

¿Cuánto dinero es mucho dinero? Decidir entre ser emprendedor o empleado

RESUMEN

¿Ser emprendedor o empleado? Es una de las cuestiones que muchos jóvenes en México se plantean en su etapa formativa debido al creciente impulso de programas de emprendedores enfocados a una demanda de jóvenes innovadores y con ímpetu de crear nuevas empresas como parte de un esfuerzo gubernamental por hacer crecer la economía; sin embargo, muchos son los riesgos que deben enfrentar estos jóvenes y muchas las decisiones que tomar, entre ellas elegir ser mejor en lo que hacen sin necesidad de crear una empresa, es decir especializarse como personal clave en un sector de la economía para convertirse en CEOs, Directivos, Presidentes o Personal Clave bien remunerado o aventurarse a la creación de una empresa que siga el ritmo de sus ideas y decisiones, a cambio de una fuerte inversión en tiempo y recursos, y porque no, alcanzar el sueño dorado de ser una empresa multimillonaria.

Nuestro trabajo devela un enfoque de las perspectivas que enfrenta una juventud ante los retos y oportunidades que encierra una decisión donde el factor económico tiene mucho peso para decantarse por una opción, pues en ambos campos ganarían mucho dinero de acuerdo a sus planes, pero ¿Cuánto dinero es mucho dinero si eres emprendedor o si eres empleado?

ABSTRACT

Be entrepreneur or employee? It is one of several issues that many young people in Mexico have in mind in its formative stage due the growing momentum of entrepreneurship programs focused to solve the demand for young innovators and momentum to create new businesses as part of a government effort to grow the economy, however, there are many risks they face these young people and many decisions to make, including choosing to be better at what they do without creating a company, that is specialize as key personnel in a sector of the economy to become CEOs, Directors, Presidents or Key Personnel with high revenues or be a risky person to create a company that keeps pace with their ideas and decisions, in exchange for heavy investment in time and resources, and why not achieve the ultimate dream of being a multimillion-dollar company.

Our work reveals a focus on the prospects faces youth to the challenges and opportunities that encloses a decision where the economic factor has much weight to take a decision, since in both fields would earn much money according to their plans, but how much money is a lot of money if you are an entrepreneur or if you are employed?

KEY WORDS

Entrepreneur, employee, revenues, job, venture capital, entrepreneurship

INTRODUCCIÓN

A principios de los 80's empezó una corriente en México enfocada a fortalecer el emprendimiento y la creación de nuevas empresas para responder a las necesidades de industrialización y generación de empleo, impulsada por el gobierno mexicano (Bennett and Sharpe, 1980; Frieden, 1981). Desde entonces, diferentes generaciones como Baby Boomers (1946-1964), Generación X (1965-1980), Millenials (1981-2000), Boomlets (2001-actualidad), (Caren et al 2011), se han familiarizado con el término emprendedor (Bucardo et al 2015), y lo atractivo que éste término se muestra mediante diversos medios de comunicación que hacen constantes invitaciones a formar parte de programas de incubación, aceleración o formación para la creación y expansión de empresas y con ello impulsar el empleo.

Sin embargo, en años recientes el ambiente de emprendimiento ha cambiado y existe una disminución de incubadoras en el país pese al crecimiento de las start-ups, como ejemplo en 2012 excedían las 500 incubadoras mientras que actualmente la cifra ronda las 200 incubadoras, que cuentan con exigencias de calidad más estrictas que en años anteriores impulsadas por el Instituto Mexicano del Emprendedor (INADEM), según una nota del periódico El Financiero¹. Inclusive, más allá de la difusión en programas de incubación, las universidades y centros de estudios de bachillerato consideran dentro de la formación de sus estudiantes, cursos y programas de emprendimiento joven que les permita abrirse paso a la creación de negocios.

Considerando que las start-ups van en aumento, pese a la disminución de incubadoras como apoyo profesional en la creación y expansión de empresas, surgen diversas inquietudes sobre la percepción actual que tienen las personas en México hacia el emprendimiento, debido a que esta percepción se puede ver afectada por el factor generacional y sobre todo por la forma como las personas interpretan la difusión hacia proyectos de emprendimiento, es decir, los programas de emprendimiento podrían ser captados como un plan de vida o solo como una mera moda.

Con base en trabajos anteriores (Rangel & Torre, 2015), los jóvenes emprendedores enfocan su esfuerzo a crear nuevas empresas pese a los costos y burocracia a la que se puedan enfrentar por la ilusión de ser dueños de su tiempo y decisiones, aunque no se especifica la intención de ganar mucho dinero con su desempeño empresarial, mientras que por la parte empírica, ya sea personal o por convivencia con familiares y amigos, muchos jóvenes pueden observar como algunos empleados bien remunerados no necesitan

¹ Lopez Jair (28.04.2015) Depuración de incubadoras y capital privado impulsan a startups. El Financiero.

enfascarse en un sinnúmero de trámites y aspectos administrativos para asegurar su futuro financieramente hablando, aunque tenga que considerarse un plano informal (Kaplan, 2011).

Por lo anterior, el presente trabajo se enfoca a develar las perspectivas que enfrentan los jóvenes en México ante los retos y oportunidades que encierra una decisión sobre su plan de vida y vocación, donde el factor económico podría tener mucho peso para decantarse por una opción, pues en ambos campos: Empleado o Emprendedor, se cree que pretenden ganar mucho dinero de acuerdo a sus planes, pero ¿Cuánto dinero es mucho dinero si eres emprendedor o si eres empleado?

MÉTODO

Instrumento de Medición

En un inicio, para lograr el objetivo de establecer la actual percepción y punto de preferencia que tienen las personas sobre el emprendimiento, se delimitó geográficamente la investigación a la Ciudad de México y zonas aledañas determinando la realización de una encuesta como instrumento de medición, en la cual se establecían 3 tipos de preguntas, preguntas de clasificación, preguntas de percepción y preguntas de preferencia todas elaboradas en torno al ámbito de la elección entre ser empleado o emprendedor.

Las preguntas de clasificación consistían en definir a la población encuestada mediante datos como: Edad, ocupación y área de desempeño, incluyendo a estudiantes y trabajadores en la muestra.

Las preguntas sobre la percepción que tenían los encuestados hacia la elección de ser empleados o emprendedores, consistieron en:

- ¿Quién crees que gane más dinero: empleado o emprendedor?
- ¿Quién crees que tiene mayor dificultad para desarrollarse: empleado o emprendedor?
- ¿Hasta cuánto dinero crees que se pueda ganar como empleado al mes?
- Con la preparación adecuada ¿Cuánto tiempo consideras que le llevaría a una persona alcanzar el tope máximo como empleado a partir de que egreso de su carrera?
- Por tu experiencia o conocimientos ¿Qué prefieres ser en tu vida: empleado o emprendedor?
- Si tienes hijos ¿A qué te gustaría que se dedicarían: empleado o emprendedor?

En cuanto a las preguntas de preferencia, se situaba al encuestado en dos posturas en las que debía elegir ser empleado o emprendedor según sus preferencias de comportamiento o hábitos laborales, los cuales se clasificaron en preferencias de remuneración, prestigio y decisión, las preguntas consistían en:

1. Prefieres (Remuneración):
 - a. Prefieres una remuneración segura como empleado
 - b. Prefieres un ingreso variante según el desempeño de tu negocio
2. Prefieres (Prestigio):
 - a. Prefieres el Prestigio profesional de trabajar en una compañía de renombre
 - b. Prefieres ser dueño de tu propio negocio aunque no sea tan conocido
3. Prefieres (Decisión):
 - a. Prefieres seguir instrucciones de un superior
 - b. Prefieres tener gente a cargo que siga tus instrucciones

Tamaño de la muestra

Considerando el Teorema de Limite Central para determinar el tamaño de la muestra de la investigación, se propuso obtener una muestra lo suficientemente grande para que se aproximara a una distribución normal de la población objetivo.

