

**Diferencia de la conducta de los emprendedores de Cuba y Ecuador en función del
entorno**

**Difference in the behavior of Cuban and Ecuadorian entrepreneurs depending on the
environment.**

Margarita De Miguel Guzmán ¹

Instituto Superior Tecnológico ATLANTIC.

maguyaefdpdm@gmail.com

Alexander Sánchez Rodríguez ²

Universidad UTE.

alexander.sanchez@ute.edu.ec

Recibido: 30/09/2021

Aceptado: 1/11/2021

Publicado: 5/12/2021

Cómo citar:

**De Miguel, M.; Sánchez, A. (2021). Diferencia de la conducta de los emprendedores de
Cuba y Ecuador en función del entorno. Revista Científica Mundo Recursivo, 4(2),
49-72.**

¹ Ingeniera Industrial. Máster en Dirección. PhD en Ciencias Técnicas. Profesora Universitaria por más de 25 años en materias relacionadas con la Administración Empresarial. Autora de múltiples artículos científicos de alcance regional y de alto impacto. Tutora de varias tesis de pregrado, maestría y doctorado

² Ingeniero Industrial. Máster en Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales, Calidad y Medio Ambiente. PhD en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesor Universitario por más de 20 años en materias relacionadas con la Administración Empresarial. Autor de múltiples artículos científicos de alcance regional y de alto impacto. Tutor de varias tesis de pregrado y maestría

Resumen

Los emprendimientos constituyen parte importante de cualquier economía en la actualidad. En esta investigación se busca identificar posibles factores de coincidencia y diferencia entre emprendedores que operan en contextos diferentes desde el punto de vista de su evolución histórica, el tiempo de duración de estos y el modelo económico y social aplicado en los países Ecuador y Cuba, considerando diversas variables tales como: características de la personalidad, formas organizativas, incidencia del entorno, estructura de gastos a corto y largo plazo que asumen los emprendedores como estímulo para su accionar. Para el desarrollo del estudio se realizó inicialmente una descripción del comportamiento de las variables para luego, mediante prueba de hipótesis, constatar diferencias y similitudes entre ambas poblaciones. El estudio permitió identificar aspectos comunes y divergentes entre ambas poblaciones analizadas, así como que las diferencias del entorno en que operan los emprendedores generan cambios en sus prioridades y proyecciones.

Palabras Clave: Emprendimiento, Emprendedores, Influencia del entorno

Abstract

Entrepreneurship is an important part of any economy today. This research seeks to identify possible coincidence and difference factors between entrepreneurs who operate in different contexts from the point of view of their historical evolution, the duration of these and the economic and social model applied in the countries Ecuador and Cuba, considering various variables such as: personality characteristics, organizational forms, incidence of the environment, structure of short and long-term expenses that entrepreneurs assume as a stimulus for their actions. For the development of the study, a description of the behavior of the variables was initially made and later, by hypothesis testing, to verify differences and similarities between both populations. The study made it possible to identify common and divergent aspects between

both populations analyzed, as well as that the differences in the environment in which the entrepreneurs operate generate changes in their priorities and projections.

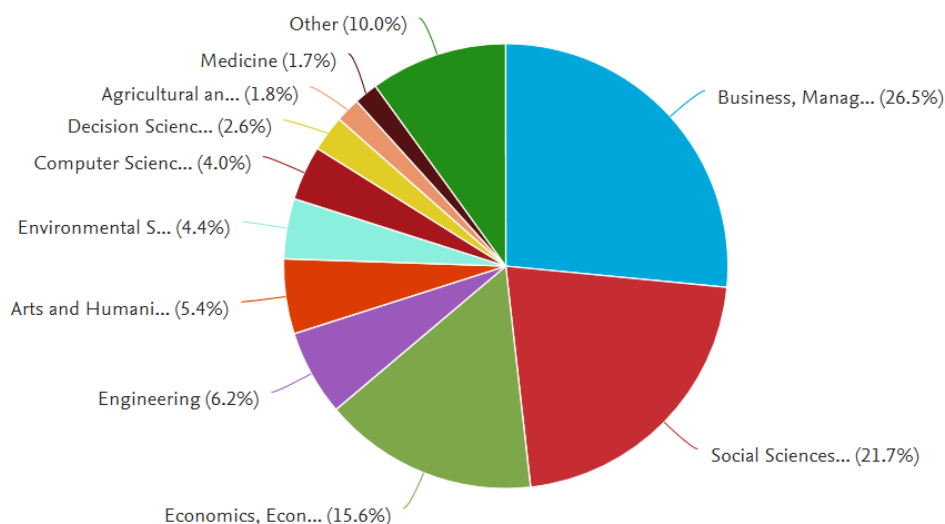
Key Word: Entrepreneurship, Entrepreneurs, Influence of the environment

Introducción

Los emprendimientos como variables objetos de estudios no son algo nuevo, múltiples investigaciones se reportan cada año orientadas a comprender las particularidades de su funcionamiento. Por solo dar una referencia, en la base de datos de Scopus se reporta un total de 41 940 publicaciones, con una tendencia creciente por año. Las investigaciones se desarrollan desde múltiples visiones, en función de la ciencia que los analizan. En la figura 1 se representan la composición de las publicaciones sobre la temática en la citada base de datos. Se debe destacar que las ciencias administrativas, sociales y económicas representan el 63.8 porcentaje del total de las otras ciencias.

Figura 1.

Composición de las publicaciones indexadas en Scopus sobre emprendimientos



Nota: Extraído de www.Scopus.com

Si bien el objeto de estudio resulta multidisciplinario, de forma general se destacan algunos temas fundamentales sobre los cuales giran estas. Dentro de los temas más abordados

se encuentran: las influencias de la personalidad de los emprendedores (Franco & Prata, 2019), su actitud ante el riesgo, el fracaso, la perseverancia, y la incidencia de los vínculos familiares o el enfoque de género (Arun, Joseph, & Ul Akram, 2019). Además se analizan otras variables que inciden en los emprendedores como son: el entorno en que se desempeñan, las políticas de administración pública (Al Anshori & Ahamat, 2019)), las facilidades financieras (Audretsch, Belitski, & Desai, 2019; Peng, Yamakawa, & Lee, 2010), la cultura social en que se desenvuelven y los valores que la caracterizan (Abdul-Halim, Ahmad, Geare, & Thurasamy, 2019), entre otras.

De acuerdo con el informe Global de Emprendimientos Monitoreo (Lasio, Ordeñana, Caicedo, Samaniego & Izquierdo, 2018.) cerca del 70% de la población adulta en 52 economías cree que los empresarios son bien considerados y disfrutan de un alto estatus dentro de sus sociedades. El nivel de reconocimiento por parte de la sociedad de los emprendedores varía en función de la región geográfica donde se desarrollan. En África el 74.5% percibe a los emprendedores con admiración y el 76.2% considera el emprendimiento como una buena elección de carrera. Las cifras tienden a ser más bajas en América Latina y el Caribe (ALC) 60.7% y en Europa esta cifra desciende a 58.5%.

