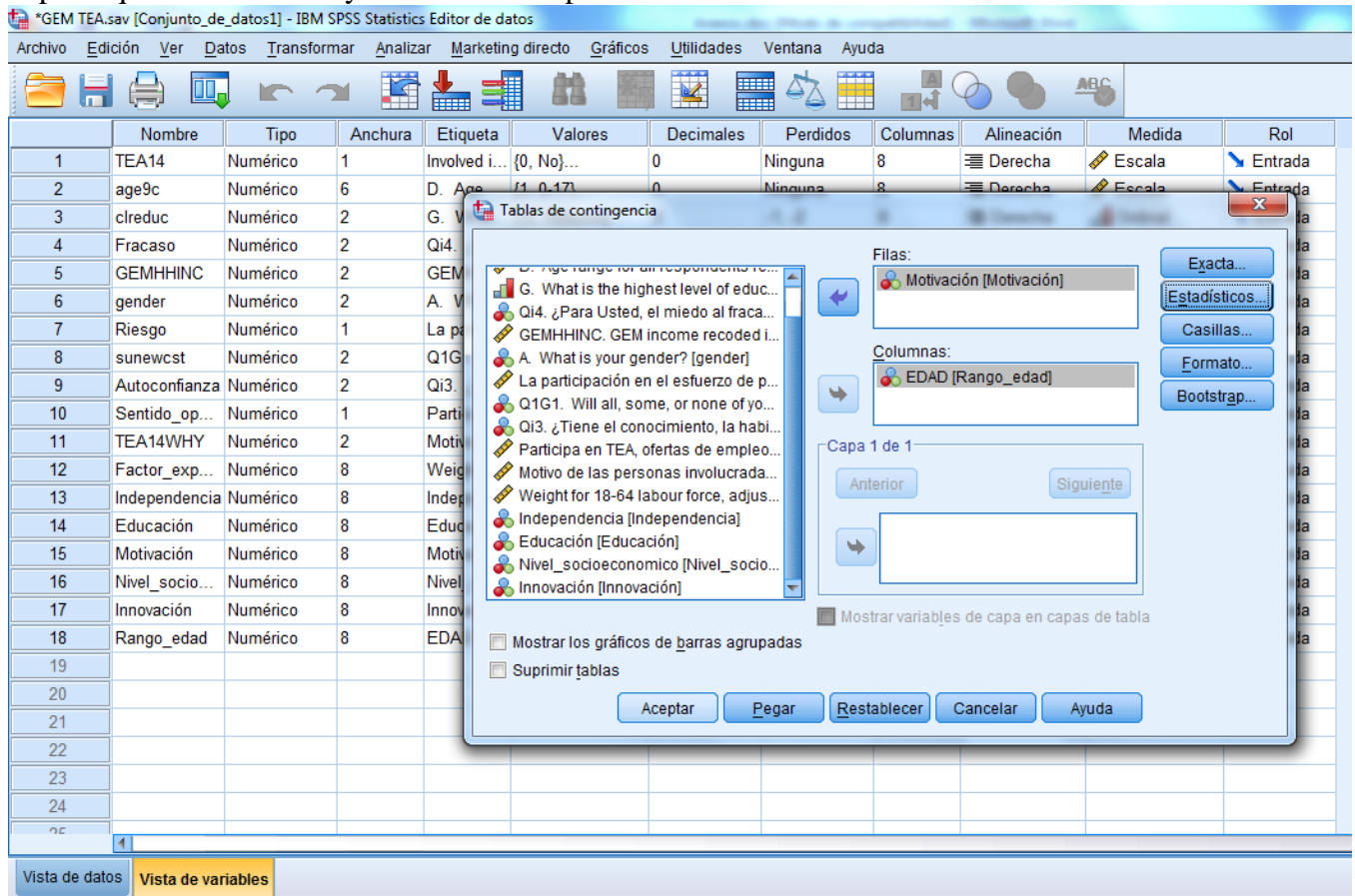


Figura 11.3 Cuadro de diálogo tablas de contingencia; Selección de la variables dependiente en la parte que dice columna y la variable independientes en filas.