Asimismo, tomando en cuenta la información que se obtendría con el instrumento de medición, se procedió a determinar el tamaño de la muestra mediante un muestreo aleatorio estratificado no proporcional, donde los estratos se concretaron en datos de clasificación como: edad, ocupación y área de desempeño de los encuestados, definiendo a la clasificación: Edad, como la base para el cálculo del tamaño de la muestra.

Por lo tanto, considerando que la Ciudad de México registro en su último censo poblacional en 2015 un total de 8,851,080 habitantes según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), se procedió a calcular el promedio de habitantes por estrato de edad, el cual se estima en 686,374 habitantes por estrato, ver figura 1, de los cuales se determina una desviación estándar de 51,948 habitantes con un error máximo permisible estimado del 7% de dicha desviación y considerando un nivel de confianza del 99%, se obtiene un tamaño de la muestra estimado en 1,408 encuestas, dadas por la ecuación (1), de las cuales se logró realizar un total de 1,625 encuestas en el mes de Abril de 2016.

$$n = \left(\frac{z \cdot s}{E}\right)^2 \quad (1)$$

Formulación de la hipótesis

Con base en la información recopilada mediante encuestas, se establecen como variables independientes:

1. Las variables de percepción, C_i : Ganancia (G_i), Dificultad (D_i), Percepción propia (A_i) y Futuras Generaciones (Fg_i).
2. Las variables de preferencia, F_i : Remuneración (Re_i), Prestigio (Pr_i) y Decisión (De_i).

Mientras la variable dependiente se establece: La elección de la forma de ocupación: Empleado (E_L), Emprendedor, (E_R).

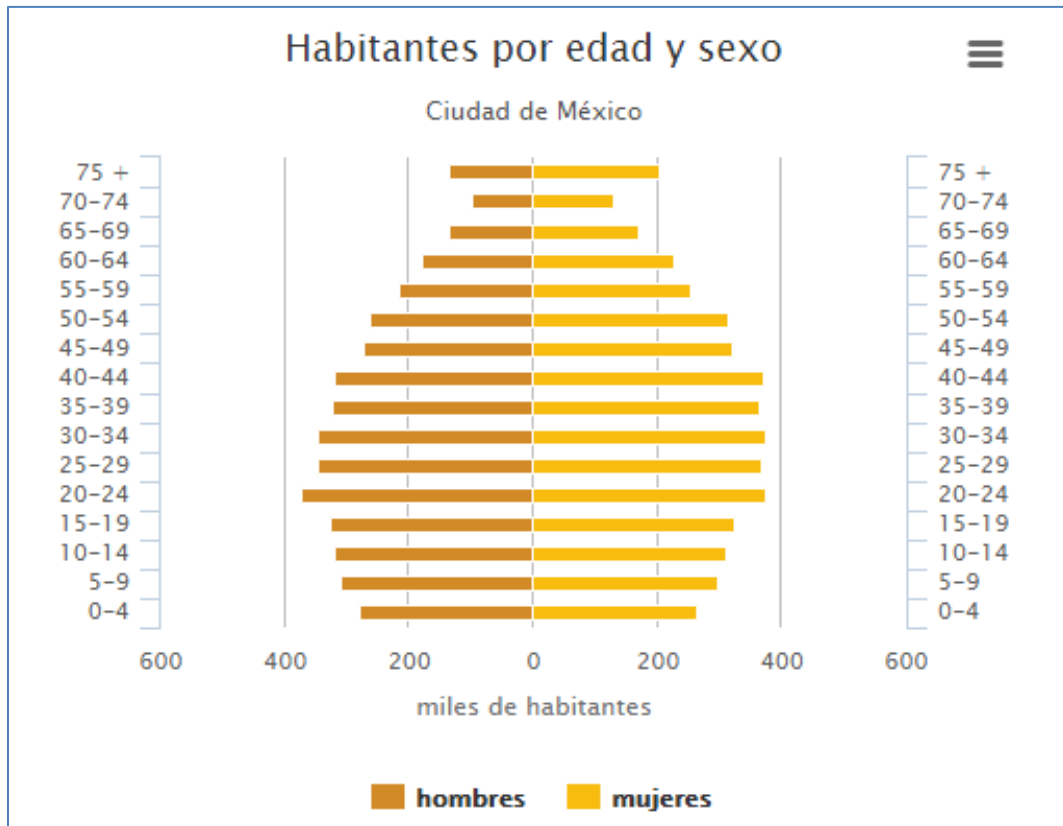


Figura 1. Concentración de habitantes por edad en 2015
Fuente: INEGI

Por consiguiente, se estudia una muestra de 1,625 encuestados para determinar la relación que existe entre las variables independientes y la dependiente mediante una prueba de hipótesis, en la cual se establece:

- Hipótesis nula (H_0): La probabilidad de decidir entre ser empleado o emprendedor según la percepción de un individuo es igual a la probabilidad de elegir entre ser empleado o emprendedor según las preferencias laborales (Remuneración, Prestigio, Decisión) de dicho individuo.

- Hipótesis alternativa (H_1): La probabilidad de decidir entre ser empleado o emprendedor según la percepción de un individuo NO es igual a la probabilidad de elegir entre ser empleado o emprendedor según las preferencias laborales (Remuneración, Prestigio, Decisión) de dicho individuo.

De acuerdo a las hipótesis anteriores se construyen un par de predicciones sobre el comportamiento de los jóvenes ante la elección de su forma de ocupación a futuro, proponiendo:

1. Un joven con una percepción favorable sobre ser empleado también tendrá una preferencia a obtener un alto nivel de ingresos, un sólido prestigio profesional y con tolerancia a ser subordinado, por lo que optará por formarse como empleado.
2. Un joven con una percepción favorable sobre ser emprendedor también tendrá una preferencia a tolerar variaciones en sus ingresos, a estar al frente de una empresa poco reconocida y a tomar decisiones propias delegando funciones, por lo que optará por formarse como emprendedor.

Finalmente, para determinar si la hipótesis nula se acepta o rechaza, se establece que la probabilidad condicional de elegir ser empleado en base a percepciones es igual a la probabilidad condicional de elegir ser empleado en base a sus preferencias laborales; del mismo modo se establece que la probabilidad condicional de elegir ser emprendedor en base a percepciones es igual a la probabilidad condicional de elegir ser emprendedor en base a sus preferencias laborales y se expresa en forma de ecuación:

$$H_0: P(\text{Percepción}) = P(\text{Preferencias}) \quad (2)$$

$$H_1: P(\text{Percepción}) \neq P(\text{Preferencias}) \quad (3)$$

Por lo tanto, para determinar la integración de las ecuaciones (2) y (3) considerando las variables independientes, se obtiene:

$$H_0: P(CE_L) = P(FE_L) \leftrightarrow P(CE_R) = P(FE_R) \quad (2.1a)$$

$$H_0: P(C_L|E_L) = P(F_L|E_L) \leftrightarrow P(C_R|E_R) = P(F_R|E_R) \quad (2.1b)$$

$$H_1: P(CE_L) \neq P(FE_L) \leftrightarrow P(CE_R) \neq P(FE_R) \quad (3.1a)$$

$$H_1: P(C_L|E_L) \neq P(F_L|E_L) \leftrightarrow P(C_R|E_R) \neq P(F_R|E_R) \quad (3.1b)$$

Las ecuaciones anteriores se resuelven mediante el uso del Teorema Bayesiano, presentando un árbol de decisión para establecer las probabilidades correspondientes a cada elección y considerando las probabilidades de elección entre empleado y emprendedor (indicadores) de cada pregunta de la encuesta (estados), clasificando las preguntas de tipo percepción en la nomenclatura C_i y a las preguntas sobre preferencias con la nomenclatura F_i . En vista de que se cree que si un encuestado tiene una buena percepción de las características de un empleado o emprendedor, entonces tendrá la misma preferencia a las actividades que realizar como empleado o emprendedor, estas actividades las clasificamos en 3 aspiraciones laborales contempladas como Remuneración, Prestigio, Riesgo.

