



Humanidades, Ciencia, Tecnología e Innovación en Puebla

ISSN 2644-0903 online

Vol. 4. No. 1, 2022

www.academiajournals.com

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN AUSPICIADO POR EL
CONVENIO CONCYTEP-ACADEMIA JOURNALS



Gobierno de Puebla

Hacer historia. Hacer futuro.



Secretaría
de Educación
Gobierno de Puebla

CONCYTEP
Consejo de Ciencia
y Tecnología del Estado
de Puebla

Miriam Sánchez Álvarez

Factores que Inciden en la Decisión Ocupacional y la Movilidad Social en el Estado de Puebla

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla

Directora de Tesis: Dra. Haydee Margarita Hernandez Ruiz

Co-Director: Dr. Emmanuel Olivera Perez

Asesora: Dra. Maria Catalina Ovando Chico

TITULO:

**“FACTORES QUE INCIDEN EN LA DECISIÓN OCUPACIONAL Y LA
MOVILIDAD SOCIAL EN EL ESTADO DE PUEBLA.”**

COMITÉ REVISOR:

DIRECTORA DE TESIS: DRA. HAYDEE MARGARITA HERMANDEZ RUIZ

CO-DIRECTOR: DR. EMMANUEL OLIVERA PEREZ

ASESORA: DRA. MARIA CATALINA OVANDO CHICO

UNIVERSIDAD POPULAR AUTONOMA DEL ESTADO DE PUEBLA
CENTRO INTERDISCIPLINARIO DE POSGRADOS INVESTIGACIÓN Y CONSULTORÍA
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA
DOCTORADO EN PLANEACIÓN ESTRATEGICA Y DIRECCION DE TECNOLOGÍA.

TESIS APROBADA EL 3 DE ABRIL DE 2018

PRESENTADA POR:

MIRIAM SANCHEZ ALVAREZ

PARA OBTENER EL GRADO DE

DOCTORA EN PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y DIRECCIÓN DE TECNOLOGÍA

Puebla, México.



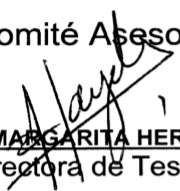
Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla
Centro Interdisciplinario de Posgrados
Investigación y Consultoría
Departamento de Ingeniería
Doctorado en Planeación Estratégica
y Dirección de Tecnología

Se aprueba la Tesis:

**“FACTORES QUE INCIDEN EN LA DECISIÓN OCUPACIONAL Y LA
MOVILIDAD SOCIAL EN EL ESTADO DE PUEBLA.”**

Miriam Sánchez Alvarez

Comité Asesor


DRA. HAYDEE MARGARITA HERNANDEZ RUIZ
Directora de Tesis


DR. EMMANÚEL OLIVERA PEREZ
Co-Director


DRA. MARIA CATALINA OVANDO CHICO
Asesora

Puebla, México.

3 de abril de 2018

RESUMEN

Título:

FACTORES QUE INCIDEN EN LA DECISIÓN OCUPACIONAL Y LA MOVILIDAD SOCIAL EN EL ESTADO DE PUEBLA.

Autor: Miriam Sánchez Alvarez

La presente Tesis analiza los factores que inciden en la decisión ocupacional y la movilidad social en el Estado de Puebla, utilizando la Encuestas EMOVIP de Movilidad Social en Puebla 2015. La educación es un factor que determina si una persona será empleador o patrón y empleado. Sin embargo, para los trabajadores por cuenta propia, la educación incide de manera negativa, es decir mientras menor sea la educación es más probable que se ocupe como trabajador por cuenta propia. Una persona que habla una lengua indígena disminuye la probabilidad de que se ocupe en ser trabajador por cuenta propia. Por otro lado, el lugar donde nació el entrevistado, la ocupación del padre y la educación del padre no es significativo para la elección de la ocupación. Y finalmente, el género presenta una relación negativa para todos los casos de ocupación. Lo cual quiere decir que el ser mujer disminuye la posibilidad de ocuparse en cualquiera de las tres ocupaciones, sin embargo el ser hombre aumenta la posibilidad para todas las ocupaciones. Para las mujeres el ser mujer disminuye la posibilidad de ser patrón o empleador.

Las matrices de transición intergeneracional de los índices de activos de los encuestados y de sus padres, señalan que los empleados son los que presentan una mayor movilidad ascendente, además de que la población de clase baja, ha permanecido en la misma situación económica, por varias generaciones.

Palabras clave: Movilidad social, patrón, trabajador por cuenta propia, empleado, método probabilístico logit.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
CAPÍTULO 1 DESIGUALDAD EN EL MUNDO.....	15
1.1 La pobreza en el mundo, un problema global por abatir	15
1.2 El caso de México: desigualdad social retrocediendo marginalmente	20
1.3 El Estado de Puebla, desigualdad y desarrollo	22
CAPÍTULO 2 MOVILIDAD SOCIAL Y EMPRENDIMIENTO	30
2.1 Movilidad Social.....	30
2.1.2 Estudios sobre el caso mexicano	35
2.1.3 Patrones de movilidad social: ingreso y educación	36
2.1.4 Otros mecanismos relacionados con la movilidad social.....	43
2.2 El Emprendimiento como una salida a la desigualdad	47
2.2.1. Definiciones	47
2.2.2 Emprendedor, innovador.....	47
2.2.3 El emprendimiento social	49
2.2.4 El valor social agregado del emprendimiento	49
2.2.5 Razones para emprender. Etapas.....	50
2.2.6 Indicadores, lo que se ha medido del emprendimiento	51
2.2.7 Ecosistemas de Emprendimiento	53
2.2.8 Estudios recientes.....	55
CAPITULO 3 METODOLOGÍA	61
3.1 Fuente de Datos	61
3.2 Análisis descriptivo.....	61
3.3 Análisis de correspondencias múltiples	62
3.4 Movilidad social	64
3.5 Modelo logit.....	65

CAPÍTULO 4 ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	72
4.1 Estadística Descriptiva	72
4.1.1 Ocupación	72
4.2 Ingreso	73
4.3 Movilidad Social Intergeneracional	76
4.4 Probabilidad de hacerse empleador o patrón, trabajador por cuenta propia.....	82
CONCLUSIONES.....	84
REFERENCIAS	87

INTRODUCCIÓN

En nuestro planteamiento del problema encontramos que para México, uno de los problemas más apremiantes es la situación de pobreza que enfrenta cerca de la mitad de la población en el país, es decir, 46.2 por ciento equivalente a 55.3 millones de personas para 2014 (CONEVAL, 2015). De acuerdo a cifras del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social -CONEVAL-, quien es el encargado de la medición oficial de la pobreza en México, en torno a las últimas estimaciones comparables de pobreza, es posible sugerir que el crecimiento observado de los niveles de pobreza entre 2012 y 2014 pasó de 45.5 a 46.2 por ciento (CONEVAL 2015). Sin embargo, la poca capacidad o la incapacidad de las personas para generar ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas no parece ser un problema exclusivo de este periodo (2012-2014). Los niveles de pobreza por ingresos, de acuerdo a cifras del CONEVAL, han mantenido una tendencia creciente cuando menos desde el 2006, donde la pobreza patrimonial era 42,9 por ciento y la pobreza alimentaria 14.0 por ciento, mientras que para 2012 aumentaron a 52.3 y 19.7 por ciento, respectivamente (CONEVAL, 2015).

El mismo desafío tenemos específicamente para el Estado de Puebla: erradicar la pobreza persistente y reducir la desigualdad. De acuerdo a cifras del CONEVAL, para el año 2014 Puebla es la cuarta entidad con mayor porcentaje de pobreza con un 64.5 por ciento de su población; y la quinta entidad del país con mayor pobreza extrema, ya que el 16.2 por ciento de la población vive en estas condiciones (CONEVAL 2014). En la medición más reciente de 2014, en Puebla, sólo el 10.5 por ciento de la población se considera no pobre y no vulnerable, es decir clase media. Esta es una de las tasas más bajas del país e implica una franja de clase media muy delgada.

Por otro lado, aunque el Estado de Puebla en 2016 refleja un prominente crecimiento económico, industrial y en educación, éste no va a la par con el mejoramiento social ya que persiste la desigualdad afectando el clima de estabilidad social.

De acuerdo con Lora y Castellani (2015) para hacer frente a esta situación, muchos actores como el Estado mexicano, el Banco Interamericano de Desarrollo, así como el

sector gubernamental y privado del país, han implementado diferentes estrategias, entre las que destaca el fomento al emprendimiento, así como programas de financiamiento a la micro empresa, cuyo objetivo ha sido aumentar la capacidad generadora de ingreso autónomo de las personas, deseando poder combatir las carencias monetarias a las que se enfrentan muchos mexicanos.

Nuestra propuesta será apuntar precisamente a la base del análisis de los principales agentes laborales generadores de riqueza y bienestar. De acuerdo con la literatura y el conocimiento convencional, los empresarios, empleadores o patrones obtienen mayores rendimientos del mercado de las ocupaciones que los trabajadores por cuenta propia y los empleados. Este hecho, de apoyarse, implicaría que una decisión racional de los jóvenes sería buscar poner su propia empresa antes que emplearse. Por lo tanto, surge la pregunta que dan sustento a esta investigación: ¿Cuáles son los factores que inciden en la decisión ocupacional y la movilidad social en el estado de Puebla? La respuesta a esta interrogante fue descubierta con base en los datos de la Encuesta de Movilidad Social y Bien Común en Puebla, EMOVI-P 2015, las cuáles dan a conocer por primera vez información cuantitativa para abrir la reflexión y saber por qué, en la práctica, las políticas públicas e iniciativas privadas para abatir la desigualdad en Puebla no han sido efectivas como se esperaba (Lora & Castellani, 2015).

La apuesta por políticas públicas que facilitaran el fomento de nuevos emprendedores, tuvieron su momento de mayor difusión popular en México durante el sexenio 2000-2006 a través del paradigma: “Vocho, tele y changarro” (Lira Saade, 2003). El entonces, Presidente Vicente Fox, con su oferta del cambio a la clase trabajadora sintetizó de forma irónica un símbolo primigenio: “el changarro” como opción de movilidad ascendente, “el vocho” como manifestación de logros económicos y “la tele” como una posibilidad de esparcimiento y tiempo libre a la clase “más trabajadora del mundo”. De tal suerte que, “el changarro” o micro empresa ha sido visto como una estrategia de salida a la pobreza en los recuentos anecdóticos de los mexicanos (Lira Saade, 2003).

En Puebla, casos representativos de micro empresas como Tacos Tony, Antigua Taquería La Oriental o Italian Coffee, hacen pensar que el ser emprendedor es una línea de

ocupación que debería ser mucho más explotada. Sin embargo, el Banco Interamericano de Desarrollo ha planteado que tras décadas de programas de financiamiento a la micro empresa (Lora & Castellani, 2015), hay abundantes preguntas que merecen mayor respuesta antes que proponer, como lo hizo el ex Presidente Fox, que efectivamente puso en marcha programas de micro empresas como una sólida apuesta para abatir la desigualdad en un país.

La información que hasta ahora se tiene, muestra que los empresarios proceden de un origen económico alto (Velez y Velez, 2012). E incluso, no es claro si los empleados en general tienen menores ingresos que los empresarios. Otra razón por la cual interesarse por la pregunta acerca de cuál es el origen social y cuáles los rendimientos de ser empresario o empleado tiene que ver con la posibilidad de generación de riqueza de los primeros. Hipotéticamente se piensa que si más personas contribuyen a generar mayor riqueza y empleos, entonces la sociedad en su conjunto gana. Es así que hemos forjado una idea de que personas talentosas, entusiastas al riesgo y al trabajo duro, pueden con justicia generar mayores ingresos que los demás, y contribuir con su sociedad vía pago de impuestos y generación de empleos. La excepción contraria a esta idea se verifica con la existencia de empresarios que surgen al amparo del poder y el gobierno como ejemplo tenemos a la empresa OHL y Pinfra (Aroche Aguilar, 2017), éstos no se arriesgan, reciben contratos, pagan sueldos e impuestos bajos.

En un país con altos niveles de pobreza, y particularmente en territorios regionales como lo es el Estado de Puebla, con frecuencia en las universidades se manda el mensaje de que, para tener una mayor estabilidad económica, además de la búsqueda de empleo, se tiene al menos dos opciones adicionales: una es obtener mayores credenciales (por ejemplo vía posgrados) (Maza Navarro & Jiménez Vásquez, 2017) y la otra es la puesta en marcha de empresas propias. Pero las tasas de fracaso de micro empresas son de altas a altísimas (Lora & Castellani, 2015); razón por la cual se repite el ciclo donde las empresas resilientes son puestas por personas cuyo origen social es alto.

Por tanto, nuestro enfoque retoma lo que se ha investigado sobre los empleadores para conocer cuáles son sus características, talentos y logros, y así poder replicarlos en la

sociedad; pues, a pesar de que los empleadores generan movilidad social ascendente, la brecha de desigualdad que existe en la sociedad sigue siendo amplia, no sólo en nuestro objeto de estudio, Puebla, sino en general en México. Muchos ciudadanos se esfuerzan cada día por mejorar y elevar sus niveles de vida, sin embargo, la crisis económica que se vive a nivel global, la falta de oportunidades, la desigualdad y el desempleo, son el principal motivo de conflicto individual en la mayoría de los países latinoamericanos (Sánchez, 2016).

Frente a este panorama, en la búsqueda de respuestas a estas condiciones, autores como Banerjee y Duflo (2012), Margolis(2014), BID-CEEY (2014), Rubach (2015) han estudiado las implicaciones económicas del fenómeno denominado “*emprendedores a la fuerza o por necesidad*”, es decir, personas que deciden emprender un negocio frente a la imposibilidad de incorporarse al mercado laboral a través de trabajos subordinados y que no cuentan con las habilidades, motivaciones o potencial que se requiere para lograr con éxito el crecimiento de sus negocios. Dichos autores encontraron que esta es una característica recurrente entre los emprendedores en países en desarrollo; lo cual es explicado, en parte, por la incapacidad de ser contratados en la fuerza laboral en trabajos subordinados, y la desfavorable situación económica que enfrenta la población. Lo anterior ha orillado a la fuerza laboral a desempeñarse en actividades independientes donde, por sus características personales, se ha generado una tasa creciente de inviabilidad y cierre de micro, pequeñas y medianas empresas, por su baja rentabilidad, poco o nulo crecimiento y una elección inadecuada entre las ocupaciones de la fuerza laboral; esto se ha traducido en pérdidas económicas tanto para el Estado como para los individuos.

Entonces, esbozamos con lo dicho hasta aquí, nuestras posibles preguntas de investigación.

Lo anteriormente mencionado da pie a esta investigación y nos preguntamos por el origen social y la movilidad social de empresarios, empleados y auto empleados. Se propone que Puebla es un buen caso de estudio por su gran desigualdad y se requiere engrosar su clase media, pues ésta genera desarrollo social (Banerjee y Duflo,2008; Birdsall, Graham y Pettinato,2000; Easterly, 2001,2002). Puebla ha crecido en cuanto a materia industrial, infraestructura y educación (INEGI, 2015), aunque la pobreza y la desigualdad persisten. El Estado se ubica en la quinta posición de pobreza extrema en el país con 16.2%, equivalente a 1, 370,456 habitantes (CONEVAL, 2015). Para el año 2014, en Puebla, sólo el 10.5% de la población era considerada no pobre y no vulnerable, es decir, de clase media. Actualmente, ésta es una de las tasas más bajas del país e implica una franja de clase media muy baja (CONEVAL, 2015).

Por lo tanto, nos sirve saber: ¿cuáles son los factores que inciden en la decisión ocupacional y la movilidad social en el estado de Puebla?

El propósito de esta investigación es explorar el tipo de movilidad que presentan los empleadores, empleados y auto-empleados de Puebla; así como los factores determinantes que inciden en la posibilidad de convertirse en alguno de los anteriores roles laborales, y las variables que controlan la decisión ocupacional como el género, la edad, educación, indigenismo, si reside en una zona urbana o no, y variables de origen como la educación y ocupación del padre.

Este es el primer paso para conocer, entonces, a los destinatarios de las políticas públicas e iniciativas privadas y para permitir, con ello, iniciar una reflexión científica sobre cómo responder a las características y necesidades de la población que abata eficientemente la desigualdad y pobreza en el Estado de Puebla.

Ya explicado lo anterior el objetivo general de este trabajo es Realizar un diagnóstico de la distribución ocupacional analizando los factores que determinantes de la movilidad social y proponer un modelo logit para determinar los factores que inciden en la decisión ocupacional. Derivado de este objetivo se definen los siguientes objetivos específicos:

- Diagnosticar la distribución ocupacional de los patrones, trabajadores por cuenta propia y empleados, de acuerdo al ingreso y al género.
- Identificar la mediana del ingreso mensual por ocupación de los patrones, trabajadores por cuenta propia y empleados de género masculino y femenino entre 30 y 59 años de edad en el Estado de Puebla.
- Establecer la relación de la ocupación de cada nivel socioeconómico respecto al ingreso de la muestra económicamente activa de Puebla.
- Comparar la distribución ocupacional del Estado de Puebla y la de todo el país.
- Revisar si la distribución ocupacional de la muestra completa presentan diferencias en su distribución por estrato social con datos del 2006 para todo el país y compararlos con los datos del Estado de Puebla de 2015.
- Generar un índice de riqueza del origen de los encuestados con el método de correspondencias múltiples.
- Generar un índice de riqueza de los encuestados con el método de correspondencias múltiples
- Evaluar quien tiene mayor movilidad social intergeneracional en el Estado de Puebla, si los patrones, los trabajadores por cuenta propia o los empleados.

- Probar por medio de un modelo logit si la edad, la educación del entrevistado, el que hable una lengua indígena, el lugar de origen, la ocupación del padre, la educación del padre y el género inciden en la decisión ocupacional en el Estado de Puebla. Metodología

La metodología a utilizar en esta investigación es de tipo descriptivo y correlacional con enfoque transversal y utiliza datos socioeconómicos retrospectivos de la Encuesta EMOVIP de Movilidad Social en Puebla 2015. El tamaño de la muestra es de 3,003 observaciones y recaba, de los encuestados, información socioeconómica y retrospectiva sobre sus padres. La población objeto de estudio es mujeres y hombres de entre 30 y 59 años de edad, residentes habituales de los ámbitos urbano y rural en el Estado de Puebla. Esta fue realizada por la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP) y el Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY) quienes establecieron un convenio para realizar por primera vez un estudio de esta naturaleza a nivel estatal. Se eligió esta metodología debido a que es la utilizada por el Banco Interamericano de Desarrollo en sus publicaciones, el Banco Interamericano de Desarrollo es sus iniciales BID (en inglés: Inter-American Development Bank) es una organización financiera internacional con sede en la ciudad de Washington (Estados Unidos), con el propósito de reducir la pobreza en América Latina y el Caribe (Vélez & Vélez 2012).

Para llevar acabo los primeros cinco objetivos específicos se utilizó estadística descriptiva de los empleadores o patrones, trabajadores por cuenta propia y empleados del Estado de Puebla. Esta consistió en realizar un análisis descriptivo de la ocupación principal de los encuestados con base en las respuestas a la pregunta 6.6 de la encuesta EMOVI-P 2015, clasificándolas en tres variables: patrón o empleador, trabajador por cuenta propia y empleados.

En consecución de los siguientes objetivos 6,7 se enero un índice de riqueza con el método de correspondencias múltiples, posteriormente para el siguiente objetivo específico se identificó la movilidad social de empleadores o patrones, trabajadores por cuenta propia y empleados del Estado de Puebla para esto se necesita cuantificar la riqueza, para esto, se

generó un índice de riqueza de los activos familiares. Este es un método muy utilizado en lo que se refiere a índices de activos para medir la movilidad social, y fue propuesto por Filmer y Pritchett en 1999 y 2001 respectivamente (Vélez & Stabridis 2015; Vélez & Vélez 2012; Mckenzie 2005); es utilizado por el Consejo Nacional de Población y también por el Consejo Nacional de la Política Pública para generar el índice de Rezago Social.

Por último se estiman los factores intergeneracionales que inciden en la posibilidad de ser empleador o patrón, auto-empleado o empleado. Se estimó mediante regresión lineal del método de mínimos cuadrados ordinarios del índice de activos de los encuestados sobre el índice de activos de los padres (Vélez y Vélez, 2012). La estimación por mínimos cuadrados es la mas utilizada para estimar la relación entre una variable dependiente (Y) e independiente (X), este fue desarrollado por Karl Gaus (Carmona Flores, 2015).

Las condiciones iniciales y su relación con el rol laboral se realizó mediante un método probabilístico logit, donde se estimó la probabilidad de que un individuo se convierta en empleador, trabajador por cuenta propia o empleado. A fin de establecer una relación de causalidad, se emplean variables predeterminadas como variables independientes.

En el desarrollo de este documento se describen estos elementos con más detalle.

En cuanto a los alcances y limitaciones el presente estudio explorará a los patrones, trabajadores por cuenta propia y empleados del Estado de Puebla, específicamente en cuanto a cuales son los factores que inciden en la en la decisión ocupacional y la movilidad social de los antes mencionados.

La investigación abarca únicamente a aquellas personas mujeres y hombres de entre 30 y 59 años de edad, residentes habituales de los ámbitos urbano y rural en el Estado de Puebla. El alcance de la muestra es de 3,003 unidades de estudio.

Una de las limitaciones es las posibles respuestas incompletas de la encuesta así como posibles datos incompletos o bien la ambigüedad en las respuestas de los encuestados.

Las aportaciones de esta tesis es la identificamos las características de los patrones empleadores y trabajadores por cuenta propia identificar la movilidad social intergeneracional e identificamos los factores que inciden en la decisión ocupacional de los patrones , trabajadores por cuenta propia y empleados.

En el Estado de Puebla, los patrones o empleadores son los que presentan un mayor ingreso mensual. Estos resultados concuerdan con los datos del estudio nacional de Vélez y Vélez (2012), en donde se encontró que son los empleadores los que mantienen un mayor ingreso mensual individual.

La clase media del Estado de Puebla facilita la posibilidad de trabajar como empleador. Lo cual difiere de los estudios latinoamericanos que se expusieron al inicio, donde, Mejía y Meléndez (2014) para Colombia y Vélez y Vélez (2012) para el caso de México, encontraron que ser empleador resulta una actividad más común dentro de las clases altas.

Las matrices de transición intergeneracional de los índices de activos de los encuestados y de sus padres, señalan que los empleados son los que presentan una mayor movilidad ascendente, en contraste con Vélez y Vélez (2012) quienes datan que las mayores alternativas de movilidad ascendente son para los empleadores.

La persistencia intergeneracional en el extremo inferior de la población, he permanecido en es estrato social bajo, y ha permanecido en la misma situación económica, por varias generaciones, lo cual concuerda con los resultados de Serrano y Torche (2010) donde plantean que México es un país altamente estratificado en donde las oportunidades de movilidad ascenderte son limitadas.

Por otro lado los factores que inciden para que una persona sea patrón o empleador, trabajador por cuenta propia o empleado son la educación del entrevistado aumenta la probabilidad de ser empleador o patrón y empleado. Sin embargo, para los trabajadores por cuenta propia, la educación incide de manera negativa, es decir mientras menor sea la educación es más probable que se ocupe como trabajador por cuenta propia. Lo cual

concuerta con los resultados obtenidos por Vélez y Vélez (2012); en cuanto a hablar una lengua indígena aumenta la probabilidad de ser empleado . Sin embargo para Vélez y Vélez (2012) la ocupación del padre es una de las variables que inciden positivamente para determinar la ocupación de los entrevistados. Y finalmente, en esta investigación aumentamos la variables del género y esta presenta una relación negativa para todos los casos de ocupación. Lo cual quiere decir que el ser mujer disminuye la posibilidad de ocuparse en cualquiera de las tres ocupaciones, sin embargo el ser hombre aumenta la posibilidad para todas las ocupaciones. Para las mujeres el ser mujer disminuye la posibilidad de ocuparse en cualquier actividad laboral.

