



**FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**GRADO EN ADE**

**Proyecto Elite: una revisión de la literatura especializada.**

Trabajo Fin de Grado presentado por María García Godoy, siendo el tutor del mismo el profesor José Fernández Serrano.

Vº. Bº. del Tutor:

Alumno/a:

D. JOSÉ FERNÁNDEZ SERRANO

Dña. MARÍA GARCÍA GODOY

Sevilla. Mayo de 2017





**GRADO EN GADE  
FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**TRABAJO FIN DE GRADO  
CURSO ACADÉMICO [2016-2017]**

TÍTULO:

**Proyecto Elite: una revisión de la literatura especializada.**

AUTOR:

**María García Godoy**

TUTOR:

**D. José Fernández Serrano**

DEPARTAMENTO:

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I**

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

**Economía Aplicada**

**RESUMEN:**

El presente trabajo se basa en un proyecto de investigación que está llevando a cabo varios investigadores de la Universidad de Sevilla cuyo objetivo fundamental es el análisis de todos aquellos factores que pueden influir sobre las personas a la hora de tomar la decisión de llevar a cabo su propio negocio. Se analizan variables de muy diverso tipo, como económicas, culturales, institucionales, personales/demográficas, psicológicas entre otras muchas.

En este trabajo, se han identificado una serie de artículos que pueden ser encuadrados para cada uno de las variables, teniendo cada uno de ellos sus propias variables, modelos de estudios y conclusiones. Se analizan cada uno de ellos obteniéndose unas conclusiones generales. Destacamos que los estudios más numerosos se centran en los factores demográficos, seguidos de los factores económicos dentro del cual destaca el espíritu emprendedor.

**PALABRAS CLAVE:**

Emprendimiento, espíritu emprendedor; revisión bibliográfica; proceso emprendedor.



## ÍNDICE

---

1. CAPÍTULO 1.....	1
1.1. Introducción.....	1
1.2. Proyecto Elite.....	2
1.2.1 Objetivos y vertientes.....	2
1.2.2. Las variables del proceso emprendedor.....	3
1.2.3. Estructura.....	4
2. CAPÍTULO 2.....	7
2.1. Clasificación.....	7
2.1.1. Los factores demográficos y personales y su relación con el proceso emprendedor.....	8
2.1.2. Grupo variable desarrollo económico.....	14
2.1.3. Grupo variables institucionales.....	22
2.1.4. Grupo variables culturales.....	25
2.1.5. Otras variables.....	30
2.1.6. Aparecen varias variables.....	34
3. CAPÍTULO 3.....	39
3.1. Conclusiones.....	39
4. BIBLIOGRAFÍA.....	41



# CAPÍTULO 1

## INTRODUCCIÓN

### 1.1. Introducción

El presente trabajo de investigación se basa en el proyecto Élite desarrollado por profesores de Economía Aplicada I de la Universidad de Sevilla. El objetivo fundamental realizar una revisión de la literatura especializada del proceso emprendedor por emprendedores de alto impacto.

Este proyecto surge debido al creciente interés que se está adquiriendo en los últimos años en la creación de nuevas empresas. Se puede entender como una manera de crear empleo para aquellas personas que tienen menos posibilidades de tener un trabajo asalariado por su formación, o que pierden su empleo a una edad ya más avanzada o simplemente que buscan la creación de su propio empleo para la satisfacción personal.

Se pretende analizar los distintos grupos de variables que pueden afectar a los emprendedores; existen muchos tipos de personas y no siempre es fácil llevar a cabo la creación de una empresa o negocio.

Existen una gran variedad de variables como por ejemplo las personales o demográficas, rasgos innatos de las personas o características propias de ellas que pueden provocar que las empresas se creen de una manera u otra, incluso el género puede afectar a que la empresa que se crea sea de una manera o de otra. Existen variables culturales, ya que la cultura, religión o costumbres de los países en los cuales se van a crear las empresas puede afectar a la hora de tomar decisiones. También se identifican variables económicas, ya que la situación por la que esté pasando el país o la zona local donde se vaya a crear la empresa puede influir a la hora de llevar a cabo la creación de las empresas; existen también variables institucionales ya que para poder crear una empresa es necesario una gran cantidad de trámites y obstáculos que las personas deben superar hasta que se consigue la apertura de empresa o negocio; por último también existen el grupo de otras variables donde se puede incluir aspectos como la formación o distintos grados educativos. El objetivo por tanto es analizar cada una de estas variables y qué se puede encontrar dentro de ellas y ver cómo las distintas personas toman unas decisiones u otras a la hora de crear su empresa.

El trabajo comienza con esta pequeña introducción, donde se hace también una introducción sobre qué es el proyecto Élite: en qué consiste, quienes lo llevan a cabo, cuáles son sus objetivos, cómo se llevan a cabo las investigaciones, así como las distintas etapas que contiene. A continuación, se lleva a cabo la revisión bibliográfica de los distintos artículos que fueron seleccionados para llevar a cabo el análisis y que conforman el cuerpo central de este trabajo fin de grado. Estos artículos fueron seleccionados mediante una previa revisión de *abstracts* y posterior clasificación. Por último, aparecen las conclusiones que se obtienen del estudio y la bibliografía.

## **1.2. El proyecto ELITE**

El proyecto ELITE, base para la realización del trabajo, hace referencia al denominado “Estudio Longitudinal sobre el proceso de surgimiento de emprendedores de alto impacto” fue realizado por el grupo “Las Pymes y el Desarrollo Económico” de la Universidad de Sevilla, formado por los Doctores Francisco Liñán Alcalde, José Fernández Serrano, Felipe Rafael Cáceres Carrasco, Francisco Javier Santos Cumplido, Isidoro Romero Luna, María José Rodríguez Gutiérrez, Inmaculada Jaén Figueroa.

Además, cuentan con investigadores destacados de otras instituciones como el Profesor Alain Fayolle del Emylon Business School, el Profesor Antonio Caetano del Instituto Universitario de Lisboa ambos responsables del proyecto GEM en Francia y Portugal, respectivamente y, por último, la Profesora Maribel Guerrero de la Universidad de Deusto y miembro del equipo GEM España.

Es un proyecto que surge a partir del creciente interés en cómo el emprendimiento se está convirtiendo en una herramienta fundamental para el crecimiento de las economías provocando así un aumento de la riqueza de los países en los que se desarrolla y también siendo considerado un hecho favorecedor al crecimiento del empleo.

Es posible afirmar también que el desarrollo de esta investigación surge porque se consideran que las distintas características de los empresarios condicionan el funcionamiento y los resultados de las pymes a nivel microeconómico pero que también puede provocar un efecto a nivel macroeconómico a través del desarrollo económico.

El proyecto se ha desarrollado sobre emprendedores de fuerte potencial y que pueden llegar o han creado ya empresas que van a provocar un gran impacto en la economía, por tanto, que van a contar con estudios universitarios.

### **1.2.1. Objetivos y vertientes**

El proyecto ELITE cuenta con dos objetivos claramente diferenciados:

- a) Identificar los factores clave que condicionan el paso de la intención (emprendedor potencial) a la acción (emprendedor naciente) en el colectivo de egresados universitarios con motivación de la oportunidad.

En este primero objetivo se lleva a cabo un estudio sobre titulados universitarios con elevada intención de acometer un emprendimiento.

- b) Identificar los factores claves que van a favorecer el éxito o falta del mismo en el paso del emprendedor naciente a nuevo empresario en el colectivo de egresados universitarios con motivación a la oportunidad.

Se procederá al estudio de una muestra de emprendedores nacentes en contacto con centro de apoyo de a emprendedores.

Con respecto a las vertientes decir que en el proyecto se distinguen dos, por un lado, se encuentra la que se centra en el estudio del proceso emprendedor y, por otro lado, la que se centra en la calidad del tejido empresarial.

Con respecto a la primera vertiente se puede decir que uno de los miembros del equipo de investigación, el Doctor Francisco Liñán, fue IP del Proyecto VIE en el

cual se estudian los valores, actitudes e intenciones de una muestra de recién titulados universitarios, con el cual se obtienen que pueden darse diferencias regionales porque a pesar de compartir marco institucional, existen en las distintas zonas diferencias culturales que pueden provocar una fuerte influencia.

Con respecto a la vertiente que se centra en la calidad del tejido empresarial, fue el Doctor José Fernández Serrano quien ha desarrollado su actividad investigadora dentro del Proyecto de Investigación “Análisis de la calidad del tejido empresarial atendiendo a aspectos cualitativos de las empresas y empresarios: implicaciones desde el punto de vista del desarrollo económico de las regiones españolas.

### **1.2.2. Las variables del proceso emprendedor.**

Hay que tener en cuenta que existen una gran variedad de factores y de muy distinta naturaleza que pueden afectar tanto a cómo los emprendedores empiezan a tener en mente la idea de desarrollar un negocio como a acciones que el propio emprendedor va a llevar a cabo cuando ya lo ha decidido y está realizando ya acciones para constituir su propia empresa.

El proyecto ELITE analizará variables que condicionan el proceso por el que el emprendedor potencial pone en marcha su empresa, convirtiéndose así en empresario. No todas las empresas tienen el mismo efecto por lo que se considera más importante analizar factores que influyan y puedan provocar un emprendimiento de mayor calidad e impacto potencial sobre la economía (Fernández-Serrano y Romero 2013; Santos et al. 2012).

De aquí nacen los denominados emprendedores de “alto impacto” que son los que van a responder a las oportunidades de mercado introduciendo innovaciones que crean riqueza y crecimiento (Acs 2008, 2010; Fuentelsaz et al. 2015). Se trata de un emprendedor de alto interés y que tendrá efectos positivos sobre la economía (Wennekers y Thurik 1999; Wong et al. 2005; Galindo y Méndez 2014). Para estos emprendedores es muy importante hacer referencia al capital humano, jugando también un papel muy importante la educación que puede ser muy diversa entre los distintos emprendedores.

El proyecto ELITE denomina a los emprendedores de alto impacto potencial a aquellos emprendedores con un nivel elevado de capital humano (titulación universitaria) y motivados por el aprovechamiento de una oportunidad de negocio. Este colectivo es el que presenta una mayor inclinación hacia el emprendimiento.

Se hace mención de tres grandes grupos de variables en cuanto a factores que pueden afectar a los emprendedores:

En primer lugar, se encuentran las variables personales o socioeconómicas del emprendedor como la edad y género, la educación, la experiencia laboral, la familia, la riqueza o la situación de inmigrante (Coduras et al. 2008; Kelly et al. 2016; Liñán et al. 2011a; Minniti 2009; Romero & Yu 2015).