RESULTADOS

Resultados del muestro

Una vez realizadas las 1,625 encuestas, se analizan las respuestas a las 15 preguntas del instrumento de medición, iniciando en la clasificación de Edad, donde es posible observar que la población objetivo tiene un peso mayor en el estrato de 19 a 25 años; edad que se considera determinante para elección de una forma de ocupación (figura 2).

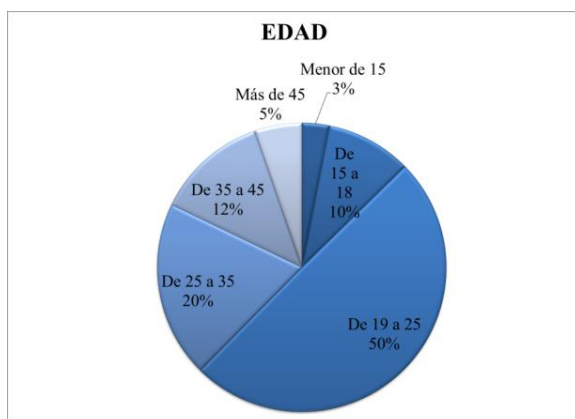


Figura 2. Distribución de la muestra en estratos de edad

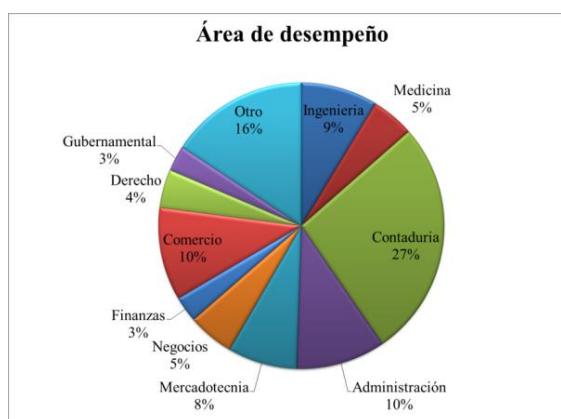


Figura 3. Estrato de Área de Desempeño

Asimismo, se consiguió una importante diversidad entre los encuestados referente a el área de desempeño en el que se desenvuelven, teniendo una prevalencia los encuestados involucrados en el área de la contaduría con un 27% del total de los encuestados, seguidos de un 10% de encuestados involucrados en el área de la administración, que en conjunto se cuenta con un 37% de encuestados claramente familiarizados con el tema del emprendimiento, como puede verse en la figura 3.

Posteriormente, como criterio de clasificación se muestra la principal ocupación de los encuestados donde se permite mostrar los casos en que realizan ocupaciones simultáneas,

figura 4, considerando solo las subclasificaciones superiores al 1% del tamaño de la muestra para que fueran comparativas. Cabe destacar que cuenta con mayor presencia quienes se dedican exclusivamente a trabajar y exclusivamente a estudiar una licenciatura.

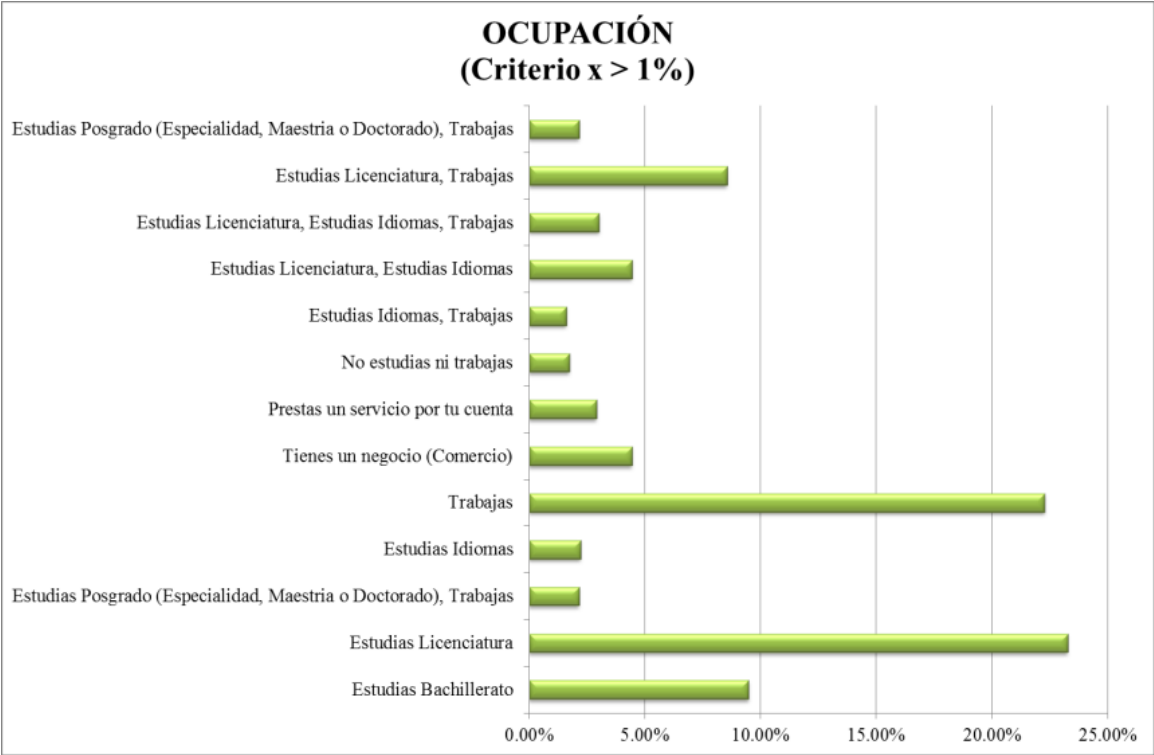


Figura 4. Estrato de Ocupación

Al iniciar la revisión de expectativas que los encuestados tienen sobre el desempeño económico de un empleado o un emprendedor, se descubrió que un 83% de la muestra opina que se gana más dinero como emprendedor, figura 5; y ante las dificultades que enfrenta un individuo para desarrollarse profesionalmente como emprendedor o empleado, un 33% de los encuestados respondieron que es más difícil desarrollarse como empleado, figura 6, generalizando la respuesta que es más redituable ser emprendedor pero también es más complicado desarrollarse como tal.

Si bien, los programas de emprendimiento cobraron auge hace poco más de 30 años en México, cada generación puede tener una percepción distinta de lo que representaría un desempeño como empleado o emprendedor, donde la generación de millenials, que prácticamente nació a la par de la corriente de emprendimiento, tiene mayor percepción de riqueza a través del emprendimiento con una representación del 86.27% de la preferencia por emprender respecto de su generación, mientras que generaciones más antiguas como la Generación X tiene un 78.97% de preferencias a favor del emprendimiento, sin embargo cabe destacar que nuevas generaciones como los Boomlets, nacidos a partir de 1998 aproximadamente, consideran solo en un 67.48% que la mejor opción para ganar dinero es

ser emprendedor, como se muestra en la figura 7, estas diferencias generacionales reconocen la importancia de emprender pero con marcados niveles según sus percepciones.