Anexo N°12: Resultados Prueba chi-cuadrado

Emprendedores participantes en TEA

Sexo * Edad

Tabla de contingencia

Recuento

		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Sexo	Hombre	436	352	788
	Mujer	402	259	661
Total		838	611	1449

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,438 ^a	1	0,035	0,037	0,020
Corrección por continuidad ^b	4,216	1	0,040		
Razón de verosimilitudes	4,445	1	0,035		
Estadístico exacto de Fisher					
Asociación lineal por lineal	4,435	1	0,035		
N de casos válidos	1449				

a. 0 casillas (.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 278.72.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Motivación*Edad

Tabla de contingencia

Recuento

		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Motivación	Necesidad	155	98	253
	Oportunidad	669	508	1177
Total		824	606	1430

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1,670 ^a	1	0,196	0,207	0,111
Corrección por continuidad ^b	1,494	1	0,222		
Razón de verosimilitudes	1,681	1	0,195		
Estadístico exacto de Fisher					
Asociación lineal por lineal	1,669	1	0,196		
N de casos válidos	1430				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 107,22.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Nivel Educativo * Edad

Tabla de contingencia

Recuento

		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Nivel Educativo	No superior	336	197	533
	Superior	502	414	916
Total		838	611	1449

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,372 ^a	1	0,002	0,002	0,001
Corrección por continuidad ^b	9,037	1	0,003		
Razón de verosimilitudes	9,431	1	0,002		
Estadístico exacto de Fisher					
Asociación lineal por lineal	9,365	1	0,002		
N de casos válidos	1449				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 224,75.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Nivel socioeconómico * EDAD

Tabla de contingencia

Recuento

		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Nivel socioeconómico	Bajo	174	144	318
	Medio	139	124	263
	Alto	416	295	711
Total		729	563	1292

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2,999 ^a	2	0,223
Razón de verosimilitudes	2,996	2	0,224
Asociación lineal por lineal	1,833	1	0,176
N de casos válidos	1292		

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 114,60.

Sentido de oportunidad * Edad

Tabla de contingencia

Recuento

		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Sentido de Oportunidad	NO	224	145	369
	SI	569	453	1022
Total		793	598	1391

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2,798 ^a	1	0,094		
Corrección por continuidad ^b	2,597	1	0,107		
Razón de verosimilitudes	2,813	1	0,094		
Estadístico exacto de Fisher				0,098	0,053
Asociación lineal por lineal	2,796	1	0,094		
N de casos válidos	1391				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 76,27.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Aceptación de Riesgo * Edad

Tabla de contingencia

Recuento

		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Aceptación de Riesgo	NO	607	443	1050
	SI	231	168	399
Total		838	611	1449

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,001 ^a	1	0,977		
Corrección por continuidad ^b	0,000	1	1,000		
Razón de verosimilitudes	0,001	1	0,977		
Estadístico exacto de Fisher				1,000	0,513
Asociación lineal por lineal	0,001	1	0,977		
N de casos válidos	1449				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 168,25.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Tolerancia al fracaso * Edad

Tabla de contingencia

Recuento		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Tolerancia al fracaso	NO	648	460	1108
	SI	183	147	330
Total		831	607	1438

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,956 ^a	1	0,328	0,341	0,180
Corrección por continuidad ^b	0,836	1	0,360		
Razón de verosimilitudes	0,953	1	0,329		
Estadístico exacto de Fisher					
Asociación lineal por lineal	0,956	1	0,328		
N de casos válidos	1438				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 139,30.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Independencia * Edad

Tabla de contingencia

Recuento		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Independencia	NO	635	409	1044
	SI	203	202	405
Total		838	611	1449

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	13,700 ^a	1	0,000		
Corrección por continuidad ^b	13,265	1	0,000		
Razón de verosimilitudes	13,607	1	0,000		
Estadístico exacto de Fisher				0,000	0,000
Asociación lineal por lineal	13,691	1	0,000		
N de casos válidos	1449				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 170,78.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Autoconfianza* Edad

Tabla de contingencia

Recuento

		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Autoconfianza	NO	85	98	183
	SI	738	494	1232
Total		823	592	1415

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,853 ^a	1	0,001		
Corrección por continuidad ^b	11,307	1	0,001		
Razón de verosimilitudes	11,690	1	0,001		
Estadístico exacto de Fisher				0,001	0,000
Asociación lineal por lineal	11,845	1	0,001		
N de casos válidos	1415				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 76,56.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Innovación * Edad