En segundo lugar, las variables psico-sociales del emprendedor. Aquí se hace referencia a rasgos de la personalidad y percepciones que se pueden relacionar con el potencial empresarial de un individuo y la calidad del emprendimiento. Se encuadra dentro de la misma, la necesidad de logro, el deseo o necesidad de independencia, el control interno, la autoeficacia, la norma subjetiva, la propensión a asumir riesgos, la creatividad o la proactividad (Fayolle y Gailly 2015; Fernández et al. 2009; Guerrero et al. 2008; Guerrero et al. 2016; Liñán et al. 2011a; Khuong & An, 2016; Neves y Caetano 2008; Santos et al. 2010; Sousa-Lima et al. 2013; Spagnoli et al. 2012a; Spagnoli et al. 2012b; Taktak & Triki, 2015).

Por último, las variables del entorno, relacionadas con los factores económicos, institucionales, con el cual se pueden distinguir instituciones tanto formales como informales y socio-culturales.

En el momento en el que se produce la distinción de los tres tipos de variables, se produce la identificación del primer objetivo del proyecto mencionado anteriormente, identificando factores claves que facilitan o dificultan el proceso de creación de las empresas de alto impacto potencial.

### **1.2.3. Estructura del proyecto Élite.**

En primer lugar, se dirá que el dentro del proyecto se distinguen dos estudios longitudinales.

- El primero de ellos va a tratar de estudiar el proceso de puesta en marcha y ofrece información sobre los procesos que los encuestados han intentado llevar a cabo desde 2010.
- El segundo estudio se centra en los empresarios naciescentes que cumplan con los requisitos para poder ser considerados como empresarios de alto potencial, haciendo uso de un análisis de los factores que pueden ser considerados importantes a la hora de hablar de creación de empresas.

Los estudios longitudinales se caracterizan por tener que enfrentarse a dos problemas. Uno de ellos es el amplio coste y otro, la inversión que hay que hacer, pero este proyecto ELITE será capaz de solucionar ambos problemas y se estudiarán empresas, por un lado, que, si se han puesto en marcha, y, por otro lado, empresas que no llegaron a consolidarse.

A continuación, se explica la estructura del proyecto, quedando dividido en tres fases principales:

1. La revisión de la literatura: se hace una búsqueda de publicaciones relevantes y se consideran muy importantes los conocimientos sobre el tema de estudio por parte del equipo.
2. Diseño y ejecución de estudios empíricos, donde será necesaria la consecución de objetivos, y la obtención de información a través de encuestas a empresarios potenciales y naciescentes.

En esta segunda fase se pueden distinguir como tareas importantes:

- El diseño de las encuestas, que se encuentra a su vez dividida en dos.
  - a) La elaboración de los cuestionarios, que se hará a partir de la revisión de la literatura tanto empírica como teórica elegida en la primera fase y la realización de las encuestas.
  - b) El plan de muestreo que queda ajustado a los dos estudios anteriormente explicados.
    - En el primer estudio longitudinal se distingue: el ámbito poblacional (la población objeto de estudio está constituida por los titulados universitarios con intención emprendedora); el ámbito geográfico (España); y el ámbito temporal (personas que participan en el estudio empírico VIE) con el posterior marco muestral representativo de la población objeto de estudio.

- En el segundo estudio longitudinal se distingue: se distingue en el ámbito poblacional (emprendedores nacientes que han contactado con algún centro de apoyo a emprendedores en el territorio nacional); ámbito geográfico (España); ámbito temporal (personas que hayan contactado a lo largo del presente año con algún centro de apoyo a emprendedores) y posteriormente realizando un diseño de la muestra mediante un sistema de muestreo aleatorio por conglomerado.

- La realización del trabajo de campo de las encuestas.

Para el estudio longitudinal realizado en primer lugar se contactará con los participantes del proyecto VIE haciendo uso de los datos de contacto que se tienen, enviando un correo electrónico a aquellas personas que no proporcionaran número de teléfono haciendo sucesivos envíos como recordatorios. Se optará por la contratación de una empresa especializada con la cual se espera una tasa de respuesta de al menos el 25% haciendo una serie de reuniones para que haya una correcta interpretación del cuestionario.

Para el segundo estudio longitudinal, las encuestas van a ser directamente distribuidas por los miembros del equipo investigador a los emprendedores nacientes y ellos mismos serán los que procederá a la recogida de los resultados.

- Se procederá a la depuración de los datos, depurando la base de datos de errores u omisiones.

3. Obtención de resultados y difusión de los mismos: en un primer momento con la extracción de conclusiones e implicaciones.

Se hará uso de distintas técnicas de análisis econométrico dependiendo de la naturaleza de la variable dependiente y con los resultados logrados se procederá a las implicaciones prácticas. Todos los resultados logrados serán objeto de difusión mediante la presentación en congresos nacionales e internacionales o publicaciones en revistas de carácter internacional.



## CAPÍTULO 2

### REVISIÓN BIBLIOGRAFÍA

#### 2.1. CLASIFICACIÓN DE LOS PAPERS.

Se ha procedido al análisis en paralelo de 116 abstracts de los artículos proporcionados por el tutor de este TFG, José Fernández Serrano. Se logró una tasa de coincidencia del 82%, quedando los casos dudosos en manos de los directores del proyecto para su comentario y posterior análisis.

En total se obtuvieron 34 artículos que mantenían relación con aquellos factores que pueden influir sobre los emprendedores por tanto estos fueron objeto de clasificación teniendo en cuenta los distintos tipos de factores que pueden influir sobre las personas para llevar a cabo la creación de su propia empresa.

Como criterios de clasificación principales se distinguen:

- Personal/demográfico.
- Aspectos o rasgos psicológicos.
- Desarrollo económico.
- Cultural/social.
- Institucional.
- Redes.
- Otros.

De entre todos estos criterios, se han podido distinguir los siguientes grupos:

- I. Personal/demográfico, dentro del cual se pueden distinguir 7 artículos.
- II. Desarrollo económico, se encuadran dentro 5 artículos.
- III. Institucional, se encuentran 3 artículos.
- IV. Cultural, se distinguen 6 artículos.
- V. Otras variables donde se encuentran 7 artículos.
- VI. Por último, se puede hacer referencia a un grupo de artículos donde se mezclan dos o más de las variables utilizadas como principales en el criterio de clasificación y que son 6 diferentes.

**Tabla 1.1. Clasificación según variables**

VARIABLES	NÚMERO TOTAL
Personal	7
Psicológico	0
Desarrollo económico	5
Institucional	3
Cultural	6
Otras variables	7

*Fuente Elaboración propia*

Es necesario indicar que es posible en el caso de la clasificación según variables que un mismo artículo haya sido encuadrado dentro de varias variables, dentro de este grupo podemos distinguir 6 artículos. Por otro lado, indicar que en el punto de otro se incluyen variables de aspectos geográficos, educativos, distinción de sexos, tecnológicos o formativos.

**Tabla 1.2. Clasificación según tipo emprendedores**

TIPO EMPRENDEDOR	NÚMERO TOTAL
Potencial - Naciente	22
Naciente - Nuevo	6
Potencial – Nuevo	0
Otros (Establecidos)	6

*Fuente: Elaboración propia*

Con respecto a cada uno de los artículos se lleva a cabo un análisis detallado.

Se indica para cada uno de ellos cuáles son los objetivos que se quieren lograr con la investigación, identificar si se lleva a cabo un análisis empírico de los diferentes artículos, cuál es el modelo utilizado en cada uno de los artículos, así como las distintas hipótesis que se establecen para dicho modelo; los resultados que son logrados para cada uno de los distintos modelos que se plantean; las posibles ideas críticas tanto desde el punto de vista positiva como desde un punto de vista detractor y por último identificar las distintas conclusiones que se pueden extraer de cada uno de las investigaciones realizadas, identificando las propias limitaciones de la investigación si en el artículo así se especifica.

### **2.1.1. Los factores demográficos y personales y su relación con el proceso emprendedor.**

Se puede considerar que este grupo de variables es una de las principales que puede influir sobre las personas a la hora de llevar a cabo la creación de las empresas siendo la variable que se ha presentado en mayor número de ocasiones a lo largo del análisis de los distintos artículos.

Dentro de este grupo de variables, entre las que se encuentra el papel de la mujer, las diferencias entre los dos sexos, características personales de las personas, envejecimiento de la mano de obra entre otras. Como se ha indicado anteriormente se han distinguido trece artículos, de los cuales se van a establecer las principales características y conclusiones a continuación.

En el artículo de Cuevas y Gutierrez (2008) se comienza hablando del sexo como variable demográfica a tener en cuenta. Verheul y Thurik (2004) parten con la principal idea de destacar el papel de la mujer quedando en relación con la creación de empresas e incluso se considera que enriquecen en gran medida el proceso empresarial debido a las diferencias que vienen derivadas por las propias cuestiones de sexo (Verheul y Thurik, 2004). Las diferencias que aquí se mencionan es referente a cuestiones sobre productos, procesos, forma de organización y mercados objetivos haciendo referencia a las aportaciones que las mujeres ofrecen guardando relación con las peculiaridades que sus empresas contienen y también con las habilidades, comportamientos y actitudes empresariales.

En este sentido, varias diferencias en base al género han sido establecidas en la literatura especializada. En el artículo de Verheul y Thurik, 2004 se hace referencia a diferencias relacionadas con las motivaciones. Las principales motivaciones de las mujeres son las dificultades que encuentran para incorporarse y progresar en el mundo laboral. Por otra parte, diversos estudios empíricos que las mujeres cuentan con un menor grado de formación orientado a la actividad empresarial (Dolinsky, Caputo, Pasumarty y Quazi, 1993) y también son ellas las que cuentan con una menor experiencia laboral relacionada con la actividad empresarial (Alsos y Ljunggren, 1998).

Se consideran también existentes problemas relacionados con la financiación, ya que la mujer realiza una menor inversión en comparación con el hombre y por tanto esto va a traer consigo consecuencias como puede ser el tamaño de las empresas que ellas crean (Coleman, 1998).

Existen también diferencias relacionadas con rasgos internos de ellas ya que en general, se considera que las mujeres muestran una mayor necesidad de logro, mayor control interno, menos propensión al riesgo y una personalidad menos proactiva además que se apoyan en valores culturales y sociales diferentes a los que se apoyan los hombres.