De igual forma, se profundiza en las causas que condicionan o motivan a los emprendedores a iniciar su carrera. De modo general, el 43% de la población mundial encuestada considera que existen oportunidades para iniciar un negocio, estas cifras varían entre continentes: en América Latina alcanza el 61,9% y África solo se percibe la oportunidad por el 37,2%. En general, entre el 43 y 53% considera tener capacidad para emprender, pero esta percepción se ve limitada por el miedo al fracaso que es reportada por cerca del 40% de los encuestados, por lo que la intención de emprender solo alcanza el 30%.

La República del Ecuador es un país con una población superior a los 16 millones, con una economía en vía de desarrollo, caracterizada por ser generalmente exportadora de productos

como: banano, cacao, flores y petróleo. Durante los años del 2007 al 2017 optó por un modelo de gestión económica y social diferente a los antecesores y que formó parte de los que varios países de la región definieron como Socialismo del Siglo XXI. Este modelo, si bien propuso y aplicó múltiples acciones de carácter social, dirigidas a mejorar el bienestar social de la población, no realizó cambios considerables en las relaciones de producción y las formas de propiedad.

En el reporte estadístico del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) del 2018 se informa que el país cuenta con 6089518 empresas. De este total, las micros y pequeñas empresas ocupan el 90,4%. Estas empresas se distribuyen en diferentes sectores de la economía: agricultura 98,5%; extracción 94,4%; Industria y manufactura 97,4%; construcción 97,1%; comercio 97,8% y servicios 98,3%. Estas empresas en su totalidad son de carácter privado y emprendimientos nacientes donde, el 90% se renueva cada año, o lo que es igual, cerca de este porcentaje nacen y mueren en el mismo año. En Ecuador más del 34% de la población económicamente activa se desempeña de forma independiente en microempresas que poseen como máximo hasta 9 trabajadores.

La economía de la República de Cuba, de la misma manera, posee una economía exportadora de materia prima históricamente vinculada a la exportación de: azúcar de caña, tabaco, rones y en menor medida otros productos. Con una población de que supera los 11 millones, con un alto nivel de envejecimiento y varios indicadores sociales característicos de una sociedad desarrollada. Este país en 1959 asumió un cambio social, y en la década del 60 del pasado siglo declaró su carácter socialista, implementando de forma paulatina cambios en sus relaciones de producción hasta establecer un predominio absoluto de la propiedad estatal sobre los medios de producción y casi nula la existencia de la propiedad privada, siendo relegada únicamente a campesinos para su consumo y la distribución adicional debían comercializarla a través del estado. Estas formas de relaciones de producción permanecieron

así durante décadas, hasta que en julio de 1993 se anunció el inicio de cambios en estas formas organizativas que se han estado implementando de forma paulatina y llena de avances y retrocesos.

El predominio casi absoluto de la propiedad estatal, unido a mecanismos de comunicación que estimulaban y reforzaban el papel de la propiedad estatal, al tiempo que desestimulaban cualquier otro tipo de propiedad, modificó las percepciones y actitudes de la población hacia el emprendimiento como forma de gestión empresarial. De forma tal que si bien, a lo largo de las dos primeras décadas se han incrementado de forma notable los emprendimientos, aun los efectos de los años de su no existencia se notan en las actitudes y percepciones de los emprendedores y de los consumidores de su servicio. En Cuba, los trabajadores por cuenta propia, nombre bajo el cual se registran a las pequeñas empresas conformadas por trabajadores propietarios o no de los medios y objetos de trabajo no están sujetos a un contrato laboral con entidades jurídicas, están registrados para el pago de sus impuestos. Estos solo representan el 11% de la población económicamente activa. De esta clasificación se excluyen a los campesinos.

Lo anterior, unido a la existencia de otras barreras relacionadas con la administración pública en particular, constituyó el estímulo para la presente investigación que tiene como objetivo evaluar las diferencias en las percepciones y conductas de los emprendedores y cómo estas pueden estar en correspondencia con la influencia de variables externas a los emprendimientos.

Desarrollo

En la actualidad existen múltiples definiciones de emprendimientos. Los autores (De Massis, Kotlar, Mazzola, Minola, & Sciascia, 2018) lo definen como las actividades orientadas a la identificación, evaluación y explotación de oportunidades y así enfocar la atención de la investigación en los procesos a través de los cuales los individuos prospectan, desarrollan y

explotan oportunidades mediante la creación de nuevas organizaciones. Mientras (Sørensen & Sharkey, 2014) lo enuncian como: “el acto más elemental de emprendimiento es la decisión de un individuo de renunciar a un empleo remunerado y asumir la responsabilidad y riesgo de operar una nueva empresa”p82.

En la literatura existen múltiples estudios cuantitativos que buscan caracterizar las tendencias que se manifiestan en las investigaciones de emprendimientos. Según los resultados de estos análisis, los estudios sobre emprendimientos generalmente giran alrededor de grupos de variables que se encuentran tipificadas en la tabla 1.

Las variables más abordadas en la literatura son las relacionadas con características individuales de los emprendedores y como parte de estas, pero en menor medida tratada, los análisis de la incidencia familiar y de variables demográficas como el género, la edad o la raza. Además de las variables relacionadas con la influencia del entorno y tal vez, como parte de este, la administración pública. También son abordados los métodos de administración y los riesgos asociados a estos, así como los mecanismos de financiamiento y en mucha menor medida los resultados que se obtienen en los emprendimientos. En opinión de los autores, las investigaciones que se registran en la literatura no se orientan a uno de estos grupos por separado, sino que se evalúan de forma interconectada algunos o su generalidad. De acuerdo con los objetivos de esta investigación, el análisis se concentrará en los grupos relacionados con las características individuales y las orientadas al análisis del entorno, contemplando como parte de este, los mecanismos de la administración pública.

Las características de la personalidad son tal vez la más analizadas desde diferentes puntos de vistas. Se profundizan en rasgos de la personalidad como: autoconfianza y confianza, tolerancia al riesgo, proactividad, persistencia, las emociones que se experimentan ante la disyuntiva de trabajar para otro o para sí, entre otros aspectos(Arora, Haynie, & Laurence, 2013; Bird, Schjoedt, & Baum, 2012; Brigham, De Castro, & Shepherd, 2007).