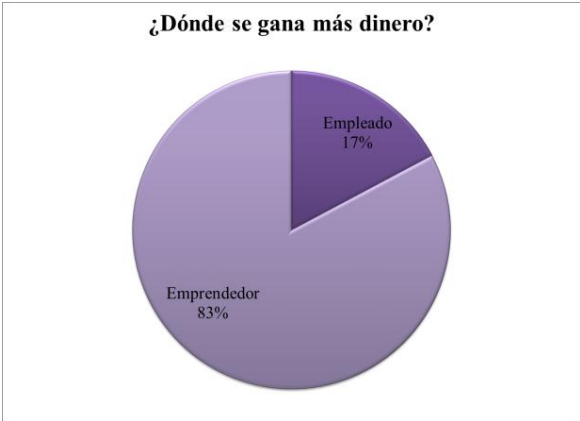


Figura 5. ¿Quién crees que se gane más dinero?



Figura 6. ¿Quién tiene mayor dificultad para desarrollarse?

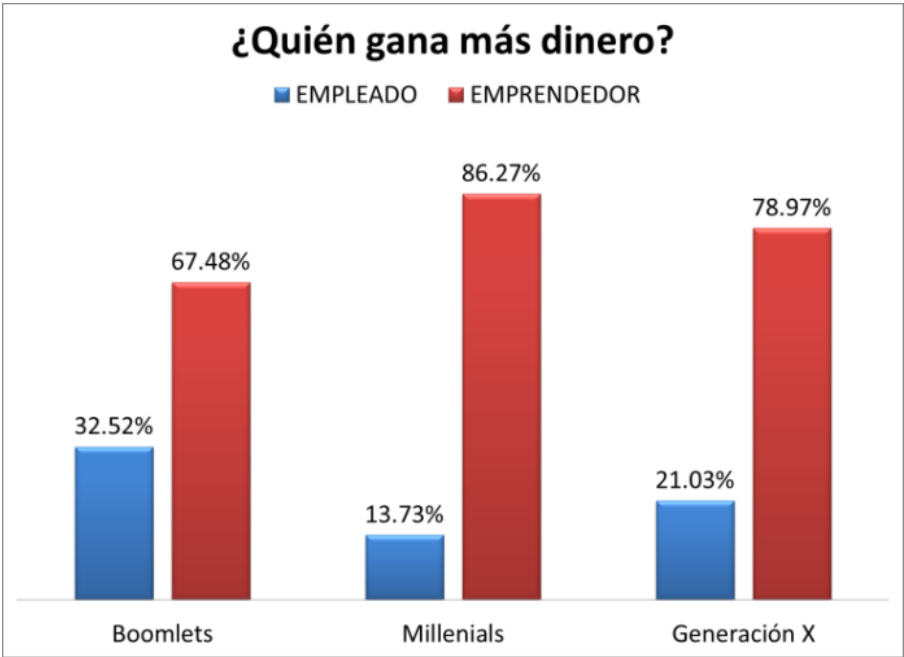


Figura 7. Preferencias generacionales

Concentrando la atención en la percepción que los encuestados tienen sobre los empleados, se presentan rangos muy similares sobre el tope máximo como ingresos mensuales a alcanzar como empleados en México, mostrados en la figura 8, pues 28% de las encuestas revelan que se cree que un empleado en México podría llegar a ganar entre \$10,000 y \$30,000 pesos mensuales como tope en su vida laboral; seguido de un 25% de encuestas que estiman ese mismo tope en un rango entre \$30,000 y \$60,000 pesos mensuales.

Asimismo, se cuestionó el tiempo que requeriría un individuo para alcanzar ese tope estimado como ingreso mensual en México, indicado en la figura 9, a lo que el 34% de la muestra opina que se puede lograr en un margen temporal de 5 a 10 años, seguido de un empate en 21% de los datos entre la categoría de 3 a 5 años y de 10 a 20 años. Sin duda, la percepción de los encuestados establece que un empleado en México difícilmente ganará más de \$100,000 mensuales y no antes de 10 años.



Figura 8. Máxima ganancia a alcanzar como empleado

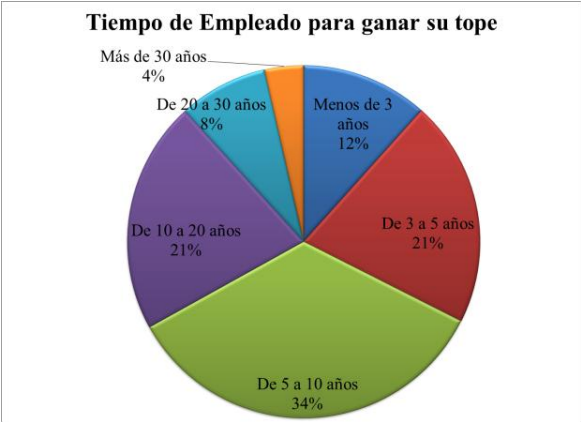


Figura 9. Tiempo requerido para lograr la máxima ganancia como empleado

En cuanto a la percepción que los encuestados tienen sobre los emprendedores, se observa que un 81% de las preferencias se inclinan por ejercer actividades como emprendedor, tal como lo muestra la gráfica de la figura 10, y que estas preferencias aumentan al 88% cuando se les cuestiono sobre las preferencias que tienen hacia las actividades que ejercerán sus descendientes, como lo indica la figura 11.

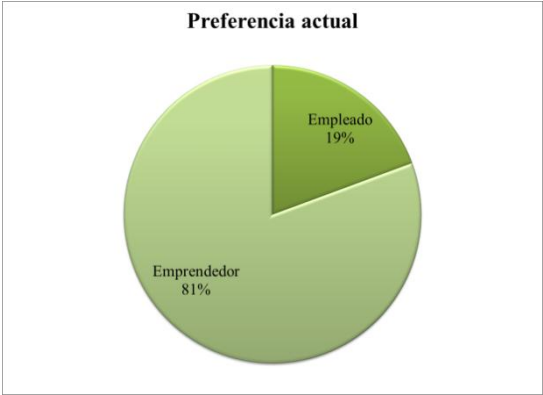


Figura 10. Preferencia laboral

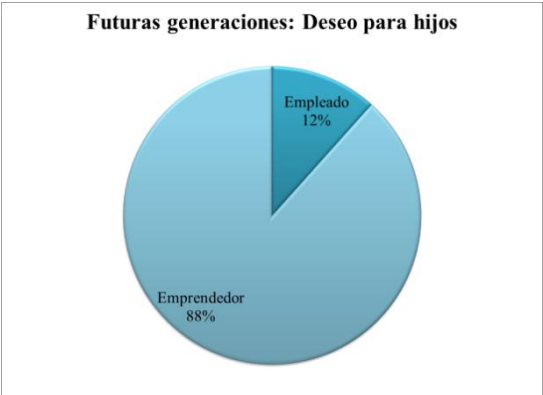


Figura 11. Preferencia laboral para sus descendientes

Finalmente, las encuestas intentan definir el perfil del encuestado con respecto a su percepción sobre el beneficio y desempeño que estaría dispuesto a asumir en situaciones referentes a sus aspiraciones laborales, delimitando estas aspiraciones en el tipo de remuneración, el prestigio deseado y el riesgo tolerable relacionado con la toma de decisiones como dueño o como subordinado. Los resultados pueden observarse en las figuras 12, 13 y 14 respectivamente. Cabe mencionar que cada una de las aspiraciones laborales anteriores representa una oportunidad de acción y un riesgo implícito en su ejecución.