Tabla de contingencia

Recuento		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Innovación	NO	52	41	93
	SI	645	476	1121
Total		697	517	1214

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,093 ^a	1	0,761	0,827	0,421
Corrección por continuidad ^b	0,038	1	0,845		
Razón de verosimilitudes	0,092	1	0,761		
Estadístico exacto de Fisher					
Asociación lineal por lineal	0,093	1	0,761		
N de casos válidos	1214				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 39,61.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Emprendedores participantes en etapas establecidas

Sexo * Edad

Tabla de contingencia

Recuento		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Sexo	Hombre	245	40	285
	Mujer	156	29	185
Total		401	69	470

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,241 ^a	1	0,623	0,689	0,358
Corrección por continuidad ^b	0,128	1	0,721		
Razón de verosimilitudes	0,240	1	0,624		
Estadístico exacto de Fisher					
Asociación lineal por lineal	0,241	1	0,624		
N de casos válidos	470				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 18,56.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Motivación * Edad

Tabla de contingencia

Recuento		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Motivación	Necesidad	112	13	125
	Oportunidad	278	55	333
Total		390	68	458

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2,689 ^a	1	0,101	0,107	0,065
Corrección por continuidad ^b	2,227	1	0,136		
Razón de verosimilitudes	2,860	1	0,091		
Estadístico exacto de Fisher					
Asociación lineal por lineal	2,684	1	0,101		
N de casos válidos	458				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 18,56.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Nivel Educativo * Edad

Tabla de contingencia

Recuento		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Nivel Educativo	No superior	179	25	204
	Superior	223	44	267
Total		402	69	471

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1,651 ^a	1	0,199	0,237	0,124
Corrección por continuidad ^b	1,330	1	0,249		
Razón de verosimilitudes	1,674	1	0,196		
Estadístico exacto de Fisher					
Asociación lineal por lineal	1,647	1	0,199		
N de casos válidos	471				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 29,89.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Nivel socioeconómico * Edad

Tabla de contingencia

Recuento		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Nivel socioeconómico	Bajo	175	36	211
	Medio	66	11	77
	Alto	91	10	101
Total		332	57	389

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2,811 ^a	2	0,245
Razón de verosimilitudes	2,967	2	0,227
Asociación lineal por lineal	2,773	1	0,096
N de casos válidos	389		

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 11,28.

Sentido de oportunidad * Edad

Tabla de contingencia

Recuento		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Sentido de Oportunidad	NO	148	17	165
	SI	226	48	274
Total		374	65	439

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,250 ^a	1	0,039		
Corrección por continuidad ^b	3,697	1	0,054		
Razón de verosimilitudes	4,442	1	0,035		
Estadístico exacto de Fisher				0,051	0,025
Asociación lineal por lineal	4,241	1	0,039		
N de casos válidos	439				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 10,57.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Aceptación de Riesgo * Edad

Tabla de contingencia

Recuento		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Aceptación de Riesgo	NO	317	53	370
	SI	84	16	100
Total		401	69	470

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,176 ^a	1	0,674	0,637	0,389
Corrección por continuidad ^b	0,068	1	0,794		
Razón de verosimilitudes	0,173	1	0,677		
Estadístico exacto de Fisher					
Asociación lineal por lineal	0,176	1	0,675		
N de casos válidos	470				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 14,68.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Tolerancia al fracaso * Edad

Tabla de contingencia

Recuento		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Tolerancia al fracaso	NO	300	58	358
	SI	101	11	112
Total		401	69	470

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2,772 ^a	1	0,096		
Corrección por continuidad ^b	2,286	1	0,131		
Razón de verosimilitudes	2,989	1	0,084		
Estadístico exacto de Fisher				0,125	0,062
Asociación lineal por lineal	2,766	1	0,096		
N de casos válidos	470				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 16,44.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Independencia * Edad

Tabla de contingencia

Recuento

		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Independencia	NO	312	53	365
	SI	90	15	105
Total		402	68	470

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,004 ^a	1	0,952		
Corrección por continuidad ^b	0,000	1	1,000		
Razón de verosimilitudes	0,004	1	0,952		
Estadístico exacto de Fisher				1,000	0,547
Asociación lineal por lineal	0,004	1	0,952		
N de casos válidos	470				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 15,19.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Autoconfianza* Edad