Las orientaciones investigativas son diversas; (Burton, Sørensen, & Dobrev, 2016) profundizan en variables que condicionan el estímulo de ser emprendedor: fuentes de ingreso, generación de la independencia o el desarrollo de un proceso de creatividad e innovación. Por otro lado (Block, Thurik, Van Der Zwan, & Walter, 2013) reconocen dos grupos de variables

La disponibilidad de fuentes de financiamiento disponibles en el entorno es otra de las variables que con regularidad se analizan en las investigaciones. Dentro de estas se analizan variables como: la decisión de invertir, los inversores, la deuda financiera, la disponibilidad de mecanismos para obtener microcréditos, las fuentes de capital inicial y de capital de riesgo asociado a las inversiones (Allison, Davis, Short, & Webb, 2015; Deno, Loy, & Homburg, 2019; Ragozzino & Blevins, 2016). De igual modo, se analiza la influencia de la administración pública y de cómo impactan las regulaciones que esta establece referente a los emprendimientos: trámites de registros, impuestos, sistema de controles; en resumen, las oportunidades y limitaciones que de estas se derivan para el emprendimiento (Arregle, Naldi, Nordqvist, & Hitt, 2012; Neergaard & Ulhøi, 2006).

Del análisis del marco referencial resulta claro que, de acuerdo con los objetivos de la investigación, resulta oportuno considerar tanto las variables que caracterizan al individuo como las variables propias del entorno en que este opera y que condicionan sus percepciones y actuaciones.

Tabla 1.

Resumen de las variables analizadas en las investigaciones sobre emprendimientos

Autores	Grupo de variables							Entorno	Resultados
	Individual	Familia	Variables demográficas (sexo, edad)	Finanzas	Gestión de riesgos	Administración	Administración Pública		
Grégoire, et al., 2006	X	X	X	X	X	X	X	X	
Blackburn & Smallbone, 2008	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Busenitz, et al., 2014	X	X					X	X	
Cornelius, et al., 2006	X	X	X		X	X	X	X	
Block, et al., 2013	X						X	X	
Lampe, et al., 2019					X	X	X	X	
Mueller & Shepherd, 2016	X					X	X	X	

Metodología

Para el desarrollo de la metodología se establecieron los pasos que a continuación se describen.

Definición de las variables a estudiar. Las variables objeto de análisis se establecieron de acuerdo con: los objetivos de la investigación, las referencias de investigaciones precedentes y la inclusión de otro grupo de variables seleccionada por los investigadores. En la tabla 2 se resumen las variables objeto de análisis.

Tabla 2.

Variables objeto de análisis

Grupo de variables	Variables
Emprendedor	Sexo, Edad, Nivel de educación
	Edad en que comienzan a trabajar
	Número de personas que dependen del emprendedor
	Actitud ante el fallo, riesgo, perseverancia e innovación
	Destino de los gastos personales a corto plazo
	Destino de los gastos personales a largo plazo
	Número de emprendimientos previos y vínculos con el emprendimiento actual.
Emprendimiento	Sector
	Cantidad de horas que trabaja al día
	Cantidad de días a la semana que trabaja
	Cantidad de días festivos que trabaja
Entorno	Administración pública (facilidades de los trámites de legalización, demoras en los procesos, impuesto a las exportaciones e importaciones), Financiamiento (facilidades de financiamiento, tasa de interés)

Diseño de los métodos de medición: Las variables fueron caracterizadas mediante entrevista directa a los empresarios o la utilización de una encuesta diseñada en correspondencia con los objetivos definidos. En el diseño del instrumento se alterna el empleo de diversas escalas, entre ellas: Dicotómicas, de Likert, preguntas abiertas o de selección múltiple. La validez aparente y de contenido fue evaluada a través de la consulta de 7 expertos caracterizados por poseer investigaciones previas en el campo de la

administración, en la enseñanza de ciencias administrativas y en la prestación de servicios de consultorías vinculados con la administración empresarial y los emprendimientos.

Definición de la población y la muestra

Para la selección de la muestra, inicialmente se decidió aplicar un muestreo por conglomerado, eligiendo para ambos casos una provincia de importancia estratégica para el desarrollo económico. En la República de Ecuador se eligió a la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, una provincia relativamente joven, con un rápido crecimiento económico y poblacional y de alta importancia estratégica al servir de enlace logístico entre la región costa, y la región sierra. En la actualidad cuenta con un total de 69 623 microempresas (9 trabajadores o menos). En la República de Cuba se seleccionó la provincia de Holguín, también de alta importancia estratégica por su capacidad productiva y su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) nacional y la gran diversidad de sectores que en esta están representados. La provincia cuenta con un total de 43208 trabajadores independientes.

Para la selección del tamaño de la muestra se consideraron equivalentes conceptuales, el registro de los trabajadores por cuenta propias y de las microempresas. De igual forma, no se consideraron las microempresas del sector agrícola en la República del Ecuador, por no ser consideradas en su equivalente en la República de Cuba. Por lo que la cantidad de microempresas del Ecuador que se asumió como población fue de 62533. Basado en los tamaños de ambas poblaciones y, mediante la aplicación de la expresión 1, se determinó el tamaño de la muestra para el estudio. (ver tabla 3).

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + (p * q * z^2)} \quad (1)$$

Donde: n (tamaño de la muestra), p (probabilidad de éxito y q: probabilidad de fallo= 0,5), z (Nivel de confianza= 1.96), N (Tamaño de la población), e (error del investigador se estableció de un 5%)

Tabla 3.

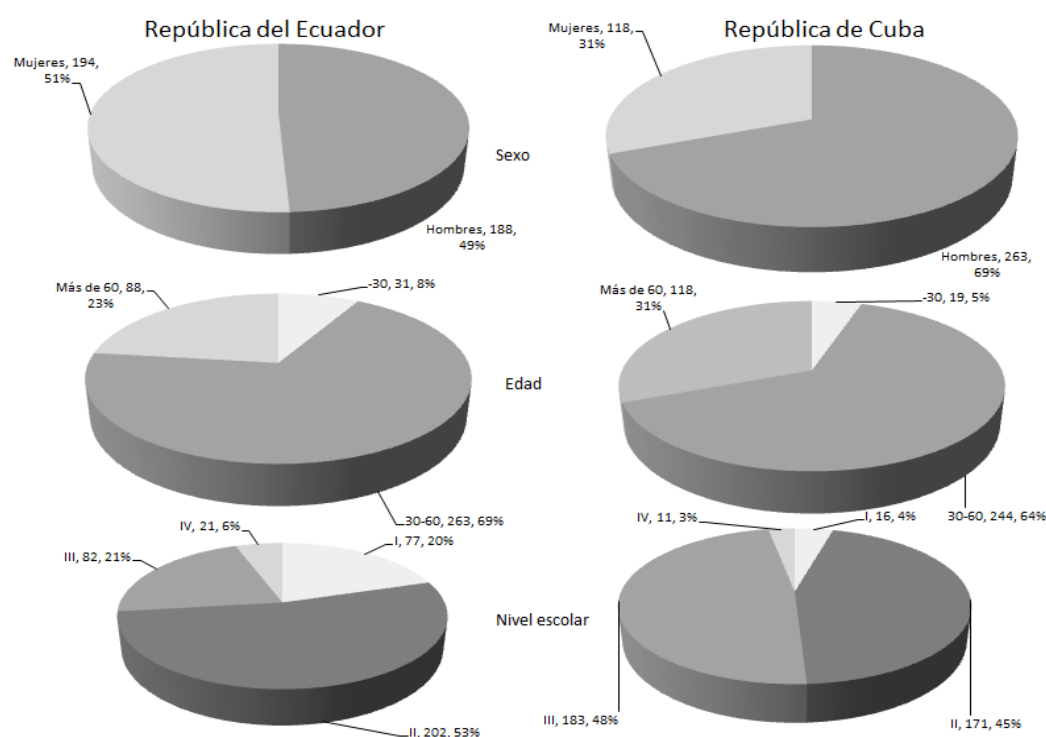
Descripción de la muestra.