Figura 12. Aspiración laboral: Remuneración

En la pregunta sobre las preferencias entre una remuneración segura como empleado o un ingreso variable como emprendedor, en un 42% de la muestra no están dispuestos a asumir un riesgo sobre el nivel de ingresos percibido, por lo que, aunque sea mayor la preferencia por ser emprendedor con un 58%, es necesario destacar que los encuestados difícilmente sacrificarían la seguridad del ingreso percibido, como se puede observar en la figura 12.

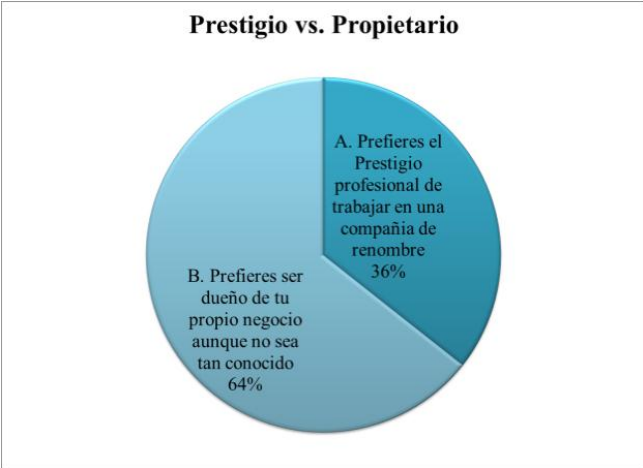
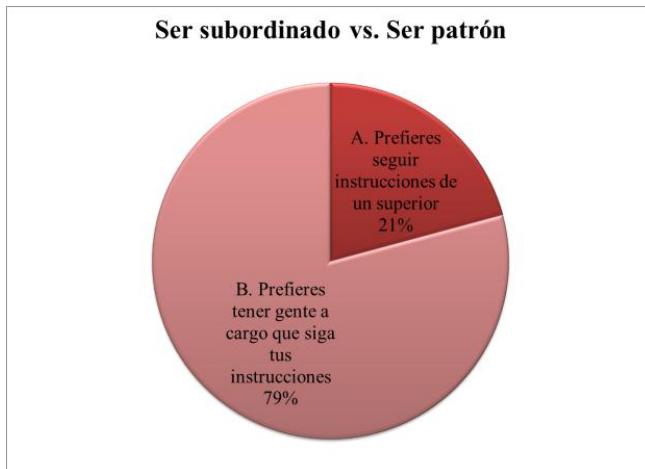


Figura 13. Aspiración laboral: Prestigio

Con respecto al cuestionamiento sobre la aspiración a tener un prestigio profesional a cambio de ser dueño de una empresa aunque esta no fuera tan renombrada, los encuestados se presentan más tolerantes al riesgo de no ser reconocidos como dueños de una empresa con un 64% de las preferencias, disminuyendo al 36% de las personas no dispuestas a sacrificar un buen empleo en una empresa de renombre, observado en la figura 13.



Por último, sobre la elección entre ser subordinado o tomador de decisiones, existe mayor tolerancia al riesgo con una aceptación a ser emprendedor en un 79%, pese a que cualquier error realizado como subordinado puede ser asumido por un superior, la mayoría de los encuestados prefieren tomar sus propias decisiones y tener gente a cargo que las lleven a cabo, como se observa en la figura 14.

Figura 14. Aspiración laboral: Toma de decisiones

Prueba de hipótesis

Empleando el Teorema de Bayes, se observa a la hipótesis nula establecida como 2 probabilidades a contrastar y para determinar si se acepta o rechaza. Por lo tanto se propone que la probabilidad de la percepción de ser empleado, $P(CE_L)$, es igual a la probabilidad de preferencia de ser empleado, $P(FE_L)$ es decir:

$$P(CE_L) = P(FE_L)$$

Asimismo, la probabilidad de la percepción de ser emprendedor, $P(CE_R)$, es igual a la probabilidad de la preferencia de ser emprendedor, $P(FE_R)$:

$$P(CE_R) = P(FE_R)$$

Entonces, se procede a calcular, con el uso del programa estadístico WinQSB 2.0, la probabilidad condicionada de la percepción de ser empleado, $P(CE_L)$, es decir, usando variables independientes como condiciones: Mayor Ganancia, Mayor Dificultad, Preferencia actual y Preferencia para Futuras Generaciones, encontramos que un 20.25% de los encuestados tienen una percepción a favor de ser empleados.

Mientras tanto, calculando la probabilidad de la percepción de ser emprendedor en base a las variables independientes ya comentadas, se encuentra que un 79.75% de los encuestados tienen una percepción a favor de ser emprendedores, como se observa en la figura 15.

Cabe mencionar que la variable: Mayor dificultad, expuesta como mayor rendimiento (a mayor dificultad más recompensa en el crecimiento) cuenta con un factor de influencia del 40.74% en la percepción de ser empleado, siendo su variable más influyente para decantarse por esta opción; mientras que la variable con menor influencia es la percepción de que futuras generaciones deberían ser empleados solo represento un 14.81%.

En caso contrario, la variable con mayor influencia en la percepción de ser emprendedor fue sobre los deseos de que futuras generaciones se desempeñen como emprendedores con un 27.59% muy seguida de la variable Mayor Ganancia con un 26.02%; mientras que la variable con menor influencia para tener una percepción a favor de los emprendedores, fue la de Mayor dificultad con un 21%.

Es importante mencionar que en las probabilidades condicionadas de tener una percepción a favor de ser emprendedor, guardan una diferencia mínima entre sí, no mayor a una variación del $\pm 6.6\%$, mientras que en las probabilidades condicionales de tener una percepción a favor de ser empleado, estas variaciones se van a $\pm 26\%$.