De esta investigación se obtiene que los estudios referentes a esta materia no son muy elevados puesto que no hay datos para considerar, aun así, se afirma que la participación de la mujer es menor que la de los hombres en cualquier parte del mundo (25%-30% en Europa) y que la mejora en los últimos años ha venido provocada por el fácil acceso de la mujer a la educación, la mayor participación de la mujer en el mundo laboral y el auge del sector servicios.

Enlazando con este mismo, se puede introducir el artículo de Akehurst, Simarro, y Mas-Tur (2012) que, aunque en un primer momento hace referencia a la definición de emprendedor propiamente dicho considerándolo como una persona que puede tolerar el riesgo, la ambigüedad y que es independiente, se hace especial mención a la mujer como emprendedora. En este caso se considera que las motivaciones pueden ser intrínsecas, extrínsecas o transversales siendo estas últimas las más importantes ya que es el que hace referencia a la conciliación de la vida familiar y laboral. En el artículo se hace mención a los factores que afectan a las mujeres cuando crean las empresas y son:

- La financiación: también mencionada como un obstáculo en el anterior artículo. Se hace referencia a que normalmente las mujeres emprendedoras van a ser aquellas que cuentan con mayores ingresos y que en cierta medida no asumen riesgos a grandes niveles. Cuentan con mayores obstáculos a la hora de acceder a préstamos y por ello en la mayor parte de los casos son empresas que han creado con ahorros familiares.
- Las responsabilidades familiares, ya que la mujer cuenta con menos opciones tenga que relacionar trabajo y familia, más favorecida va a estar para crear empresas propias.
- La influencia familiar: una mujer se ve muy afectada por el apoyo que pueda recibir; aumentan las posibilidades cuando es una mujer cuyo marido ya ha creado su propia empresa.

Este artículo hace uso de una muestra de 155 empresas del sector servicios consiguiendo información gracias a un cuestionario personal; después dichas variables se codifican y se categorizan las respuestas.

Se pueden distinguir que cuestiones como las motivaciones y barreras se evalúan según una escala Likert; la fiabilidad y validez de los factores dependientes e independientes se utiliza el denominado modelo alfa de consistencia interna. Para las motivaciones y barreras se realiza un análisis factorial para motivaciones, barreras y

factores de éxito. Se obtienen cuatro factores que explican el 71.57% de la varianza y son: empresarios nacies; reconocimiento y herencia; ambición económica y profesional; y habilidades gerenciales.

Se obtiene que los préstamos de las familias respaldan las ambiciones de las mujeres y reducen los problemas de conciliación. Con respecto a factores internos, las mujeres que comienzan un negocio a una edad más joven tendrán más problemas en la gestión de personal, pero menos dificultades en formación y búsqueda de infraestructuras.

Como conclusiones se obtienen que el estudio muestra cómo diferentes factores internos y externos afectan la motivación, los obstáculos y el desempeño de las empresas creadas por las mujeres. Estos resultados contribuyen a una mejor comprensión de la creación de empresas por parte de las mujeres. Con respecto al factor demográfico, no tener un socio afecta positivamente y la edad en la que se acomete el proyecto puede afectar a las motivaciones, objetivos y éxito.

Con respecto al artículo donde son autores Kautonen, Tornikoski y Kibler, (2011), decir que la idea fundamental es la referencia a la edad de la población tratándose en concreto el tema del envejecimiento de la mano de obra en economías desarrolladas provocando que aumente el número de fundadores de negocios de una mayor edad como consecuencia de la existencia de factores *push* y *pull*. Con respecto a la estrategia *push*, decir que habrá un mayor número de jubilados que cuenten con conocimientos y experiencias y decidan montar su propio negocio. De la estrategia *pull*, decir que se produce la creación de negocios debido a razones discriminatorias.

Surge la teoría del comportamiento planificado (Ajzen, 1988, 1991) considerando tres determinantes conceptuales: la actitud hacia el comportamiento, la norma subjetiva y el control del comportamiento percibido, y no se consideran características demográficas ni antecedentes porque consideran que no se relacionan directamente. Se establecen una serie de hipótesis:

1. Una norma de edad que se percibe como favorable a la iniciativa empresarial de la tercera edad tendrá un impacto positivo en las intenciones empresariales de dicho segmento.
2. La actitud emprendedora medirá la relación entre las normas de edad percibidas e intenciones empresariales en la tercera edad.
3. La norma subjetiva medirá la relación entre las normas de edad percibidas y las intenciones empresariales en la tercera edad.
4. El control perceptivo percibido medirá la relación entre las normas de edad percibidas y las intenciones empresariales en la tercera edad.
5. El nivel de iniciativa empresarial en una comunidad regional modera positivamente la relación entre las normas de edad percibidas y las intenciones empresariales de la tercera edad.

En esta investigación se utilizan datos primarios provenientes de las encuestas y datos de bases de datos públicos de Finlandia. La muestra fina consiste en 46 personas entre 45 y 65 años de edad con distinta formación y experiencia. Se utilizan distintas medidas como la intención empresarial, actitud emprendedora, norma subjetiva, control conductual percibido y norma de edad. Primero se utiliza un modelo de ecuaciones estructurales con un modelo reducido que examina el impacto directo de la edad; después un modelo de mediación completa que presenta la actitud emprendedora y después se lleva a cabo la comparación.

Como conclusiones se establecen que la norma de edad tiene un impacto positivo en la intención empresarial medido por la actitud emprendedora. La investigación considera que si una persona considera la tercera edad para ser

emprendedor provocará una influencia positiva en la intención empresarial, algo que es mediado por la actitud, la norma subjetiva y el control de comportamiento.

Es una investigación que cuenta con limitaciones como la utilización de datos transversales, alcance geográfico.

Ammetller, Rodriguez-Ardura y Lladós-Masllorrens, (2014) hacen referencia a que la creación de empresas es fundamental para la innovación, pero son frecuentemente empresas que requieren de conocimientos y capacidades avanzadas (Gooderham, Tobiassen, Døving & Nordhaug, 2004; Dyer & Ross, 2008) por esto muchas veces se recurre a Servicios de Soporte Empresarial Externo, que suelen ser ofrecidos por incubadoras de empresas e instituciones ofreciendo ayuda de muy diverso tipo. En la mayoría de estos programas se configuran verdaderos entornos de aprendizaje colectivo, donde los empresarios pueden adquirir y transferir conocimientos y experiencias empresariales, fomentar el intercambio de ideas de negocio y ayudar a desarrollar relaciones fructíferas.

En el artículo se hace referencia a que la experiencia de los individuos se identifica como elemento fundamental a la hora de tomar decisiones y satisfacer necesidades personales. A pesar de las escasas pruebas que existen se consideran que los empresarios con mayor experiencia comprenderán mejor los mecanismos de información soportando menos costes de búsqueda (Punj & Staelin, 1983; Alba & Hutchinson, 1987).

Se establecen dos hipótesis:

- H1: la experiencia previa de puesta en marcha influye positivamente en la búsqueda interna de información.
- H2: la experiencia previa de puesta en marcha influye positivamente en la búsqueda de información externa.

La metodología utilizada se inicia con una encuesta a 256 empresarios que interactúan con una agencia de desarrollo con sede en Barcelona. Los datos se recogen entre julio de 2005 y enero de 2006. Primero se envía una encuesta, luego se distribuye el cuestionario en papel con una tasa de respuesta del 52.4% y se eliminan aquellos de los que no se tienen respuestas.

Se utiliza un modelo de ecuación estructural no lineal general donde son modelos de regresión con variables observables y latentes (Lee, 2007) que explica múltiples relaciones entre variables (Hair et al., 2010). La estimación se hace por un enfoque bayesiano calculándose el parámetro y obteniendo la aceptación de la primera de las hipótesis y el rechazo de la segunda.

Este estudio resulta incompleto contando con una serie de limitaciones como que solo se recogen a empresarios relacionados con instituciones y sería necesario un estudio de mayor profundidad, por lo que no se puede plantear si una búsqueda de información externa actúa como antecedente de actividades relacionadas con evaluación de alternativas. para poder ofrecer más información sobre cómo y qué hace los emprendedores, se sugiere completar el marco con un comportamiento y toma de decisiones.

Meintjes, Henrico y Kroon, (2015) hacen referencia a un estudio en Sudáfrica que hace referencia a que los empresarios comienzan su negocio a modo de supervivencia, pero sin estar capacitado.

Se llevan a cabo varios estudios que indican que el aprendizaje activo en un entorno de aprendizaje simulado por los negocios puede mejorar las habilidades empresariales de los alumnos (Antonites & Wordsworth, 2009: 83; Farrington, Venter &

Neethling, 2012: 28; Henrico, 2012). Los problemas que puedan plantearse deben ser solucionados por los profesores o por lo menos ayudar a identificar, definir, y discutir el problema antes de centrarse en la discusión.

El objetivo del artículo es encontrar una manera de fortalecer las competencias empresariales y medir el efecto de una intervención sobre el reconocimiento de problemas y su resolución; pero se establecen objetivos más pequeños: desarrollar actividades adicionales, medir el desempeño de estudiantes y determinar la experiencia de alumnos.

La investigación se basa en una muestra de 47 elementos divididos en grupo experimental y grupo de control, durante cuatro meses. Se plantean escenarios distintos se completa un pre-test y un post-test para saber si se producían o no cambios en el desempeño. Se evalúan todas las pruebas y al método cuantitativo se le aplica una escala Likert, en este se les aplica la prueba a diez alumnos y se observan sus experiencias.

En los test no se observan diferencias significativas. Se estudia la puntuación de los empleados antes y después de las pruebas. Los resultados revelan que el reconocimiento de problemas de los grupos experimentales y de control, así como las competencias de resolución de problemas aumentaron estadísticamente y prácticamente de manera más significativa después de la aplicación de la intervención.

En el artículo de Brinckmann y Kim, (2015) se hace referencia a que existe una gran incertidumbre por lo que es necesario establecer los cursos de acción y es debido a esto que la planificación empresarial es muy importante. Se plantean cuestiones sobre si la planificación empresarial es una respuesta a las fuerzas institucionales, o si se puede hacer referencia a características específicas de empresarios nacientes que conducen a actividades de planificación empresarial. El estudio en este sentido realiza dos contribuciones:

- Analizar cómo influyen los factores cognitivos en la planificación de los negocios distinguiendo la autoeficacia empresarial y la perseverancia (Markman, Baron y Balkin, 2005; Burke, Fraser y Greene, 2010; Chen, Greene y Crick, 1998; Groves, Vance y Choi, 2011; Markman y Baron, 2003; Zhao, Siebert y Hills, 2005).
- Se basan en investigaciones previas que indican que el conocimiento previo y la experiencia de un individuo determinarán la percepción y la efectividad de los planes de negocios (Burke et al., 2010; Dencker, Gruber y Shah, 2009).