País	Población seleccionada	Muestra calculada	Muestra tomada
República del Ecuador	62533	381.82	382
República de Cuba	43208	380.78	381

En la figura 2, se presenta una caracterización general de la muestra.

Figura 2.

Caracterización de la muestra.



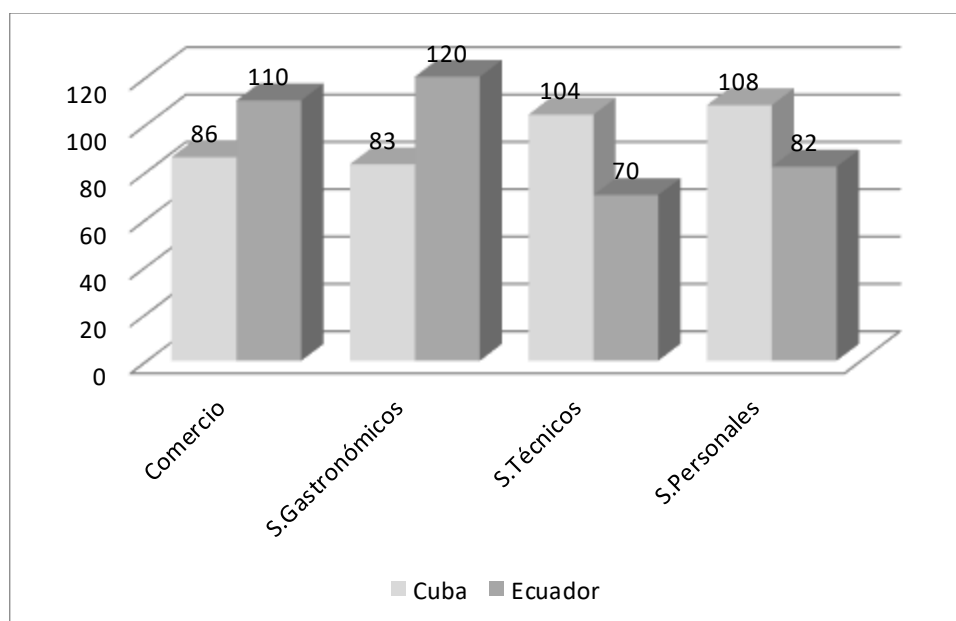
Como se puede observar, ya en la propia caracterización de la muestra se observan diferentes comportamientos de las variables de la diversidad estudiada. En lo referente al género, en el Ecuador existe un relativo equilibrio entre ambos, mientras en Cuba el sexo masculino se encuentra mejor representado. En lo relativo a las edades, no se observan diferencias significativas entre ambas poblaciones objeto de estudio. Sin embargo, en lo referente al nivel de formación los comportamientos por niveles resultan diferente entre

ambas poblaciones, en la República del Ecuador se encontró un predominio del segundo nivel y una mayor representatividad del primero; mientras para la República de Cuba el predominio se distribuye entre los niveles II y III y se encuentra mucho menos representado el primer nivel.

En la figura 3 se muestra la representación de los sectores productivos que fueron considerados en la encuesta. Como se observa, en Ecuador los sectores más representativos fueron el comercio y los servicios gastronómicos, mientras en Cuba la muestra contó con mayor predominio de los servicios técnicos y personales, lo cual se corresponde con la composición general de la población para este tipo de empresa en ambos países.

Figura 3.

Composición de la muestra por sectores



Aplicación de los instrumentos: Los instrumentos fueron aplicados para el 100% de las entidades seleccionadas. Con los resultados obtenidos se conformó una matriz de 763 filas y 61 columnas.

Procesamiento y análisis de los resultados: El procesamiento comenzó con la caracterización de las variables estudiadas mediante un análisis descriptivo de las

variables objeto de estudio y posteriormente se aplicó un análisis de conglomerado de K medias (Jianping Gou, Hongxing Ma, Weihua Ou, Shaoning Zeng, Yunbo Rao, Hebiao Yang; 2019), para comprobar la posible conformación de grupos, así como identificar las variables que inciden en esta y la verificación de las mismas mediante una prueba ANOVA (Neil & Smalheiser, 2017). Para lograr una valoración integral de los resultados se desarrolló un análisis de correspondencia (Cariou & Qannari, 2108) que permitió representar en un mapa bidimensional el comportamiento de las variables en ambas poblaciones, lo que facilita el análisis gráfico de las coincidencias y diferencias. Este análisis se realizó determinando el porcentaje que ocupa el valor alcanzado por cada variable en análisis respecto al máximo posible a alcanzar. El análisis se desarrolló considerando la clasificación por países y por sectores solamente para aquellas variables que mostraron diferencias significativas de acuerdo con el resultado del análisis

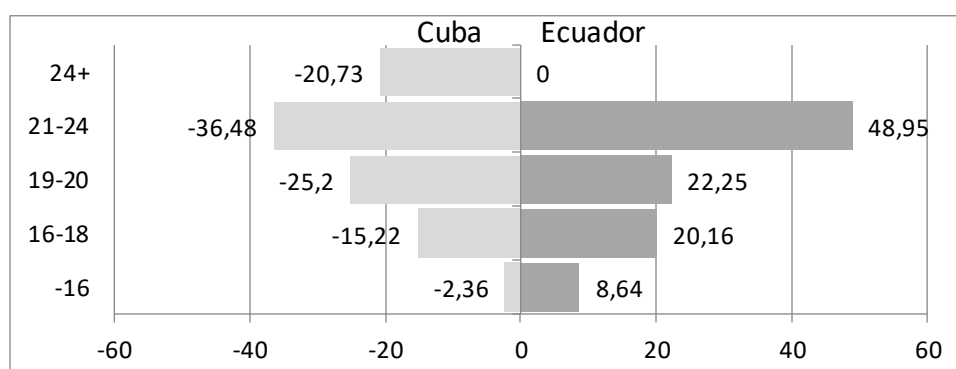
Resultados

A continuación, se describen los resultados de la aplicación de los diferentes instrumentos de investigación. El estudio se inició con la caracterización de los emprendedores. Para este objetivo se caracterizaron variables como la edad en que iniciaron como trabajador, la cantidad de personas que dependen de ellos y las características personales objetos de estudio.