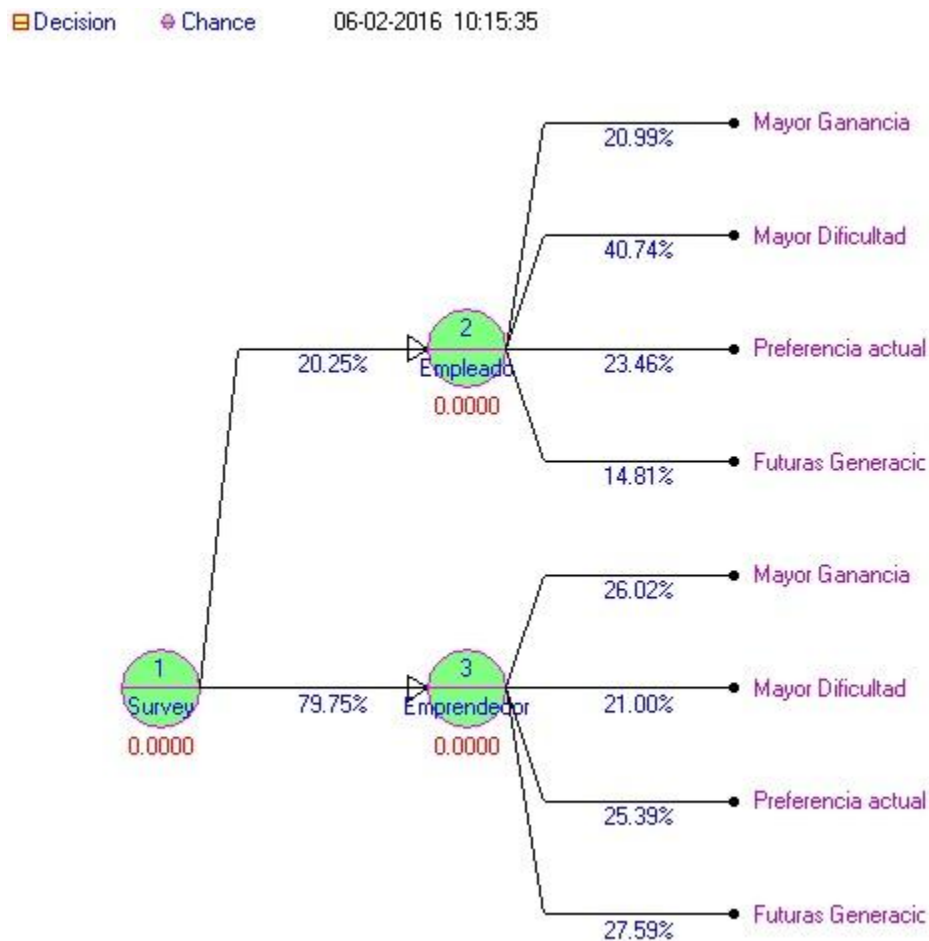


Figura 15. Árbol de decisión sobre la opción de ser empleado o emprendedor según la percepción

Considerando que los encuestados tienen una percepción medida en una probabilidad, $P(CE_L)$, se emplean variables independientes como la Remuneración, que representa un tipo de remuneración fija contra una variable, el Prestigio, sobre la representatividad de integrarse en una empresa reconocida o ser dueño de un negocio poco popular, y finalmente la Decisión, como la aceptación de seguir órdenes o tomar decisiones propias.

En este ámbito, cuando los encuestados tienen que elegir una forma de trabajar, un 33% de los encuestados eligen ser empleados mientras que un 67% de los encuestados eligen ser emprendedores, denotando una reducción considerable con respecto a la percepción que se tenía inicialmente.

Analizando cada una de las variables, podemos observar que en cuestión de preferencias, quienes eligen ser empleados, lo hacen con un 42.42% de inclinación hacia una remuneración segura, siendo su variable con mayor peso, y dejando en un 21.22% su preferencia por la toma de decisiones, es decir, prefieren seguir indicaciones como un menor riesgo a cometer errores.

En el caso de los encuestados que se inclinan hacia las preferencias de ser emprendedores, se encuentra que la variable con mayor influencia es la toma de decisiones con un 39.31% del peso de su elección, mientras que la variable que menos influye en esta decisión es la remuneración con un 28.85% del peso, como lo muestra la figura 16.

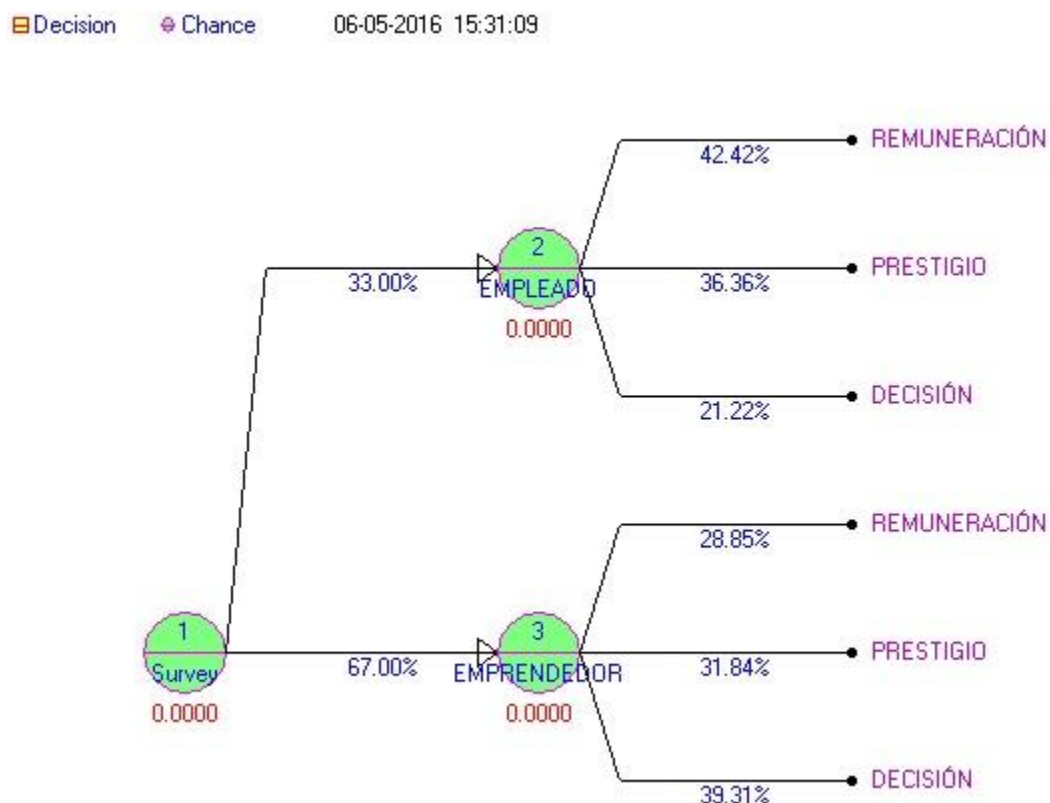


Figura 16. Árbol de decisión sobre la opción de ser empleado o emprendedor según la preferencia (corregir imagen)

En esta ocasión se puede notar que existe una fuerte diferencia entre la variable de mayor peso y el menor peso en el caso de las preferencias de ser empleado con respecto a las variables remuneración y decisión con un $\pm 21.20\%$. Mientras en el caso de las preferencias a ser emprendedor, la variable mayor: Decisión contra la variable menor: Remuneración apenas cuentan con una diferencia de $\pm 10.5\%$.

Incluso se puede mencionar que la variable Prestigio, en ambos casos se presenta como un peso intermedio donde ligeramente tiene mayor influencia en ser empleado que emprendedor.

Finalmente, se optó por analizar todas las variables en conjunto para determinar la probabilidad condicionada que representan las variables de percepción contra las variables de preferencia, generando el árbol de decisión de la figura 17.