Tabla de contingencia

Recuento

		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Autoconfianza	NO	52	7	59
	SI	344	61	405
Total		396	68	464

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,421 ^a	1	0,516	0,693	0,336
Corrección por continuidad ^b	0,204	1	0,651		
Razón de verosimilitudes	0,442	1	0,506		
Estadístico exacto de Fisher					
Asociación lineal por lineal	0,420	1	0,517		
N de casos válidos	464				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 8,65.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Innovación * Edad

Tabla de contingencia

Recuento

		EDAD		Total
		Adulto (35-64 años)	Joven (18-34 años)	
Innovación	NO	76	15	91
	SI	222	41	263
Total		298	56	354

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	0,041 ^a	1	0,840		
Corrección por continuidad ^b	0,001	1	0,972		
Razón de verosimilitudes	0,040	1	0,841		
Estadístico exacto de Fisher				0,868	0,479
Asociación lineal por lineal	0,040	1	0,841		
N de casos válidos	354				

a. 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 14,40.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

**Anexo N°13: Tablas de resultado del análisis de la regresión logística binaria
TEA**

Resumen del modelo

Paso	-2 log de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	1310,302 ^a	,068	,091
2	1310,302 ^a	,068	,091
3	1310,351 ^a	,068	,091
4	1310,627 ^a	,067	,090
5	1311,310 ^a	,067	,089

a. La estimación ha finalizado en el número de iteración 4 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de ,001.

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1 ^a Motivación(1)	-,045	,203	,049	1	,825	,956
Sexo(1)	,394	,145	7,399	1	,007	1,483
Nivel Educacional(1)	-,788	,176	19,956	1	,000	,455
Nivel socioeconómico(1)	,691	,215	10,333	1	,001	1,995
Sentido oportunidad(1)	-,332	,153	4,698	1	,030	,717
Riesgo(1)	,074	,144	,266	1	,606	1,077
Fracaso(1)	,130	,160	,659	1	,417	1,139
Independencia(1)	-,328	,151	4,706	1	,030	,720
Autoconfianza(1)	,988	,216	20,972	1	,000	2,685
Innovación(1)	,000	,254	,000	1	,999	1,000
Constante	-,390	,239	2,670	1	,102	,677
Paso 2 ^a Motivación(1)	-,045	,203	,049	1	,825	,956
Sexo(1)	,394	,145	7,400	1	,007	1,483
Nivel Educacional(1)	-,788	,176	19,958	1	,000	,455
Nivel socioeconómico(1)	,691	,214	10,437	1	,001	1,995
Sentido oportunidad(1)	-,332	,153	4,703	1	,030	,717
Riesgo(1)	,074	,144	,266	1	,606	1,077
Fracaso(1)	,130	,160	,660	1	,416	1,139
Independencia (1)	-,328	,151	4,735	1	,030	,720
Autoconfianza(1)	,988	,216	21,009	1	,000	2,685
Constante	-,390	,236	2,725	1	,099	,677

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

Paso 3 ^a	Sexo(1)	,397	,144	7,581	1	,006	1,488
	Nivel Educacional(1)	-,791	,176	20,211	1	,000	,453
	Nivel socioeconómico(1)	,683	,211	10,512	1	,001	1,979
	Sentido oportunidad(1)	-,335	,153	4,794	1	,029	,716
	Riesgo(1)	,076	,144	,275	1	,600	1,078
	Fracaso(1)	,132	,160	,684	1	,408	1,141
	Independencia (1)	-,337	,146	5,341	1	,021	,714
	Autoconfianza(1)	,983	,214	21,026	1	,000	2,673
	Constante	-,391	,236	2,736	1	,098	,677
Paso 4 ^a	Sexo(1)	,388	,143	7,350	1	,007	1,474
	Nivel Educacional (1)	-,797	,176	20,560	1	,000	,451
	Nivel socioeconómico(1)	,694	,209	10,966	1	,001	2,001
	Sentido oportunidad(1)	-,337	,153	4,872	1	,027	,714
	Fracaso(1)	,132	,160	,681	1	,409	1,141
	Independencia (1)	-,330	,145	5,183	1	,023	,719
	Autoconfianza(1)	,981	,214	20,957	1	,000	2,668
	Constante	-,338	,214	2,502	1	,114	,713
Paso 5 ^a	Sexo(1)	,395	,143	7,634	1	,006	1,484
	Nivel Educacional (1)	-,804	,176	20,977	1	,000	,448
	Nivel socioeconómico(1)	,694	,209	10,970	1	,001	2,001
	Sentido oportunidad(1)	-,340	,153	4,951	1	,026	,712
	Independencia (1)	-,331	,145	5,215	1	,022	,718
	Autoconfianza(1)	,953	,211	20,359	1	,000	2,592
	Constante	-,235	,173	1,845	1	,174	,791