En lo relativo a la edad en que iniciaron a trabajar (ver figura 4) se puede apreciar que, de forma general, la edad de inicio del trabajo en Cuba es como promedio varios años más tardes que en Ecuador.

Figura 4.

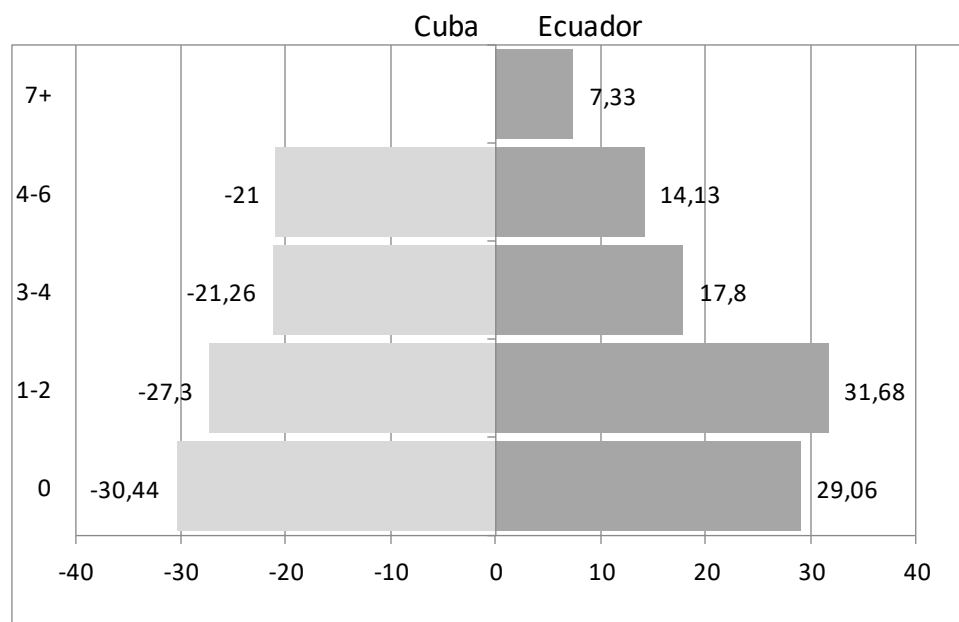
Edad de inicio laboral por países



En función de la cantidad de personas dependientes de los emprendedores (ver figura 5) no se observan diferencias considerables entre ambas poblaciones, a no ser que en Ecuador un 7% de los sujetos objetos de estudio poseen 7 o más personas dependientes.

Figura 5.

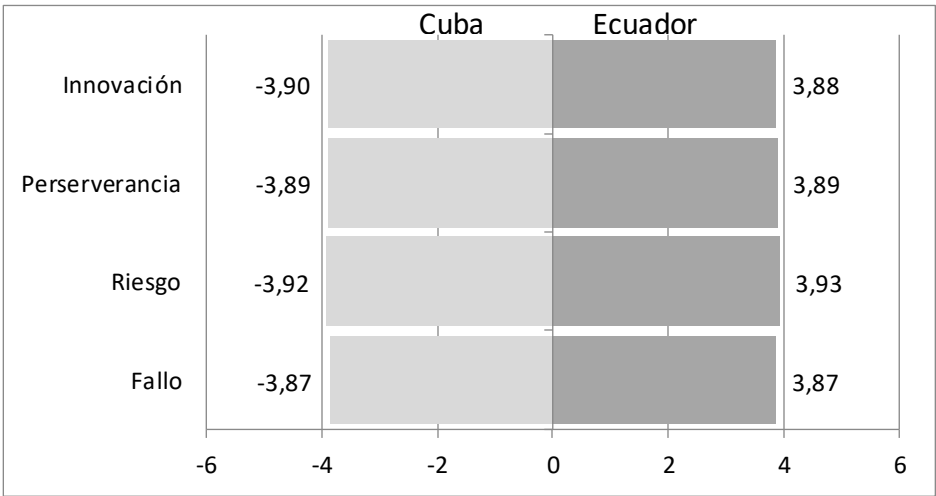
Cantidad de personas dependientes



Situación similar a la anterior se observa en lo referente a las características individuales entre los emprendedores (ver figura 6), donde en ambas poblaciones las cuatro características evaluadas mostraron comportamientos similares entre sí.

Figura 6.

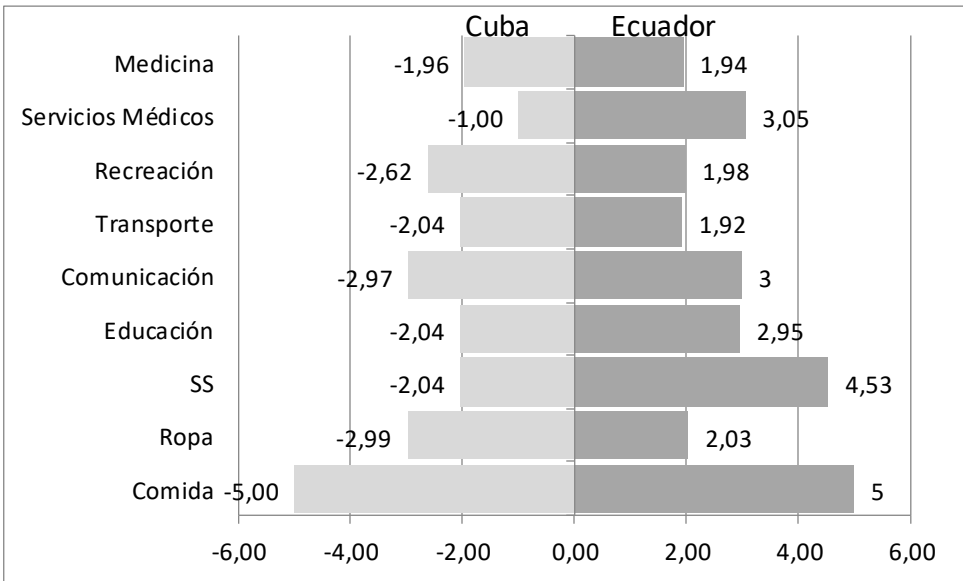
Características individuales de los emprendedores



Caracterizadas estas variables se procedió a analizar otras características de los emprendedores orientadas a identificar cómo estructuran los gastos de vidas que producen de acuerdo con sus ingresos, así como qué proyecciones de gastos poseen a largo plazo. Ambas variables se consideran expresión del grado en que sus necesidades condicionan sus prioridades de comportamiento. En lo referente a los gastos a corto plazo (ver figura 7) se observan diferencias

Figura 7.