Este artículo examina si el conocimiento previo y la experiencia también afecta y cómo el individuo se involucra en la planificación de la conducta de la misma manera moldeando así los resultados de la planificación empresarial. El objetivo de este estudio es analizar a 479 fundadores de una empresa individual, analizando características cognitivas, la experiencia previa y la planificación de la conducta permitiendo la evaluación sobre la planificación empresarial.

El estudio se basa en un conjunto de datos PSED II que fue diseñado para ofrecer datos válidos y confiables sobre el proceso de formación de las empresas (Gartner et al., 2004; Reynolds, 2007). Se seleccionan a 479 empresas de un solo empresario permitiendo analizar el impacto de los atributos. Como variables dependientes de la investigación se establece:

- a) Si las personas han participado en negocios donde se haya llevado a cabo la planificación.

- b) Si las actividades de planificación de negocios pueden producir resultados escritos o no escritos.

Se utilizan características cognitivas, capital humano y variables de control como otro conjunto de variables a utilizar en la investigación.

Como resultado se obtiene que el 45% han realizado actividades de planificación y un 33% lo completan por escrito. La autoeficacia no afecta a los fundadores nacientes a la hora de planificar negocios; los fundadores que cuentan con mayores niveles de perseverancia tienen más probabilidades de participar en cualquier tipo de planificación; si los fundadores cuentan con educación formal, tienen mayor probabilidad de llevar a cabo actividades de planificación empresarial; la tecnología junto con el atractivo de la industria, y la oportunidad no van a ejercer influencia en la decisión de participar en la planificación de negocios.

Como conclusión se establece que hay quien considera que la actividad empresarial es una actividad importante y valiosa para dar sentido a entornos empresariales, aprender y permitir una actuación rápida mientras que hay otros que consideran que puede ser un despilfarro tanto de tiempo como de recursos.

Por último, perteneciente a este grupo de variables personales o demográficas se analiza el artículo redactado por Prodan, y Drnovsek, (2010) quienes consideran que los resultados académicos son un medio importante para transferir tecnología de la academia destinándose poca atención a los procesos.

En este artículo se distinguen las intenciones académico-empresariales que pueden tener las personas y a partir de las cuales se establecen las hipótesis:

- a) Autoeficacia empresarial, H1: la autoeficacia empresarial se relaciona positivamente con las intenciones académico-empresariales.
- b) Redes personales,
  - H2: las redes personales están relativamente relacionadas con la autoeficacia empresarial.
  - H3: las redes personales están positivamente relacionadas con las intenciones académico-empresariales.
- c) Modelos de roles,
  - H4: la extensión de los modelos de conductas percibidos está positivamente relacionados con el grado de autoeficacia empresarial.
  - H5: la extensión de los modelos de conducta percibidos está positivamente relacionados con la intensidad de las intenciones académico-empresariales.
- d) Número de años utilizados por las instituciones, H6: el número de años que las instituciones utilizan están negativamente relacionado con las intenciones económico-empresariales.
- e) Patentes, H7: el número de patentes está relacionado positivamente con las intenciones económico-empresariales.
- f) Tipo de búsqueda: H8: la prevalencia de la investigación está positivamente relacionado con las intenciones económico-empresariales.
- g) Cooperación entre industrias,
  - H9: cooperación con la industria relacionada positivamente con el número de patentes.
  - H10: cooperación con la industria positivamente relacionado con el tipo de investigación que se haga.
  - H11: cooperación con la industria relacionada con las intenciones económico-empresariales.

Como conclusión se establece que el estudio hace referencia a que todas las variables tenidas en cuenta están positivamente relacionadas con las intenciones económico-empresariales. Los resultados revelan que la autoeficacia empresarial es un importante predictor de las iniciativas empresariales.

### **2.1.2. Grupo variable desarrollo económico.**

Con respecto a este grupo de variables es necesario que la mayor parte de los artículos hacen referencia a que la creación de empresas contribuye al desarrollo económico.

En el artículo de Fritsch y Mueller, (2006) se menciona la relación que existe entre la creación de empresas y el desarrollo económico. Se hace un estudio sobre la persistencia de la formación regional de nuevas empresas en un periodo de 20 años para saber cuál es la magnitud y el ritmo de los cambios que se han producido. Para ello se tiene en cuenta la planificación de las regiones que son unidades funcionales (formadas al menos por una ciudad central y sus alrededores). Para llevar a cabo el análisis y saber el ritmo de crecimiento se utiliza la tasa de puesta en marcha según el enfoque de mercado laboral, nuevas empresas con respecto al número de personas.

Del análisis que llevan a cabo se obtiene que entre 1983 y 2002 hubo un promedio de 126000 de nuevas empresas cada año dentro del sector privado, sobre todo en el sector servicios. Para analizar la dependencia de la tasa de puesta en marcha con detalle y determinar los cambios, las posiciones de rango fueron asignadas por nivel de actividad. Para determinar los niveles de cambio se establece una hipótesis considerando que el emprendimiento esté vinculado a la innovación y al cambio estructural. Distinguiendo como variables:

- La calificación y conocimiento de fuerza de trabajo, y también el espíritu empresarial puede tener efecto en el nivel de nuevas empresas (Fritsch & Falck, 2002, Armington & Acs, 2002; Reynolds, Storey, & Westhead, 1994).
- La innovación se mide por número de empleados, que puede ayudar a indicar un tamaño eficiente mínimo de las industrias que puede ser favorable.
- Densidad de la población para controlar características regionales.

De la actividad innovadora y el nivel de iniciativa empresarial, así como el crecimiento económico tiene un efecto positivo para la start-up; sin embargo, el coeficiente de densidad no es significativo. El desempleo regional y crecimiento económico pueden incluirse en el modelo debido a su relación. El cambio de la actividad de la innovación y el nivel y cambio de espíritu tiene un impacto positivo que provoca que las regiones sean capaces de perpetuar la tradición en el tiempo. El nivel de puesta en marcha es muy dependiente de la trayectoria y que los cambios son pequeños.

El artículo que queda en manos de Sepúlveda Rivas y Reina Gutiérrez, (2016) hace referencia a un estudio realizado en Colombia en el cual se analiza el desarrollo económico y la creatividad del país.

El GEM considera que uno de los mejores vehículos de la innovación, es promover la cultura del emprendimiento. Esto ha dado lugar a la creación de empresas Micro, Pequeñas y Medianas que en el país representan el 96% del total de la base empresarial en materia de aporte al PIB y a la generación de empleo. Son empresas que necesitan alta sostenibilidad porque si no desaparecerán en el tiempo,

considerando que los factores que pueden provocar la mortalidad son: bajo perfil del emprendedor, insuficiente planificación estratégica, alta competencia en el mercado, deficiente planificación financiera y baja generación de valor agregado.

El objetivo es realizar una caracterización del ecosistema del emprendimiento e identificar y analizar los factores relevantes en la sostenibilidad del emprendimiento. Utiliza una metodología mixta con enfoque exploratorio, descriptivo y explicativo. Se plantea como hipótesis nula que las funciones de supervivencia son iguales, lo que significa que el factor analizado no es determinante, con un nivel de significancia mayor al 10% (Gujarati, 2010).

La muestra estaba conformada por 16 entidades de fomento al emprendimiento, 101 emprendimientos, 73 activos (empresas entre 2 y 5 años) y 28 inactivos (empresas con operaciones suspendidas).

Se distingue:

- Ecosistema de emprendimiento: entidades gubernamentales, organizaciones públicas y privadas, entidades financieras e instituciones educativas.

La existencia de un ecosistema fortalecido es un factor que incide en la competitividad de un país.

El objetivo de los ecosistemas debe ser generar sinergias por parte de las entidades con el objetivo de favorecer la puesta en marcha de empresas sostenibles que generen valor y aporten desarrollo económico del país. Intentar adoptar la postura de Isenberg (2010) donde el ecosistema del emprendimiento está compuesto por: políticas, finanzas, cultura, servicios, capital humano y mercado.

- Factores internos: relacionados con las propias características de la empresa y puede ser determinante para su posicionamiento y sostenibilidad en el mercado.

El análisis estadístico de las curvas de supervivencia muestra que factores como motivo por el cual se creó la empresa, realización de un plan de negocios, diversificación de la oferta de productos, forma jurídica, endeudamiento, reinversión son significativos para la explicación de la supervivencia de las empresas.

Se establece que la mayor parte de los emprendimientos fueron creados por necesidad o independencia (66%) y el 34% se crearon por oportunidad. Las que más sobreviven son aquellas que fueron creadas por oportunidad. Con respecto al plan de negocios, solo un 69% lo elaboran y las que lo elaboran son los que mejor sobreviven.

Las empresas que más se diversifican son las que más probabilidad de de crecer tienen; sobreviven más empresas que tenga forma natural por encima de las jurídicas; y la mayor parte de los emprendimientos analizados (72%) no van a acceder al endeudamiento para iniciar la empresa.

- Factores del emprendedor: habilidad y rasgos de un emprendedor que generalmente ayudan a la sostenibilidad de una empresa en el tiempo.
- Factores del entorno: características de la región en la que se encuentra ubicada la empresa, personas y tradiciones que rodean a la organización y a las influencias que pueda representar sobre el desarrollo de la empresa. El análisis estadístico de las curvas de supervivencia, muestra que el sector económico, ubicación y municipio, son significativos en la explicación de supervivencia de las empresas.

Con relación al sector económico, la mayoría de las empresas desarrollan actividades en los sectores servicios (43%) y comercio (38%) y aquellas

empresas del sector comercial presentan una mayor probabilidad de supervivencia.

Como conclusión se extrae que los factores determinantes en la sostenibilidad del emprendimiento varían dependiendo del contexto. El emprendimiento se debe cimentar sobre oportunidades que den cuenta de la necesidad real y potencial en el mercado: minimizar las exposiciones al riesgo.