CAPÍTULO 1 DESIGUALDAD EN EL MUNDO

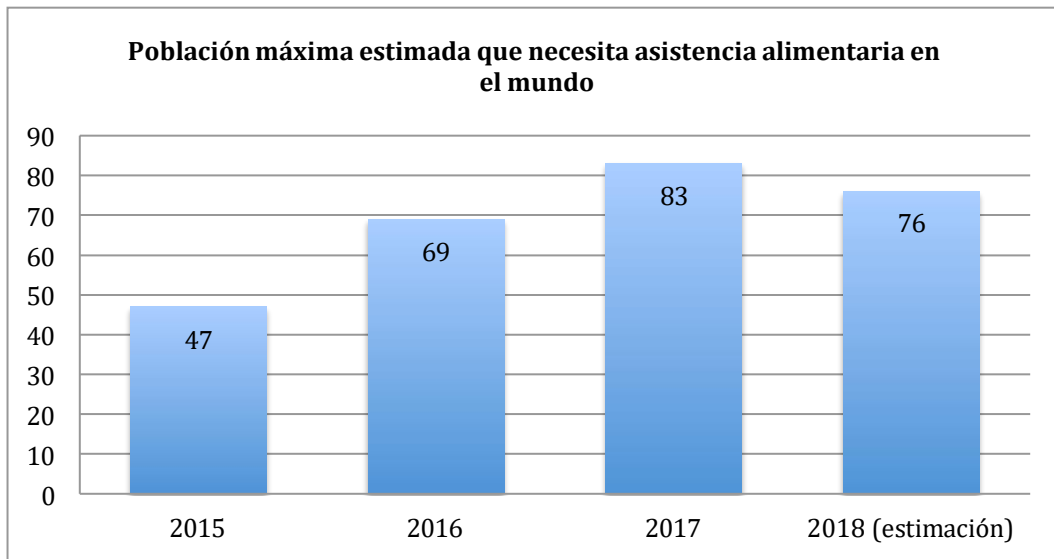
1.1 La pobreza en el mundo, un problema global por abatir

La pobreza es considerada un mal social y esto conlleva a la necesidad de cambiar las desigualdades a igualdades sociales frente a los esfuerzos de mejorar los indicadores macroeconómicos (Norberg, 2005 citado en Anderson, 2015).

La desigualdad de oportunidades genera pobreza, lo cual es una problemática relacionada con las carencias de las personas, familias y las sociedades, siendo un fenómeno global que traspasa fronteras.

De acuerdo con datos del Banco Mundial en 45 países, aproximadamente 83 millones de personas necesitaron asistencia alimentaria de emergencia en 2017, un 70% más que en 2015. En este sentido, la República de Yemen, es el país más pobre, y quien tiene la población más numerosa que sufre inseguridad alimentaria: 17 millones de yemeníes no tienen suficientes alimentos para comer, y más de 3 millones de niños y mujeres embarazadas y lactantes se encuentran sumamente mal alimentados. Una compleja combinación de conflictos y situaciones de fragilidad en curso, desplazamiento a gran escala, cambio climático y degradación de los recursos naturales sigue intensificando la inseguridad alimentaria para millones de personas en todo el mundo. Se proyecta que la demanda de alimentos aumentará en al menos un 20% a nivel mundial en los próximos 15 años. En la figura 1.1.1 se observa una proyección de como 76 millones de personas podrían necesitar asistencia alimentaria de emergencia en 2018.

Figura 1.1.1



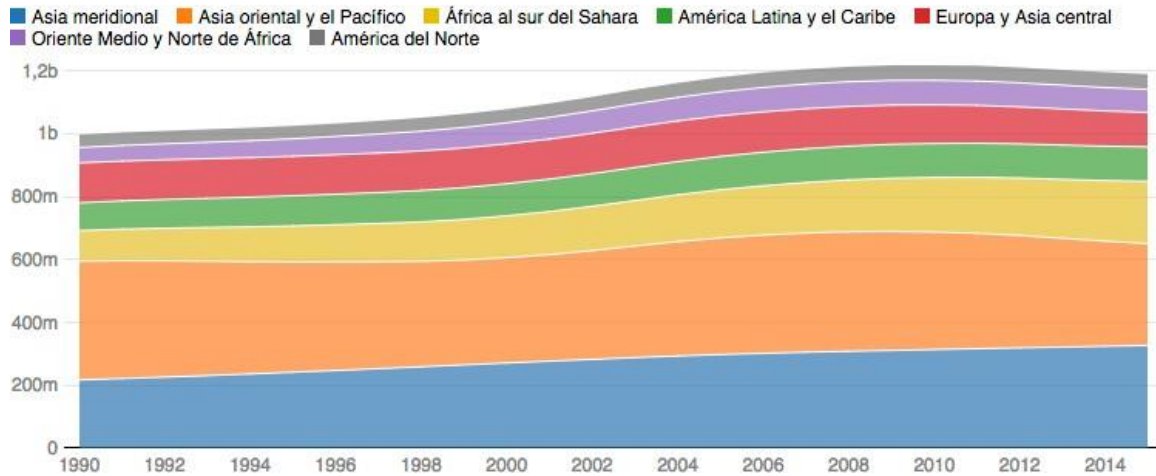
Fuente: Red de Sistemas de Alerta Temprana para la Hambruna (FEWS NET).

Las salidas más utilizadas frente al problema de la pobreza son la generación de empleo y el fomento al emprendimiento.

A pesar de los avances en la generación de empleos a nivel mundial, el 60% de los jóvenes entre 15 y 24 años de edad se encuentran desempleados en todo el mundo. De acuerdo con el Banco Mundial, en Asia meridional y en África, al sur del Sahara, la cantidad de personas entre 15 y 24 años ha aumentado de forma constante, llegando a 525 millones en 2015, es decir casi la mitad de la población mundial de jóvenes. Los empleos para la juventud son importantes en términos de la inclusión política, económica y social; la falta de empleos afecta el crecimiento y la estabilidad, lo que puede conducir a descontento y disturbios sociales.

Figura 1.1.2

Población de jóvenes entre 15 y 24 años de edad

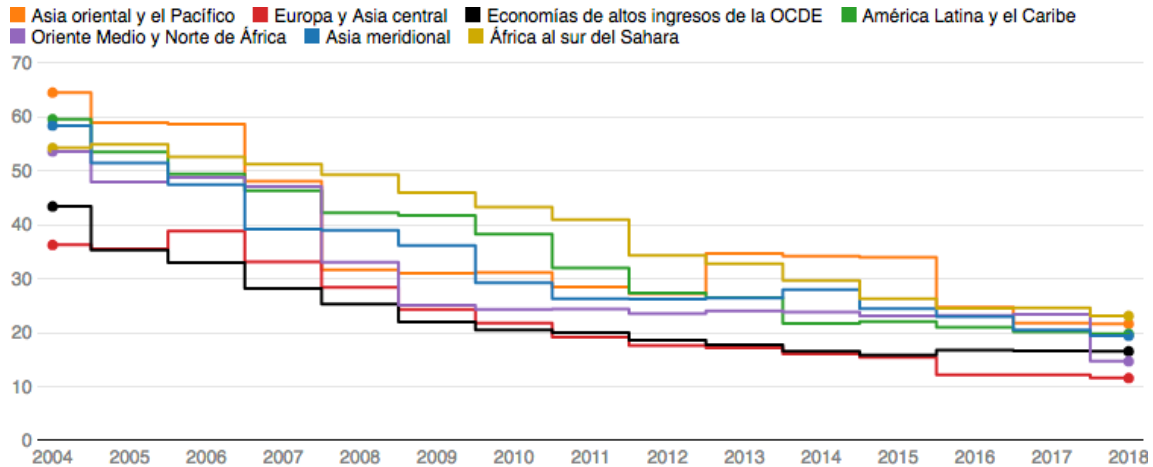


Fuente: Atlas 2017 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (i) publicado por el Banco Mundial.

Por otro lado, el fomento al emprendimiento sólo ha apaleado la desigualdad. Según datos del Banco Mundial, en los últimos 15 años, el tiempo para poner en marcha una empresa nueva se ha reducido. Un sector privado dinámico conduce a la creación de empleo y esto puede transformar a los países y a las comunidades. El proyecto Doing Business ha registrado aproximadamente 3200 reformas para mejorar el entorno empresarial en 186 economías de todo el mundo. El número más alto de reformas se orientó a facilitar los requisitos para fundar una empresa. Hoy, el tiempo necesario para poner en marcha una empresa nueva pequeña o mediana se ha reducido en más del 50% ha llegado a un promedio de 20 días en todo el mundo, en comparación con los 52 días que se necesitaban en 2003. Aunque estos avances en el aspecto burocrático, no son suficientes, pues falta desarrollar estrategias para hacer madurar y consolidar empresas que sostengan empleos duraderos y bien remunerados, y que soporten los embates del vaivén de las economías regionales y mundial.

Figura 1.1.3

Tiempo promedio necesario para poner en marcha una empresa, según la región (en días)

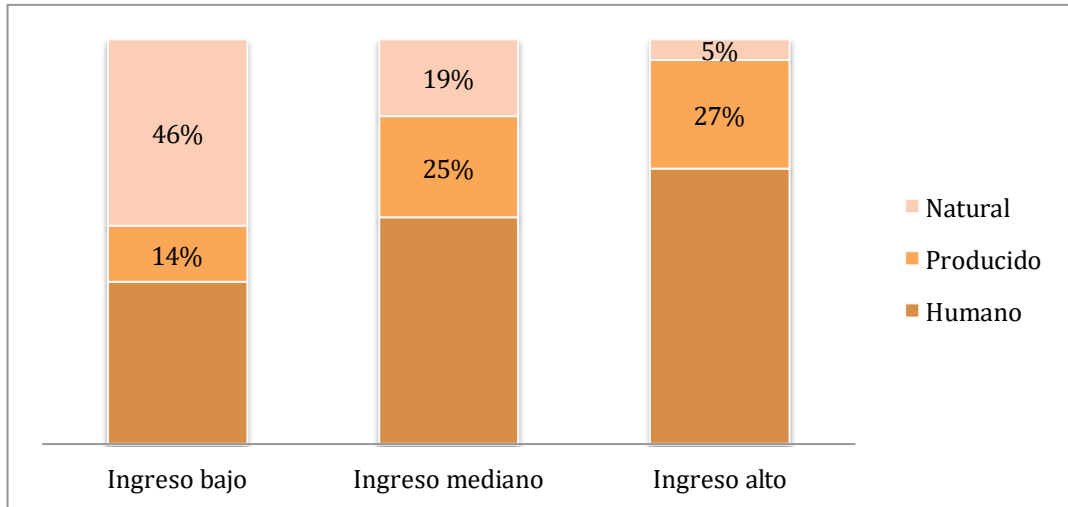


Fuente: Informe Doing Business 2018.

Sumando, los datos del Banco Mundial revelan que en los países desarrollados, el capital humano constituye una proporción mayor de la riqueza. La riqueza es la base de activos que permite a los países generar ingresos (PIB) y crecimiento. La inversión en las personas da paso a una mayor riqueza y a un crecimiento económico más rápido. El capital humano –las competencias, la experiencia y los esfuerzos de una población–, es el activo más importante del mundo. Representa alrededor del 65% de la riqueza mundial. Sin embargo, en los países de ingreso bajo, solo el 41% de la riqueza se origina en el capital humano. A medida que los países crecen, la proporción del capital humano adquiere mayor importancia. Los cambios tecnológicos hacen necesario que los países inviertan de manera urgente en las personas.

Figura 1.1.4

Proporción de la riqueza total, por tipo de capital



Fuente: Libro *The Changing Wealth of Nations (La cambiante riqueza de las naciones)*, editado por Glen-Marie Lange, Quentin Wodon y Kevin Carey, y que será publicado en 2018.

La mayoría de los países están abordando el emprendimiento como una alternativa a la incertidumbre laboral de nuestra época y a la necesidad de creación de riqueza de la población. Tanto los gobiernos como las instituciones privadas apuestan por el emprendimiento como la mejor salida para la reducción de la desigualdad y la reducción de la pobreza. Por lo que este tema ha cobrado gran relevancia en las últimas décadas.

El reto de los países y sus regiones por generar un ambiente de negocios amigable para promover el crecimiento económico y el desarrollo social, ante escenarios de volatilidad económica internacional y de presupuestos públicos limitados, los dinamiza para competir por atraer inversiones, reformando sus marcos regulatorios y mejorando la eficiencia de sus gobiernos: aumentan la eficiencia y la calidad de sus regulaciones, a fin de impulsar la competitividad, la actividad empresarial, el crecimiento económico y el desarrollo social. A nivel mundial, distintos programas mundiales para emprendedores ofrecidos distintas instituciones ponen en marcha *Global Entrepreneur*, un programa de ayuda a Startups, empresas de reciente creación de la nueva generación de emprendedores quienes pueden aprovechar las oportunidades en sectores de crecimiento con sus proyectos e ideas de negocio.

1.2 El caso de México: desigualdad social retrocediendo marginalmente

Si para disminuir la desigualdad en la sociedad, el fomento al emprendimiento, apoya a las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas), las cuales, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en México representan una importante fuente de desarrollo actual, y son al mismo tiempo, las que mayor vulnerabilidad e índice de fracaso muestran en relación con el total de las empresas constituidas en la economía nacional.

Las MIPYMES en México representan el 99.8%, de los establecimientos, y sólo el 0.2% lo representan las grandes empresas; aportan el 72.3% de las fuentes de empleo (OCDE, 2013) y contribuyen con el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país. Sin embargo, la productividad de las microempresas se considera relativamente baja ya que en conjunto sólo constituyen 18% de la producción mexicana, aún incluso reduciendo sus niveles de productividad entre 2003 y 2008 (INEGI, 2014).

El gobierno mexicano a través de los últimos Planes Nacionales de Desarrollo (PND) sexenales (2012-2018, 2006-2012, etc.) establece la necesidad de promover la creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), que incluyan a emprendedores, microempresas tradicionales, pequeñas y medianas empresas, empresas gacela y aquellas empresas establecidas en el país que, por su posición en el mercado, vertebran las cadenas productivas.

Por lo que respecta al último Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2012 – 2018, su objetivo general es llevar a México a su máximo potencial proponen estrategias para impulsar a los emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de diferentes acciones. Durante este sexenio también se ha contado con el Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CNCMIPYME), quien constituye la herramienta fundamental para la promoción y apoyo a las MIPYMES del país, al diseñar, proponer, desarrollar y dar seguimiento a las políticas de apoyo, a este segmento que representa la base de la economía nacional.

Pero, a pesar de todos estos programas de impulso al emprendimiento en México, ha habido estancamiento económico.

Esto suma a que en México el 75% de las empresas startups no subsisten, lo que implica que solo el 25% de ellas se mantienen, una de las razones por las que los emprendedores abandonan sus proyectos son los ingresos insuficientes y entonces, buscan trabajo (Dávila, Layrisse, Loazano, Rojas, & Hurbina, 2014). Este motivo representa el 40% entre las causas de fracaso. México es uno de los países del continente americano en el que más empresas cierran tras dos años de operación según datos compilados desde 2008 por Velázquez (Velázquez Valdés, 2008). Datos INEGI refiere que en E.E.U.U. fracasan el 34%, en México el 75%, en Colombia el 59% y Brasil 34.8%.

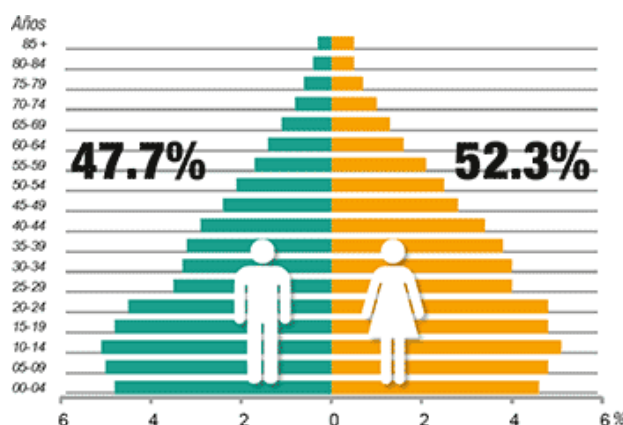
Y, puesto que, para que la economía de una región se sostenga y exista una mayor franja de consumo, la clase media colabora como factor de clave (Juárez, 2012), para engrosar estas clases medias, se ha demostrado que la actividad empresarial resulta relevante, como lo afirma un reporte reciente del Banco Interamericano de Desarrollo (Lora & Castellani, 2015). Sin embargo, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y la Comisión Nacional de Salarios Mínimos cuentan con datos de 1964 a 2014 donde la economía y el poder adquisitivo en la sociedad mexicana ha vivido un estancamiento por 50 años; el salario en términos reales en 1976 equivale a \$67.26 diarios comparado con \$65.58 en 2014.

1.3 El Estado de Puebla, desigualdad y desarrollo

En el contexto demográfico, de acuerdo a la última encuesta intercensal, más reciente de 2015, el Estado de Puebla tenía 6,168,883 habitantes, que equivalen al 5.2% del total del país. Por este número poblacional, la entidad ocupa el quinto lugar a nivel nacional. La edad mediana de sus pobladores es de 26 años y existen 57 personas en edad de dependencia por cada 100 en edad productiva (INEGI 2015).

Figura 1.3.1

Pirámide poblacional de Puebla



Fuente: INEGI (2015) con datos de la encuesta intercensal 2015.

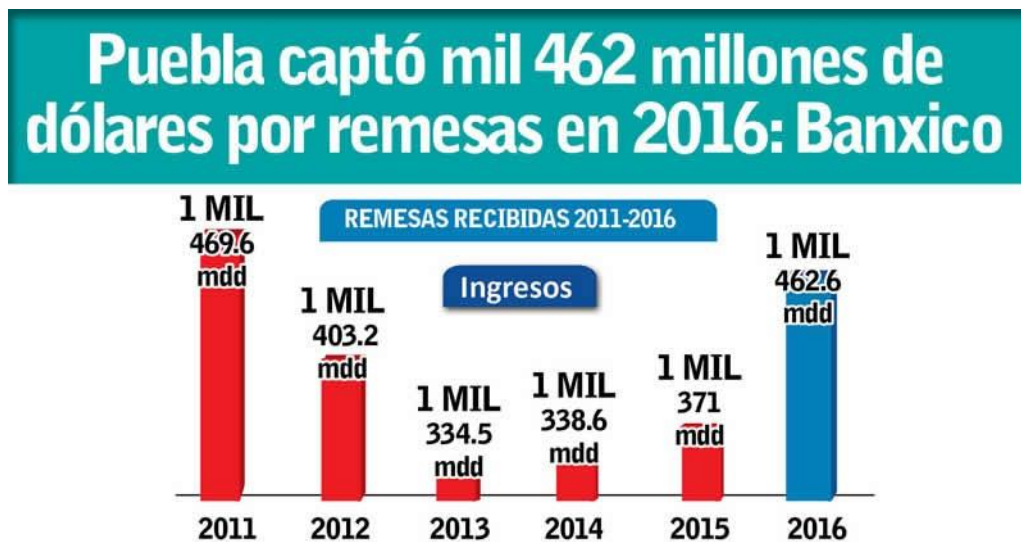
Además, la Zona Metropolitana de Puebla está constituida por 17 municipios: Amozoc, Coronango, Cuautlancingo, Chiautzingo, Domingo Arenas, Huejotzingo, Juan C. Bonilla, Ocoyucan, Puebla, San Andrés Cholula, San Felipe Teotlancingo, San Gregorio Atzompa, San Miguel Xoxtla, San Pedro Cholula, San Salvador el Verde, Tepatlaxco de Hidalgo y Tlaltenango, con una población conurbada de 2,330,124 habitantes.

En el censo poblacional de 2010, se registró que el 72% de la población poblana era urbana y 28% rural. Esto refleja una proporción mayor de población rural que la que se documenta a nivel nacional con el 78% y 22%, respectivamente.

En el aspecto económico, de acuerdo con el Banco de México, durante el 2016 Puebla captó 1,462.6 millones de dólares por concepto de remesas, la segunda mayor cifra registrada desde 2011 y 10% superior a los 1,371 millones registrados en 2015 (ver figura 1.3.2).

Figura 1.3.2

Ingreso por remesas familiares en Puebla (2008-2015)



Fuente: Banxico

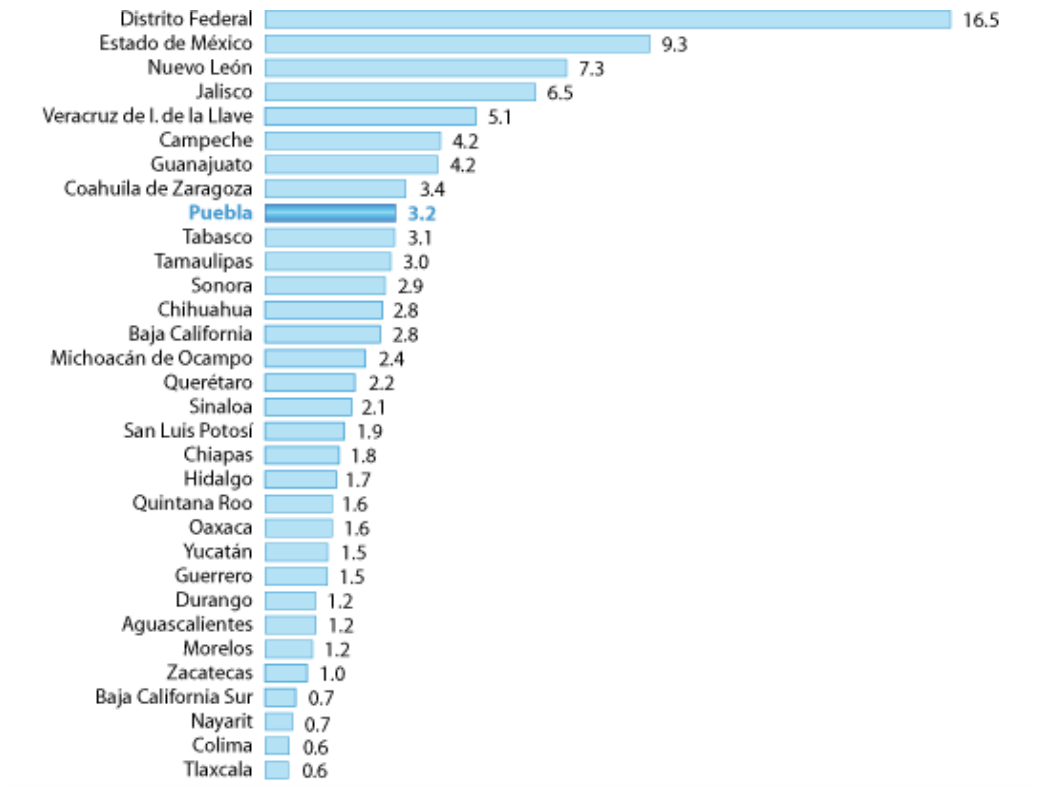
En el mismo sentido, el Estado de Puebla, cuenta con 251,318 unidades económicas, es decir el 5.9% del país y emplea a 874,001 personas que equivale al 4.1% del personal ocupado en México. Cabe señalar que de dichas entidades económicas hasta el 50% de las empresas son familiares y no cuentan con un plan de crecimiento estratégico. (INEGI. Censos económicos 2014)

Del total de las personas ocupadas en Puebla el 56% (489,008) son hombres y el 44% (384,993) son mujeres.

Puebla aporta el 3.2% al Producto Interno Bruto Nacional. La principal actividad económica de la entidad es la terciaria, seguida en tamaño por la secundaria y en menor medida la primaria.

Figura 1.3.3

Aportación al Producto Interno Bruto (PIB) nacional



FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México 2008. Actividad económica total, 2014.

Nota: La suma de los parciales puede no coincidir con el total por el redondeo de las cifras.

En 2014 el PIB de Puebla fue de \$424,856,184 millones de pesos. En la figura 1.3.4 se observa que de este, el 63% de las actividades terciaria (servicios), el 33.3% de las actividades secundaria (manufactura, construcción) y el 4.2% provienen de las actividades primarias (ganadería, producción agrícola, etc.).

Figura 1.3.4

Participación por actividad económica del PIB del Estado de Puebla



Fuente: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales de México 2008.
Participación por actividad económica, en valores Corrientes, 2014.