Estructura de los gastos a corto plazo



Ambas poblaciones evalúan como un alto consumo el de alimentación, lo cual no sorprende al ser esta una de las necesidades básicas de mayor prioridad. Sin embargo, en otros tipos de gastos si se observan diferencias importantes. Por ejemplo, en servicios médicos se reportan pocos gastos en Cuba, dado que no es legal el cobro por la prestación de servicios médicos, aunque en algunos casos se realizan gastos para recibir este tipo de servicios que son pagados a los profesionales generalmente mediante regalos de productos para satisfacer necesidades del personal de la salud. Por razones similares, la población en Cuba no posee cultura de pagar los seguros de salud, aunque si existen la venta de seguros e impuestos para la seguridad social. Los primeros son pagados por una parte poco representativa de la población y los segundos son percibidos como un impuesto más pero no como una necesidad de gasto, dado que la oferta de los servicios médicos no está condicionada por el pago o no de este seguro. Los gastos en Educación en Cuba son relativamente bajos, y en ningún caso se producen para el pago de las matrículas, sino para la alimentación, el transporte y otros gastos asociados indirectamente con la educación, en cambio en Ecuador, aun cuando existe la educación gratuita, muchos optan por una educación privada, al presumir que es de mayor calidad y los que están en colegios fiscales deben asumir gastos operativos que generan los colegios durante su funcionamiento.

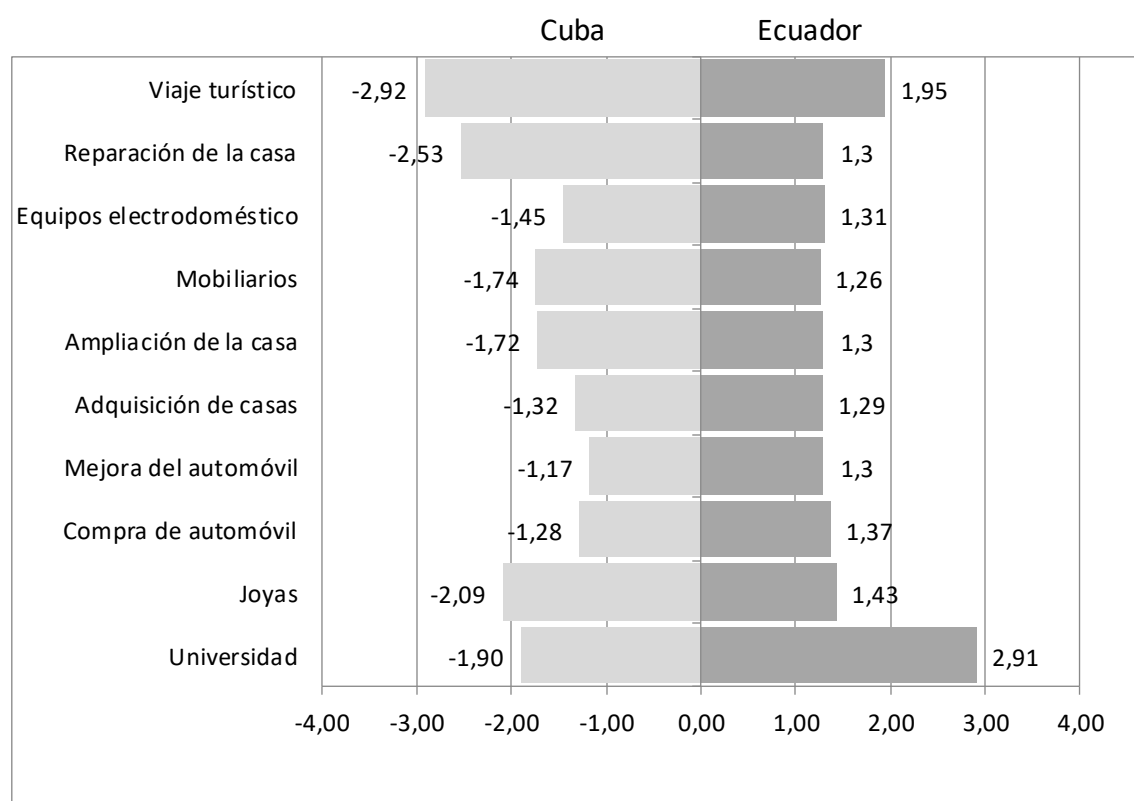
En lo referente a la estructura de gastos a largo plazo (ver figura 8) de igual modo se observan coincidencias y diferencias. Entre las coincidencias destacan las compras de muebles y equipos para las casas y de autos como medios de transporte. Entre las diferencias se encuentran los gastos proyectados para las Universidades, los cuales en el caso de Cuba resultan bajos por no existir el acceso a Universidades privadas y solo ser posible acceder a estas por acciones del gobierno. Mientras, en Ecuador muchas familias

priorizan este tipo de gasto para intentar garantizar para su descendencia o para sí mismo un mejor porvenir. Se observa la tendencia de algunos emprendedores cubanos a priorizar en gastos de menor importancia social, como son los viajes turísticos o el acceso a joyas, esto en criterios de los investigadores responde a varios factores, entre ellos: el no tener que asignar recursos a servicios básicos como educación y salud por lo que se asumen como garantizados, la promoción de una cultura igualitaria para toda la sociedad por los que todos pretenden vivir bajos las mismas condiciones y tener acceso a los mismos recursos independientemente de su poder adquisitivo real.

Otras variables objeto de análisis se relacionan con la operatividad de las organizaciones en lo relativo al aprovechamiento del fondo de tiempo. Este fue medido a través de tres variables: cantidad de horas diarias trabajadas, cantidad de días trabajados a la semana, cantidad de días festivos que se trabaja por parte de los emprendedores.

Figura 8.