Es un estudio que ayuda a explicar factores que inciden en la sostenibilidad del emprendimiento que deben ser tenidos en cuenta a la hora de desarrollar políticas de apoyo al emprendimiento, considerando factores que sean determinantes en la sostenibilidad de los emprendimientos para diseñar programas y estrategias efectivas que favorezcan la consolidación del ecosistema y acompañen a los emprendedores en las fases de aceleración, incubación y post-incubación.

En el artículo de Kuratko, Morris y Schindehutte, (2015) se vuelve a hacer referencia al espíritu emprendedor como fuente crítica del crecimiento económico. El propósito de este artículo fue examinar las diferentes perspectivas teóricas y marcos de emprendimiento, buscando una perspectiva integradora de todos ellos.

Una teoría de emprendimiento es una formulación de relaciones verificables y lógicamente coherentes que explican el espíritu empresarial, predice la actividad emprendedora o la orientación normativa. Existen multitud de temas que los investigadores recientes han hecho sobre emprendedores como: financiación de riesgos, emprendimiento corporativo, emprendimiento social y sostenible, conocimiento empresarial, mujeres y emprendimiento, familias de empresas, educación emprendedora.

Para desarrollar el marco para el desarrollo del conocimiento del emprendimiento:

- a) Escuelas de pensamiento empresarial: la visión macro presenta una amplia gama de factores que se relacionan con el éxito o fracaso en emprendimientos empresariales. Se distingue:
  - Escuela de pensamiento ambiental.
  - Escuela de pensamiento financiero.
  - Escuelas de desplazamiento financiero.

La visión micro examina los factores que son específicos a la capacidad del empresario de dirigir o ajustar el resultado de cada influencia importante.

- b) Marco de procesos: el esfuerzo del emprendedor se desglosa en etapas o pasos siendo el emprendimiento un proceso manejable que puede ser perseguido por cualquier persona.

Se consideran que existen cinco elementos claves: oportunidades en medioambiente, empresario individual, tipo de organización, riesgos e instrumentos financieros. Los resultados finales pueden incluir la creación de valor, nuevos productos y procesos, nuevas tecnologías, ganancias, empleos y crecimiento económico.

- c) Tipología: quien es el empresario; a veces se considera que tienen características comunes.

Por esto Miner (2000) establece que hay cuatro tipos de emprendedores: emprendedores que se centran en movimientos y con logros motivados, los que construyen empresas, aquellos que se centran en invención e innovación, y los que tienen deseos de crear la empresa.

- d) Marcos de tipología de empresa: varios tipos de empresas y marcos que distinguen emprendimientos basados en tamaños y aspiraciones del

- empresario. Clasificación basada en número de empleados e ingresos; distingue entre empresas supervivientes y empresas marginales.
- e) Marco del ciclo de vida organizacional: los emprendimientos evolucionan y se mueven según una serie de etapas.  
Implicaciones: niveles de riesgo que evolucionan, las fuentes de financiación cambian, las preocupaciones tácitas pasan a ser estratégicas.
- f) Marco integrador: el emprendimiento se considera como integración de numerosas variables: escuela de pensamiento, proceso, empresario, medioambiente, concepto de empresa, vida y ciclo de empresa.

Como conclusión se extrae que surge una necesidad de comprender a nivel global la naturaleza del emprendimiento considerando esto importante para ayudar a explicar y predecir la actividad empresarial. Las perspectivas de los marcos pueden ser valiosas para explicar por qué las soluciones empresariales pueden ayudar a las necesidades (Kistruck y Beamish 2010, McMullen 2011). Puede ser útil también para fomentar el espíritu empresarial, por lo que las variables del entorno se vuelven bastante importantes. La perspectiva de los marcos puede ser enseñanza, investigación y práctica gerencial.

- En la enseñanza, centrarse para capturar el contenido completo del emprendedor.
- En la investigación, taxonomía potencial para agrupar y priorizar cuestiones de investigación.
- El estudio como un paso en el desarrollo de una teoría comprensiva del emprendimiento sabiendo que existe la necesidad de hacer ciertas mejoras.

El objetivo era desarrollar una visión sistemática de los marcos críticos que sirven para explicar y predecir el complemento de actividad empresarial.

La idea fundamental del artículo escrito por Martínez (2016) es el desempleo que vino provocado principalmente por la crisis de 2008 provocando un incremento de las bolsas de pobreza, así como mayores niveles de desigualdad, grave amenaza para el progreso y la estabilidad de nuestras sociedades

El desempleo es un grave e incluso costoso problema por lo que se considera que la creación de empleo es principal instrumento de socialización y uno de los principales objetivos en países como España, ya que al aumento del desempleo se le asocia la disminución de los niveles de consumo por la pérdida de poder adquisitivo y que afecta negativamente al progreso económico.

Para favorecer el emprendimiento como motor de desarrollo económico han adquirido protagonismo el sector de la economía social, capaz de crear empleo de calidad y no descentralizado. En España existe una Ley que lo apoya. Se han establecido tres instrumentos para favorecer el autoempleo colectivo a través de las entidades de economía social:

- Programa de Fomento e Impulso de la Economía Social 2015-2016.
- Se publica en el BOE la Ley 31/2015 del 9 de septiembre por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la economía social.
- Se establece en el BOE la nueva Ley de Sociedades Laborales y Participadas 44/2015, del 14 de octubre.

Se hace también referencia a la capitalización de la prestación por desempleo que es un instrumento para el fomento del autoempleo que consiste en la percepción de un solo pago del importe total o parcial del valor actual de la prestación por

desempleo de nivel contributivo para propiciar su constitución como trabajador autónomo o su integración en una entidad societaria.

La capitalización del desempleo para la puesta en marcha de negocios con estructura societaria, ya sea dentro o fuera del contexto de la economía social, responde, en primer lugar, a la finalidad de generar un tejido productivo que sea solvente y competitivo, y en el que los recursos destinados al control y fiscalización de la prestación laboral se reduzcan; por otra parte, desde el punto de vista presupuestario, resulta también de interés sustituir trabajadores desempleados que van a percibir una prestación por esta contingencia con emprendedores que reingresarán parte de lo percibido en forma de cotizaciones.

Con respecto a la norma en la propia Constitución, existe la obligación de los poderes públicos de promover las condiciones favorables para el progreso social y económico y para una distribución de la renta más equitativa, en el marco de una política de estabilidad económica, realizando una política destinada al pleno empleo. El ámbito de aplicación de la propia norma se establece por dos bloques normativos, uno legal y otro reglamentario, pero se deben cumplir con una serie de requisitos para poder percibir dicha prestación. Existen tres modalidades diferentes:

- Pago único por su valor actual: el SPEE puede abonar el importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo que reste por percibir al beneficiario (valor actual de la prestación total) cuando el beneficiario pretenda constituir (con otros) una cooperativa o sociedad laboral o incorporarse como socio trabajador o de trabajo a una entidad social ya constituida.
- Subvenciones de cotizaciones a la Seguridad Social: Conforme a lo establecido en la regla 2ª del art. 10.1 LES, la entidad gestora podrá abonar mensualmente el importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo para subvencionar la cotización del trabajador a la Seguridad Social. La cuantía la subvención, calculada en días completos de prestación, será fija y corresponderá al importe de la aportación íntegra del trabajador a la Seguridad Social (en el Régimen que corresponda) en el momento del inicio de la actividad sin considerar futuras modificaciones, salvo cuando el importe de la subvención quede por debajo de la aportación del trabajador que corresponda a la base mínima de cotización vigente para cada régimen de Seguridad Social, en cuyo caso se abonará esta última.
- Pago único y subvenciones a la Seguridad Social: Si solicitado el pago único de la prestación que reste por percibir, no se obtiene la misma por su importe total, el importe restante se podrá obtener bajo la modalidad de bonificación en las cotizaciones a la Seguridad Social.

También se hace referencia al pago de la prestación por desempleo por cese de actividad para la constitución o incorporación como socio trabajador a una cooperativa de trabajo asociado o a una sociedad laboral.

Esta fue instaurada para proteger las situaciones de pérdida de actividad de los trabajadores autónomos o por cuenta propia que, pudiendo y queriendo ejercer una actividad económica o profesional a título lucrativo, hayan cesado totalmente en la actividad que originó el alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, no obstante poder y querer ejercer una actividad económica o profesional a título lucrativo. Para poder recibirla también es necesario cumplir con una serie de objetivos.

Si la prestación se desea solicitar de una vez, se puede hacer acompañando a la solicitud, la memoria explicativa sobre el proyecto de inversión a realizar y actividad a desarrollar, así como la documentación de viabilidad del proyecto.

El abono de la prestación se realizará de una sola vez por el importe que corresponda a las aportaciones al capital, incluyendo la cuota de ingreso, en el caso de las cooperativas, o al de la adquisición de acciones o participaciones del capital social en una sociedad laboral en lo necesario para acceder a la condición de socio trabajador, o a la inversión necesaria para desarrollar la actividad en el caso de trabajadores autónomos, incluidas las cargas tributarias que acompañan al inicio de la nueva actividad del autónomo. Quienes perciban el pago único de la prestación por cese de actividad podrán destinar la misma a los gastos de constitución y puesta en funcionamiento de una entidad, así como al pago de las tasas y tributos. Podrán, además, destinar hasta el 15% de la cuantía de la prestación capitalizada al pago de servicios específicos de asesoramiento, formación e información relacionados con la actividad a emprender.

Como conclusión se establece que el desembolso anticipado de la prestación por desempleo persigue que el trabajador desempleado pueda utilizar su importe como ayuda para establecerse como trabajador autónomo o como socio trabajador o de trabajo de una cooperativa o sociedad laboral. La tendencia ampliatoria del pago único para el desarrollo de una actividad profesional o empresarial requiere un análisis sosegado sobre la conveniencia de fomentar el autoempleo como solución al grave problema de desempleo que se viene arrastrando desde hace décadas. Articulada normativamente tomando como modelo la capitalización de la prestación por desempleo, cabe recordar que el carácter facultativo y la imposición de una cotización adicional para quedar protegido por esta contingencia (el paro de los autónomos) son factores que no invitan precisamente a la generalización de su cobertura.