Siguiendo en materia económica, datos del INEGI muestran que el PIB de Puebla ha crecido sistemáticamente de 2003 a 2014. El comportamiento de los tres principales sectores de la economía, primario (agricultura y ganadería), secundario (industria) y terciario (comercio) muestran esta tendencia. El sector industrial es el que mejor desempeño ha mostrado, pues la pendiente de crecimiento para Puebla es mayor que la registrada a nivel nacional.

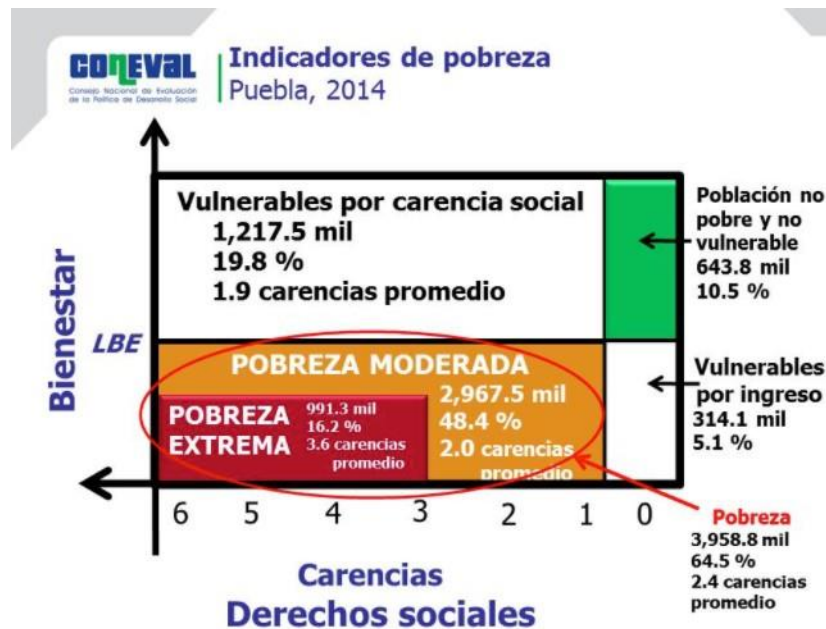
La entidad ha avanzado 18 lugares respecto al crecimiento que tuvo en el mismo trimestre de 2016, según datos del INEGI. Puebla se ubicó en el segundo lugar con la mejor actividad económica del país, de acuerdo a cifras del Indicador Trimestral de Actividad Económica Estatal (ITAE) y desde 2010, el Estado no había presentado un comportamiento tan significativo en su economía. Se reportó que tuvo un crecimiento histórico en su economía para el segundo trimestre de 2017, en comparación con el mismo periodo de 2016, de acuerdo al ITAE del INEGI. Con un aumento interanual de 8.6 por ciento, sólo superado por el de Baja California Sur.

Además, según datos del INEGI al 2017 revelan que Puebla cuenta con 303,835 Unidades Económicas MIPYMES.

Sin embargo, en Puebla no todos avanzan. Aunque el Estado de Puebla ha conseguido progreso económico y avances importantes en aspectos clave para el desarrollo como infraestructura y construcción, no obstante, no ha habido una derrama de bienestar para todos sus habitantes. Por lo que toda vía enfrenta desafíos de erradicar la pobreza persistente y reducir la desigualdad. En Puebla, la realidad estadística y los indicadores económicos, reflejan una urgencia por engrosar y consolidar la clase media, pues la desigualdad y la pobreza son persistentes en una entidad que ha crecido en materia industrial, infraestructura y educación, pero es la quinta entidad federativa del país con mayor pobreza extrema con un 16.2% de la población, esto quiere decir, 1,370,456 habitantes de acuerdo con datos del el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) encargado de la medición de la pobreza en México.

Figura1.3.5

Indicadores de pobreza en Puebla

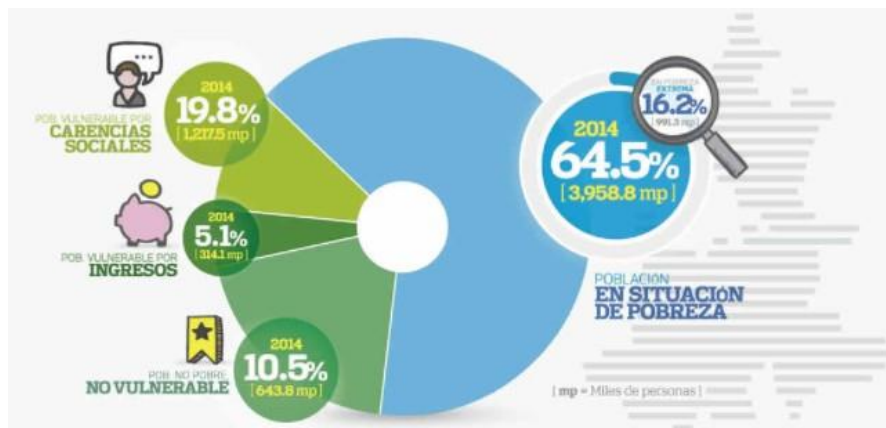


Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en el MCS-ENIGH 2014

Según la definición del CONEVAL, se considera no pobre y no vulnerables a quienes cuentan con ingresos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas alimentarias y no alimentarias y además tienen cubiertos los derechos de educación, salud, seguridad social, vivienda, servicios básicos y alimentación y en Puebla, solo el 10.5% de la población se considera no pobre y no vulnerable en 2014, es decir, de clase media. Esta es una de las tasas más bajas del país e implica una franja de clase media muy baja (CONEVAL).

Figura 1.3.6 Medición de la pobreza 2014

Porcentaje número de personas y carencias sociales

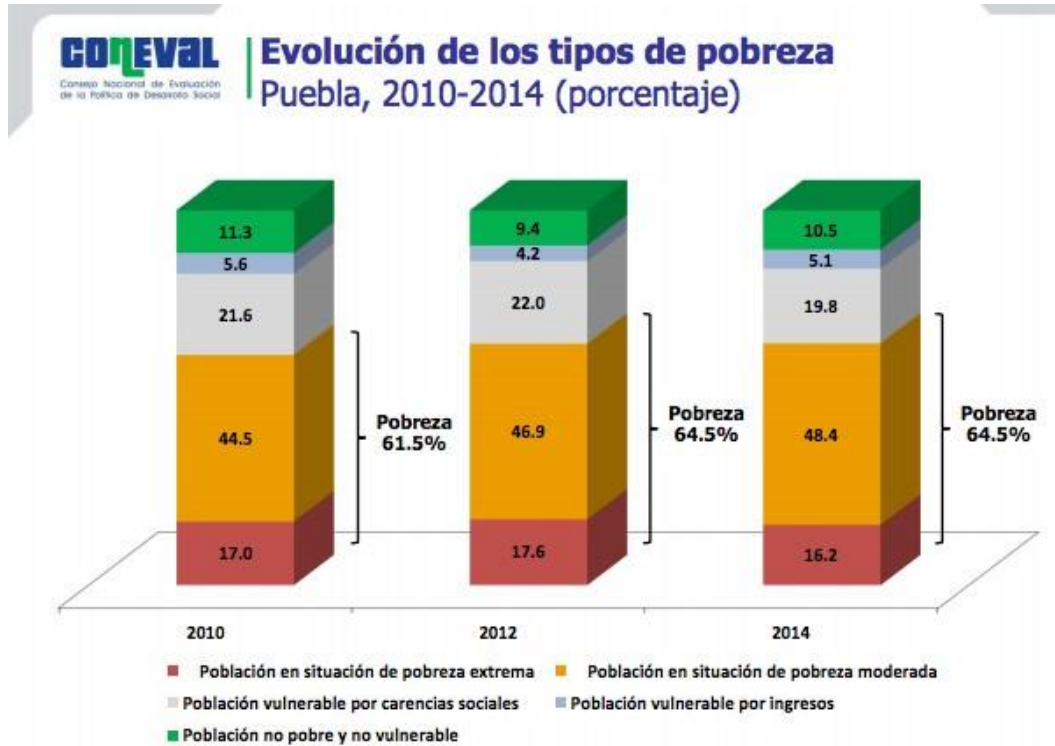


Fuente: CONEVAL (<http://www.coneval.org.mx/coordinacion/entidades/Puebla/Paginas/pobreza-2014.aspx>)

En la figura 1.3.7 observamos que la pobreza del Estado de Puebla ha sido persistente del periodo de 2010 al 2014. Así mismo observamos que la pobreza extrema se redujo del 2010 al 2014 del 17% al 16% respectivamente. El porcentaje de personas vulnerables por carencias sociales y por ingreso disminuyó ligeramente. Por otro lado, la pobreza en el agregado ha aumentado, pues pasó de 61.5% en 2010 a 64.5% en 2014. Además, el porcentaje de personas no pobres y no vulnerable, la clase medio se redujo de 11.3% en 2010 a 10.5% en 2014. (ver figura 2.3.7)

Figura 1.3.7

Evolución de los tipos de pobreza en Puebla



Fuente: estimaciones del CONEVAL con base en el MCS-ENIGH 2010, 2012, 2014.

Por lo tanto, dadas estas condiciones de desigualdad en el Estado Puebla, es por esto, que lo abordamos como un buen caso de estudio, pues, por un lado vemos que Puebla avanza sin embargo, sólo en ciertos sectores económicos y en un segmento mínimo de la población, y por otro lado, también es preponderante encontrar cómo disminuir esta brecha de desigualdad para reflejar una mejora sustantiva en la calidad de vida de la mayor población posible, especialmente la vulnerable y aumentando la clase media; como estudios en otras regiones del mundo, impactan incluso en una menor incidencia en inseguridad.

Muchos de los elementos investigados versan en dos vertientes: sobre los resultados macroeconómicos positivos del Estado de Puebla, su desarrollo, infraestructura, etc.; y sobre proyectos de emprendimientos. Por lo que, nos hemos dado cuenta de que,

efectivamente ha habido suficientes iniciativas por revertir la desigualdad y por ende, la pobreza, pero, ahora queremos hacer nuestro aporte, desde la perspectiva de las habilidades y capacidades de la fuerza laboral en Puebla. Pues, si contamos con los recursos materiales y económicos, ¿por qué estos no reflejan una disminución sustancial en la pobreza en el Estado? De tal forma, como lo hemos postulado con anterioridad, una línea de conducción probadamente certera ha sido la apuesta por el recurso humano.

Nos damos cuenta que, en efecto, el contexto de Puebla es de crecimiento económico pero importantes retos sociales y, para no seguir dejando de lado la apuesta fundamental por la igualdad de oportunidades, se puede apostar al emprendimiento pero con una mayor aportación a competencias de innovación y menor gasto en infraestructura, así, nos encontramos ante la posibilidad de ofrecer información en este sentido: esta investigación pretende diagnosticar causales por las cuales, los ciudadanos poblanos determinan ser patrones o empleadores, trabajadores por cuenta propia o empleados en el Estado de Puebla, si sus capacidades personales y opciones laborales son la idóneas de acuerdo a su perfil y posibilidades. De esta manera, con base en nuestro trabajo, se podrá proponer políticas públicas que fomenten eficazmente el crecimiento del Estado y de sus habitantes.

CAPÍTULO 2 MOVILIDAD SOCIAL Y EMPRENDIMIENTO

2.1 Movilidad Social

El interés en la investigación sobre la movilidad social en México se ha acrecentado en los últimos años, derivado de la necesidad de conocer la estructura de oportunidades con la que las personas cuentan para sumarse a los beneficios del desarrollo económico en nuestra sociedad. Es así que el INEGI busca contribuir en el conocimiento de este fenómeno, proporcionando información que permita conocer en qué medida la posición de las personas en la estructura socioeconómica es resultado de un proceso competitivo en igualdad de condiciones, sin encontrarse predeterminada por el origen social, sexo, pertenencia étnica, racial, entre otros factores socioeconómicos; también, la influencia que tienen características como el nivel educativo, el socioeconómico y la ocupación de los ascendentes económicos (Ayala García, 2015).

La movilidad social se entiende como la facilidad con la que una persona puede cambiar su posición de bienestar socioeconómico en la sociedad, y consiste en los movimientos o desplazamientos que efectúan los individuos, las familias o los grupos dentro de un determinado sistema socioeconómico. El diseño conceptual del Módulo de Movilidad Social Intergeneracional está orientado a generar información retrospectiva y actual de la población sobre aspectos sociodemográficos y socioeconómicos que permiten comparar el origen y el destino de los individuos en tres dimensiones: educativa, ocupacional y económica (Ayala García, 2015).

En 1957 Barber fue una de las primeras personas en definir la movilidad social y hace referencia al movimiento de los individuos de una clase social a otra en periodos definidos. En la actualidad, la clase social se puede entender como es estrato socioeconómico al que pertenecen las personas y el movimiento puede ser considerado el cambio de estrato socioeconómico de una generación a otra.

Según Westoff et al (1960), la ambigüedad de los términos movimiento y “clase social” traen como consecuencia algunos problemas a la hora de conceptualizarlos en las aproximaciones empíricas a la movilidad social. Estos autores plantean que, para el caso del movimiento, es necesario establecer: 1) la unidad de análisis, 2) la dirección de medida del movimiento y, por último, 5) la visibilidad del movimiento.

De acuerdo con los autores, la unidad de análisis hace referencia a un individuo, una familia, cuando se pasa de un estrato social a otro más alto, a cual de ahora en adelante lo denominaremos como movilidad ascendente. O cuando se pasa de un estrato social más alto a uno más bajo, lo cual en lo subsecuente lo llamaremos movilidad descendente, por otro lado existe la movilidad horizontal, cuando se pasa a otra clase social de igual prestigio, estatus o nivel de ingresos (Ayala García, 2015).

El punto de referencia se establece si se trata de movilidad intergeneracional, es decir el cambio de posición social de los hijos en relación a la de los padres o abuelos o intergeneracional, lo cual se refiere a el cambio de la posición de un individuo a lo largo de su vida.

La unidad de medida permite identificar la cantidad de movimiento y su distancia. Finalmente, existen variables observables y no observables que pueden reflejar cambios en el estatus social, las cuales, a su vez, pueden dificultar la visibilidad del movimiento.

Por otro lado varios autores argumentan que para conceptualizar “clase social”, por lo que en lo sucesivo se le llamara estrato social, este también se presenta algunos inconvenientes, principalmente por la no existencia de un único criterio para definir la clase y ausencia de información longitudinal que permita comparar cambio en el estatus de una generación a otra. Para resolver esto, internacionalmente se han utilizado diferentes variables proxy de clase social, como la ocupación (Erola y Moisis, 2007; Djerfsetdt et al., 2008; Biblarz et al., 1996; Kumar et al., 2002) el ingreso (Fields y Ok, 1999; Solon, 1992; Benabou y Ok, 2001; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Economicos (OCDE,2010) y el nivel educativo (Breen, 2010; Breen y Jonsson, 2005).

Prais (1955) fue el primero en diseñar una forma de medir la movilidad social utilizando matrices de transición. Propuso construir una matriz P, denominada matriz de transición, la cual contiene las probabilidades de que un individuo cuyo padre se ubica en la clase j se encuentre en la clase i en la generación siguiente. De acuerdo con esta metodología, si se denomina $\mathbf{!}_t$ al vector columna que contiene la proporción de padres en los diferentes estratos en el tiempo t, y asumiendo que $\mathbf{!}$ es constante a lo largo del tiempo, entonces:

$$\mathbf{!}_{t+1} = \mathbf{!}_t \mathbf{P}$$

Donde $\mathbf{!}$ representa un número de generaciones posteriores. Incluso, es posible demostrar que si $\mathbf{!}$ es constante, la distribución de la población tendrá a un valor de equilibrio $\mathbf{!} = \mathbf{!}^*$, que únicamente dependerá de la matriz de transición y no de la estructura inicial de la población (Prais, 1955). De esta manera para poder evaluar el grado de movilidad de una sociedad, el autor propone dos indicadores. El primero se basa en comparar la distribución $\mathbf{!}_{t+1}$ con aquella que resultaría de una población que es perfectamente móvil, definida como una sociedad en la que la probabilidad de pertenecer a la clase en la siguiente generación es igual para todos. Para ello, se calcula el tiempo promedio que los individuos de una clase tardarían en la misma clase de su antecesor y se compara con el tiempo promedio que tardarían en una sociedad perfectamente móvil. El segundo indicador propuesto por Prais compara la probabilidad de que los descendientes permanezcan en el mismo estrato social después de dos generaciones, con esta se registraría en el escenario de perfecta movilidad social.

No obstante, estas formas de medir la movilidad social dificultan la comparación entre dos poblaciones al no mostrar un único valor para la sociedad general. Ante esto, Shorrocks (1978) propuso un índice de movilidad basado en las matrices de transición de Prais, conocido como índice $\mathbf{!}$, que se define como:

$$\mathbf{!} = \frac{\mathbf{!} - \mathbf{!}^* \mathbf{P}^2(\mathbf{!})}{\mathbf{!} - \mathbf{!}^*}$$

Donde β es el número de clases que componen la matriz β . Este indicador tomará el valor de 1 cuando se trate de perfecta movilidad y 0 cuando la sociedad sea perfectamente inmóvil.

Por otro lado, el análisis de regresión parte de una relación directa entre el estatus del descendiente y aquel de los padres (Duncan y Hodfe, 1963). Bajo ciertos supuestos, es posible establecer una relación lineal entre el estrato del padre o de la madre y el estrato del hijo o hija. Formalmente, y si β_i representa la clase social de un individuo i y β_{ij} la clase social de sus padres, entonces:

$$\beta_i = \alpha + \beta_{ij} + \epsilon_i$$

El coeficiente β indicará que qué medida el estatus de un individuo se relaciona con el de sus progenitores. A partir de este coeficiente se puede construir un índice de movilidad $\beta^* = 1 - \beta$, que toma el valor de 1 en caso de perfecta movilidad y de 0 en caso de perfecta inmovilidad. Entre mayor sea el valor de β , mayor será la asociación entre el estatus de los padre y el de los hijos y por ende, menor será la movilidad social.

2.1.1 Determinantes de la movilidad social

Son pocos los estudios que se han concentrado en evaluar que determina el cambio en la estructura social de un país mediante la movilidad de estratos sociales. En su mayoría, la evidencia empírica se ha enfocado en identificar la existencia y el grado de movilidad social en diferentes lugares y momentos del tiempo. Sin embargo, algunos estudios internacionales sugieren que la movilidad social está influenciada, principalmente, por las condiciones económicas (ya sea del país o de la región de análisis), el régimen y las recisiones políticas, la migración y la expansión de la educación (Yaish y Andersen, 2012; Yaish, 2002; Whelan y Layte, 2006; Torche y Costa 2008; Richmond, 1964).

Hay una parte de la literatura que encuentra una relación positiva entre el auge económico asociado con la industrialización en diferentes momentos y la movilidad social (Yaush y Andersen, 2012; Torche y Costa, 2008; Whelan y Layte, 206 ; Brown, 1976;

Andorka, 1971). A mayor crecimiento de la producción industrial aumenta el empleo, lo que permite que más personas puedan adquirir bienes y servicios, así como ascender en la escala social. De igual forma, si aumenta la cobertura educativa, se brinda la oportunidad para que los hijos de la población trabajadora puedan aspirar a mejores condiciones laborales que sus antecesores. Sin embargo para Brown (1973), él cree que, la movilidad social es producto de un cambio estructural en el sistema económico y político que inició en el siglo XVIII como parte de la industrialización, sin embargo gracias a esta división entre el Estado y lo divino cada vez se da más importancia al beneficio económico y menos al bienestar íntegro de las personas por lo que las brechas de desigualdad han ido en aumento en la últimas décadas.

Desde distintos ángulos se ha estudiado a la movilidad social, por ejemplo Yaish (2002) y Richmond (1964) en Israel se dieron cuenta de que existe evidencia importante en la composición de los sectores sociales debido a la inmigración, dado que tiene una relación directa con el crecimiento y el desarrollo económico de la sociedad nativa.

En Irlanda las políticas públicas han apostado por mejorar los salarios y así reducir la frecuencia y magnitud de paros laborales, así consiguieron estabilizar las relaciones industriales, aumentar el empleo e impulsar la movilidad social de los estratos más desprotegidos (Whelan y Layte, 2006; Whelan, 1999). Por otro lado China es otro ejemplo, sin embargo la violencia, la lucha de clases y las políticas del partido han generado mayor desigualdad y una movilidad descendente, donde los ricos son más ricos y los pobres cada vez más pobres. No solo ha habido inmovilidad económica, sino también en materia de educación, infraestructura, derechos humanos y salud, especialmente en las clases más desprotegidas. Incluso la dignidad y el respeto hacia el ser humano es invisible, donde la producción y la industrialización es lo más importante, satisfacer el mercado pero se olvidan de los derechos de sus mismos ciudadanos. Incluso llegando a la extracción de órganos de su propia población, por el único beneficio del dinero, perdidos sus políticas y violando los derechos de sus habitantes (Trey & Chu, 2016; Kilgour & Matas, 2009).

Sin embargo en Países como Suecia, Alemania y Canadá se ha impulsado la educación como un factor necesario para impulsar el desarrollo donde promueven que si

no educas el corazón de las personas hacia la bondad es imposible generar un desarrollo sostenible, además permitieron a todas las personas de cualquier sector social recibir educación básica y superior (Breen, 2010), rompiendo la dependencia entre el nivel educativo y la clase inicial.

2.1.2 Estudios sobre el caso mexicano

En América Latina existe toda una tradición de estudios de movilidad social que data, de acuerdo con Franco, León y Atria (2007), de los años cuarenta del siglo xx. Estos autores identifican tres periodos de estudios sociológicos sobre la estratificación y la movilidad social: 1941-1982, 1982-2000 y del 2000 en adelante. En este marco, cabe mencionar que la segunda etapa se caracteriza por una reducción en la producción de estudios en la materia que, de acuerdo con ellos, se dio por la falta de recursos debido a la crisis económica de la década de 1980 y como resultado de la concentración de esfuerzos en estudios sobre pobreza, al dejar en segundo plano el interés sobre la desigualdad. En cuanto al tercer periodo identificado por dichos autores, cabe mencionar que éste se caracteriza por la incorporación cada vez más recurrente de literatura económica en la materia. Los trabajos de Dahan y Gaviria (2001) y Behrman, Gaviria y Székely (2001), los cuales exploran las condiciones de movilidad intergeneracional para varios países de la región, se podrían considerar como los iniciales con enfoque económico.

En lo que se refiere al estudio de la movilidad social en México, Solís (2016) identifica dos etapas en la disciplina sociológica, la primera durante las décadas de 1960 y 1970, y la segunda con un inicio marcado hacia finales de los años noventa. Con relación a la primera, tanto Solís como Cortés y Escobar (2007) mencionan que los estudios se circunscribieron a dos ciudades en particular: Monterrey (Balán, Brown y Jelin, 1977) y Ciudad de México (Muñoz, De Oliveira y Stern, 1977; Contreras,(1978). Para la segunda etapa, los estudios sociológicos iniciales fueron encabezados por ellos mismos (Cortés y Escobar, 2005; Cortés y Escobar, 2007; Cortés, Escobar y Solís, 2007). En cuanto a la literatura económica en dicha etapa también surgen estudios para el caso mexicano.

Los ya citados en el párrafo anterior a nivel de América Latina incluyen a México, pero se podría decir que no es hasta los trabajos compilados por Serrano y Torche (2010) cuando arranca un periodo sostenido de estudios de movilidad social intergeneracional en esta disciplina.

El objetivo de esta sección es presentar una revisión de la literatura de la movilidad social en México. En ese sentido, es posible identificar tres grandes grupos de trabajos dentro de este cuerpo de literatura. El primero, y el más abundante, es el que se ha centrado en la identificación de los patrones de movilidad social en términos de ingreso y educación. El segundo se ha concentrado en identificar aquellos factores que explican dichos patrones de movilidad social. Finalmente, el tercer bloque de literatura ha investigado el efecto que tiene la transmisión intergeneracional del ingreso o de la educación, así como la movilidad social, en otras variables como son las preferencias políticas, las preferencias de las personas, la pobreza y la decisión de empleo, el presente trabajo se enfoca en el empleo.