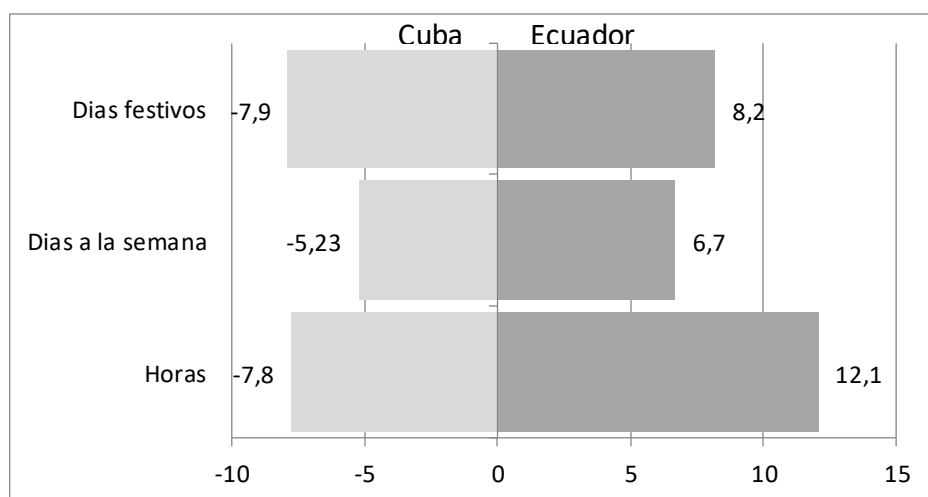
Estructura proyectada de gastos a largo plazo



En la figura 9 se muestra el comportamiento de estas variables. Como se puede observar, de forma general el emprendedor ecuatoriano tiende a mostrar un mejor aprovechamiento del tiempo tanto en la cantidad de horas al día, como los días de trabajo a la semana o el trabajo de los días festivos. Lo anterior, es criterio de los investigadores responde al hábito creado en toda la población de acogerse al horario de trabajo de las organizaciones estatales como única alternativa disponible, la percepción de seguridad existente en lo relativo a los servicios de salud y educación sin disponer de un seguro de vida.

Figura 9.

Aprovechamiento del fondo de tiempo para el emprendimiento

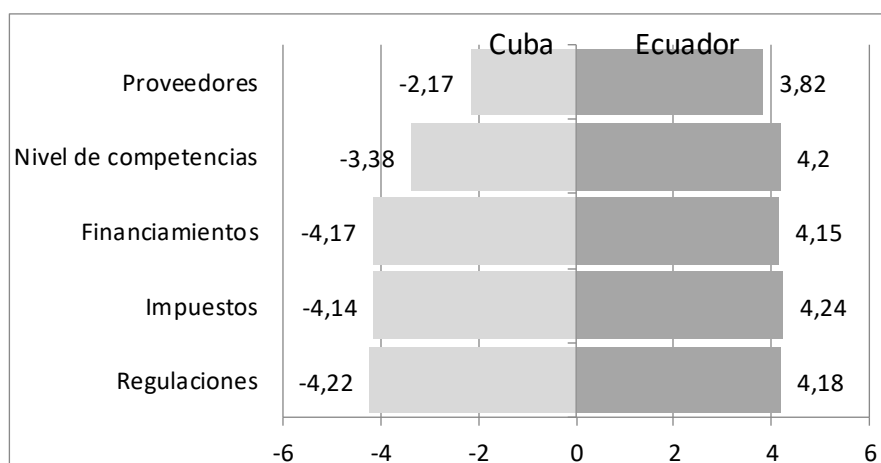


Además, se valoró como se percibe la influencia del entorno en los emprendimientos (ver figura 10), en los cuales se pudo establecer que existen semejanzas en los niveles de influencia de las regulaciones de la administración pública, los impuestos y las fuentes de financiamientos. Se observan diferencias en el acceso a los proveedores y los niveles de competencias. El primero responde a la no existencia en Cuba de mercados mayoristas y la existencia de altos niveles de resistencia y regulaciones para las importaciones no estatales. Mientras la falta de competencia es propia de la

representación de los trabajadores por cuenta propia dentro del total de trabajadores, donde en Cuba no sobrepasa un 30% mientras en Ecuador el valor es cercano al 90% del total de empresas existentes.

Figura 10.

Percepciones de influencia de las variables del entorno.



Las diferencias del comportamiento de las variables entre ambas poblaciones fueron comprobadas mediante un análisis de conglomerado de K medias y como parte de este un análisis de varianza de los grupos formados. Como resultado, se obtuvo la conformación de dos grupos donde las variables que inciden en su formación son las siguientes: Características personales (Actitud ante el: fallo, el riesgo, la innovación y la perseverancia), gastos a corto plazo (compra de ropa, educación, recreación, servicios médicos, medicinas), gastos a largo plazo (Universidad, compra de joyas, ampliación o reparación de la casa, viajes de turismo, compra de equipos y mobiliarios), comportamiento del negocio (horarios, días de la semana trabajados y días festivos). En la tabla 4 se muestra la significancia de la incidencia de las variables en la conformación de los grupos.

Tabla 4.

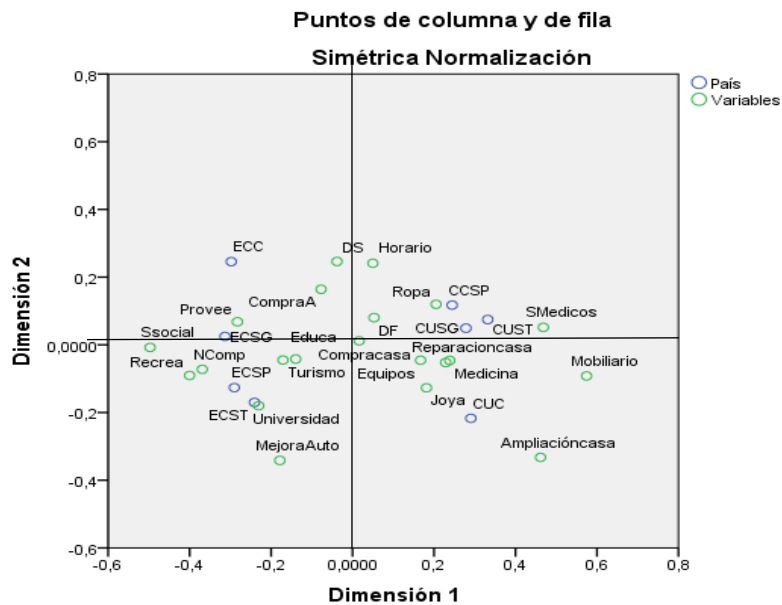
Resultados de clasificación del conglomerado de k medias.