a. Variable(s) introducida(s) en el paso 1: Motivación, Sexo, Nivel Educacional, Nivel socioeconómico, Sentido oportunidad, Riesgo, Fracaso, Independencia, Autoconfianza, Innovación.

Anexo N°14: Tablas de resultado del análisis de la regresión logística binaria para establecidos

Resumen del modelo

Paso	-2 log de la verosimilitud	R cuadrado de Cox y Snell	R cuadrado de Nagelkerke
1	188,897 ^a	,094	,167
2	188,945 ^a	,094	,167
3	189,218 ^a	,093	,165
4	190,443 ^a	,089	,158
5	191,295 ^a	,086	,152
6	193,366 ^a	,079	,139
7	195,753 ^b	,070	,124
8	198,247 ^a	,061	,108

a. La estimación ha finalizado en el número de iteración 6 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de ,001.

b. La estimación ha finalizado en el número de iteración 5 porque las estimaciones de los parámetros han cambiado en menos de ,001.

Variables en la ecuación

	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Paso 1 ^a Motivación(1)	-1,036	,472	4,817	1	,028	,355
Sexo(1)	-,670	,429	2,445	1	,118	,512
Nivel Educacional (1)	-,697	,462	2,280	1	,131	,498
Nivel socioeconómico(1)	-,549	,592	,860	1	,354	,578
Sentido oportunidad(1)	-,686	,426	2,599	1	,107	,504
Riesgo(1)	-5,289	2,694	3,853	1	,050	,005
Fracaso(1)	-,098	,446	,048	1	,827	,907
Independencia (1)	1,552	,567	7,494	1	,161	4,719
Autoconfianza(1)	,547	,530	1,066	1	,302	1,728
Innovación(1)	,230	,449	,262	1	,608	1,259
Constante	3,559	2,704	1,733	1	,188	35,121
Paso 2 ^a Motivación(1)	-1,028	,471	4,764	1	,029	,358
Sexo(1)	-,676	,428	2,497	1	,114	,509
Nivel Educacional (1)	-,698	,461	2,292	1	,130	,498
Nivel socioeconómico(1)	-,551	,591	,871	1	,351	,576
Sentido oportunidad(1)	-,693	,425	2,659	1	,103	,500