2.1.3 Patrones de movilidad social: ingreso y educación

De acuerdo con la información recabada por Vélez y Monrroy (2017), quienes analizaron el proceso de la movilidad social en México durante los últimos años encontramos evidencia de que Gaviria (2001), Behrman, Gaviria y Székely (2001) fueron los que iniciaron con los estudios de movilidad social en América Latina. Con distintas estrategias empíricas documentan este fenómeno: América Latina es una región con menor movilidad social que Estados Unidos.

En el caso de Dahan y Gaviria (2001), se analiza la correlación que existe en los resultados educativos entre hermanos para una muestra de 16 países latinoamericanos. Sus resultados colocan a México, después de El Salvador, como el país de menor movilidad. Por su parte, Behrman, Gaviria y Székely (2001), con base en la ecuación clásica de Solon, estudian la correlación de los resultados educativos de padres e hijos para Brasil, Colombia, México y Perú. En el caso particular de México, los autores encuentran que la persistencia intergeneracional de resultados educativos es menor que en Colombia y Brasil, similar a la

de Perú, pero mayor a la observada en el caso de Estados Unidos. Al desagregar el análisis por cohortes de nacimiento por década a partir de la década de 1940, los autores encuentran una tendencia decreciente en la persistencia intergeneracional que se revierte para los que cursaron la primaria en los años setenta. Este mismo resultado también lo encuentran Binder y Woodruff (2002), con la caracterización añadida de que la persistencia resulta mayor en los extremos de la distribución del logro educativo.

Un comparativo internacional más reciente para la dimensión del ingreso es el de Cuesta, Ñopo, y Pizzolito (2011). Estos autores estiman las medidas tradicionales de movilidad (transferencia intergeneracional de características de origen), entre cohortes de edad, a través de pseudo paneles para 14 países de América Latina para el periodo de 1992 a 2003.¹¹ Sus resultados muestran un nivel alto de inmovilidad a nivel regional, con un coeficiente de transmisión de 0.601 al controlar por características del hogar de la cohorte anterior. En lo que se refiere a México (0.43) y de manera análoga a lo mencionado anteriormente sobre la dimensión educativa, la inmovilidad (persistencia) resulta menor a la observada para Brasil (0.855) y Colombia (0.808), así como para Chile (0.605) y Argentina (0.674). Lo anterior quiere decir que aunque en México la persistencia resulta significativa, los resultados en ingreso en Brasil y Colombia están determinados por los de la generación previa en una magnitud de casi el doble que en el caso mexicano, c. 80 versus c. 40%. A pesar de lo anterior y con base en un enfoque de movilidad laboral a partir de los datos del *geft*, Cortés y Escobar (2005, 2007) encuentran que en México las oportunidades laborales se han estrechado para los individuos más jóvenes, hijos de padres en la parte más alta de la clasificación de ocupaciones. En particular, para la cohorte de menores de 26 años de edad se observa una caída en la movilidad ocupacional en general, concentrándose en primer lugar en quienes estaban en la base de la pirámide ocupacional, luego en quienes estaban hasta arriba y finalmente mostrando un efecto mínimo en quienes se encontraban en los estratos intermedios.

Como ya se mencionó en la sección correspondiente, a diferencia del *geft*, la *emovi-2006* cuenta con representatividad nacional. Con base en ella, Torche (2010) y Torche y Spillerman (2010), realizan las primeras estimaciones sobre movilidad intergeneracional en términos educativos, ocupacionales y de riqueza a este nivel de agregación. En el caso de

Torche (2010) y en lo que se refiere a la dimensión educativa, al igual que De Hoyos, Martínez de la Calle y Székely, (2010), identifica un patrón de embudo en donde a la vez que existe una relativa alta movilidad entre no tener educación y tener educación secundaria, el acceso a niveles superiores depende de tener padres con un nivel de educación igual o superior a la secundaria. En lo referente a la dimensión socioeconómica, en el mismo estudio Torche encuentra una alta transmisión intergeneracional del estatus en los extremos de la distribución y mayor fluidez en los estratos intermedios, i.e., los individuos nacidos en hogares de menor y mayor estatus presentan una mayor probabilidad de permanecer en su misma condición de origen. Además, cabe mencionar que dicho patrón resulta más marcado que en estimaciones análogas para Chile y Estados Unidos. Por su parte, Torche y Spillerman (2010), en un intento de aproximación al rol del ingreso permanente, analizan el efecto que tiene la riqueza del hogar de origen en los resultados futuros de las personas.¹² Sus resultados arrojan que la riqueza del hogar de origen es determinante del nivel de escolaridad de los hijos así como del nivel de riqueza de sus hogares en términos del valor de la propiedad inmobiliaria que ostentan.

Con base en la propia emovi-2006 y con un enfoque ocupacional, Puga y Solís (2010) comparan el logro intergeneracional entre México y Chile. Los autores identifican que en el caso mexicano, el logro educativo de los padres tiene un mayor impacto en el logro educativo de los hijos, siendo que en el caso chileno tiene un mayor peso el logro ocupacional.¹³ En lo que se refiere a la trayectoria laboral, identifican un patrón alternado: en México el logro educativo del padre tiene una influencia importante en el primer empleo de los hijos, pero pierde importancia frente al logro ocupacional del padre en la determinación de la posición laboral final del hijo. En cambio, en Chile el logro ocupacional del padre tiene una mayor importancia en la determinación del primer empleo, pero pierde importancia frente al logro educativo del padre en la determinación de la posición ocupacional final del hijo.

De vuelta a la dimensión de ingreso y con base en la propia emovi-2006 y la enigh-1992, Rojas (2012) estima la elasticidad intergeneracional del ingreso para el caso mexicano.¹⁴ Los resultados muestran que dicha elasticidad es relativamente alta (entre 0.37 y 0.52, dependiendo de la edad que se escoja para los padres), ya que, aunque resulta menor

a la obtenida para estimaciones similares de otros países de América Latina como Chile (0.57) y Brasil (0.68), resulta significativamente mayor a la de otros países como Suecia (0.28) y Nepal (0.44). Dicho de otra forma, la evidencia sugiere que en el caso mexicano el ingreso de los padres es un determinante importante del ingreso que alcanzan los hijos (determina cerca del 46% del ingreso) en comparación no con la región, pero sí con el mundo. La estrecha dependencia entre el ingreso de padres y de hijos implica que las condiciones de origen, y no necesariamente el esfuerzo de los hijos, influye los resultados de estos últimos.

Más recientemente y gracias a que la emovi-2011 cuenta con representatividad nacional tanto para hombres como para mujeres, Torche (2015) estima la movilidad intergeneracional de estatus socioeconómico por género. Los resultados, una vez que se resuelve el problema de la baja participación de las mujeres en la fuerza laboral, muestran que la persistencia intergeneracional del estatus socioeconómico es menor en mujeres que en hombres, si bien en ambos casos es alta en comparación con otros países. En cambio, en la dimensión educativa ocurre lo contrario, i.e., las condiciones de origen tienen mayor peso en las mujeres. De tal manera, una vez descontado el efecto de la educación, se encuentra que el estatus de origen tiene una mayor influencia en la asociación intergeneracional de los hombres, es decir, la transmisión directa de factores no educativos resulta mayor para ellos.

Otros dos estudios que utilizan la emovi-2011 son Yalonzky (2015) y Behrman y Vélez-Grajales (2015). Yalonzky, (2015) estima la movilidad intergeneracional en educación en México, con un énfasis en la diferencia de movilidad observada entre padre-hijo y madre-hija, así como la variación de dicha diferencia entre cohortes filiales. Sus resultados muestran que, al tiempo que las generaciones más jóvenes experimentaron un incremento en movilidad educativa, las diferencias en el grado de persistencia intergeneracional del logro educativo entre hombres y mujeres se redujo. Por su parte, Behrman y Vélez Grajales (2015) estiman la movilidad intergeneracional absoluta y relativa en términos de escolaridad, estatus ocupacional y la riqueza del hogar, desagregando su información por cohorte, cuantiles y de acuerdo con género, origen étnico y región de residencia. En resumen, identifican que a lo largo del tiempo (esto es, a través

de las cohortes) se observa movilidad absoluta ascendente en todas las variables. En el caso de la movilidad relativa, los resultados son mixtos.

En la dimensión de escolaridad, se observa que las generaciones más jóvenes tienen una mayor movilidad relativa que las generaciones mayores. En cambio, en términos de riqueza y ocupacionales, se observa que las cohortes de mayor edad tienen una mayor movilidad relativa que las cohortes más jóvenes.

Con base en datos de la ENNVIIH, que como se recordará es una encuesta de tipo panel, Wendelspiess Chávez Juárez (2015) analiza los mecanismos que explican la alta correlación intergeneracional en educación identificada en los estudios previos. El autor encuentra que, además del estatus educativo de los padres, la variable que afecta el resultado escolar de los hijos son las condiciones económicas de los hogares, medida vía el consumo (que representa las condiciones actuales) y un índice de riqueza (que representa las condiciones de largo plazo de la familia), siendo esta última la de mayor importancia.

Un área de investigación que ha comenzado a desarrollarse para el caso mexicano es el análisis de la variabilidad en los patrones de movilidad social intergeneracional a nivel desagregado regionalmente. Aunque no se cuenta con encuestas de movilidad social que tengan representatividad desagregada, mediante ejercicios estadísticos de emparejamiento de información entre la emovi-2011 y otras fuentes de información (como la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2012 (ensanut-2012) y el Censo de Población y Vivienda 2010) se han podido estimar las tasas de transmisión intergeneracional de la riqueza a nivel estado y municipio. Vélez-Grajales, Stabridis y Minor (2017) utilizan la emovi-2011 y la ensanut-2012 para estimar tasas de movilidad intergeneracional en riqueza a escala de entidad federativa. El patrón que encuentran los autores es que en las entidades federativas más pobres del país, se observan también menores tasas de movilidad social. En ese mismo sentido pero con una aproximación diferente, Delajara y Graña (2017), en lugar de expandir la representatividad de la emovi-2011 mediante emparejamiento con otras fuentes de información, agrupan las observaciones de la encuesta para 4 regiones de residencia del entrevistado (Norte, Centro Norte, Centro y Sur). En cuanto a la estimación de las tasas de movilidad social, los autores siguen el trabajo de Chetty et al. (2015). Los resultados muestran una gran variabilidad en las tasas de movilidad social, siendo ésta mucho mayor

en la región Norte que en la Sur. Asimismo, observan una correlación negativa entre la movilidad social relativa y la desigualdad, y una positiva de la primera con el crecimiento económico de las regiones

A su vez, a partir de los datos de las encuestas laborales, se ha desarrollado una incipiente literatura sobre movilidad en ingresos laborales de corto plazo. La misma se centra en analizar la dinámica de los ingresos laborales e identificar si ésta permite a los individuos subir o bajar en la distribución de ingresos laborales. En un trabajo comparativo con Venezuela y Argentina, Fields et al. (2015) identifican que en el caso mexicano, la movilidad de ingresos laborales ha sido convergente y asimétrica, i.e., el crecimiento de los ingresos laborales de los individuos en la parte baja de la distribución ha sido mayor que en la parte alta de la distribución, y a su vez, las caídas en el ingreso de los individuos en la parte baja de la distribución son menores a los de la parte alta. Vale mencionar que el estudio de Fields y coautores se centra en el periodo de 1987 a 2005, circunscribiéndose al ámbito urbano. Por su parte, Campos-Vázquez y Vélez-Grajales (2015) amplían el análisis al ámbito nacional con base en el panel rotativo de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (enoe) para el periodo del primer trimestre de 2005 al primer trimestre de 2015. Los autores identifican un patrón similar al antes descrito en cuanto al mayor crecimiento relativo de los ingresos de la parte baja de la distribución. El mecanismo que explica esta dinámica, de acuerdo con el estudio, es que se ha generado una escasez relativa de los trabajadores de baja calificación, lo que ha impulsado el crecimiento del ingreso laboral de estos trabajadores frente a una reducción del crecimiento de los ingresos de los trabajadores calificados. De manera consistente, este mecanismo también ha sido identificado en la literatura sobre la evolución reciente de los ingresos laborales, y en general de la desigualdad de ingresos en México (ver, entre otros, Campos-Vázquez, 2013; Campos-Vázquez, Esquivel y Lustig, 2012; Campos-Vázquez, López-Calva y Lustig, 2016). En particular, en dicha literatura se identifica que la caída en la prima al trabajo calificado se debe a una expansión de la oferta de trabajo calificado y a un lento crecimiento de su demanda.

La identificación de los patrones de movilidad social en términos de ingreso o de educación no sólo ha sido una preocupación de la academia, sino que ha comenzado a

formar parte de la agenda de investigación de varios organismos internacionales y de centros de investigación no gubernamentales. El primer trabajo descriptivo centrado por completo en generar un perfil de los patrones de movilidad social en México fue el elaborado por el ceey (Vélez, Campos y Huerta, 2013). En dicho trabajo se muestra que México, de acuerdo con los datos de la ya mencionada emovi-2011, es un país en donde existe una alta persistencia en la transmisión intergeneracional tanto de riqueza como de educación en los extremos de la distribución de ambas variables, a la par de que existe una alta fluidez en los sectores intermedios de las distribuciones.¹⁶ De igual forma, se documentan las diferencias por género, en donde la reproducción en la parte baja de la distribución es mayor para las mujeres y la probabilidad de descenso desde la parte alta de la distribución también resulta mayor para ellas.

En el caso de los organismos internacionales, estos se han aproximado al tema no tanto como una preocupación en sí misma, sino como un mecanismo por el cual es posible romper la transmisión intergeneracional de la pobreza y de la desigualdad. Ese es el enfoque adoptado por pnud (2010), pnud-México, (2016) y en cierto modo por Ferreira et al. (2013). En el caso de pnud (2010), el eje de su análisis es identificar el papel que tiene la transmisión intergeneracional de logros en la transmisión intergeneracional de la desigualdad. Se identifica que para la región latinoamericana, la diferencia en las condiciones de origen explica en buena medida las diferencias en logros en términos de salud y educación. pnud (2016) para el caso mexicano analiza la movilidad a escala de entidad federativa en las dimensiones de ingreso, salud y educación.

El informe documenta que si bien todos los estados han experimentado movilidad absoluta ascendente y se han reducido las brechas entre estados en términos de educación y de salud, esto último no ha ocurrido en la dimensión del ingreso. Por su parte, Ferreira et al. (2013) se centran en analizar la movilidad social absoluta en términos de si ésta permite a las personas abandonar una situación de pobreza y entrar a la clase media.¹⁷ Sus resultados apuntan a que México, en el periodo de 2000 a 2008, presentaba una baja movilidad intrageneracional en ingresos, siendo el cuarto país con menor movilidad social de una muestra de 18 países de América Latina, en donde sólo cerca de 30% de la población cambió de estatus en ese periodo. En ese sentido, cabe mencionar que la mayor parte de los

que se mueven son personas pobres o vulnerables que dejaron de serlo durante el periodo en cuestión.

2.1.4 Otros mecanismos relacionados con la movilidad social

Otra parte de la literatura se ha enfocado en identificar qué mecanismos ayudan a explicar las tasas de movilidad social, ya sea de ingreso o en términos de educación, identificadas en la literatura ya reseñada.

Con base en datos de la emovi-2006, se ha analizado el papel de factores como el trabajo infantil, las redes sociales y la elección de vocación laboral. López-Calva y Macías (2010) analizan la relación entre el trabajo infantil y la movilidad social. Los autores encuentran que el que un individuo haya trabajado como niño tiene un efecto negativo sobre la movilidad social ascendente en términos educativos y ocupacionales. Sin embargo, los autores también identifican que existen discontinuidades en los rendimientos de la educación, por lo que resulta racional la elección de trabajar en edades tempranas. En ese sentido, también observan que los rendimientos de la educación sólo se incrementan conforme se terminan grados escolares, y no por la simple acumulación de años de escolaridad. De ahí que, para hogares que no pueden sostener la inversión correspondiente a un nivel educativo completo, resulte racional incorporarse al mercado laboral. Huerta-Wong (2010), por su parte, hace una exploración preliminar del rol en la movilidad social percibida, que no necesariamente coincide con la observada, poniendo atención al rol de la migración. El autor encuentra que los migrantes perciben mayor movilidad en su bienestar económico, atribuyendo ello a su estatus de migrante. Por su parte, Vélez-Grajales y Vélez-Grajales (2014) analizan la relación entre movilidad social en términos de riqueza del hogar y el realizar una actividad empresarial. Los autores identifican que la decisión de ser empresario está determinada en mayor medida por tener un padre empresario que por las condiciones de origen en materia de riqueza. De igual forma, identifican que la condición

de ser empresario deriva en mayores ganancias en términos de riqueza que el promedio de la población.

A partir de los datos de la emovi-2011 también se ha estudiado el rol que juegan factores como el tipo de escuela al que asisten los niños, las expectativas de los padres sobre el rendimiento escolar de sus hijos, así como la percepción del estatus socioeconómico del hogar sobre las decisiones de asignación de recursos al interior del mismo. Sobre el primer tema, Solís (2015) analiza los efectos de las condiciones socioeconómicas de origen en las transiciones educativas de los jóvenes, poniendo especial atención en las transiciones entre niveles educativos y la segmentación entre escuelas públicas y privadas. Sus resultados muestran que, conforme se transita a niveles educativos con menor cobertura, las condiciones económicas del hogar de origen adquieren un mayor peso en determinar el éxito de la transición a dichos niveles. De igual forma, identifica que hay una segmentación en la asistencia a escuelas privadas, en donde los individuos de estratos altos tienen una mayor probabilidad de asistir a ellas. A ello se suma que la asistencia a escuelas privadas tiene un efecto positivo en la continuidad escolar. Székely (2015), por su parte, analiza si las expectativas de los padres respecto al nivel educativo que sus hijos pueden alcanzar, influyen sobre el logro educativo de estos. En su caso, los resultados muestran que las expectativas de los padres sobre el logro escolar de sus hijos tienen una relación positiva con el grado alcanzado por estos, una vez que se controla por género, edad del hijo y por nivel de ingresos en el hogar. Por último, Durán y Soloaga (2015) analizan la relación entre la percepción de los hogares sobre su situación socioeconómica, las expectativas de los padres sobre el logro de sus hijos y la inversión de recursos que realiza el hogar en la educación. En su caso, encuentran que la percepción de movilidad social es relevante en la construcción de expectativas sobre el logro educativo de los hijos, i.e., si perciben que pueden alcanzar un mayor logro educativo, esperan que efectivamente lo alcancen. De igual forma, encuentran que en el caso en que la percepción de los padres sobre su situación socioeconómica respecto a la media nacional está equivocada, es decir, que consideran que se encuentran en una posición más alta de lo que realmente están, no existe un efecto negativo sobre el logro escolar de los hijos respecto al avance esperado por el sistema educativo. Es decir, los errores de percepción sobre la

posición en que se encuentra una familia en la distribución del ingreso no penalizan el avance de los hijos en el ámbito escolar.

Con base en los datos de la emovi-2006 se ha estudiado la relación entre la movilidad social y las mediciones multidimensionales de la pobreza, así como la relación entre la movilidad social y las preferencias políticas de los individuos. Islas (2012) aborda el primer punto. Con base en la medición multidimensional de la pobreza realizada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), la autora construye un índice de pobreza para dos generaciones y estima su transmisión. Los resultados muestran un estatus de pobreza persistente, donde la probabilidad de mantenerse en pobreza intergeneracionalmente es de entre 25 y 19%, correspondiendo la cota superior a la cohorte con una edad promedio de 25 años en 2006 y la cota inferior a la cohorte con una edad promedio de 55 años. En la misma línea pero en términos intrageneracionales, López-Calva y Ortiz-Juárez (2013) analizan las transiciones entre ser y no ser pobre para los casos de Perú, Chile y México. En el caso mexicano y con base en los datos de la ennvih, del total de hogares que era pobre en 2002, de acuerdo con una línea de 4 dólares americanos diarios, 52.6% lo seguía siendo para 2005. Por otro lado, del total de hogares no pobres, 17.8% había caído en pobreza de 2002 a 2005. En comparación con los demás países analizados, la persistencia en pobreza en México resulta mayor que en Chile (donde 34% de los hogares pobres en 2001 era pobre en 2006) pero menor a la observada en Perú (62% de los hogares pobres en 2002 continuaba siéndolo en 2006).¹⁸ En lo que se refiere a las preferencias políticas, Beltrán (2012) explora el efecto que tiene la movilidad social en las preferencias políticas con base en una encuesta panel en la materia como complemento de la emovi-2006. El estudio identifica que conforme se experimenta movilidad social ascendente, se reduce la identificación ideológica con la izquierda y se incrementa la identificación con la derecha.

Con la emovi-2011 también se ha estudiado si existen factores intergeneracionales en la condición de los jóvenes de no estudiar ni trabajar (tener el estatus de NiNi), así como los mecanismos de transmisión intergeneracional de las preferencias. Sobre el primer tema, Arceo-Gómez (2015) identifica que, mientras mayor sea el grado escolar alcanzado por el hijo esperado por los padres, menor es la probabilidad de que el hijo sea NiNi. Cabe

mencionar que como tal no se identifica un efecto intergeneracional directo de las condiciones socioeconómicas del hogar a los 14 años sobre la probabilidad de ser NiNi. Sobre la formación de expectativas intergeneracionales, Campos-Vázquez y Vélez-Grajales (2014) se centran en el estudio sobre la participación laboral femenina y la transmisión intergeneracional del rol tradicional de las mujeres en México. En ese sentido, encuentran que el hecho de contar con una suegra que haya participado en el mercado laboral incrementa de manera significativa la probabilidad de que la mujer se inserte en el mercado laboral. Además, los autores extienden su análisis hacia la formación de preferencias de los hijos de los entrevistados en la encuesta con el fin de identificar si la condición laboral de la abuela de los mismos tiene efectos sobre la asignación igualitaria de los recursos y las tareas en el hogar. Con relación a esto, la evidencia econométrica arroja que contar con una abuela que haya participado en el mercado laboral hace que la asignación de recursos y tareas al interior del hogar se vuelva más igualitaria en términos de género.

Los estudios comparativos colocan a México como un país de baja movilidad en términos educativos, e incluso como uno de los de menos movilidad en la región e América Latina.

En cuanto al a la movilidad sobre el ingreso, aunque México resulta ser un país de alta persistencia intergeneracional en comparación con países fuera de la región latinoamericana, dentro y fuera de la condición de pobreza, México es uno de los países de la región con mayores tasas de persistencia temporal. En otras palabras, la mayor movilidad social en ingresos respecto al resto de la región que se observa en los estudio que consideran a toda la distribución se debe a que los tramos intermedio de la distribución de ingresos mexicanos son uy fluidos, mientras que el extremo inferior es sumamente estático. Este resultado esta estrechamente ligado con los que se encentran en la literatura sobre la movilidad social en términos de riqueza del hogar. En dicha literatura se encuentra que a pesar de los avances observados en términos absolutos, en términos relativos la movilidad intergeneracional es muy baja en los extremos de la distribución, es decir los que nacen en los hogares más pobre o más ricos tienen una alta probabilidad de permanecer durante su edad adulta en la misma posición relativa de origen.

2.2 El Emprendimiento como una salida a la desigualdad

Habiendo visto el contexto mundial, nacional y del Estado de Puebla respecto al combate a la pobreza y la desigualdad, ahora abordaremos, precisamente, en qué consiste el emprendimiento y cómo se ha abordado. De tal forma, que, nos podremos dar cuenta que es necesaria una nueva perspectiva desde la cual, nosotros abordamos nuestro acercamiento para determinar el por qué es necesaria esta investigación correlacionando la falta de desarrollo social en Puebla, a través de los perfiles de patrones o empleadores, trabajadores por cuenta propia o empleados y cómo se ubican dentro de la fuerza laboral del estado; para que así, los grandes esfuerzos y avances en macroeconomía, empleos en las grandes industrias e infraestructura, impacten a las bases sociales y se refleje un crecimiento equilibrado y sostenido.