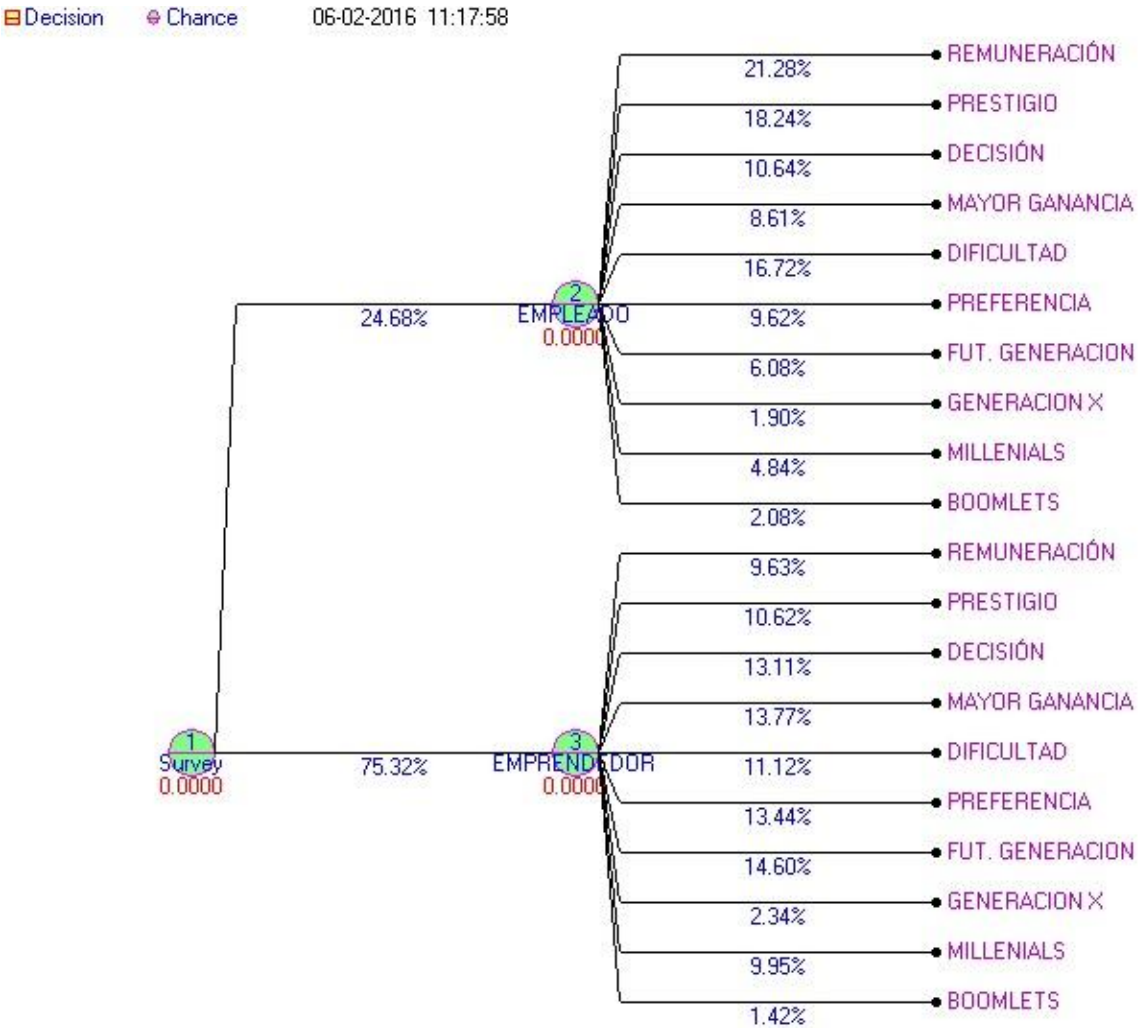


Figura 17. Árbol de decisión sobre la opción de ser empleado o emprendedor global

En general, en la figura 17 se observa que la probabilidad condicionada del 24.68% corresponde a una población que tiene una tendencia a favor de ser empleado, mientras que un existe una probabilidad condicionada del 75.32% sobre una población que tiene una tendencia a ser emprendedor y clasificando las variables de percepción y preferencia con respecto a ser empleado o emprendedor, se encuentran resultados más específicos.

En el caso de la percepción de ser empleado:

$$P(CE_L) = P(G_L) + P(D_L) + P(A_L) + P(Fg_L) \quad (2.1.1)$$

$$P(CE_L) = 49.85\%.$$

Y en cuanto a la preferencia de ser empleado:

$$P(FE_L) = P(Re_L) + P(Pr_L) + P(De_L) \quad (2.1.3)$$

$$P(FE_L) = 50.16\%$$

Por otra parte, en el caso de la percepción de ser emprendedor se tiene que:

$$P(CE_R) = P(G_R) + P(D_R) + P(A_R) + P(Fg_R) \quad (2.1.2)$$

$$P(CE_R) = 66.64\%$$

Y en cuanto a la preferencia de ser emprendedor:

$$P(FE_R) = P(Re_R) + P(Pr_R) + P(De_R) \quad (2.1.4)$$

$$P(FE_R) = 33.36\%$$

Por lo tanto, la hipótesis nula se rechaza y se acepta la hipótesis alternativa:

$$H_0: P(\text{Percepción}) = P(\text{Preferencias}) \quad (2)$$

$$H_1: P(\text{Percepción}) \neq P(\text{Preferencias}) \quad (3)$$

Considerando que, en la elección de empleado, las variables de percepción suman un total del 49.84% y las variables de preferencia obtienen un total de 50.16%, podemos observar que tiene una aproximación al casi converger en el resultado.

$$P(CE_L) = 48.85\% \sim P(FE_L) = 50.16\%$$

Mientras tanto en la elección de emprendedor, las variables de percepción obtienen un 66.64% y por otro lado sus variables de preferencia obtienen un 33.36%.

$$P(CE_R) = 66.64\% > P(FE_R) = 33.36\%$$

DISCUSIÓN

Existe en México, un panorama generalizado sobre la importancia de abrir nuevos negocios dentro de la formalidad para que estos fortalezcan la economía nacional, generando empleos y productividad pero sobre todo nuevos contribuyentes al fisco; para lo cual en los últimos años se han agilizado, en tiempo y costos, (Bennett D. et al, 1980) los procesos burocráticos sobre la apertura de negocios y se ha motivado mediante programas como Semana del Emprendedor e instituciones como el Instituto Nacional del Emprendedor, INADEM, la creación de nuevas empresas de una forma ordenada y metódica con apoyo de incubadoras y aceleradoras de empresas.

Sin embargo, derivado de los resultados observados en esta investigación, existe una percepción a emprender por arriba de la preferencia de hacerlo, es decir, el 79.75% mira con buenos ojos el emprendimiento, pero cuando se trata de elegir entre ser emprendedor o empleado por variables que los definen claramente como su preferencia por un tipo de remuneración, cierto nivel de prestigio y poder en la toma de decisiones, esta cifra se reduce a un 67% de los encuestados quienes consideran el poder de decisión como la variable más importante de ser emprendedor, dejando en tercer término el tipo de remuneración variable al que se expondrían.

A pesar de ello, la tendencia a emprender nuevos negocios va en aumento, lo que permite corroborarse con los datos que publica el INEGI, en su Análisis a la demografía de los establecimientos de 2012, donde genera una base de datos importante sobre el nacimiento, crecimiento y muerte de la población de establecimientos micro, pequeños y medianos en todo el territorio nacional, de donde rescatamos el dato de que a nivel nacional existe una proporción del 28.3% de nacimientos de empresas contra una proporción de 22% de muertes, es decir, cese de operaciones, generando así un crecimiento promedio anual del 1.7% en la apertura de nuevos negocios.

Por otra parte se encontró, según las encuestas recabadas, que la percepción y la preferencia por ser empleado, tienen una enorme similitud obteniendo una probabilidad de ser empleado por percepción del 48.85% y por preferencia del 50.16%, lo que podría indicarnos que esta elección se realiza en base a experiencias propias y ajenas sobre la seguridad de tener un empleo con una remuneración fija y un prestigio importante sin tener tanta importancia la subordinación.

A pesar de ello, en los indicadores sobre ser emprendedor o empleado a nivel global como lo indica la figura 17, existe la probabilidad del 24.68% de los encuestados de que prefieran ser empleados. Esta cifra es muy inferior con respecto a aquellos que preferirían ser emprendedores y quizá parte de la explicación la encontramos en las figuras 2 y 8 que nos muestran los datos sobre edad y preferencias generacionales respectivamente, indicando que el 50% de la población encuestada pertenece la generación de los Millenials, quienes tienen un alto apego a declinarse por el emprendimiento, mientras que generaciones como

los Boomlets, se declinan ligeramente más por ser empleados. Esta condición es necesaria subrayarla debido a que en las variables de percepción, existe una tendencia del 88% a percibir que los hijos deberían ser emprendedores en un futuro y si consideramos que los Millennials pueden tener hijos dentro de la generación Boomlets, estos últimos no estarían tan de acuerdo en emprender.