La idea principal que Sanchis Palacio, Campos Climent y Mohedano Suanes, (2015) establecen en su artículo vuelve a ser el desempleo y cómo está aumentando a raíz de la crisis iniciada en 2008, que se une a un aumento de la incertidumbre y alta tasa de mortalidad de pequeñas y medianas empresas (Burke, Fitzroy y Nolan, 2002). Para hacer frente a esto, empieza a crecer el número de empresas sociales, creando empleo en organizaciones donde el trabajo y las personas son lo más importante. En este estudio se establecen dos subobjetivos:

- Averiguar la percepción que tiene el emprendedor (enfoque individual) sobre la importancia que tienen los distintos factores internos en la creación y éxito durante los primeros años.  
Aquí las perspectivas de los emprendedores en el proceso de creación de empresas puede ser un elemento determinante en el éxito (Shane *et al.*, 2003; Barón, 2004).
- Analiza la relevancia de cada uno de los factores internos (enfoque empresarial) en el grado de éxito empresarial durante los primeros años de existencia.

Estudiar los factores individuales que influyen en el éxito del proceso es también una variable relevante en el análisis de la creación de empresas, es importante.

Para cumplir con los objetivos, se realiza un estudio empírico sobre una muestra de empresas cooperativas constituidas entre 2008 y 2011 en la Comunidad Valenciana consistente en el envío de un cuestionario dirigido al gerente. La técnica que se utiliza es el perfil estratégico de la empresa, útil para detectar recursos y capacidades.

1. Analiza la creación de empresas desde el enfoque gerencial a través del doble análisis individual y empresarial y considera factores internos estructurados por áreas funcionales.

2. El análisis se realiza para los cuatro años siguientes al comienzo de la crisis aplicándose al caso concreto de las cooperativas.
3. Haciendo uso del perfil estratégico, se realiza un análisis basado en el enfoque estratégico.

Durante este periodo de crisis se considera que las empresas que mejor están sobreviviendo son las cooperativas creándose 3760. Se analizan los factores que están provocando que el número de dichas empresas estén creciendo: económico, psicológico, sociocultural o institucional e interno o gerencial (Veciana, 1999; Alonso y Galve, 2008). Según Veciana (1999) cada uno de los enfoques se puede analizar de manera individual, empresarial o global. Dentro de cada uno de los enfoques existen una serie de teorías.

- a) Enfoque económico: se incluyen: las teorías de la racionalidad económica a nivel de empresario, empresa o sistema económico:
  - Teoría de la función empresarial o del empresario organizador de Marshall (1890)
  - Teoría del beneficio del empresario o del empresario riesgo de Knight (1921)
  - Teoría del desarrollo económico o del empresario innovador de Schumpeter (1934)
  - Teoría de los costes de transacción de Coase (1937) y Williamson (1971).
- b) Enfoque psicológico:
  - Teoría de los rasgos de personalidad (Christensen, 1994).
  - Teoría del empresario (Kirzner, 1979).
- c) Enfoque sociocultural y del entorno se incluyen:
  - Teorías de la marginación (Collins et al., 1964; Shaper, 1982)
  - Teoría del rol (Begley y Boyd, 1987)
  - Teoría de redes (Birley, 1985; Aldrich *et al.*, 1986 y 1987; Johannisson, 1988)
  - Teoría de la incubadora (Bull y Willar, 1993)
  - Teoría de la ecología de la población (Hannan y Freeman, 1977; Baumol, 1993)
  - Teoría institucional (North, 1990)
- d) Enfoque gerencial donde se incluyen:
  - Teoría de la eficiencia X de Leibenstein (1968).
  - Intrapreneurship o Corporate Entrepreneurship (MacMillan y Gunther, 2000; Drejer *et al.*, 2004).

La investigación se ha realizado sobre una muestra de 39 cooperativas creadas entre 2008 y 2011 y sobre las cuales se ha podido obtener información contable. Se trata de empresas que pertenecen a distintos sectores económicos, aunque la gran mayoría (56%) al sector servicios.

La investigación ha consistido en el envío de un cuestionario a los gerentes de las cooperativas por correo electrónico y seguimiento telefónico para conseguir una garantía de amplia tasa de respuesta (100%). Como variables independientes se han considerado los conocimientos y habilidades de los emprendedores (CHE) y los factores internos de la empresa (FIE). Dentro de cada una de ellas existe una gran variedad de variables.

Se establecen muy diversos resultados para cada una de las variables. Con respecto a la variable CHE y desde el perfil ideal la mejor valorada es la capacidad de financiación de las empresas mientras que las peores son, conocimiento de proveedores, formación en dirección de empresas, capacidad de adaptarse a los

cambios y la capacidad de anticipación. Según el perfil real, la menor valorada es la capacidad de financiación.

Con respecto a la variable FIE (área de marketing), en relación al perfil ideal la variable mejor valorada es la satisfacción del cliente y la imagen de marca mientras que la peor valoradas son la variedad de productos, cuota de mercado, promoción y publicidad. Según el perfil real, las mejores valoradas son la fidelidad del cliente, satisfacción del cliente y la protección de medioambiente. El resto de variables no presentan desfase entre perfil real e ideal.

Con respecto a la variable FIE (área de aprovisionamiento), con respecto al perfil ideal, las mejores valoradas son calidad de las materias y poder con los proveedores mientras que la peor valorada es la gestión de inventarios. Según el perfil real la mejor valorada es la calidad de las materias. El mayor desfase es el poder de negociación con los proveedores. El resto de variables no muestra desfase.

Con respecto a la variable FIE (área de la producción), en relación al perfil ideal, la mejor variable es la utilización de materiales ecológicos y las peor valoradas son la flexibilidad y capacidad productiva. Según el perfil real, la mejor valorada es la utilización de materiales ecológicos siendo esta misma donde se produce el mayor desfase. El resto de variables no tienen desfase o es positivo.

Con respecto a la variable FIE (área de I+D+i+d), en relación al perfil ideal la innovación de productos y mejora de calidad las mejores valoradas. Según el perfil real, la variable mejor situada es la calidad del producto y la peor la innovación de procesos. El mayor desfase es en la innovación de productos y procesos y en la mejora de la calidad.

Con respecto a la variable FIE (área de recursos humanos), en relación con el perfil ideal, la variable mejor valorada es el clima laboral mientras que la peor valoradas son el sistema de incentivos y la valoración de puestos. Según el perfil real, la variable mejor valorada es la participación. Los desfases son mínimos o nulos.

Con respecto a la variable FIE (área de finanzas), en relación al perfil ideal, la variable mejor valorada son el nivel de endeudamiento, costes de financiación y autofinanciación mientras que la peor valoradas son la contabilidad de costes y la planificación de tesorería. Según el perfil real, todas las variables tienen niveles medio-bajo destacando autofinanciación y planificación de tesorería.

Como conclusión, se extrae que la creación de cooperativas durante el periodo de crisis ha sido positiva y ha generado empleo estable y de calidad. Pero para poder mantener los niveles de empleo debe poder mejorar los niveles de eficiencia.

Los conocimientos y habilidades de las cooperativas creadas durante los primeros años de la crisis son muy bajos; la capacidad para obtener financiación es la que mayor desfase provoca y la variable relacionada con la profesionalidad de la gestión presenta una baja valoración en su importancia. Las restricciones crediticias hacen más difícil la posibilidad de obtener financiación, variable que puede seguir agravándose.

El análisis de las áreas funcionales permite obtener información sobre las fortalezas y las debilidades con las que cuenta la organización. El análisis que se ha realizado es un análisis agregado que para tomar medidas concretas necesita de un análisis individualizado, cooperativa a cooperativa.

### 2.1.3. Grupo variables institucionales

Con respecto al artículo de Urrutia y Marzabal, (2015) decir que ambos autores consideran que la creación de empresas tiene una creciente importancia en el ámbito económico y social, pero también a nivel académico y científico. En este artículo se va a llevar a cabo un análisis de las instituciones, de las cuales North (1990) no solo identifica a “instituciones o reglas de juego” como los factores que condicionan y regulan las relaciones y acciones en las que se ven envueltos los agentes del sistema, sino que también señala otro componente de la sociedad como son las “organizaciones” (políticas, económicas, sociales y educativas). Entendido así, el marco institucional condiciona a las empresas que nacen, pero también a las que evolucionan.

Se distinguen instituciones formales que proporcionan un marco regulatorio para la actividad económica, generando oportunidades para los potenciales emprendedores; mientras que las instituciones informales legitiman la actividad emprendedora, condicionando las percepciones individuales y colectivas en relación a dichas oportunidades (Welter, 2005; Álvarez y Urbano, 2011).

Con respecto a las instituciones formales, decir que existen distintas vías de actuación:

1. A través de la reducción de barreras de entradas, que puede provocar una mayor aparición de empresas.
2. Regulaciones y procedimientos administrativos: algunos autores (Capelleras et al., 2008) han encontrado que, en la economía española, al estar altamente regulada en comparación con otras economías, se registran empresas grandes y de lento crecimiento.  
Lim et al. (2010) indican que los países con una mayor protección de los derechos de propiedad y con regímenes reguladores de menor complejidad, muestran mayores niveles de creación de empresas y mayor facilidad para iniciar una actividad.
3. Programas de gobierno: las políticas que se llevan a cabo, pueden tener dos tipos de consecuencias: hacer más atractiva la actividad económica para los individuos; y hacer que la actividad económica sea inviable.
4. Acceso a financiación: es fundamental para PYMES. Emprendedores y empresarios consideran que es un impedimento importante.

Como instituciones informales, Siguiendo la tipología sugerida por North (1990), se consideran como factores informales los componentes socioculturales. La percepción de los individuos y de los medios de comunicación sobre el prestigio de la figura del empresario, el miedo a emprender, las capacidades y las oportunidades para emprender una actividad económica, han demostrado ser variables que condicionan el número de iniciativas emprendedoras en una región (Navarro y Montesinos, 2013). Minondo (2005) señala que las instituciones pueden favorecer la creación de riqueza a la vez que protegen la propiedad y los derechos del conjunto de la sociedad. Por lo tanto, contextos que cuenten con una calidad regulatoria eficiente y estable, pero sobre todo libres de corrupción, favorecerán la entrada de nuevas empresas.

Como variables, estaría la tasa anual de crecimiento de empresas creadas en un año y la población activa de las empresas del año anterior (ambas variables dependientes). También se encuentran como variables, la ausencia de barreras de mercado; el papel de los procedimientos administrativos necesarios para la puesta en marcha de una nueva empresa. Están, también, los programas gubernamentales de apoyo a la creación de empresas, incluyendo como variable explicativa la valoración subjetiva de los expertos nacionales encuestados por el programa GEM sobre los programas implantados por los gobiernos. Otro factor importante la financiación, se

incluye como variable la importancia relativa del crédito provisto por el sector bancario en relación al PIB. Otro factor a tener en cuenta de carácter informal es la ausencia de corrupción por lo que se incluye como variable el índice de libertad de corrupción. Con todas estas variables se plantea un Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios.