2.2.1. Definiciones

El término “entrepreneurship” se deriva de “entrepreneur” que es una palabra de origen francés que significa ‘pionero’. La principal connotación es alguien que emprende una acción nueva e incierta en sus resultados. Este término se aplica a las acciones de una persona que inicia una nueva empresa, dado que esta conducta está asociada a la incertidumbre y el riesgo, tanto como a la innovación y creación de empresas además, del correspondiente impacto en el desarrollo económico en la región donde esto ocurre. A pesar de que es un término que no es nuevo y es de amplia utilización, aún no existe una definición ampliamente aceptada (Shane y Venkataraman, 2000).

2.2.2 Emprendedor, innovador

Otro planteamiento importante es definir al emprendedor desde su capacidad de innovación (Stevenson y Gumpert, 1985), en donde, además de ser creador de una empresa, el emprendedor busca continuamente la oportunidad de crear nueva riqueza.

Se considera imprescindible que el empresario innove para encuadrarlo como emprendedor, puede innovarse no solamente en la creación de un producto, también al

crearse una nueva organización o una nueva forma de producción o una forma diferente de llevar adelante una determinada tarea (Formichella, 2004).

Dentro de este proceso se identifica que un concepto importante que interviene es el de innovación, la cual no se limita a ser únicamente aplicable a la creación de un nuevo producto o proceso, ya que puede expandirse a la creación de una organización, tal como observo Howard Stevenson mediante un análisis de la mentalidad emprendedora y su relación con la innovación. (Castillo,1999).

Los investigadores también afirman que el emprendedor persigue la oportunidad, se compromete rápidamente, se responsabiliza ante diferentes escenarios y ejecuta especialmente su rol en la asimilación de cambios.

En un intento más integrador, el emprendimiento es definido como “la comprensión de cómo son descubiertas, creadas y explotadas las oportunidades de poner en el mercado nuevos bienes y servicios, por quién y con qué consecuencias” (Venkataraman, 1997). Esta definición constituye un punto de partida de un nuevo enfoque integrador del campo del emprendimiento, que, siguiendo a Eckhardt y Shane (2003), se puede calificar como “oportunidad-based”, en donde se abre por consiguiente una visión renovada del reconocimiento de oportunidades.

Muchas de las definiciones en relación con el emprendedor giran en torno a la noción de oportunidad, llegando diferentes autores a entender la figura del emprendedor como aquella persona que percibe las oportunidades, calcula los riesgos e invierte dinero, tiempo y conocimientos en la constitución de su empresa.

Algunos estudios recientes basados en la evidencia presentada por el GEM (Monitor Global de Emprendimiento) han encontrado que la creación de nuevas empresas puede ser alta en países altamente desarrollados y países extremadamente pobres (Vivarelli,2012).

2.2.3 El emprendimiento social

Por otro lado el emprendimiento social es un fenómeno que nace espontáneamente en el siglo veinte ante la creciente necesidad de responsabilidad social empresarial, la preocupación por el medio ambiente y la búsqueda del bien común. Este tipo de emprendimiento se presenta a nivel mundial como un medio sustentable para solucionar problemas sociales en la medida que se auto financia y gestiona, alejándose así, de los programas sociales tradicionales enfocados en tratar los síntomas más que las causas (Ferrada, 2013).

A diferencia del emprendimiento, el emprendimiento social propone que el emprendimiento debe concentrarse en beneficiar a la sociedad en vez de buscar solamente maximizar los beneficios individuales. En la visión de W. L. Tan (Tan W. L., 2005) han habido tres enfoques al considerar esta forma de emprendimiento:

El primero, lo ve como una combinación de empresa comercial e impacto social (Emerson y Twersky, 1996, citado en Tan W. L., 2005).

El segundo, como una forma de innovar para generar impacto social (esta es la visión de Dees, 2001).

El tercero, como un catalizador para transformaciones sociales.

2.2.4 El valor social agregado del emprendimiento

Por otro lado el emprendimiento no solo corresponde a un fenómeno meramente económico, Baumul y Strom (2007) bien señalan, que los emprendedores innovadores Schumpeterianos (agente motor de un proceso de transformaciones continuas en la organización de la producción que configuran un avance no lineal de la sociedad) coexisten entre los emprendedores defensivos y emprendedores por necesidad, los últimos son aquellos que entren a un nuevo negocio no solo por las oportunidades de mercado sino por un ingreso que les permita sobrevivir.

Han surgido enfoques sobre el estudio del valor agregado del emprendimiento desde una perspectiva administrativa, los principales hallazgos indican que existen coincidencias ya que los individuos que participan arriesgan sus recursos en la persecución de las posibles

recompensas económicas y sociales, su posición, reputación y prestigio para fomentar una idea a otros posibles colaboradores (Freire,2015).

2.2.5 Razones para emprender. Etapas.

En este sentido, Shane y Venkataraman en el año 2000, identificaron las principales razones por las que se les debe dar importancia al fenómeno del emprendimiento, éstas tienen un dominio conceptual sobre el estudio de lo que ellos consideran como el proceso que sigue y que dividieron en tres fases principales, el descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades

E incluso, Kirzner (2000) describe a la oportunidad como las situaciones en las que los nuevos productos o servicios, materiales y métodos de organización pueden ser introducidos y vendidos a un valor más grande que su costo de producción. En este sentido se considera que no se debe descartar que los emprendedores como cualquier otro ser humano tiene un cúmulo de motivaciones personales. La primera fase de descubrimiento de oportunidad, de acuerdo a estos autores depende de dos factores:

- 1) La posesión de información previa necesaria para identificar la oportunidad.
- 2) Las propiedades cognitivas necesarias para valorarla. En este sentido, se considera que el emprendedor posee información que es complementaria a la existencia de la oportunidad que puede estar disponible para todos, esta información puede ser acerca de las necesidades de usuarios u otros aspectos específicos de las funciones de producción.

La segunda consiste en la evaluación de la oportunidad, ya que después de haberla descubierto y antes de explotarla el posible emprendedor debe entender las posibles ventajas y desventajas de la misma. No todos los individuos consideran esperan la misma retribución que otros, la descripción de explotar una oportunidad incluye medir el valor de la oportunidad contra la posibilidad de generar valor de otras maneras.

Muchos investigadores han argumentado que las diferencias individuales afectan en la disposición de soportar la insistencia del riesgo de la decisión de explotar las

oportunidades de emprendimiento, por ejemplo, las personas que explotan oportunidades tienden a procesar la información mas positiva.

Para la última fase, Baker (2005) indican que el punto medular trata acerca de las formas en la que se lleva a cabo la explotación de la oportunidad, aunque la mas reconocida es a través de la generación de negocios propios, también se da el caso de actores independientes que venden sus oportunidades a otras organizaciones ya existentes.

2.2.6 Indicadores, lo que se ha medido del emprendimiento

Lo anterior abre un poco el panorama para pensar en el emprendimiento como un fenómeno más complejo que no está relacionado únicamente con el crecimiento económico, a innovación o el aumento de la productividad.

En los indicadores de emprendimiento, se considera que el fenómeno ha intentado ser medido desde tras dimensiones principalmente. En primera instancia se tienen a los indicadores de entrada, se entiende que este tipo de indicadores pretenden dar seguimiento al surgimiento o registro de personas auto-empleadas o trabajadores por cuenta propia, por lo que estas mediciones el emprendimiento es concebido como la creación de nuevos negocios. Generalmente se encuentran incluidos dentro de los reporte de indicadores sociales que coleccionan cada uno de los países y no de forma separada.

Otro tipo de informes que reconocen los impactos del emprendimiento son aquellos que toman mediciones sobre tecnología e industria, como es el caso del Marcador de Ciencia, Tecnología e Industria del 2013 realizado por la OCDE, en él se puede constatar el papel de los emprendedores , catalogados como empresas jóvenes de cinco a menos años de vida que contribuyen con la creación de empleos ; además de la estructura económica de los países orientada hacia la acumulación de capital intangible como marcas y software y físico con las actividades de servicios.

Las mediciones de salida del emprendimiento monitorean nuevas empresas en la economía, usando ya sea encuestas o datos de registro. La ventaja de las encuestas es que rastrea las entradas genuinas al campo del emprendimiento y es capaz e clasificar los datos a través de la naciones, lo cual ayuda a realizar futuras comparaciones internacionales. Sin

embargo una desventaja que a sido identificada es que al centrarse en la mediación de los productos del emprendimiento únicamente, no se encuentra una relación con respecto a los factores que intervienen como entradas dentro del proceso.

En cuanto a mediciones de entrada del fenómeno, existen encuestas interesadas en dar seguimiento a las opiniones, valores y actitudes que son relevantes para el emprendimiento. Por ejemplo, la Encuesta de Euro barómetro (Euro-Baometer survey) que ha sido llevada a cabo desde el año 2000. Otras fuentes de actitud emprendedora incluyen a la Encuesta GEM (Monitor Global de Emprendimiento) que también da seguimiento a las actitudes y la Encuesta Nacional Social. En el contexto de nuestro país, existe un esfuerzo conjunto entre el Instituto Mexicano de la Juventud y el Instituto Politécnico nacional con la Encuesta de los factores que inciden en el espíritu emprendedor de los jóvenes mexicanos que se centran en las características personales, aspectos culturales y la experiencia laboral de los jóvenes mexicanos.

Aunque este tipo de encuesta puede ayudar a dar una idea de la posible tendencia de una población al emprendimiento, contrarias al caso anterior, esta no se traducen en la verdadera creación de un nuevo negocio, por lo que se pierde la relación entre entradas y salidas durante el proceso de emprendimiento (Blanchflower et al., 2001), como bien puede ser la factibilidad de generar un negocio.

Por otro lado, en la literatura revisada de los Sistemas Nacionales de Innovación, se da especial énfasis a los procesos de investigación y desarrollo individuales hacia una estructura industrial dentro de las cuales esos procesos fueron desarrollados. Algunos de los trabajos más influyentes en este sentido fueron los estudios realizados por Nelson (1993), quien condujo proyectos de investigación internacional al comparar 15 países usando una metodología similar a la de Bengt-Ake Lundvall (1992) poniendo mayor atención a la interacción entre usuarios y productores en sistemas de innovación.

Otro punto importante dentro de la revisión de la literatura es que los sistemas no son creados, sino que son heredados, estructuras en evolución y el punto importante dentro de los investigadores radica en el emprendimiento de esta estructura de manera que el sistema pueda ser relacionado para desempeñarse mejor.

En general, todas las definiciones coinciden en que un emprendimiento tiene un componente de innovación, toma de riesgo, búsqueda y explotación de oportunidades, movilización de recursos y creación de valor. Sin embargo, no existe un consenso claro si el emprendimiento debe generar valor para el individuo o para la sociedad.

2.2.7 Ecosistemas de Emprendimiento

En años recientes el termino Ecosistema de emprendimiento ha cobrado relevancia. Este fue definido originalmente por Jame Moore durante la década de los noventa como un grupo de actores tanto potenciales como existentes que corresponden a instituciones, procesos y personas que convergen ya sea formal o informalmente para formar un ambiente de desempeño emprendedor (Isenberg, 2011).

Existe un gran número de modelos de ecosistemas de emprendimiento. De acuerdo a Isenberg (2011) esto se debe a que el concepto se vuelve una precondition para el desarrollo de estrategias de innovación dentro de la economía del conocimiento o las políticas competitivas de un país.

Así mismo, aunque estos ecosistemas pueden ser específicos de una industria (OCDE,2013) no entran delimitados a una zona geográfica específica, aunque sí se encuentran relacionadas. Tal es el caso de la reciente creación de informes de ecosistemas de startups que, aunque ha tratado de proponer una metodología generalizada a nivel mundial ha fallado al recolectar información de países asiáticos como Corea del Sur y Japón (Compass, 2015).

En años pasados el marco de referencia generalizado más conocido correspondía al Monitor Global de Emprendimiento (GEM) que, desde su creación en 1999, ha trabajado en la medición y comparación de la actividad emprendedora en diferentes países. Su indicador más conocido corresponde al medidor de la actividad emprendedora en fase temprana Total (TEA por sus siglas en ingles). Sin embargo, algunos autores han criticado la utilidad de esta medición debido a algunas limitaciones al realizar comparaciones, además de que no captura el emprendimiento de las empresas ya existentes, inconsistencia de datos e interpretaciones conflictivas de un país a otro (OCDE,2006).

Con tal de dar solución a algunos de los problemas encontrados en la metodología del Monito Global de Emprendimiento se desarrolló una nueva técnica para poder lidiar con las diferentes interpretaciones que pudieran surgir entre países. Es por este motivo que se creó el Índice Global de Emprendimiento (Global Entrepreneurship Index) que ha tratado de implementar cambios en su metodología año con año.

En el Informe del Índice Global de Emprendimiento en 2015 su metodología describe como considera las varias instituciones como variables de interacción y no como indicadores independientes, se combina el concepto de ecosistema emprendedor como indicadores de entrada y salida para formar un marco de referencia que permita caracterizar el entorno en los más de 50 países a los que tiene acceso (Acs et al, 2016).

Su principal aportación consiste en tomar en cuenta las aspiraciones, actitudes y habilidades de los emprendedores e intentar vincularlos con la infraestructura de emprendimiento, de mercado, el sistema educativo y la tolerancia al fallo. El marco de referencia presenta condiciones que regulan en primer lugar quienes eligen convertirse en emprendedores y segundo, a que grado las empresas resultantes sean capaces de alcanzar su máximo potencial de crecimiento. Los factores que se consideran dentro del ecosistema de emprendimiento son el sistema educativo, el gobierno, el sector corporativo, la infraestructura, la estructura de mercado, la tecnología, el financiamiento, las actitudes, las habilidades y las aspiraciones.

Figura 2.2.7

Modelo de ecosistema de emprendimiento del Índice Global de Emprendimiento



En la figura anterior se observa cómo se destaca el papel de la tripe hélice: empresas, gobierno e instituciones de educación superior, con la finalidad de impulsar y potenciar la innovación por medio de sus relaciones, el análisis de sus procesos y esquemas normativos para la creación de políticas que la impulse y genere. Ya que es uno de los más difundidos y aceptados internacionalmente.

2.2.8 Estudios recientes

Un empleo estable y protegido se vincula a grados más elevados de confianza, y la precariedad laboral se relaciona con una menor confianza en el acceso al intercambio, incluso de favores (González de la Rocha, Moreno Pérez, & Escobar, 2016). Por otro lado, con datos de la Encuesta Nacional de ocupación y empleo (ENOE) mediante un modelo logit multinomial, se encontró que un individuo mexicano tiene mayores posibilidades de emigrar en la medida en que el número de semanas de búsqueda de empleo aumente y conforme se incrementa el número de horas trabajadas a la semana (Varela Llamas, Ocegueda Hernández, & Castillo Ponce, 2015). Dadas estas condiciones, vemos que es de vital importancia tener una ocupación estable, pero América Latina ha sufrido espasmos económicos que no han permitido un desarrollo equilibrado y sostenido. México, y en particular el Estado de Puebla, no han sido ajenos a este compás de espera, por lo que las características para obtener un empleo ya sea como empleador o patrón, trabajador por cuenta propia o empleado reflejarán las mismas características regionales, aún con sus matices propios.

En diferentes investigaciones y desde diferentes ángulos se ha hablado de las características de los empleadores o patrones, trabajadores por cuenta propia y empleados. En América Latina distintos estudios documentan dos características centrales: aversión al riesgo y modelos de rol. Zhao, Seibert y Lumpkin (2010), condujeron un meta-análisis, que consta de 242 estudios donde se preguntó por características personales de empleadores o patrones, así como sus factores de éxito. Entre un amplio número de atributos personales incluidos en la comparación (con un intervalo de confianza al 90%) se encontraron diferencias significativas entre ser empleador o empleado sólo en la variable de aversión al riesgo. En cuanto a la posibilidad de éxito de las empresas de los empleadores, se observaron diferencias significativas en factores como la estabilidad emocional y la apertura a la experiencia.

La evidencia respecto a la aversión al riesgo es coincidente en Latinoamérica. Un estudio en Chile con datos del proyecto Monitoreo del Emprendimiento Global, (GEM por sus siglas en inglés) probó dos hipótesis. La primera señalaba que el temor al fracaso disminuye la probabilidad de que un individuo se convierta en empleador. La segunda aludía a que contar con modelos de rol próximos, aumenta la posibilidad de convertirse en empleador. Ambas hipótesis fueron apoyadas con uso de modelos logit, pero las diferencias fueron débiles. Un individuo que percibe miedo al fracaso, disminuye su posibilidad de ser empleador en 3%, mientras que contar con modelos de rol aumenta la probabilidad de ser empleador en 5%. También, los estudios indican que no hay diferencias entre los empleadores en términos de su nivel educativo (Mancilla & Amoró, 2012). Por otro lado para Chile uno de los sectores clave para la comprensión de las transformaciones de la sociedad en los últimos treinta años es el engrosamiento de las clases medias. A casi más de tres décadas de la aplicación de las políticas de ajuste estructural, ese sector ha mostrado cambios relevantes en la franja económica en que se encuentran, en tipo de relación laboral y empleo, así como en sus trayectorias de movilidad social (Castillo , 2016).

En Colombia, Mejía y Meléndez (2014), estimaron un pseudo panel con datos censales. Encontraron que el ser empleador o patrón es poco común, sin embargo, esta actividad se encuentra con mayor frecuencia entre las clases altas. Además, tanto el perfil educativo como el tipo de empresa que se establezca, será distinto de acuerdo con el nivel

de riqueza del que provengan los empleadores. Estos resultados confirman el hallazgo de Vélez y Vélez (2012) en México; los empleadores o patrones, en general, experimentan mayor movilidad ascendente que los empleados. Sin embargo, la evidencia no fue concluyente respecto a los empleadores del nivel medio, quienes fueron afectados por el notable crecimiento económico de los empresarios del nivel alto.

Por otro lado la movilidad social se refiere a los cambios que experimentan los miembros de una sociedad en su posición en la estructura socioeconómica. La promoción de la movilidad social es importante por razones de justicia, de eficiencia y de cohesión social. Además, existe un vínculo importante entre la movilidad social y otros temas de interés como lo son la pobreza, la desigualdad socioeconómica y el crecimiento.

El grado de movilidad social es un indicador que mide la igualdad de oportunidades en una sociedad (Vlelez Grajales , Campos Vázquez , & Huerta Wong, 2013). En cuanto a su estudio, la movilidad social se puede abordar desde dimensiones como el ingreso, el estatus ocupacional, la clase social o la educación, entre otras. En México existen fuentes de datos que permiten el estudio de la movilidad social desde distintos ángulos. Los estudios más representativos sobre el tema muestran que el país está altamente estratificado y que el origen de las personas es determinante en su realización socioeconómica, por lo cual, las opciones de movilidad son limitadas (Vélez Grajales , Campos Vázquez, & Fonseca, 2015).

Vélez y Vélez (2012), parten de las diferencias entre la auto-definición de empleador o patrón y trabajadores por cuenta propia. Estos autores utilizan índices de riqueza para estimar modelos multinomiales. Sus resultados indican que en México, el ser empleador o patrón es un buen vehículo para la movilidad ascendente. También encuentran que, en general, los empleadores o patrones experimentan movilidad ascendente con mayor frecuencia que los empleados o los trabajadores por cuenta propia. Finalmente, en lo que se refiere a la decisión de un individuo de convertirse en empleador o patrón, ésta se determina, en gran medida, por la ocupación del padre.

Los estudios antes mencionados dan a conocer las características de los empleadores o patrones y la pobreza que existe en la sociedad. Esto con el fin de analizar cómo

disminuir la brecha de desigualdad, sin embargo la literatura es escasa con respecto a la movilidad social intergeneracional de los empleadores, auto-empleados y empleados; lo mismo sucede en el caso de género y nivel educativo.

La actividad empresarial es un elemento crítico que constituye a toda economía capitalista o no, genera nuevas capacidades y procesos de producción de bienes y servicios que anteriormente no existía. Hoy en día, personas jóvenes con una formación sólida y que trabajan de manera independiente en empresas de pequeña escala, han producido grandes avances en materia de innovación tecnológica con un enorme potencial de mercado como Google y Facebook. Pero hasta qué punto es posible reproducir este proceso, en distintos lugares y contextos, es una pregunta que aún no se responde.

De igual manera, estos casos de éxito individual coexisten junto con un grupo distinto de empresarios que se encuentran ampliamente distribuido en América Latina y en otras regiones del mundo en desarrollo. Los empresarios por necesidad, crean sus propios negocios no por decisión propia, sino obligados por las circunstancias: por la necesidad de ganarse la vida cuando no encuentran ninguna otra alternativa. Estos a menudo trabajan en el sector informal de la economía, sus empresas son de bajo nivel tecnológico y su rentabilidad es baja y corren más riesgos que los empleados del sector formal.

Diversos estudios proponen al emprendimiento como una posible puerta de salida a la condición de pobreza.

Kimhi (2010), en un estudio realizado en el sur de Etiopía, muestra que un incremento uniforme en el ingreso proveniente de las actividades empresariales reduce la desigualdad del ingreso, y sugiere así que fomento al emprendimiento en zonas rurales puede favorecer el crecimiento de ingreso como la distribución del mismo.

La evidencia de otros estudios empíricos muestran que el tener acceso a microcréditos productivos tiene efectos sobre la capacidad de emprender negocios y en consecuencia sobre el ingreso de los individuos, además estos autores enfatizan que dichos créditos en ocasiones son difusos y heterogéneos entre la población. (McKenzie y

Woodruff McKenzie y Woodruff (2008); Shetty (2008); Karlan y Zinman (2009); Duflo y Banerjee (2012); Banerjee *et. al.* (2013); y Crepón *et. al.* (2015),

Autores como Reynolds (2005); Serviere (2010); Banerjee y Duflo (2012); y Margolis (2014) han estudiado los factores que explican el surgimiento de “emprendedores por necesidad”, particularmente en países de desarrollo, encontrando que el bajo ingreso familiar, la falta de satisfacción laboral, así como las dificultades de encontrar empleo asalariado juegan un papel fundamental. Block y Sander (2007) encontraron que en Alemania cerca del 30 por ciento de los autoempleados son empleados por necesidad; mientras que, de acuerdo con el informe GEM 2015, en América Latina, del total de individuos ocupados en actividades empresariales, el 29.6 por ciento son motivados por necesidad, aunque en países como Brasil, Guatemala y Panamá la cifra supera el 40 por ciento. Para México, de acuerdo con el mismo informe, se encontró que el 78.9 por ciento de los emprendedores declararon haber comenzado su negocio por motivos de oportunidad, mientras que el 18.9 por ciento lo hicieron por necesidad; aunque esta proporción es mayor entre las mujeres emprendedoras 22.5 por ciento (Kelly 2016).

Se ha investigado al emprendedor desde la perspectiva psicológica como locus de control interno, la tolerancia a la ambigüedad, la tolerancia moderada al riesgo, el compromiso, el optimismo, la iniciativa, independencia, la creatividad, la extroversión, la sobre confianza y el optimismo son posibles determinantes de la participación y éxito en el emprendimiento. (Palich y Bagby, 1995; Simon *et. al.*, 2000; Malach-Pines *et. al.*, 2002; Lazear, 2004, 2005; Petrakis, 2006; Koellinger *et. al.*, 2007; Liang y Dunn, 2008; Unger *et. al.*, 2011; Brandstätter, 2011; Caliendo *et. al.*, 2014; Ahmetoglu, 2015; Espíritu-Olmos y Sastre-Castillo, 2015; Jiang y Capra, 2016)

Por otro lado se ha investigado al emprendedor desde sus rasgos genéticos, donde las principales aportaciones provienen de trabajos realizados por los autores Zhang *et. al.* (2009); Shane *et. al.* (2010); y Nicolaou y Shane (2009, 2010), Vélez y Vélez 2012. Dichos autores encontraron que el deseo de convertirse en emprendedor es heredado genéticamente.

La literatura en torno al emprendimiento ha avanzado rápidamente en las últimas décadas, ofreciendo más y mejores elementos para el diseño de políticas adecuadas de fomento al emprendimiento. No obstante, el grueso de la evidencia presentada es de poblaciones emprendedoras en países desarrollados y no para países en vías de desarrollo o en poblaciones marginadas, donde las condiciones económicas, laborales y sociales son diferentes.