Además, según los resultados del Censo Económico 2014 del INEGI, la Tasa de crecimiento anual de personal ocupado ha venido en decremento en los últimos años, como lo muestra la figura 18, lo que indicaría investigar más a fondo las causas del nivel de personal empleado en México, aunado a las probabilidades de percepción y preferencias que hemos investigado aquí.



Figura 18. Tasa de crecimiento anual del personal ocupado en México
Fuente: INEGI

Cabe destacar, que una variable de peso en la elección de ser empleado era la remuneración segura que se obtenía, generando un 21.28% de las probabilidades globales (la probabilidad más alta en la elección de empleado), a lo que se decidió indagar sobre el incremento de las remuneraciones en México.

De acuerdo con datos de INEGI, se encontró que existe una disminución en la tasa de crecimiento anual de remuneraciones del 1.6% del periodo 2008-2013 con respecto al periodo 2003-2008, como se observa en la figura 19. Una razón más para dejar de pensar en ser empleado.

Además, según los indicadores de ocupación y empleo en México, al último trimestre de 2015, mencionan que los salarios en la Ciudad de México se estimaban en \$3 dólares por hora en promedio al mes de diciembre de 2015, lo que representaría un ingreso mensual estimado de \$9,000 aproximadamente para un empleado.



Figura 19. Tasa de crecimiento anual de las remuneraciones en México
Fuente: INEGI

Recordando los datos obtenidos en la encuesta, figura 8, el 28% de los encuestados opinaba que el máximo salario a obtener como empleado se situaba entre \$10,000 pesos y \$30,000 pesos mensuales, situación que corrobora que los encuestados tienen una percepción basada en el promedio general de los salarios que se perciben en la Ciudad de México.

Finalmente, es importante mencionar que la percepción de los encuestados establece en un 34% que el tiempo máximo para alcanzar esa remuneración sería de 5 a 10 años, figura 9, lo que requeriría una investigación más profunda sobre las variables que influyen en un empleado para que su sueldo se incremente y a su vez, como estas variables impactan en el tiempo que el empleado lleva laborando.

CONCLUSIONES

Finalmente podemos concluir que existe una clara tendencia a desarrollarse laboralmente como emprendedor, pero que la elección de serlo cambia con respecto a la percepción que se tiene de crear una empresa y de aceptar las condiciones en las que se desenvuelve un emprendedor, por lo que cabe subrayar que las remuneraciones son un factor determinante para aquellos que se decantan por ser empleados, por lo que el dinero influye en sus decisiones pero con una esperanza no mayor de \$100,000 pesos mensuales como el máximo ingreso a percibir, ya que solo 3 de cada 10 encuestados opinan que el máximo sueldo mensual a percibir es \$30,000 pesos.

En cambio, puede subrayarse que ser emprendedor no requiere una ambición por el dinero a percibir, debido a que el motor que promueve las intenciones de ser emprendedor se aloja en el poder de la toma de decisiones propias, las cuales llevan consigo un alto riesgo de fracaso en el desarrollo de una empresa, pero que a su vez representa una libertad de ejecución y finalmente financiera que satisface más a los posibles emprendedores, que el mismo prestigio que representaría formar parte de una de las grandes empresas que ya existen.

Por lo anterior, ante la pregunta: ¿Cuánto dinero es mucho dinero?, para decidir entre ser emprendedor o empleado, podemos identificar que para un joven que tiene la percepción y preferencia sobre ser empleado, el dinero es determinante en su elección y mucho dinero será para él ganar hasta \$100,000 pesos mensuales. Mientras tanto, no importa cuánto es mucho dinero para un joven que se decante por ser emprendedor, siempre que éste se desempeñe con plena libertad en su toma de decisiones.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos el apoyo brindado por la dirección y los alumnos de la Escuela Superior de Comercio y Administración Unidad Santo Tomás del Instituto Politécnico Nacional por su apoyo y colaboración en el levantamiento de encuestas en campo, para el desarrollo y presentación de este trabajo. Asimismo, los autores agradecen al Instituto Politécnico Nacional por el apoyo otorgado en el Proyecto SIP 20160812 por el apoyo otorgado para la realización de esta investigación.

NOMENCLATURA

n ,	Tamaño de la muestra
z ,	Valor normal estándar
s ,	Estimado de la desviación estándar poblacional
E ,	Máximo error permisible
H_0 ,	Hipótesis nula
H_1 ,	Hipótesis alternativa
E_L ,	Empleado
E_R ,	Emprendedor
$P(C_i)$,	Probabilidad de percepción
$P(F_i)$,	Probabilidad de preferencia
$P(G_i)$,	Probabilidad de percepción de mayor ganancia
$P(D_i)$,	Probabilidad de percepción de mayor dificultad para desarrollarse
$P(A_i)$,	Probabilidad de percepción propia: como E_L o E_R
$P(Fg_i)$,	Probabilidad de percepción sobre las futuras generaciones como: E_L o E_R
$P(Re_i)$,	Probabilidad de preferencia por remuneración
$P(Pr_i)$,	Probabilidad de preferencia por prestigio
$P(De_i)$,	Probabilidad de preferencia por poder de decisión

BIBLIOGRAFÍA

Bennett D., Sharpe K., (Enero 1980), The state as banker and entrepreneur: The last-report character of the Mexican State's economic intervention 1917-1976, Comparative politics, Vol. 12-2, pp.165-189.

Bucardo A., Saavedra M. L., Camarena M. E., (Abril 2015), Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios, *Suma de Negocios*, Vol. 6-13, pp. 98-107.

Caren N., Ghoshal R. A., Ribas V., (Febrero 2011), A social movement generation, Cohort and period trend in protest attendance and petition signing, *American Sociological Review*, Vol.76-1, pp. 125-151.

Denis D., (2004), Entrepreneurial finance: an overview of the issues and evidence, *Journal of Corporative Finance*, Vol.10, pp. 301-326.

Freeman J. R., (Febrero 1982), State entrepreneurship and dependent development, *American Journal of Political Science*, Vol.6-1, pp. 90-112.

Frieden J., (1981), Third World Indebted Industrialization: International Finance and State Capitalism in Mexico, Brazil, Argelia, and South Korea, *International Organization*, Vol. 35-3, pp. 407-431.

Joshe A., Denker J.C., Franz G., Martocchio J.J., (Julio 2010), Unpacking generational identities in organizations, *The Academy of Management Review*, Vol.35-3, pp.392-414.

Kaplan D., Piedra E., Seira E., Entry regulation and business stat-ups: Evidence from México, *Journal of Public Economics*, Vol.95, pp. 1501-1515.

Lazear E. L., (Octubre 2005), Entrepreneurship, The University Chicago Press on behalf of the Society of Labor Economists and the NORC at the University of Chicago, Vol.23-4, pp. 649-680.

Nelsol R., (1977), Entrepreneurship education in developing countries, University California Press, Vol.17-9, pp. 880-885.

Nicolaou N., Shane S., Cherkas L., Hunkin J., Spector T.D., (Enero 2008), Is the tendency to Engage in Entrepreneurship Genetic?, *Management Science*, Vol.54-1, pp. 167-179.

Rangel E., Torre L.,(Septiembre 2015), Determinants of the cost of starting a business in México, *North American Journal of Economics and Finance*, Vol.34, pp. 430-449.

Software estadístico WINQSB Version 2.0, Licencia gratuita, Desarrollador Dr. Yih-Long Chang