Como resultados se extrae que en el modelo que se plantea, existen variables que evolucionan en el mismo sentido que la creación de empresas como son los factores institucionales de carácter formal relacionados con la ausencia de barreras de mercado, la adecuación de los programas de gobierno y el acceso al crédito privado; así como el factor institucional informal relativo a la ausencia de un clima favorable a la corrupción. Por otro lado, se observa una asociación de signo negativo entre la creación de empresas y el factor institucional formal relativo a la duración del procedimiento administrativo de creación de empresas. Por último, cabe destacar en particular el elevado grado de correlación que se observa entre la variable dependiente (creación de empresas) y el acceso al crédito, lo cual pone de manifiesto la estrecha vinculación que existe actualmente entre la dinámica empresarial y las posibilidades de acceso a la financiación.

En el artículo que Butler, Galassi y Ruffo, (2016) escriben, se indica que las diferencias que existen en cuanto a productividad se deben a la mala asignación del talento empresarial y a las distorsiones a la entrada de empresas (Hopenhayn, 2014). Esta mala gestión se relaciona con la ocupación que dependerá a su vez de los ingresos y gastos de los individuos; y es de aquí de donde se extrae que el gobierno juega un papel fundamental a la hora de gestionarlo creando programas de ayudas a los emprendedores. En este artículo se estudia un programa gubernamental denominado “Buenos Aires Emprende” cuyo objetivo es promover nuevas empresas innovadoras proporcionando tanto financiación como ayuda técnica; es un programa dividido en dos etapas: primero, se identifican aquellas instituciones que están enfocadas en el emprendimiento; segundo, se evalúan los proyectos y los solicitantes; y, por último, se beneficiarán de ello los que hayan obtenido una puntuación superior a 55.

Se envía una encuesta a los más de 400 empresarios que habían participado, escogiendo empresas con una puntuación superior a 55’3. Se utilizan métodos de discontinuidad. También se identifica el impacto de la participación en el programa mediante la estimación de regresiones lineales locales. Se realizan dos enfoques:

- Enfoque global: datos disponibles con igual ponderación y flexibles para poder agregar variables de control.
- Enfoque local: pretende evitar especificar una función particular para la relación entre la variable ejecución y el resultado.

Hay que tener en cuenta la posible manipulación por parte de los empresarios a la hora de realizar las pruebas, aunque no suele ser algo muy frecuente porque si los evaluadores observan ciertas incorrecciones pueden ser introducidos en el proceso de evaluación.

Con respecto a los resultados, se extrae que existe una preocupación sobre cómo el programa puede afectar a la creación y supervivencia de las empresas por lo que se añaden tres especificaciones: se controla cualquier efecto continuo de la puntuación en el resultado usando una función cuadrática de la puntuación; se añaden algunas covariables como la función cuadrática de la edad y los maniqués para el género, la industria y el nivel educativo; y se restringe la muestra a observaciones con puntuaciones entre 45 y 65 considerando solo una función cuadrática.

El primer objetivo que tiene el programa es conseguir condiciones que permitan generar buenas ideas y transformarlas en empresas rentables. Para analizar el efecto

se compara la tasa de creación entre los beneficiarios y los no beneficiarios. Las diferencias que se pueden observar van a venir determinadas por las características y la calidad de los distintos proyectos. El efecto de ser aprobado por el programa incrementa la probabilidad de implementar un proyecto en cuestión. La supervivencia es un aspecto importante del programa; las empresas nuevas e innovadoras suelen tener altas tasas de salida, no necesariamente debido a fallos en el proyecto. También se evalúa el impacto del programa usando regresiones siguiendo la especificación general de la ecuación.

Por la regresión discontinua se identifica el impacto del programa de creación de empresas, la supervivencia, el empleo, las ventas y los ingresos netos. La posibilidad de creación de empresas es de un 22%, la tasa de supervivencia en 24 meses pasa a ser de un 92%; el programa también tiene un aspecto a destacar ya que es capaz de crear un gran número de empleos por término medio. No se encuentran efectos significativos ni para las ventas ni para los ingresos.

Existen transferencias que no son reembolsables y parece ser que tienen un efecto muy importante para el éxito de las empresas ya que van a permitir el aumento de la liquidez y la reducción de costes. Estas transferencias suelen ser muy importantes sobre todo para aquellas pequeñas empresas que es una de las pocas fuentes de financiación que pueden utilizar para hacer frente a su negocio.

Con esto se obtiene que el programa es capaz de conseguir ayudar a personas con un alto talento empresarial a superar costes de entrada, limitaciones financieras y barreras de información; ayuda a transformar las ideas prometedoras en empresas con éxito mejorando la supervivencia y generando empleo, por lo que el impacto puede ser altamente sostenible.

Aparicio, Urbano y Audretsch, (2016) indican en su artículo que los emprendedores son considerados como una fuente de crecimiento para todas las unidades de análisis económico. Hay autores que consideran que es importante entender que hay factores que fomentan el espíritu empresarial y la actividad basada en el conocimiento (Thornton et al., 2011) siendo los más importantes los factores institucionales que explican las tasas de emprendimiento. Autores como Breton et al. (2010) sugiere que la economía institucional podría ser útil para comprender qué factores fomentan la oportunidad empresarial para poder aumentar el conocimiento económico.

El objetivo de este artículo es explorar factores institucionales que fomentan la oportunidad empresarial con el fin de lograr mayores tasas de crecimiento económico. Los objetivos específicos son: desarrollar los datos de panel de desequilibrio para evaluar el efecto de los factores institucionales sobre la oportunidad empresarial; explicar el efecto simultáneo entre factores institucionales y oportunidad empresarial y el posterior impacto en el crecimiento económico.

Se establecen una gran variedad de hipótesis, quedando dividido en dos grandes grupos: por un lado, las instituciones y la oportunidad empresarial donde se establecen variables como el control de la corrupción, la confianza en las habilidades, el número de procedimientos involucrados y el acceso al crédito bancario; por otro lado, la oportunidad empresarial como factor endógeno en el crecimiento económico, donde aparecen variables como crecimiento económico.

La primera variable dependiente, oportunidad empresarial, es el indicador más importante a través de la oportunidad total de actividad empresarial; la segunda de las variables sería el indicador de desempeño económico obtenido a través del PIB. Los datos sobre variables independientes, sobre instituciones formales e informales, se

obtienen por los indicadores mundiales de gobierno, GEM y Doing Business mientras que los datos de tasa de crecimiento se obtienen de la Organización Mundial de Indicadores. Como variable de control, el control de la corrupción.

Como resultados se obtiene que la oportunidad empresarial está significativamente correlacionada con la confianza en las habilidades de las personas. La productividad del trabajo, el crecimiento económico se correlaciona significativamente con la formación, exportación, esperanza de vida y gobierno. Pero existe una correlación negativa entre oportunidades empresariales y crecimiento económico que puede explicarse por el desarrollo. Los resultados indican que el control de la corrupción, la confianza en las habilidades, el número de procedimientos para iniciar cobertura comercial y privada son muy significativos. Los resultados indican que las instituciones formales e informales son altamente significativas y tienen el signo esperado.

Con respecto a las pruebas de hipótesis, el control de la corrupción tiene una influencia positiva en la oportunidad empresarial y que el control de la corrupción tiene una influencia positiva pero menor en el espíritu empresarial de oportunidad en los países latinoamericanos que en todos los países de la muestra. Se observa también que la confianza en las habilidades de uno tiene una influencia positiva en la oportunidad empresarial pero que tiene una mayor influencia en el espíritu empresarial en los países latinoamericanos que en todos los países de la muestra. Se obtiene que los procedimientos para iniciar un negocio tienen una influencia negativa en el espíritu empresarial y que los procedimientos para iniciar un negocio tienen menor influencia en las oportunidades empresariales en los países latinoamericanos que en el resto de países de la muestra. Se obtiene que el acceso al crédito bancario tiene una influencia positiva en el espíritu empresarial y que el acceso al crédito tiene una menor influencia en el espíritu empresarial en los países latinoamericanos que en el resto de países de la muestra. Por último, se propone que el crecimiento económico se ve influido positivamente por las oportunidades empresariales siendo su impacto mayor en los países latinoamericanos.

#### 2.1.4. Grupo variables culturales

Liñán, Fernández-Serrano y Romero (2015) esta lo he arreglado yo son capaces de establecer una relación entre el desarrollo económico y la tasa de actividad emprendedora relacionando el PIB per cápita con la probabilidad de iniciar negocios. Además, se considera que:

- El espíritu empresarial juega un papel importante aumentando el empleo, la innovación técnica, y promoviendo el desarrollo económico (Audretsch y Fritsch, 1999; Fritsch y Mueller, 2004; Reynolds et al., 2002; Van Stel y Storey, 2004). Analizando el nivel de ingresos como PIB per cápita, se obtiene un efecto positivo sobre el espíritu empresarial.
- La cultura puede influir sobre el espíritu empresarial, a través de una cultura de apoyo y una cultura que comparte valores y patrones. Dentro se establece una cultura colectivista e individualista. Se distinguen siete valores culturales por medio de los cuales se establecen una serie de hipótesis: autonomía (intelectual y afectiva), "incrustado"; igualitarismo y jerarquía; armonía y maestría.

El papel de la cultura tiene dos efectos:

- Efecto de mediación: el desarrollo económico conduce a cambios culturales que pueden obstaculizar el espíritu empresarial. Se distinguen seis hipótesis.

- Efecto interactivo: la influencia de valores culturales puede ser diferente en países que cuenten con distintos niveles de ingresos. Se distinguen otras seis hipótesis.

Se lleva a cabo un análisis, con un modelo con respecto a los niveles de países basados en PIB per cápita y cultura; y un segundo modelo PLS que explica la razón de oportunidad/necesidad utilizando las mismas variables explicativas.

Se obtiene que a medida que aumenta el nivel de ingresos, la proporción de oportunidades al emprendimiento es mayor. Ambos modelos apoyan la idea de que el PIB influye sobre los valores culturales predominantes.

Se obtiene que en los países donde domina lo “incrustado”, igualitarismo y maestría tienden a exhibir mayores niveles de emprendimiento. El igualitarismo queda asociado a que se hace mayor cuando hay mayores niveles de ingresos.