A diferencia de la literatura existente para países en desarrollo, se han realizado muy pocos trabajos en América Latina y en otros países en desarrollo, aunque la mitad de los trabajadores de estos países se encuentran empleados en actividades independientes (Marlogis,2014). Dadas estas circunstancias el profundizar en el entendimiento del fenómeno denominado “emprendedores a la fuerza o por necesidad”, ha sido recientemente documentado como una característica recurrente del emprendimiento en países en desarrollo por Banerjee y Duflo (2012); Margolis (2014); BID-CEEY (2014) ; y Rubach (2015).

Para México la información disponible es aún más escasa. Se han realizado estudios desde dos ángulos, el primer grupo de estudios lo hacen desde el enfoque de la informalidad o de la empresa, analizando si las condiciones de mercado y las políticas regulatorias favorecen el surgimiento de emprendedores (Temkin, 2009; Lecuona, 2009; Fiess *et. al.*, 2010; Bruhn, 2011, 2013; OECD, 2013; Castillo y Vela, 2013; BID-CEEY, 2014), el segundo grupo se enfoca en entender los determinantes de la decisión emprendedora y su impacto en aspectos relacionados al bienestar de los individuos, tal como la movilidad social y la pobreza (Rodríguez-Gutiérrez *et.al.*, 2013; Vélez-Grajales y Vélez-Grajales, 2013, 2014; Tecnológico de Monterrey, 2014; Vélez-Grajales y Stabridis, 2015).

En este contexto el objetivo de este trabajo es contribuir en la potencial existencia de ocupados a la fuerza en Puebla, y posteriormente, se estimaran las ocupaciones potenciales de la clase trabajadora. Sin embargo para Puebla no existen datos concluyentes sobre la movilidad intergeneracional de los empleadores, auto-empleados.

CAPITULO 3 METODOLOGÍA

Esta investigación es de tipo descriptivo y correlacional con enfoque transversal. La realización de los objetivos específicos se realizaron de la siguiente manera:

3.1 Fuente de Datos

Se utilizaron datos de la Encuesta de movilidad social en Puebla 2015¹. La encuesta es representativa para hombres y mujeres entre 30 y 59 años de edad, residentes habituales de los ámbitos urbano y rural del Estado de Puebla. Cuenta con 3,003

Esta es una encuesta longitudinal cuya línea basal se ha levantado en 2015 con fondos del CEEY, UPAEP, así como del Fondo SEDESOL-CONACYT alojado en la UPAEP. La Encuesta 2015 es de corte transversal y diseño de línea basal longitudinal, representativa a la Ciudad y el Estado de Puebla, cuenta con 3 mil 3 observaciones, es polietápica, es decir que un tipo de diseño de investigación de un proyecto para recoger datos a través de una encuesta de opinión y de selección aleatoria en cada etapa. Recaba información socioeconómica y retrospectiva de los entrevistados y de sus padres.

La investigación se realiza en tres fases que a continuación se describen.

3.2 Análisis descriptivo

Se realizó un análisis descriptivo con el programa STATA de los patrones, trabajadores por cuenta propia y empleados del Estado de Puebla. Para identificar como está distribuida la población económicamente activa. Identificamos la mediana del ingreso mensual de acuerdo a la ocupación de los entrevistados y también de acuerdo al género. Y establecemos una relación entre el nivel socioeconómico respecto al ingreso. Con estos datos se hace una comparación entre la muestra completa del Estado de Puebla y con los datos de la Encuesta de Movilidad Social 2006 para el país.

¹ Fue elaborada por la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP) y el Centro de

3.3 Análisis de correspondencias múltiples

Se construyeron dos índices de riqueza, este estudio se realiza con datos de la EMOVI-P 2015, la cual hace referencia a las condiciones de vida del entrevistado en la actualidad y de cuando tenía 14 años de edad.

Para construir estos índices sobre condiciones de bienestar, Vélez y Stabridis (2015) proponen el método de correspondencias múltiples, dado que MCP necesita incluir al menos una variable continua, ya que en caso contrario, la aplicación de este método no sería adecuada, el método de correspondencias múltiples a diferencia del método de MCP, el MCM no utiliza distancias euclídeas, por lo que es una ventaja en situaciones como la del presente estudio, donde para construir el índice se utilizan variables no continuas, ya que se pondera de igual manera a los componentes resultantes.

El Análisis de Correspondencias es una técnica estadística que se utiliza para analizar, las relaciones de dependencia e independencia de un conjunto de variables categóricas a partir de los datos de una tabla de contingencia. En específico, el MCM construye las distancias a partir de las frecuencias relativas de las variables, ji-cuadrado, la cual pondera las diferencias en frecuencia relativa entre dos atributos de manera inversamente proporcional a la frecuencia (De la Fuente Fernández, 2011).

Siguiendo esta metodología propuesta por Vélez y Stabridis (2015) se construyeron dos índices de riqueza, el primero para el hogar de origen del encuestado y el segundo para el hogar actual del mismo.

El índice del hogar de origen de los encuestados está construido a partir de diez variables, de acuerdo a las respuestas de los encuestados en la pregunta “En el hogar donde vivía cuando tenía usted alrededor de 14 años ¿dentro de su casa tenían...?”: estufa de gas o eléctrica (0,1), lavadora de ropa (0,1), refrigerador (0,1), televisor (0,1), calentador de agua (boiler) (0,1), aspiradora (0,1), tostador eléctrico de pan (0,1), agua entubada (0,1), baño dentro de la casa (0,1), electricidad (0,1), teléfono fijo (no celular) (0,1), servicio doméstico (0,1).

En cuanto al índice del hogar actual de los encuestados, se utilizaron diecisiete variables de acuerdo a las respuestas de la pregunta “¿En su casa tiene o no tiene...?”: computadora(0,1), estufa de gas o eléctrica(0,1), lavadora de ropa(0,1), refrigerador (0,1), video DVD o Blue-RAY (0,1), televisor (0,1), calentador de agua (boiler) (0,1), teléfono celular (0,1), horno de microondas (0,1), tostador eléctrico de pan(0,1), acceso a internet (0,1), agua entubada (0,1), baño dentro de la casa (0,1), electricidad (0,1), teléfono fijo (no celular) (0,1), TV de cable o satelital (0,1), servicio doméstico (0,1).

Dado que los encuestados nacieron en un lapso de 29 años (entre 1958 y 1987), es probable que el valor relativo de los activos haya variado sustancialmente durante ese periodo. Por lo tanto, se calcularon índices para ambos grupos de entrevistados, los que nacieron entre 1958 a 1972, y los nacidos entre 1973 a 1987. Una vez que se construyeron los índices de riqueza para las dos generaciones, la siguiente tarea consistió en analizar la relación que guardan.

Una vez que se obtiene el índice, se construye un modelo que permita explicar los determinantes de la movilidad social de los entrevistados. Para lograr lo anterior se propone un modelo general del siguiente tipo:

$$I_i = f(I_j, X_i, X_j)$$

Donde, el índice de riqueza del entrevistado está en función de características propias y del hogar de origen o del padre/jefe del hogar de origen. Dado que el interés del presente estudio es identificar los determinantes de la movilidad relativa, lo que a continuación se modela es la probabilidad de mejorar la posición relativa en la distribución socioeconómica.

3.4 Movilidad social

Ya generados los índices se hace una comparación para observar quienes tuvieron o no movilidad ya sea ascendente o descendente según sea el caso.

Prais (1955) fue el primero en diseñar una forma de medir la movilidad social utilizando matrices de transición. Propuso construir una matriz P , denominada matriz de transición, la cual contiene las probabilidades de que un individuo cuyo padre se ubica en la clase j se encuentre en la clase i en la generación siguiente. De acuerdo con esta metodología, si se denomina $!_t$ al vector columna que contiene la proporción de padres en los diferentes estratos en el tiempo t , y asumiendo que $!$ es constante a lo largo del tiempo, entonces:

$$!_{t+1} = !_t P$$

Donde $!$ representa un número de generaciones posteriores. Incluso, es posible demostrar que si $!$ es constante, la distribución de la población tendrá a un valor de equilibrio $! = !^*$, que únicamente dependerá de la matriz de transición y no de la estructura inicial de la población (Prais, 1955). De esta manera para poder evaluar el grado de movilidad de una sociedad, el autor propone dos indicadores. El primero se basa en comparar la distribución $!_{t+1}$ con aquella que resultaría de una población que es perfectamente móvil, definida como una sociedad en la que la probabilidad de pertenecer a la clase en la siguiente generación es igual para todos. Para ello, se calcula el tiempo promedio que los individuos de una clase tardarían en la misma clase de su antecesor y se compara con el tiempo promedio que tardarían en una sociedad perfectamente móvil. El segundo indicador propuesto por Prais comprueba la probabilidad de que los descendientes permanezcan en el mismo estrato social después de dos generaciones, con esta se registraría en el escenario de perfecta movilidad social.

No obstante, estas formas de medir la movilidad social dificultan la comparación entre dos poblaciones al no mostrar un único valor para la sociedad general. Ante esto, Shorrocks (1978) propuso un índice de movilidad basado en las matrices de transición de Prais, conocido como índice I , que se define como:

$$I = \frac{I - I^{\#} \# (I)}{I - 1}$$

Donde I es el número de clases que componen la matriz I . Este indicador tomará el valor de 1 cuando se trate de perfecta movilidad y 0 cuando la sociedad sea perfectamente inmóvil.

Por otro lado, el análisis de regresión parte de una relación directa entre el estatus del descendiente y aquel de los padres (Duncan y Hodge, 1963). Bajo ciertos supuestos, es posible establecer una relación lineal entre el estrato del padre o de la madre y el estrato del hijo o hija. Formalmente, y si I_i representa la clase social de un individuo i y I_{ij} la clase social de sus padres, entonces:

$$I_i = \alpha + \beta I_{ij} + \epsilon_i$$

El coeficiente β indicará qué medida el estatus de un individuo se relaciona con el de sus progenitores. A partir de este coeficiente se puede construir un índice de movilidad $I^* = 1 - \beta$, que toma el valor de 1 en caso de perfecta movilidad y de 0 en caso de perfecta inmovilidad. Entre mayor sea el valor de β , mayor será la asociación entre el estatus de los padre y el de los hijos y por ende, menor será la movilidad social.

3.5 Modelo logit

Mediante modelos probabilísticos logit se pronosticó cuáles son los determinantes de la decisión ocupacional de los patronos o empleadores, trabajadores por cuenta propia y empleados del Estado de Puebla.

Las hipótesis a comprobar son:

- H1: La edad incide en la probabilidad de que una persona se convierta en convertida en patrón o, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H₀: La edad no incide en la probabilidad de que una persona se convierta en convertida en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H2: La educación incide en la probabilidad de que una persona se convierta en convertida en patrón o empleador, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H₂: La educación no incide en la probabilidad de que una persona se convierta en convertida en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H3: El que una persona hable un dialecto o una lengua indígena incide en que una persona se convierta en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H₃: El que una persona hable un dialecto o una lengua indígena no incide en que una persona se convierta en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H4: El vivir en una zona urbana incide en que una persona se convierta en convertida en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H₄: El vivir en una zona urbana no incide en que una persona se convierta en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H5: La ocupación del padre incide en que una persona se convierta en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H₅: La ocupación del padre no incide en que una persona se convierta en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.

- H6: La educación del padre incide en que una persona se convierta en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H6₀: La educación del padre no incide en que una persona se convierta en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H7: El género incide en que se convierta en patrón o empleador, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H7₀: El género no incide en que se convierta en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.

Se proponen tres modelos para estimar la probabilidad que tiene un individuo para convertirse empleador, trabajador por cuenta propia o empleado, mediante un modelo probabilístico logit. De tal forma que las especificaciones de los modelos que se pretenden estimar tienen las siguientes formas funcionales.

Modelo 1

$$\begin{aligned}
 \ln(\pi_{1i}) &= \ln[\Pr(\text{patrón} = 1)] = \beta_0 + \sum_{j=1}^J \beta_j \text{patrón}_j + \beta_{J+1} \text{cuenta} + \\
 &+ \beta_{J+2} \text{empleador} + \beta_{J+3} \text{empleado} + \beta_{J+4} \text{propia} + \beta_{J+5} \text{empleado} + \\
 &+ \beta_{J+6} \text{empleado} + e
 \end{aligned}$$

Modelo 2

$$\begin{aligned}
 \ln(\pi_{1i}) &= \ln[\Pr(\text{patrón} = 1)] \\
 &= \beta_0 + \sum_{j=1}^J \beta_j \text{patrón}_j + \beta_{J+1} \text{cuenta} + \beta_{J+2} \text{empleador} + \beta_{J+3} \text{empleado} \\
 &+ \beta_{J+4} \text{propia} + \beta_{J+5} \text{empleado} + \beta_{J+6} \text{empleado} + e
 \end{aligned}$$

Modelo 3

$$\begin{aligned}
 \ln(\pi_{1i}) &= \ln[\Pr(\text{patrón} = 1)] \\
 &= \beta_0 + \sum_{j=1}^J \beta_j \text{patrón}_j + \beta_{J+1} \text{cuenta} + \beta_{J+2} \text{empleador} + \beta_{J+3} \text{empleado} \\
 &+ \beta_{J+4} \text{propia} + \beta_{J+5} \text{empleado} + \beta_{J+6} \text{empleado} + e
 \end{aligned}$$

Donde patrón, cuenta propia y empleado son las variables independientes que mide la característica de interés, es decir, observar que tanto influyen en que una persona sea patrón o empleador, empleado por cuenta propia o empleado, como se mencionó anteriormente.

La descripción de las variables se resume en la tabla 3.5.1

Tabla 3.5.1 Síntesis de variables.

Variable	Descripción de la variable
Edad	Mujeres y hombres nacidos entre 1958 y 1987
Educación del entrevistado	Educación en 7 categorías: Sin estudios=0, primaria incompleta=1, primaria=2, secundaria=3, preparatoria=4, profesional=5, posgrado=6
Si habla algún dialecto o alguna lengua indígena	Lengua indígena en 2 categorías: Sí=1, No=2
En qué tipo de lugar vivía usted cuando nació	Vivía en una zona urbana en 5 categorías: Un pueblo (hasta 2.500 habitantes)=1, una ciudad chica (2.500 a 15.000 habitantes)=2, Una ciudad mediana (15.000 a 100.000 habitantes)=3 Una ciudad grande (m·s de 100.000 a 500.000 habitantes)=4 Una metropoli (m·s de 500.000 habitantes)=5
La ocupación del padre	Ocupación en 8 categorías: Patrón o empleador=1, trabajador por cuenta propia=2, empleado u obrero del sector público=3, empleado u obrero de empresas públicas=4, empleado u obrero del sector privado=5, servicio domestico=6, familiar sin pago=8, fuerzas armadas y del orden=9
La educación del padre	Educación en 7 categorías: Sin estudios=0, primaria incompleta=1, primaria=2, secundaria=3, preparatoria=4, profesional=5, posgrado=6
El genero	Variable Dummy: 1=Mujer, 0=Hombre

La función logit es una parte importante de la regresión logística, la cual, es un tipo de análisis utilizado para predecir el resultado de una variable categórica en función de las variables independientes.

El modelo logit fue introducido por Joseph Berkson en 1944; pero fue hasta el año 2000 cuando Daniel McFadden, ganador del premio Nobel del mismo año, quien desarrollo un modelo logit particular para ser usado en la economía.

El Modelo Logit es un método de análisis explicativo y debe ser utilizado cuando se necesita esclarecer un fenómeno o una conducta que implique una dicotomía y cuando las variables explicativas disponibles están medidas en escalas cualitativas ordinales y nominales. (Rubicondo,2013).

Rubicondo (2013) señala que le modelo surge cuando, se desea representar la probabilidad que un individuo escoja la opción $Y_i=1$, utilizando la función de distribución logística la cual viene dada por la siguiente ecuación.

Gujarati (2004) señala que el modelado logit es uno de los métodos utilizados para desarrollar modelos de probabilidad con una variable de respuesta binaria.

El cual utiliza la función de distribución logística expresándola de la siguiente manera:

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-X_i\beta}} = \frac{e^{X_i\beta}}{1 + e^{X_i\beta}}$$

donde $X_i = X_{i1} + X_{i2}$

Teniendo que a medida que X_i se encuentra dentro de un rango $-\infty + \infty$, P_i se encuentra dentro de un rango de 0 a 1 y que P_i no esta linealmente relacionado con X_i .

Si P_i es la probabilidad de poseer la característica de interés, entonces $(1 - P_i)$ es la probabilidad de no poseer esa característica expresándose:

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-X_i\beta}} = \frac{e^{X_i\beta}}{1 + e^{X_i\beta}}$$

Donde $\frac{p_i}{1-p_i}$ es la razón de probabilidades a favor de poseer la característica de interés, la razón de probabilidad de que posea la característica de interés respecto de la probabilidad de que no la posea.

Tomando el logaritmo natural e introduciéndolo en $\frac{p_i}{1-p_i} = \frac{e^{\beta X_i}}{1 + e^{\beta X_i}}$ se obtiene lo siguiente:

$$\beta X_i = \ln \left(\frac{p_i}{1-p_i} \right) = \ln p_i - \ln(1-p_i)$$

Donde: $\ln = \ln p_i + \ln(1-p_i)$ y L es llamado logit.

Cea D Ancona (2004) señala que el término genérico logit hace mención a un componente básico como lo son los logaritmos, “técnicamente un logit se refiere a una diferencia entre dos logaritmos”, los correspondientes a los niveles diferenciados en la variable dependiente categórica generalmente enunciada en forma binaria: Y=1 (ocurrencia del evento) e Y=0 (no ocurrencia del evento).

CAPÍTULO 4 ANÁLISIS DE RESULTADOS

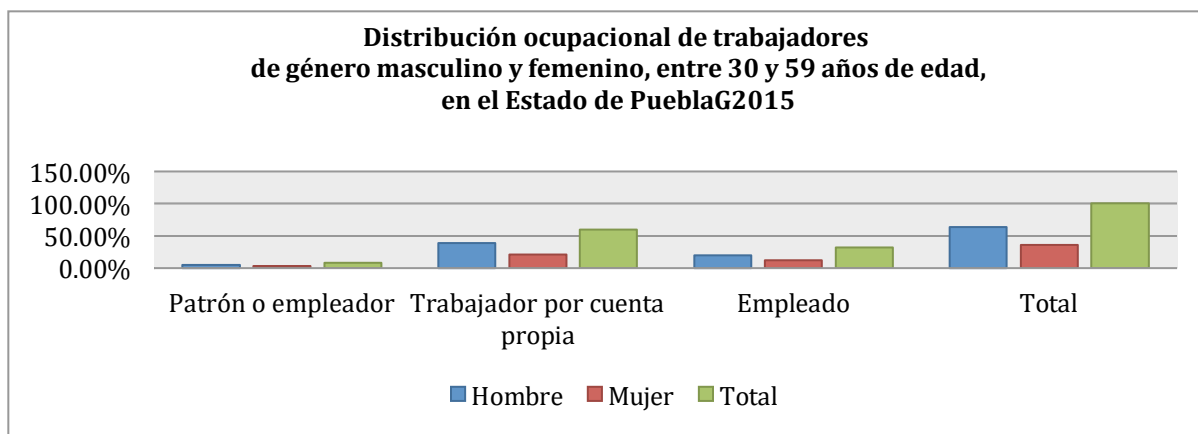
4.1 Estadística Descriptiva

4.1.1 Ocupación

En cuanto a la metodología, se realizó un análisis descriptivo de la principal ocupación de los encuestados con base en la pregunta “¿En su ocupación principal es...?” del cuestionario. Las respuestas fueron clasificadas en tres variables: a) patrón o empleador, b) trabajador por cuenta propia y c) empleado.

La figura 4.1.1 muestra la distribución por género de los encuestados en las tres ocupaciones que interesan a este estudio. De acuerdo con los datos, el 8.38% son patrones o empleadores, es decir, menos de 1 de cada 10 personas del Estado de Puebla son dueños de un negocio o participan como socios en una empresa. De la población restante, 59.53% son trabajadores por cuenta propia y el 32.09% son empleados. La distribución por género fue la siguiente: patrones o empleadores, 4.82% son hombres y 3.56% son mujeres; trabajadores por cuenta propia, 38.92% son hombres y 20.61% son mujeres; empleados, 19.98% son hombres y 12.11% son mujeres.

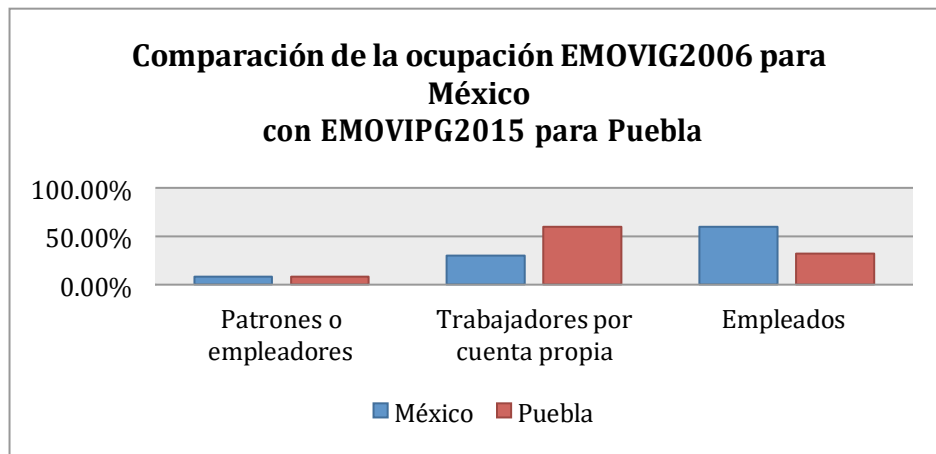
Figura 4.1.1



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Movilidad Social y Bien Común 2015 en el Estado y Zona Metropolitana de Puebla (EMOVI-P 2015), Cátedra Manuel Espinosa Yglesias, CEEY / UPAEP.

En la figura 4.1.2 se puede observar que el porcentaje de empleadores concuerda con los datos expuestos por Vélez y Vélez (2012). Los autores hacen referencia a datos socioeconómicos a nivel nacional y exponen que el 8.3% de la población son empleadores, sin embargo, los datos difieren para el caso de auto-empleados y empleados, con porcentajes de casi 30% y 60%, respectivamente.

Figura 4.1.2



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Movilidad Social y Bien Común 2015 en el Estado y Zona Metropolitana de Puebla (EMOVI-P 2015), Cátedra Manuel Espinosa Yglesias, CEEY / UPAEP.

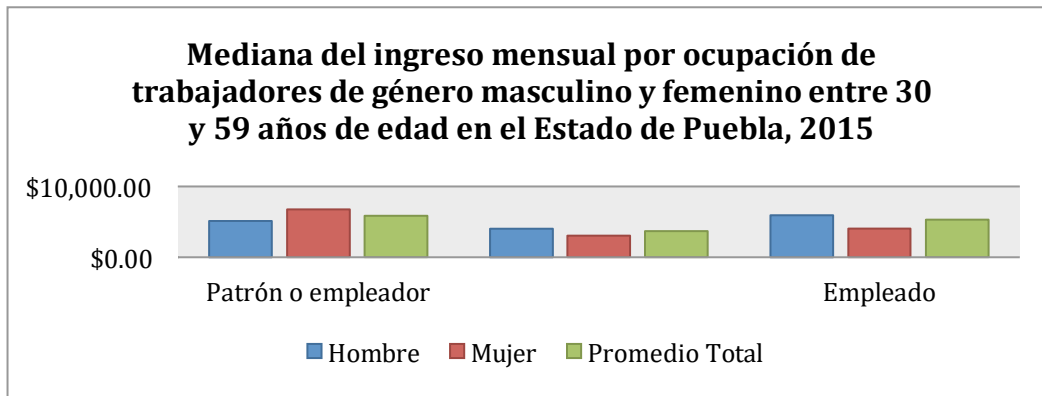
4.2 Ingreso

Ahora hablemos sobre el análisis del promedio del ingreso familiar de la muestra completa. Dentro del cuestionario, la pregunta 3.12 y 3.13 hacen referencia al ingreso mensual por el trabajo principal que realiza el entrevistado, tomando estos datos se analizó la media del ingreso mensual.