Variables	F	Sig.	Variables	F	Sig.
<u>Horario</u>	1089,737	,000	Comunicación	,245	,621
<u>Día de trabajo a la semana</u>	1866,729	,000	Transporte	3,728	,054
<u>Días festivos</u>	19,189	,000	<u>Recreación</u>	<u>65,989</u>	<u>,000</u>
Fallo	,002	,963	<u>Servicios médicos</u>	<u>2561,934</u>	<u>,000</u>
Riesgo	,073	,787	<u>Medicinas</u>	<u>316,332</u>	<u>,000</u>
Perseverancia	,110	,740	<u>Universidad</u>	<u>297,910</u>	<u>,000</u>
Innovación	1,136	,287	<u>Joyas</u>	<u>102,200</u>	<u>,000</u>
Regulaciones	,247	,620	<u>Compra de autos</u>	<u>4,050</u>	<u>,045</u>
Impuestos	3,222	,073	<u>Mejora de autos</u>	<u>9,382</u>	<u>,002</u>
Financiamientos	,422	,516	Compra de casas	,536	,464
<u>Competencias</u>	183,162	,000	<u>Ampliación de casa</u>	<u>61,836</u>	<u>,000</u>
<u>Proveedores</u>	2018,319	,000	<u>Mobiliarios</u>	<u>80,824</u>	<u>,000</u>
<u>Ropa</u>	263,581	,000	<u>Equipos</u>	<u>8,429</u>	<u>,004</u>
<u>Seguridad social</u>	2627,571	,000	<u>Reparación de casa</u>	<u>213,321</u>	<u>,000</u>
<u>Educación</u>	239,705	,000	<u>Turismo</u>	<u>169,337</u>	<u>,000</u>

Los resultados del análisis de correspondencia (ver figura 11) corroboraron los obtenidos mediante el análisis de conglomerado, permitiendo además su representación gráfica y en consecuencia una mejor comprensión. Como se puede observar, los cuatro sectores de la población ecuatoriana objeto de estudio tienden a concentrarse en la izquierda del mapa, existiendo una pequeña tendencia distintiva en el sector del comercio, el que se separa un poco del resto en lo fundamental en lo referente a la cantidad de horas de trabajo al día que, por lo general son las mayores, llegando a ser hasta de 15 horas. Del mismo modo, en el caso de Cuba, los emprendimientos de comercio muestran un comportamiento algo diferente del resto, en lo fundamental en lo referente a mostrar como perspectivas a largo plazo los gastos en joyas, y ampliación de la casa.

Figura 11.

Análisis de correspondencia



Fuente: Extraído del SPSS 20.

Conclusiones

Finalizado este trabajo se puede concluir que entre ambas poblaciones objeto de estudio existen aspectos coincidentes en lo fundamental en lo relativo a variables propias de la personalidad de los emprendedores. De igual modo, a pesar de que existen percepciones similares en cuanto a la incidencia de las regulaciones de la administración pública, la fuente de financiamiento y los impuestos, se observan diferencias entre las poblaciones en lo referente al aprovechamiento del fondo de tiempo disponible, y la estructura de gastos personales que asumen los emprendedores, fundamentalmente como respuesta adaptativa a la influencia del entorno donde estos operan ya sea desde el punto de vista organizativo como cultural.

Referencias Bibliográficas

- Abdul-Halim, H., Ahmad, N. H., Geare, A., & Thurasamy, R. (2019). Innovation Culture in SMEs: The Importance of Organizational Culture, Organizational Learning and Market Orientation. [Article]. *Entrepreneurship Research Journal*, 9(3). doi: 10.1515/erj-2017-0014
- Al Anshori, M. R., & Ahamat, H. (2019). The use of customs law and regulation to support the development of small and medium enterprises: Evidence from Indonesia. [Article]. *World Customs Journal*, 13(1), 129-140.
- Allison, T. H., Davis, B. C., Short, J. C., & Webb, J. W. (2015). Crowdfunding in a prosocial microlending environment: Examining the role of intrinsic versus extrinsic cues. [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 39(1), 53-73. doi: 10.1111/etap.12108
- Arora, P., Haynie, J. M., & Laurence, G. A. (2013). Counterfactual thinking and entrepreneurial self-efficacy: The moderating role of self-esteem and dispositional affect. [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 37(2), 359-385. doi: 10.1111/j.1540-6520.2011.00472.x
- Arregle, J. L., Naldi, L., Nordqvist, M., & Hitt, M. A. (2012). Internationalization of Family-Controlled Firms: A Study of the Effects of External Involvement in Governance. [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(6), 1115-1143. doi: 10.1111/j.1540-6520.2012.00541.x
- Arun, T. M., Joseph, R. P., & Ul Akram, M. (2019). Entrepreneur's gender and firm innovation breadth: An institution-based view of smes in an emerging market context. [Article]. *International Journal of Innovation Management*. doi: 10.1142/s1363919620500681
- Audretsch, D. B., Belitski, M., & Desai, S. (2019). National Business Regulations and City Entrepreneurship in Europe: A Multilevel Nested Analysis. [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 43(6), 1148-1165. doi: 10.1177/1042258718774916
- Bird, B., Schjoedt, L., & Baum, J. R. (2012). Editor's introduction; Entrepreneurs' behavior: Elucidation and measurement. [Editorial]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(5), 889-913. doi: 10.1111/j.1540-6520.2012.00535.x
- Block, J., Thurik, R., Van Der Zwan, P., & Walter, S. (2013). Business takeover or new venture? Individual and environmental determinants from a cross-country study. [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 37(5), 1099-1121. doi: 10.1111/j.1540-6520.2012.00521.x
- Brigham, K. H., De Castro, J. O., & Shepherd, D. A. (2007). A person-organization fit model of owner-managers' cognitive style and organizational demands. [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(1), 29-51. doi: 10.1111/j.1540-6520.2007.00162.x
- Burton, M. D., Sørensen, J. B., & Dobrev, S. D. (2016). A Careers Perspective on Entrepreneurship. [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 40(2), 237-247. doi: 10.1111/etap.12230
- De Massis, A., Kotlar, J., Mazzola, P., Minola, T., & Sciascia, S. (2018). Conflicting selves: Family owners' multiple goals and self-control agency problems in private firms. [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 42(3), 362-389. doi: 10.1111/etap.12257
- Deno, S., Loy, T., & Homburg, C. (2019). What Happens If Private Accounting Information Becomes Public? Small Firms' Access to Bank Debt. [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. doi: 10.1177/1042258719877129
- Neergaard, H., & Ulhøi, J. P. (2006). Government agency and trust in the formation and transformation of interorganizational entrepreneurial networks. [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30(4), 519-539. doi: 10.1111/j.1540-6520.2006.00133.x

- Peng, M. W., Yamakawa, Y., & Lee, S. H. (2010). Bankruptcy laws and entrepreneur-friendliness. [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(3), 517-530. doi: 10.1111/j.1540-6520.2009.00350.x
- Ragozzino, R., & Blevins, D. P. (2016). Venture-Backed Firms: How Does Venture Capital Involvement Affect Their Likelihood of Going Public or Being Acquired? [Article]. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 40(5), 991-1016. doi: 10.1111/etap.12154
- Sørensen, J. B., & Sharkey, A. J. (2014). Entrepreneurship as a mobility process. . *American Sociological Review*, 79(2), 328–349.