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

	Riesgo(1)	-5,262	2,691	3,823	1	,051	,005
	Independencia (1)	1,542	,564	7,482	1	,160	4,674
	Autoconfianza(1)	,569	,520	1,200	1	,273	1,767
	Innovación(1)	,236	,448	,279	1	,598	1,267
	Constante	3,467	2,671	1,685	1	,194	32,032
Paso 3 ^a	Motivación(1)	-1,011	,471	4,605	1	,032	,364
	Sexo(1)	-,638	,421	2,299	1	,129	,529
	Nivel Educacional (1)	-,681	,459	2,197	1	,138	,506
	Nivel socioeconómico(1)	-,578	,590	,962	1	,327	,561
	Sentido oportunidad(1)	-,694	,425	2,670	1	,102	,500
	Riesgo(1)	-5,188	2,687	3,727	1	,054	,006
	Independencia (1)	1,521	,562	7,313	1	,159	4,576
	Autoconfianza(1)	,585	,519	1,271	1	,260	1,794
	Constante	3,429	2,669	1,650	1	,199	30,854
Paso 4 ^a	Motivación(1)	-1,055	,464	5,171	1	,023	,348
	Sexo(1)	-,599	,417	2,066	1	,151	,549
	Nivel Educacional (1)	-,853	,416	4,202	1	,040	,426
	Sentido oportunidad(1)	-,723	,420	2,966	1	,085	,485
	Riesgo(1)	-5,183	2,685	3,725	1	,054	,006
	Independencia (1)	1,422	,548	6,733	1	,161	4,144
	Autoconfianza(1)	,472	,498	,898	1	,343	1,603
	Constante	3,396	2,668	1,620	1	,203	29,830
Paso 5 ^a	Motivación(1)	-1,066	,466	5,228	1	,022	,344
	Sexo(1)	-,604	,417	2,091	1	,148	,547
	Nivel Educacional (1)	-,815	,414	3,871	1	,049	,443
	Sentido oportunidad(1)	-,701	,418	2,810	1	,162	,496
	Riesgo(1)	-5,118	2,684	3,635	1	,057	,006
	Independencia (1)	1,411	,547	6,642	1	,010	4,098
	Constante	3,400	2,668	1,624	1	,203	29,958
Paso 6 ^a	Motivación(1)	-,904	,447	4,085	1	,043	,405
	Nivel Educacional (1)	-,685	,399	2,951	1	,086	,504
	Sentido oportunidad(1)	-,617	,411	2,254	1	,133	,539
	Riesgo(1)	-4,894	2,676	3,346	1	,067	,007
	Independencia (1)	1,237	,524	5,565	1	,150	3,446
	Constante	2,813	2,635	1,139	1	,286	16,658
Paso 7 ^a	Motivación(1)	-,877	,445	3,894	1	,048	,416
	Nivel Educacional (1)	-,608	,393	2,390	1	,122	,544
	Riesgo(1)	-5,097	2,673	3,636	1	,057	,006
	Independencia (1)	1,184	,520	5,183	1	,123	3,269
	Constante	2,812	2,635	1,139	1	,286	16,644

Perfil del emprendedor joven chileno basado en el modelo del GEM

Paso 8 ^a Motivación(1)	-,895	,442	4,097	1	,043	,408
Riesgo(1)	-5,242	2,674	3,843	1	,050	,005
Constante	2,798	2,636	1,127	1	,289	16,416

a. Variable(s) introducida(s) en el paso 1: Motivación, Sexo, Nivel Educativo, Nivel socioeconómico, Sentido oportunidad, Riesgo, Fracaso, Independencia, Autoconfianza, Innovación.

Anexo N°15: Coeficientes

El resumen del modelo logístico, independiente del método a utilizar (introducir o hacia atrás) se presentan tres coeficientes, $-2 \log$ de la verosimilitud ($-2LL$) mide hasta qué punto un modelo se ajusta bien a los datos. La R cuadrado de Cox y Snell se utiliza para estimar la proporción de varianza de la variable dependiente explicada por las variables independientes, sus valores oscilan entre 0 y 1. La R cuadrado de Nagelkerke es una versión corregida de la R cuadrado de Cox y Snell y corrige la escala del estadístico para cubrir el rango completo de 0 a 1.

Los indicadores de bondad del modelo conjunto, como los pseudo R², indican la parte de la varianza de la variable dependiente explicada por el modelo. Hay dos R-cuadrados en la regresión logística, y ambas son válidas. Se acostumbra a decir que la parte de la variable dependiente explicada por el modelo oscila entre la R-cuadrado de Cox y Snell y la R-cuadrado de Nagelkerke. Cuanto más alto es la R-cuadrado más explicativo es el modelo, es decir, las variables independientes explican la variable dependiente. El R² de Cox y Snell oscila de 0 a 1, pero no suele alcanzar el 1 aunque el modelo sea perfecto, y el R² de Nagelkerke es una versión corregida de Cox y Snell, oscila de 0 a 1 y suele alcanzar el 1.

Anexo N°16: Relación variable significativa

TEA		EDAD	
		1=Joven	0=Adulto
Nivel Educativo	1=No	-0,804	
	0=SI		
Nivel Socioeconómico	1=Bajo	0,694	
	0=Medio		
	0=alto		
Independencia	1=No	-0,331	
	0=SI		
Autoconfianza	1=No	0,953	
	0=SI		

Establecido		Edad	
		1=Joven	0=Adulto
Motivación	1=Necesidad	-0,895	
	0=oportunidad		
Aceptación de Riesgo	1=NO	-5,242	
	0=si		