Los datos para Puebla señalan que el promedio del ingreso mensual es de \$4,453.24, por su parte, Vélez y Vélez (2012) mencionan un promedio mensual de \$5,390.00 a nivel nacional. El Estado no sólo se encuentra por debajo de la media nacional en este aspecto, pues existe una diferencia de casi \$1,500 en el ingreso mensual de los empleadores, siendo de \$7,300 el promedio nacional y \$5,859.48 para Puebla.

Siguiendo la figura 4.2.1, se pueden estudiar a detalle las diferencias en cuanto al ingreso para ambos géneros en las tres clasificaciones ocupacionales. Para los empleadores, el ingreso mensual es de \$5,155.21 en el caso de los hombres y \$6,778.61 para las mujeres. Los trabajadores por cuenta propia reportan un ingreso \$4,037.68 para hombres y \$3,080.48 en el caso de las mujeres. Finalmente, los empleados de sexo masculino cuentan con un ingreso promedio de \$5,936.89, mientras que las mujeres que son empleadas percibirán \$4,078.47 mensuales. En general, los resultados muestran que los trabajadores por cuenta propia son los que perciben un menor ingreso.

Figura 4.2.1



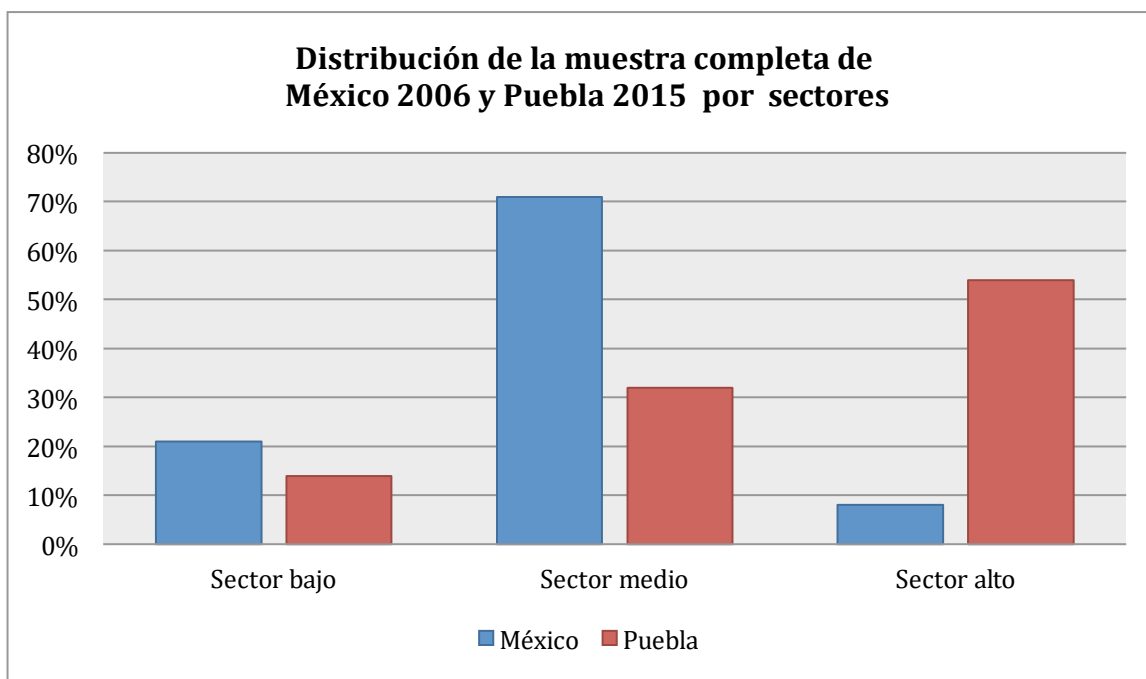
FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Movilidad Social y Bien Común 2015 en el Estado y Zona Metropolitana de Puebla (EMOVI-P 2015), Cátedra Manuel Espinosa Yglesias, CEEY / UPAEP.

Sin embargo, ¿qué clase de relación existe entre los sectores socioeconómicos y la distribución de la ocupación? Para dar respuesta a esta pregunta la muestra fue dividida por sectores económicos, definidos por terciles según el ingreso familiar². De esta forma, se encontró que 14% de los individuos forman parte del sector bajo, 32% por el sector medio y el 54% restante conforma el sector alto. En contraste, los datos hallados por Vélez y

² Los individuos de clase media son quienes provienen de familias con un ingreso diario de entre US\$10 y US\$50 a Paridad del Poder Adquisitivo de 2005 (Vélez y Vélez 2012; López Calva & Ortiz Juárez 2011).

Vélez (2012) presentan una distribución distinta, 21% de los individuos están considerados como sector bajo, 71%, de sector medio y 8% sector alto³ (Véase la figura 4.2.2).

Figura 4.2.2



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Movilidad Social y Bien Común 2015 en el Estado y Zona Metropolitana de Puebla (EMOVI-P 2015), Cátedra Manuel Espinosa Yglesias, CEEY / UPAEP.

En cuanto a la relación entre los sectores y la ocupación en el Estado de Puebla, los resultados de la encuesta reflejan que más de la mitad de la población económicamente activa pertenece en el sector medio (54.7%), además, la categoría mayoritaria de este nivel es ser auto-empleado. Es también, en el sector medio, donde se encuentra el mayor porcentaje de empleadores. Para el sector alto, la categoría predominante es la de auto-empleado, de ahí le sigue la denominación de empleado, y con un 1.09% se posicionan los empleadores.⁴

³ Preferimos denominar sectores y no clases sociales porque este último término, en el análisis clásico de movilidad, se refiere al análisis de ocupaciones. La clasificación es estrictamente instrumental y no obedece a una distinción conceptual, en el mismo sentido que López Calva y Ortiz Juárez, 2011.

⁴ Vélez y Vélez (2012) únicamente consideraron para su estudio a los patrones o empleadores, encontrando que el 7.6% son clase media, 5.7% son clase baja y el 16.9% son clase alta.

4.3 Movilidad Social Intergeneracional

Dado que las condiciones socioeconómicas en el trayecto de los años son diferentes, se decidió dividir a la muestra en dos segmentos, los nacidos de 1958 a 1972 y por otro lado los nacidos de 1973 a 1987.

Los resultados obtenidos concuerdan con los obtenidos por Torche (2010), los cuales señalan que la movilidad intergeneracional es baja, pero es aún más baja en el extremo inferior de la distribución socioeconómica. Los cuadros 4.3.1 y 4.3.2 contienen los datos para la muestra completa divididos por cohortes de nacimiento.

Cuadro 4.3.1

**Matriz de transición entre hogar de origen y actual del entrevistado:
Entrevistados nacidos entre 1958 a 1972**

	Hijos			Total
Padres	1	2	3	
1	50.51	33.87	15.62	100
2	23.61	35.87	40.52	100
3	12.69	23.84	63.47	100

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Movilidad Social y Bien Común 2015 en el Estado y Zona Metropolitana de Puebla (EMOVI-P 2015), Cátedra Manuel Espinosa Yglesias, CEEY / UPAEP. Nota: Un tercil corresponde al 33.3% de la población según el índice de riqueza del hogar.

El cuadro 4.3.1 muestra que 50 de cada 100 poblanos que provienen de hogares del tercil más bajo de la distribución se mantiene ahí. 63 de cada 100 poblanos que provienen de hogares del tercil más alto de la distribución no se mueven de ahí.

Cuadro 4.3.2

Matriz de transición entre hogar de origen y actual del entrevistado: Entrevistados nacidos entre 1973 a 1987

Padres	Hijos			Total
	1	2	3	
1	63.47	24.82	11.71	100
2	33.84	37.5	28.66	100
3	18.37	30.74	50.88	100

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Movilidad Social y Bien Común 2015 en el Estado y Zona Metropolitana de Puebla (EMOVI-P 2015), Cátedra Manuel Espinosa Yglesias, CEEY / UPAEP. Nota: Un tercil corresponde al 33.3% de la población según el índice de riqueza del hogar.

El cuadro 4.3.2 muestra que 63 de cada 100 poblanos que provienen de hogares del tercil más bajo de la distribución se mantiene ahí y 50 de cada 100 poblanos que provienen de hogares del tercil más alto de la distribución no se mueven de ahí.

Comparando los cuadros 4.3.1 y 4.3.2, observamos que más de la mitad de la población mostró inmovilidad en el primer tercil de ambos cohortes. Es decir, las personas que provenían de los hogares más pobres, el 51% continuó siendo pobre en su edad adulta; esto para los nacidos entre 1958 y 1972. Sin embargo, esta situación empeora para las personas nacidas entre 1973 y 1987, porque esta cantidad aumenta en 13 puntos porcentuales, siendo el 64% de las personas que tampoco pudieron salir del tercil más pobre. Por otra parte, estos porcentajes parecieran repetirse en el lado opuesto de la distribución. De las personas provenientes del tercer tercil, 64% se mantuvieron dentro de las personas más ricas (cohorte de 1958 a 1972). Lo mismo sucede para la cohorte siguiente (1973-1987), donde el 51% de población más rica continuó siendo parte de los más ricos.

Los desplazamientos para la primera generación son más cercanos a la movilidad perfecta, es decir cercana al 33.3%. Por lo que se deduce que tuvieron mayor igualdad en condiciones de crecimiento.

Ahora, valdría la pena estudiar la movilidad de acuerdo al índice de riqueza que presentan las personas de acuerdo a su ocupación, es decir, dependiendo si son empleadores, trabajadores por cuenta propia y empleados. Para dicho análisis se construyeron matrices de transición intergeneracionales. Los resultados se pueden estudiar en los cuadros 4.3.3 a 4.3.5

Cuadro 4.3.3
Matriz de transición entre hogar de origen y actual del entrevistado:
Patrón o empleador

Padres	Hijos			Total
	1	2	3	
1	60.87%	3.33%	5.80%	100
2	40.38%	38.46	21.15%	100
3	24%	24%	52%	100

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Movilidad Social y Bien Común 2015 en el Estado y Zona Metropolitana de Puebla (EMOVI-P 2015), Cátedra Manuel Espinosa Yglesias, CEEY / UPAEP. Nota: Un tercil corresponde al 33.3% de la población según el índice de riqueza del hogar.

En el cuadro 4.3.3 el cual hace referencia a la matriz de transición entre hogar de origen y actual del entrevistado para los patrones o empleadores, podemos observar que de cada 100 personas que nacen en el estrato más bajo el 60.87% de ello se queda en ese mismo estrato social, es decir que tienen una movilidad nula, de los hijos que nacieron en el estrato alto de la población el 52% de cada 100 personas se quedan en el mismo estrato alto, lo cual concuerda con Vélez (2017), quien menciona en México existe poca o nula movilidad en los extremos de los estratos sociales. Y solo el 21.15% de la población de un estrato medio tuvo movilidad ascendente.

Cuadro 4.3.4
Matriz de transición entre hogar de origen y actual del entrevistado:
Trabajador por cuenta propia

Padres	Hijos			Total
	1	2	3	
1	52.91%	36.34%	10.76%	100
2	28.11%	38.76%	33.14%	100
3	32.30%	26.20%	57.46%	100

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Movilidad Social y Bien Común 2015 en el Estado y Zona Metropolitana de Puebla (EMOVI-P 2015), Cátedra Manuel Espinosa Yglesias, CEEY / UPAEP. Nota: Un tercil corresponde al 33.3% de la población según el índice de riqueza del hogar.

De acuerdo a los datos obtenidos en el cuadro 4.3.4 el cual muestra la matriz de transición entre hogar de origen y actual de los trabajadores por cuenta propia entrevistados, podemos deducir que de los entrevistados nacidos en el primer tercil, es decir el estrato más bajo de cada 100 personas el 52.91% se quedan en el mismo tercil es decir en el estrato alto, pero a diferencia de los trabajadores por cuenta propia vemos que aquí aumentaron las personas que accedieron a el tercer tercil es decir el más alto, la cifra corresponde a 10.76 % pero los que pudieron ascender al segundo tercil fueron el 36.34% en comparación con el 3% de los patrones o empleadores, vemos que los trabajadores por cuenta propia tienen mayor posibilidades de tener una mejor calidad de vida. Por otro lado el 57% de las personas que nacieron en el tercil más alto se quedan ahí, es decir tienen una persistencia en sus activos, y el 32% de cada 100 personas que nacieron en el tercil más alto descendieron al tercil más bajo. El cual es un porcentaje más alto que el de los patrones o empleadores.

Cuadro 4.3.5
Matriz de transición entre hogar de origen y actual del entrevistado:
Empleado

	Hijos			Total
	1	2	3	
Padres				
1	63%	23.67%	13.33%	100
2	35.80%	36.42%	27.78%	100
3	16.49%	35.05%	48.45%	100

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Movilidad Social y Bien Común 2015 en el Estado y Zona Metropolitana de Puebla (EMOVI-P 2015), Cátedra Manuel Espinosa Yglesias, CEEY / UPAEP. Nota: Un tercil corresponde al 33.3% de la población según el índice de riqueza del hogar

En el cuadro 4.3.5 observamos la matriz de transición de los empleados, podemos observar que son quienes tienen el mayor porcentaje de movilidad intergeneracional ascendente, sin embargo son también quienes tienen mayor inmovilidad, pues de cada 100 personas el 63% de las personas que nacen en el tercil más bajo no tienen movilidad, sin embargo para el segundo tercil observamos que el 36.42 % de cada 100 personas pueden ascender a un mayor bienestar.

Además vemos que son los “empleados” son los que presentan un mejor desempeño (13.3%) en cuanto al mayor salto de movilidad ascendente (personas que proviniendo del primer tercil, se encuentran ahora en el tercer tercil). Los trabajadores por cuenta propia también presentan un porcentaje de casi 11% para el salto de movilidad más alto. Mientras que, los empleadores, el ascenso de primer tercil a tercer tercil es apenas del 5.8%.

En cuanto a movilidad descendente, el porcentaje más alto (32.3%) lo presentan los trabajadores por cuenta propia. Lo que significa que de las personas que no pertenecen a ninguna institución o empresa, y que provienen de hogares en el tercil más rico, 1 de cada tres personas se encuentra ahora en el tercil más pobre. En aproximadamente 35 años, su nivel de riqueza ha descendido tanto, que lo posicionan ahora dos niveles socioeconómicos más abajo. Sin embargo, este mismo grupo ocupacional es el que presenta la mayor

persistencia en el mayor tercil, pues el 58% de los entrevistados se han mantenido en el tercil más rico.

Los datos sugieren que los empleados, en comparación con los empleadores y trabajadores por cuenta propia, tienen mayores posibilidades de presentar movilidad ascendente. Por su parte, los trabajadores por cuenta propia, son quienes presentan casos muy extremos, tanto de inmovilidad en el mayor tercil, como un descenso drástico de la posición más rica a la más pobre.

Los desplazamientos para los trabajadores por cuenta propia son mas cercanos a la movilidad perfecta, es decir cercana al 33.3% que para los empleados y patrones o empleadores.

Lo anterior resulta inconsistente con los resultados de estudios previos sobre movilidad social ⁵ . Al estimar el ingreso de los hogares, dada la condición de ser empresario, Vélez y Vélez (2012) y Vélez y Stabridis (2015), coinciden en que los empresarios presentan mayor movilidad ascendente cuando provienen del quintil más bajo, así como una mayor inmovilidad cuando, de origen, parten del extremo superior de la distribución.

⁵ Elaborados por Vélez y Vélez (2012)

4.4 Probabilidad de hacerse empleador o patrón, trabajador por cuenta propia

En cuanto a la Probabilidad de hacerse empleador o patrón, trabajador por cuenta propia el cuadro 5.4.1 muestra los principales resultados tomando en cuenta las variables de edad, educación del entrevistado, si habla un dialecto el entrevistado, si vive en una zona urbana, la ocupación del padre, la educación del padre y el género del entrevistado.

Tabla 4.4.1

Probabilidad de hacerse empleador o patrón, trabajador por cuenta propia

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
	Empleador o patrón	Trabajador por cuenta propia	Empleado
Indicador	Coefficiente	Coefficiente	Coefficiente
Edad	0.0192811	0.010298**	-0.0144514**
Educación del entrevistado	.2937878***	-.1675608***	0.3516011
Si habla algún dialecto o alguna lengua indígena	.1537164	-0.3024177***	0.26092242* *
Si vivía en una zona urbana	.0139776	0.0452998	0.0215072
La ocupación del padre	-.5004357	-0.1696824	0.3439137
La educación del padre	.0869538	-0.0344962	0.0405519
El genero	-.5949532***	-1.735201	-0.9865131

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Movilidad Social y Bien Común 2015 en el Estado y Zona Metropolitana de Puebla (EMOVI-P 2015), Cátedra Manuel Espinosa Yglesias, CEEY / UPAEP. Observaciones: 1847

***p<0.01, **p<0.05, *p<0.1

Los principales resultado señalan que la educación del entrevistado aumenta la probabilidad de ser empleador o patrón y empleado en 0.29 y 0.35 respectivamente. Sin embargo, para los trabajadores por cuenta propia, la educación incide de manera negativa, en -0.16, es decir mientras menor sea la educación es más probable que se ocupe como trabajador por cuenta propia. Lo cual concuerda con los resultados obtenidos por Vélez y Vélez (2012).

Hablar una lengua indígena aumenta la probabilidad de ser empleado en 0.26. Para los trabajadores por cuenta propia incide negativamente en -.30, es decir que el hablar una lengua indígena disminuye la probabilidad de que una persona se ocupe en ser trabajador por cuenta propia.

El lugar donde nació el entrevistado, la ocupación del padre y la educación del padre no es significativo para la elección de la ocupación. Sin embargo para Vélez y Vélez (2012) la ocupación del padre es una de las variables que inciden positivamente para determinar la ocupación de los entrevistados.

El género presenta una relación negativa para todos los casos de ocupación. Lo cual quiere decir que el ser mujer disminuye la posibilidad de ocuparse en cualquiera de las tres ocupaciones, sin embargo el ser hombre aumenta la posibilidad para todas las ocupaciones. Para las mujeres, “el ser mujer”, disminuye la posibilidad de ser patrón o empleador en .59, para ser trabajador por cuenta propia en 1.73 y para ser empleado en .98.

CONCLUSIONES

La atención de este estudio se centró en realizar un diagnóstico de la distribución ocupacional analizando los factores que determinan la movilidad social intergeneracional así como proponer un modelo logit para determinar los factores que inciden en la decisión ocupacional de los empleadores, trabajadores por cuenta propia y empleados del Estado de Puebla. En el capítulo 4 planteamos 7 hipótesis, a continuación explicamos Los resultados:

A partir de la primera etapa de estudio descriptivo encontramos los siguientes aspectos.

En el Estado de Puebla, los patrones son los que presentan un mayor ingreso mensual. Lo cual contradice el estudio de Vélez y Vélez 2012 el cual hace referencia a que lo patrones tienen un mayor ingreso.

Los trabajadores del Estado de Puebla, 63.72% son hombres y 36.28% mujeres.

La distribución ocupacional que presentan es la siguiente: 8.38% son empleadores, y en 59.53% son trabajadores por cuenta propia y 32.09% ejercen como empleados.

La clase media del Estado de Puebla facilita la posibilidad de trabajar como empleador.

Las matrices de transición intergeneracional de los índices de activos de los encuestados y de sus padres, señalan que los empleados son los que presentan una mayor movilidad ascendente.

La persistencia intergeneracional en el extremo inferior de la población para la cohorte de las personas nacidas entre 1973 a 1987 es de 63.47%, mientras que para los nacidos entre 1958 y 1972, es de 50.5%. Por lo tanto, la población de clase baja, ha permanecido en la misma situación económica, por varias generaciones.

El análisis econométrico sugiere un mejor desempeño en la movilidad ascendente para los empleados, además son quienes más fácilmente pueden escalar de nivel socioeconómico, y una vez ahí, es poco probable que descendan.

De acuerdo con las hipótesis estos son los resultados :

- H1: La edad incide en la probabilidad de que una persona se convierta en convertida en trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla. Sin embargo esta hipótesis no aplica para los patrones.
- H2: La educación incide en la probabilidad de que una persona se convierta en convertida en patrón, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla. Sin embargo esta hipótesis no aplica para los empleados.
- H3: El que una persona hable un dialecto o una lengua indígena incide en que una persona se convierta trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla. Sin embargo esta hipótesis no aplica para los patrones.
- H4: El vivir en una zona urbana no incide en que una persona se convierta en convertida en patrón o empleador, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H5: La ocupación del padre no incide en que una persona se convierta en convertida en patrón o empleador, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H6: La educación del padre no incide en que una persona se convierta en convertida en patrón o empleador, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.
- H7: El genero incide en que se convierta en patrón o empleador, trabajador por cuenta propia y empleado en el Estado de Puebla.

Los factores que inciden para que una persona sea patrón, trabajador por cuenta propia o empleado son la educación del entrevistado aumenta la probabilidad de ser

empleador o patrón y empleado en 0.29 y 0.35 respectivamente. Sin embargo, para los trabajadores por cuenta propia, la educación incide de manera negativa, en -0.16, es decir mientras menor sea la educación es más probable que se ocupe como trabajador por cuenta propia. Para los trabajadores por cuenta propia incide negativamente en -.30, es decir que el hablar una lengua indígena disminuye la probabilidad de que una persona se ocupe en ser trabajador por cuenta propia. Por otro lado, el lugar donde nació el entrevistado, la ocupación del padre y la educación del padre no es significativo para la elección de la ocupación. Y finalmente, el género presenta una relación negativa para todos los casos de ocupación. Lo cual quiere decir que el ser mujer disminuye la posibilidad de ocuparse en cualquiera de las tres ocupaciones, sin embargo el ser hombre aumenta la posibilidad para todas las ocupaciones. Para las mujeres el ser mujer disminuye la posibilidad de ser patrón o empleador en .59, para ser trabajador por cuenta propia en 1.73 y para ser empleado en .98.

REFERENCIAS

Acs, Z. J., Szerb, L., y Autio, E. (2016). The Global entrepreneurship and development index. En *Global Entrepreneurship and Development Index 2015* 11131. Springer International Publishing.

Ahmetoglu, G. (2015). *The Entrepreneurial Personality: A New Framework and Construct for Entrepreneurship Research and Practice* (PhD.), University of London

Anderson, T. (2015). Why does inequality matter: from economism to social integrity. *Revista mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 60 (223), 1911207.

Androka, R. (1971). Social mobility and Economic Development in Hungary, *Acta Oeconomica*, vol7, num. 1, pp. 25145

Aroche Aguilar, E. (24 de Mayo de 2017). *Lado B*. Obtenido de <https://ladobe.com.mx/2017/05/ellsegundolpisoldellalmexicolpueblalunnegociolconlganancialdel30>

Ayala García, J. (2015). *Movilidad social en le Pacífico colombiano*. Bogotá: Banco de la Republica de Colombia .

Baker, T., Gedajlovic, E.,Ludatkin, M. (2005). A framework for comparing entrepreneurship processes across nations. *Journal of International Bussiness Studies*, 36, 4921504.

Balán, Jorge; Harley L. Browning y Elizabeth Jelin (1977). *El hombre en una sociedad en desarrollo. Movilidad social y geográfica en Monterrey, México:Fondo de Cultura Económica*.

Banco Mundial. *Doing Bussiness 2018* Disponible en: <https://datos.bancomundial.org> y espanol.doingbusiness.org

Banerjee, A., & Duflo, E. (2008). What is middle class about the middle classes around the world? *Journal of Economic Perspectives*.

Banerjee, A., Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2012). *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*. PublicAffairs.

Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., & Kinnan, C. (2013). The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. NBER Working Paper, 18950
Barber, B. (1957). *Social Stratification*, citado por Westoff, Bresler y Sagi (1960), New York: Harcourt Brace.

Baumol, W. J. and Strom, R. J. (2007), Entrepreneurship and economic growth. *Strat. Entrepreneurship J.*, 1: 233–237. doi:10.1002/sej.26.

"Behrman, Jere y Viviana Vélez Grajales (2015). "Patrones de movilidad intergeneracional para escolaridad, ocupación y riqueza en el hogar: el caso de México" en Vélez Grajales, Roberto, Juan Enrique Huerta Wong y Raymundo Campos Vázquez (eds.) México: ¿El motor inmóvil?, México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias, 2991346".

Behrman, Jere; Alejandro Gaviria y Miguel Székely (2001). "Intergenerational mobility in Latin America" *Economía*, vol. 2, núm. 1, pp. 1131.

Behrman, Jere; Alejandro Gaviria y Miguel Székely (2001). "Intergenerational mobility in Latin America" *Economía*, vol. 2, núm. 1, pp. 1131.

Benabou, R; Ok, E. (2001). Social Mobility and the Demand for Redistribution: The Puh Hypothesis, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, num. 2, pp. 447-487.

Biblarz, T.; Bengtson, V.; Bucur, A. (1996). Social Mobility, *Annual Review of sociology*, vol.28, pp. 91-116.

BIDICEEY. (2014). La opción empresarial en América Latina: ¿cía de ascenso? (E. Lora & F. Castellani Eds.) Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Binder, Melissa y Christopher Woodruff (2002). "Inequality and Intergenerational Mobility in Schooling: The Case of México" *Economic Development and Cultural Change*, vol. 50, núm. 2, pp. 249-267.

Blanchflower, D.G., Oswald, A., Stutzer, A. (2001). *Latent entrepreneurship across great company*. BookBaby.

Block, J., & Sandner, P. (2007). Necessity and Opportunity Entrepreneurs and Their Duration in Selfemployment: Evidence from German Micro Data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9(2), 117-137. doi:10.1007/s10842-007-0029-3.

Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and Individual Differences*, 51(3), 222-230. doi:10.1016/j.paid.2010.07.007.

Breen, R. (2010). Educational Expansion and Social Mobility in the 20th Century, *Social Forces*, vol. 89, num. , pp. 365-388.

Breen, R.; Jonsson, J. (2005). Inequality of Opportunity in Comparative Perspective: Recent Research on Educational Attainment and Social Mobility, *Annual Review of Sociology*, vol. 31, pp. 223-243.

Bridsall, N., Graham C. & Pettinato (2000). *Stuck in the Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle Class?* Documento de trabajo No. 14, Center on social and Economic Dynamics, Brookings Institution, Washington, DC.

Brown, R. (1973). Social Mobility and Economic Growth: A Renaissance Example, *The British Journal of Sociology*, vol 14, num. 1, pp 58-66.

Bruhn, M. (2011). License to sell: The effect of business registration reform on entrepreneurial activity in Mexico. *Review of Economics and Statistics*, 93(1), 382-386. doi:10.1162/REST_a_00059.

Caliendo, M., Fossen, F., & Kritikos, A. (2014). Personality characteristics and the decisions to become and stay selfemployed. *Small Bus Econ*, 42(4), 787-814. doi:10.1007/s11187-013-9514-8.

Campos Vázquez, Raymundo (2013). Why did wage inequality decrease in Mexico after NAFTA, *Economía Mexicana. Nueva Época*, vol. 22, núm 2, pp. 245-278.

Campos Vázquez, Raymundo y Roberto Vélez Grajales (2015). Movilidad de corto plazo en ingresos laborales: el caso mexicano, en Vélez Grajales, Roberto, Juan Enrique Huerta Wong y Raymundo Campos Vázquez (eds.) México: ¿El motor inmóvil?, México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias, 623-657."

Campos Vázquez, Raymundo; Luis López Calva y Nora Lustig (2016). "Declining wages for college-educated workers in Mexico: Are younger or older cohorts hurt the most", *Revista de Economía Mundial*, núm. 43, pp. 93-112.

Carmona Flores. (Agosto de 2015). Comparación de la regresión GINI con la Regresión de mínimos cuadrados ordinarios y otros modelos de regresión lineal robustos.

Castillo, M. (2016). Fronteras simbólicas y clases medias: movilidad social en Chile. *Perfiles latinoamericanos*, 23-24.

Castillo Fernandez, D., & Vela Peon, F. (2013). Movilidad laboral y transmisión intergeneracional del autoempleo informal en México. *Revista Gaceta Laboral*, 19(1), 5.

Catillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. *Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional*.

Chetty, Raj y Nathaniel Hendren, (2015). "The Impacts of Neighborhoods on Intergenerational Mobility: Childhood Exposure and CountyLevel Estimates" Working Paper.

Compass (2015) The Global Startup Ecosystem Ranking 2015. Herrmann, B.L., Gauthier, J.F., Holtschke, D., Berman, R. Marmer, M.

CONEVAL (2014) Información sobre medición de la pobreza por municipios. <http://www.coneval.org.mx/Evaluacion/IPM/Paginas/Estados/Puebla.aspx>.

CONEVAL. (2015). Anexo estadístico de la pobreza en México. Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, México.

CONEVAL. (2016). Valor de la canasta alimentaria y no alimentaria. <http://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineasdelbienestarylcanastalbasica.aspx>.

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. Diagnóstico sociodemográfico 2014, 2015, 2016 de México. Disponible en: www.coneval.org.mx.

Contreras Suárez, Enrique (1978). Estratificación y movilidad social en la ciudad de México, Instituto de Investigaciones Sociales UNAM.

Cortés, Fernando y Agustín Escobar (2005). "Movilidad social intergeneracional en el México urbano" *Revista de la cepal*, núm. 85, pp. 149-167.

Cortés, Fernando y Agustín Escobar (2007). "Modelos de acumulación de capital y movilidad social: un estudio en seis ciudades mexicanas" en Cortés, Fernando, Agustín Escobar y Patricio Solís (coords.), *Cambio estructural y movilidad social en México*. México: El Colegio de México, pp. 21-74.

Cortés, Fernando y Agustín Escobar (2007). "Modelos de acumulación de capital y movilidad social: un estudio en seis ciudades mexicanas" en Cortés Fernando, Agustín Escobar y Patricio Solís (coords.), *Cambio estructural y movilidad social en México*. México: El Colegio de México, pp. 21-74.

Crépon, B., Devoto, F., Duflo, E., & Parienté, W. (2015). Estimating the Impact of Microcredit on Those Who Take It Up: Evidence from a Randomized Experiment in Morocco. *American Economic Journal*, 7(1), 123-150.

Cuesta, José; Hugo Ñopo y Georgina Pizzolito (2011). "Using Pseudo Panels to Measure Income Mobility in Latin America" *The Review of Income and Wealth*, vol. 57, núm. 2, pp. 224-246.

Dahan, Momi y Alejandro Gaviria (2001). "Sibling correlations and intergenerational mobility in Latin America", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 49, núm.3, pp. 537-554.

Dahan, Momi y Alejandro Gaviria (2001). "Sibling correlations and intergenerational mobility in Latin America", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 49, núm.3, pp. 537-554.

De Hoyos, Rafael; Juan Martínez de la Calle y Miguel Székely (2010). "Educación y movilidad social en México" en Serrano, Julio y Florencia Torche (eds.) *Movilidad*

social en México. Población, desarrollo y crecimiento. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias, pp. 1341164.

De la Fuente Fernández, S. (2011). Universidad Autonoma de Madrid. Obtenido de Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales UAM : <http://www.fuenterrebollo.com/Economicas/ECONOMETRIA/REDUCIRDIMENSION/CORRESPONDENCIAS/correspondencias.pdf>.

Delajara, Marcelo y Dositeo Graña (2017). “Movilidad Social Intergeneracional en México y sus regiones. Un análisis con Datos de la Encuesta ERSU de Movilidad Social” Documento de Trabajo (por publicarse), Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Dess, J. (2001). The Meaning of social Entrepreneurship. Duke Innovation and entrepreneurship.

Djurfeldt G.; Athreya, V.; Jayakumar, N.; Lindberg, S.; Rajagopaland, A.; Vidyasagar, R. (2008). Agrarian Change and Social Mobility in TamilNadu, Economic and Political Weekly, vol. 43, num. 45, pp. 50161.

Duncan, O.; Hodge, R. (1963). Education and Occupational Mobility a Regression Analysis, American Journal of Sociology, vol. 68, num 6. pp. 6291644.

Easterly, E. (2001). The MiddleClass Consensus and Economic Development. Journal of Economic Growth. 6 (4): 317135.

Eckhardt, J. T., Shane, S. A. (2003). Oportunities and Entrepreneurship. Journal of Management 29 (3) 3331349.

Erjee, A., & Duflo, E. (2012). Repensar la pobreza: un giro radical en la lucha contra la desigualdad global (1ª ed.). México, DF, D.F. Taurus.

Erola, J.; Moisis, P. (2007). Social Mobility over three generations in Finland, 1950-2000, *European Sociological Review*, vol.23, núm.2, pp.169-183.

Espíritu Olmos, R., & Sastre Castillo, M. A. (2015). Personality traits versus work values: Comparing psychological theories on entrepreneurial intention. *Journal of Business Research*, 68(7), 1595-1598. doi:10.1016/j.jbusres.2015.02.001

Ferrada, S. (2013) *Emprendimiento Social y su evaluación*. Universidad de Chile Facultad de Economía y negocios. Escuela de Economía y Administración.

Ferreira, Francisco, Julian Messina, Jamele Rigolini, Luis Felipe López Calva, Maria Ana Lugo y Renos Vakis (2013). *Economic mobility and the rise of the Latin American Middle Class*, Washington, DC: Banco Mundial.

Fields, G. S.; Ok, E. A. (1999). The Measurement of Income Mobility: An Introduction to the Literature, en J. Silber, *Handbook on income Inequality Measurement*, pp. 557-596, Norwell: Kluwer Academic Publishers.

Fields, Gary, Robert Duvall Hernández, Samuel Freije y María Sánchez Puerta (2015). Earnings mobility, inequality and economic growth in Argentina, México and Venezuela, *The Journal of Economic Inequality*, vol. 13, núm.1, pp. 103-128.

Fiess, N. M., Fugazza, M., & Maloney, W. F. (2010). Informal self employment and macroeconomic fluctuations. *Journal of Development Economics*, 91(2), 211-226. doi:10.1016/j.jdeveco.2009.09.009

Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo social*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

Franco, Rolando, Arturo León y Raúl Atria (2007). "Estratificación y movilidad social en América Latina. Una agenda de trabajo" en Franco, Rolando; Arturo León y Raúl Atria (eds.) Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones de un cuarto de siglo. Chile, Santiago: Ediciones lom, cepal, gtz, pp. 25170.

Freire, A. (2015). Pasion por emprender de la idea a la cruda realidad. Ed. Debolsillo. Buenos Aires, Argentina 280.

Gacia Cambronero, C., y Gómez Moreno, I. (2006). Algoritmo de aprendizaje KNN y KMEANS. Inteligencia en redes de telecomunicación.

Gujarati D. (2004). Econometría. Editorial McGrawHill Interamericana de España, México D. F. pp. 574

Hao Zhao, Scott E. Seibert, & GT Lumpkin. (2009). The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A MetaAnalytic Review. Southern Management Association.

INEGI. (2015). Banco de Información Económica. Instituto Nacional de Estadística y Geografía, México.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Censo poblacional de vivienda 2014, 2015. Disponible en <http://www.inegi.gob.mx>

Isemberg, D (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship, Babson Entrepreneurship Exosystem Project. Babson College.

Islas Arredondo R.I. (2016). Decisiones ocupacionales y evaluación de políticas públicas: tres estudios empíricos.

Jiang, B., & Capra, M. (2016). Are Entrepreneurs a Different Breed? Working paper, 37.

Jovanovic, B. (1994). Firm formation with heterogeneous management and labor skills. *Small Bus Econ*, 6(3), 185-191. doi:10.1007/BF01108287

Karlan, D., & Zinman, J. (2009). Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila. *CEPR Discussion Papers*, 7396.

Kelley, D., Singer, S., & Herrington, M. (2016). 2015/16 Global Report.

Kilgour, D., & Matas, D. (2009). *Bloody Harvest*. Canadá: Ediciones Seraphim

Kimhi, A. (Enero de 2010). Entrepreneurship and Income Inequality in Southern Ethiopia. *Small Business Economic*, 34(1), 81-91.

Kirzner, I.M. (2000). *The Driving Force of the Market: Essays in Austrian Economics*. Routledge: Londres.

Koellinger, P., Minniti, M., & Schade, C. (2007). I think I can, I think I can: Overconfidence and entrepreneurial behavior. *Journal Of Economic Psychology*, 28(4), 502-527. doi:10.1016/j.joep.2006.11.002

Kumar, S.; Heath, O. (2002). Determinants of Social Mobility in India, *Economic and Political Weekly*, vol 37, num. 29, pp. 2983-2987

Lazear, E. (2005). Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 23(4), 649-680. doi:10.1086/491605.

Lazear, E. P. (2004). Balanced skills and entrepreneurship (Vol. 94, pp. 208-211).

Lecuona, R. (2009). El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. *Economía UNAM*, 6(17).

Liang, K., & Dunn, P. (2008). Are entrepreneurs optimistic, realistic, both or fuzzy? Relationship between entrepreneurial traits and entrepreneurial learning. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 14(112), 51.

Lira Saade, C. (14 de Noviembre de 2003). *FOX: PROMESAS COMO EN CAMPAÑA*. From La Jornada: <http://www.jornada.unam.mx/2003/11/14/edito.php?fly=2>

López Calva, L., & Ortíz Juárez, E. (2011). A vulnerability approach to the definition of the middle class. Open Knowledge Repository .

LópezCalva, Luis y Alejandra Macías (2010). ¿Estudias o trabajas? Deserción escolar, trabajo temprano y movilidad en México” en Serrano, Julio y Florencia Torche (eds.) *Movilidad social en México. Población, desarrollo y crecimiento*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias, pp. 164-187.

Lora, E. Y Castellani, F.(2015) *La opción empresarial en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo, México, p.p 31-38

Lundvall, B.A. (1992) *National Systems of Innovations*. Pinter Publishers, London.

MalachPines, A., Sadeh, A., Dvir, D., & YafelYanai, O. (2002). Entrepreneurs and managers: Similar yet different. *The International Journal of Organizational Analysis*, 10(2), 172-190. doi:10.1108/eb028949

Mancilla, C., & Amoró, J. (Junio de 2012). La influencia de los factores socioculturales en el emprendimiento, evidencia en Chile. *Multidisciplinary business review*, 14-25.

Margolis, D. (2014). *By Choice and by Necessity: Entrepreneurship and Self Employment in the Developing World* (Vol. 119-153)

Maza Navarro, J., & Jiménez Vásquez, M. S. (Septiembre de 2017). Trayectorias escolares y factores de influencia: una perspectiva social. *Debates en Evaluación y Currículum*.

McKenzie, D., & Woodruff, C. (2008). Experimental Evidence on Returns to Capital and Access to Finance in Mexico. *World Bank Economic Review*, 22(3), 457-482

Mejia, P., & Melendez, M. (2014). Middleclass entrepreneurs and inadequate prospects for social mobility through entrepreneurship in Colombia. *Latin American journal of economics*, 51 (2), 279-305.

Muñoz, Humberto, Orlandina de Oliveira y Claudio Stern (1977). *Migración y desigualdad social en la ciudad de México*, México, Instituto de investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.

Nelson R.R. (1993). *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford University Press, New York, NY.

Nicolaou, N., & Shane, S. (2009). Can genetic factors influence the likelihood of engaging in entrepreneurial activity? *Journal of Business Venturing*, 24(1), 112. doi:10.1016/j.jbusvent.2007.11.003.

OCDE (2006). *Understanding Entrepreneurship: Developing Indicator for International Comparisons and Assessments*. STD/CSTAT 2006(9). Organization for Economic Cooperation and Development.

OCDE (2010). *A Family Affair: Intergenerational Social Mobility across OECD Countries, Economic Policy Reforms 2010: Go for Growth*, pp. 181-198, OCDE.

OECD. (2013). *Temas y política clave sobre PYMES y emprendimiento en México*: Paris: OECD

Petrakis, P. E. (2006). Entrepreneurial Time Commitment and Risk. *Journal of Business and Economics Research*, 4(6).

Prais, S.J. (1955). Measuring Social Mobility, *Journal of the Royal statistical Society. Series A (General)*, vol.118, num 1, pp. 56166.

Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Chin, N. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003*. *Small Bus Econ*, 24(3), 2051231. doi:10.1007/s1118710051198011

Richmond, A. (1964). Social Mobility of Immigrants in Canada, *Population Studies*, vol. 18, num1 pp.53169

RodriguezlGutierrez, P. I., FuenteslFuentes, M. d. M., & Rodriguezl Ariza, L. (2013). Women entrepreneurs in Mexico: an analysis of financial, human and social capital. *European Scientific Journal*, 9(16), 246.

Rojas, Irvin (2012). “Transmisión intergeneracional del ingreso” en Campos Vázquez, Raymundo, Juan HuertalWong y Roberto VélezlGrajales, *Movilidad social en México: constantes de la desigualdad*, México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias, pp. 2991352.

Rubach, M. J., Bradley Iii, D., & Kluck, N. (2015). Necessity Entrepreneurship: A Latin American Study. *International Journal of Entrepreneurship*, 19, 1261139.

Rubicondo,C (2013). Un enfoque logit para estimar la fragilidad del sistema financiero venezolano. *Saber*, 3231329.

Sánchez, M. d. (2016). Reforma laboral en México, ¿Solución a la justicia social? *Revista Iberoamericana de la ciencias sociales y humanistas* , 9 (5).

Serviere Munoz, L. (2010). Forced to entrepreneurship: Modeling the factors behind necessity entrepreneurship. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 22(1), 37153.

Shane, S. And Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.

Shane, S., Nicolaou, N., Cherkas, L., & Spector, T. D. (2010). Do openness to experience and recognizing opportunities have the same genetic source? *Human Resource Management*, 49(2), 291-303. doi:10.1002/hrm.20343

Shetty, N. (2008). *The Microfinance Promise in Financial Inclusion and Welfare of the Poor: Evidence from Karnataka, India*. Institute for Social and Economic Change, Bangalore.

Shorrocks, A. F. (1978). The Measurement of mobility, *Econometrica*, vol. 46, núm. 5, pp.1013-1024.

Simon, M., Houghton, S. M., & Aquino, K. (2000). Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies. *Journal of Business Venturing*, 15(2), 113-134. doi:10.1016/S0883-9026(98)00003-2.

Solís, Patricio (2016). "Estratificación social y movilidad de clase en México a principios del siglo xxi" en Solís, Patricio y Marcelo Boado (eds.) *Y sin embargo se mueve...estratificación social y movilidad intergeneracional de clase en América Latina*, México, DF: Centro de Estudios Espinosa Yglesias y El Colegio de México, pp. 297-366.

Solon, G.(1992). Intergenerational Income Mobility in the United States, *The American Economic Review*, vol.82, num. 3, pp.393-408.

Stevenson, H. H. And D. Gumpert (1985). The heart of entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 85, pp 85-94.

Tan, W.L. (2005). Defining the Social Entrepreneurship: Altruism and Entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 353-365

Temkin, B. (2009). Informal Self — Employment in Developing Countries: Entrepreneurship or Survivalist Strategy? Some Implications for Public Policy. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 9(1), 135-156. doi:10.1111/j.153012415.2009.01174.x.

Torche, F., & S. Spilerman. (2010). Influencias intergeneracionales de la riqueza en México. *Movilidad social en México: Población, desarrollo y crecimiento* .

Torche, F., & Serrano Espinosa J. (2010). *Movilidad social en México población, desarrollo y crecimiento*. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Torche, F.; Costa, C. (2008). Pathways of Change in Social Mobility: Industrialization, Education and Growing Fluidity in Brazil, *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 28, pp.291-307.

Torche, Florencia (2010). “Cambio y persistencia de la movilidad intergeneracional en México” en Serrano, Julio y Florencia Torche (eds.) *Movilidad social en México. Población, desarrollo y crecimiento*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias, pp. 71-134.

Torche, Florencia (2015). Diferencias de género en la movilidad intergeneracional en México en Vélez Grajales, Roberto, Juan Enrique Huerta Wong y Raymundo Campos Vázquez (eds.) México: *¿El motor inmóvil?*, México, Centro de Estudios Espinosa Yglesias, pp. 39-142.

Torche, Florencia y Seymour Spilerman (2010). Influencias intergeneracionales de la riqueza en México en Serrano, Julio y Florencia Torche (eds.). *Movilidad social en México. Población, desarrollo y crecimiento*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias, pp. 229-274.

Trey, T., & Chu, T. (2016). An Unprecedented evil persecution a genocide against goodness in humankind. Taipei, Taiwan: Broad Press Inc.

Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M., & Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341-358.

Varela Llamas, R., Ocegueda Hernández, J. M., & Castillo Ponce, R. A. (2015). Migración Interna en México y causas de su movilidad. *Perfiles latinoamericanos* .

Vélez Grajales , R., & Stabridis, O. (Septiembre de 2015). Empleados, AutoEmpleados y Empresarios: Análisis comparado sobre movilidad social intergeneracional en México. Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Vélez Grajales , R., Campos Vázquez , R., & Huerta Wong, J. E. (2013). Informe de Movilidad Social en México 2013. Centro de Estudios Espinosa Iglesias, México.

Vélez Grajales , R., Campos Vázquez, R. M., & Fonseca, C. E. (2015). El concepto de movilidad social: dimensiones, medidas y estudios en México. Documento de trabajo, Centro de Estudios Espinosa Yglesias, México.

Vélez Grajales, R., Vélez Grajales, V. & Stabridis, O. (2012). Construcción de un índice de riqueza intergeneracional a partir de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México.

Vélez Grajales, Roberto, Raymundo M. Campos Vázquez y Juan Enrique Huerta Wong (2013). Informe Movilidad Social en México 2013. *Imagina tu futuro*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Vélez Grajales, V., & Vélez Grajales, R. (2012). Intergenerational mobility and income effects for entrepreneurial activity in México. InterAmerican Development Bank, Department of research and chief economist. México: IDB.

Vélez Grajales, R., & Stabridis, O. (2015). Empleados, autoempleados y empresarios: análisis comparado sobre movilidad social intergeneracional en México. Documento de Trabajo, (003).

Vélez Grajales, Roberto y Luis Monroy Gómez Franco (2017). "Capitalismo y corrupción: un enfoque institucional en el contexto de la (in)movilidad social en México", Clivajes. Revista de Ciencias Sociales, vol. 4, no. 7, pp. 70-93.

Vélez Grajales, Roberto; Omar Stabridis, y Enrique Minor Campa (2017). "Still looking for the land of opportunity. The case of México" Documento de Trabajo #001/2017, Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

Vélez Grajales, V., & Vélez Grajales, R. (2012). Intergenerational Mobility and Income Effects for Entrepreneurial Activity in México.

Vivarelli, M. (2012). Entrepreneurship in advanced and developing countries: A microeconomic perspective. Discussion Paper series.

Wendelspiess Chávez Juárez, Florian (2015). "Intergenerational transmission of education: the relative importance of transmission channels" Latin American Economic Review, vol. 24, no. 1."

Westoff, C.; Bressler, M.; Sagi, P. (1960). The concept of social mobility: An empirical inquiry, American Sociological Review, vol. 25, num. 3, pp. 375-385.

Whelan, C.; Layte, R. (2006). Economic Boom and Social Mobility: The Irish Experience, Research in Social Stratification and Mobility, num. 24, pp. 193-208.

Yaish, M. (2002). The Consequences of Immigration for Social Mobility: The Experience of Israel, *European Sociological Review*, vol. 18 num. 4, pp. 449-471.

Yaish, M.; Andersen, R. (2012). Social Mobility in 20 Modern Societies: The Role of Economic and Political Context, *Social Science research*, vol. 41, pp. 527-538.

Zhang, Z., Zyphur, M. J., Narayanan, J., Arvey, R. D., Chaturvedi, S., Avolio, B. J., Larsson, G. (2009). The genetic basis of entrepreneurship: Effects of gender and personality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 110(2), 93-107.