El trabajo demostró la existencia de interacciones relevantes entre la economía en desarrollo, emprendimiento y valores culturales; y, en ciertos países, cierta combinación de valores culturales debe estar asociado a políticas para promover el crecimiento de ingresos y la actividad empresarial.

En el artículo de Pazos, López, González y Sandiás, (2012) la idea principal que se tiene es que las universidades van más allá de la investigación y la formación (Etzkowitz, Webster, Gebhardt, Terra, 2000) y se espera también que sea capaz de contribuir al desarrollo económico. En los últimos años, han aumentado en número de empresas derivadas de la tecnología desarrollada por la universidad. El objetivo del artículo es entender por qué existen diferencias en cuanto al éxito en la creación de las spin-off entre las distintas universidades.

La creación de las spin-off es considerado como un fenómeno multidimensional, que se ve afectado por tanto por numerosos factores institucionales, sociales y jurídicos (Gómez, Mira, Verdú, Sancho, 2007). Un aspecto fundamental son los recursos ya que Penrose (1959) considera que una empresa es el conjunto de ellos; esto ayuda a identificar que a medida que la cantidad de recursos sea suficiente hay una mayor posibilidad de que el número de spin-off aumente. Se distinguen recursos institucionales, capital humano, recursos financieros y comerciales. Y a partir de estos se establecen las distintas hipótesis.

Con respecto a factores institucionales: relación positiva entre la tradición y la historia de la actividad derivada de la universidad y creación de spin-off universitarias; y la relación positiva entre las disciplinas con orientación al mercado, ciencias de la vida o tecnología. Con respecto al capital humano, la relación positiva entre la calidad del personal académico y la creación de spin-off universitarias. Con respecto a los recursos financieros existe una relación positiva entre la financiación total de la investigación y la creación de las spin-off; relación positiva entre la cantidad de investigación financiada por la industria y la creación de spin-off; y la relación positiva entre el apoyo a la financiación y la creación de las spin-off universitarias. Por último, en relación a los recursos comerciales, existe una relación positiva entre el stock de recursos humanos y la creación de las spin-off y la relación positiva entre los servicios de incubación y la creación de las spin-off.

El análisis se hace sobre una muestra de 47 universidades públicas en el Campus entre 2002 y 2006 (obtenidas de manera semestral) por lo que se incluye casi el 100% de las spin-off universitarias. Con respecto a la variable dependiente, se establece el número de spin-off creadas durante un año dado y como variables independientes, los recursos institucionales, capital humano, recursos financieros, recursos comerciales, y variables de control entre las que se encuentra el PNB.

Primero, se lleva a cabo un análisis univariante. Se observan por un lado universidades que no contaban con spin-off durante el análisis y que tampoco contaron con ella al año siguiente, obteniéndose también que más del 80% de las universidades que ya tenían alguna spin-off también cuentan con el mismo número al año siguiente del análisis.

Segundo, se lleva a cabo un análisis multivariante, donde se pueden realizar múltiples regresiones lineales. Se plantea un modelo de Poisson con el problema de que la varianza y la media del proceso son iguales, por lo que para contrarrestar este problema se utiliza un modelo binomial negativo que va a permitir la variación de las mismas.

Con respecto a las hipótesis se establece la aceptación de la primera, la tradición de la universidad influye en la capacidad futura de la misma para la creación de las spin-off. Se acepta la hipótesis dos, ya que hay unas disciplinas que favorecen más que otras. Se rechaza la tercera hipótesis puesto que ni la proporción de académicos ni doctorados ni las publicaciones parecen ser significativas. Se rechaza la hipótesis cuatro puesto que la financiación total de la investigación no juega un papel clave. Se confirma la hipótesis cinco ya que la investigación que es financiada por la industria si se relaciona con la creación de las spin-off. La hipótesis se considera que solo tiene sentido desde el punto de vista teórico; para la hipótesis siete no hay apoyo y para la hipótesis ocho se establece que las universidades que cuenten con más servicios, tienen una mayor posibilidad de crear spin-off.

Se extrae como conclusión que la sociedad considera que las universidades pueden ser utilizadas para el desarrollo económico y social de las regiones, pero que dentro de cada una de ellas hay distintas capacidades.

Lo que se conoce como universidad emprendedora empieza a surgir a partir del artículo que Perez y Carrasco, (2009) escriben. Para que esto se produzca se deben cumplir tres requisitos: origen en una organización ya existente; que involucre a uno o varios individuos y que ellos la abandonan para crear una nueva organización. Pirnay et ál. (2003) han realizado una tipología de *spin-offs* universitarios atendiendo a tres criterios:

- a) El estatus de los individuos implicados en el proceso: académicas y estudiantiles.
- b) Atendiendo a la naturaleza del conocimiento transferido: spin-off universitarias cuya actividad principal se basa en la explotación comercial de conocimiento codificado y spin-off destinadas a la explotación comercial de conocimiento tácito.
- c) Si se tiene en cuenta la actitud de la universidad hacia la empresarialidad, se pueden diferenciar: *Pull spin-offs* donde los individuos son empujados fuera de la universidad por las expectativas de beneficio que ofrece la oportunidad empresarial al comercializar el invento en el mercado y *Push spin-offs* que son los casos en los que la universidad tiene influencia en la salida al mundo empresarial del inventor, mediante el desarrollo de políticas de fomento de la creación de *spin-offs* como mecanismo de transferencia tecnológica.

Para investigar el proceso de formación, Nlemvo Ndonzuau et ál. (2002) realizan un estudio de quince universidades que han implantado con éxito programas de fomento de la creación de *spin-offs*. Se distinguen cuatro fases: generar la idea de negocio, elaborar un proyecto de empresa, lanzar la spin-off a través del proyecto y fortalecer la creación de valor económico. A estas universidades pueden afectarles una gran variedad de factores:

- a) Atributos personales: habilidad, personalidad, trayectoria y disponibilidad. Autores como Roberts (1991) señalan que las habilidades y actitudes del emprendedor son importantes para asimilar y comprender la nueva tecnología.

Este lleva a cabo análisis sobre la edad a la hora de llevar a cabo una spin-off, la experiencia profesional e incluso la trayectoria profesional.

- b) Recursos organizativos de la universidad: entre los que se encuentra la naturaleza de la investigación, las incubadoras de empresas, la calidad de los investigadores o la estrategia de apoyo.
- c) Condiciones institucionales como la misión de la universidad, la cultura de la universidad, y su historia y tradición, factores identificados por O'Shea et ál. (2007).
- d) Determinantes externos entre los que se encuentran el capital riesgo, la legislación vigente y el contexto tecnológico y empresarial.

En el artículo que Lassmann y Busch, (2015) escriben, la idea principal a tratar son las diferencias que existen entre los países que pueden venir por valores culturales diferentes introducidos por los inmigrantes en los países de destino. Estas diferencias provocan diferencias en la actividad empresarial por lo que se empieza a hablar de la relación que existe entre inmigrantes y empresarios. En el estudio, el dato principal es que hay una relación significativa pero negativa entre el autoempleo total de los EEUU y el autoempleo en el país de origen. Las diferencias entre las tasas de autoempleo de los inmigrantes son persistentes y significativas (e.g., Borjas 1986; Yuengert 1995; Fairlie and Meyer 1996; Lofstrom 2002; Fairlie et al. 2010) diferencias que vienen marcadas por la cultura o etnias.

El análisis entre países es muy complicado porque puede que en uno sea considerado empleado mientras que en otro puede que sea autónomo. Las características de los países pueden hacer elegir al individuo su profesión o incluso puede que también afecte a los ingresos del país de origen. Se establece la comparación de las tasas de autoempleo del país de origen con los niveles de PIB per cápita de donde se obtiene que el autoempleo está negativamente relacionado con el ingreso mientras que las acciones de los empleadores sí que están relacionadas positivamente con el ingreso, lo que puede ocasionar que se tienda a sesgar las estimaciones para no encontrar ninguna correlación significativa, sesgo que podría ser severo a largo plazo.

Para llevar a cabo el análisis, se establecen como variables dependiente el empleo propio incorporado y el empleo propio no incorporado; se introducen variables categóricas como el estado matrimonial o competencias en inglés. Los resultados revelan que los trabajadores por cuenta propia y los autónomos incorporados son mayores, con más niños de promedio, mayor probabilidad de estar casado, aunque con menos fluidez en el idioma, con mayores grados de educación. La probabilidad de empleo por cuenta propia está por encima de la media para los inmigrantes procedentes del Norte de África, Europa Occidental, Canadá, y el Sur de Asia, mientras que es inferior a la inmigración de África subsahariana y América Latina.

Como conclusión se extrae que existen diferencias debido a la gran variedad de características individuales que se pueden incluir. Como se utilizan los emprendimientos incorporados y no incorporados en el análisis se establece que la relación entre autoempleo y hogar es negativa y significativo, por un lado y que la relación de autoempleo y participaciones es positiva pero solo significativa cuando con respecto a los niveles de ingreso de un país, por otro. Por último, el incremento de la disponibilidad de datos empresariales puede proporcionar una base para la investigación futura donde los rasgos culturales serán importantes.

Pinillos y Reyes, (2011) vuelven a hacer mención que existen diferencias en cuanto a desarrollo en los distintos países y que estas diferencias vienen marcadas

sobre todo por la cultura, existiendo estudios empíricos que así lo demuestran. Se define la cultura como algo que modifica el comportamiento de los individuos, así como rasgos de su propia personalidad. El término de cultura de Hofstede ha sido el más acuñado y considera que existen diferencias en base a la distancia de potencia, evitar la incertidumbre, individualismo (lograr metas personales, evidencia de nuevas firmas)-colectivismo (considerada la estructura profunda de las diferencias, más típico de aquellas economías con ingresos medios o bajos), masculinidad-feminidad y posteriormente se añade orientación a corto y largo plazo. El objetivo del artículo es relacionar el individualismo y la actividad empresarial a nivel nacional y sus diferencias entre economías desarrolladas.

Existen teorías de por qué un país tiene una mayor “cultura emprendedora” que otro, siendo una de las causas que un país con una mayor proporción de población tiene mayores valores empresariales, por lo que las personas más formadas son las que van a crear en mayor medida las empresas.

Es necesario explicar que el individualismo hace referencia a la autosuficiencia y autocontrol, sintiéndose orgullosos de sus propios logros con intereses y objetivos propios mientras que en el colectivismo los intereses suelen ser grupales, se preocupan por el trabajo en equipo y la armonía e incluso la cooperación. Las culturas más individualistas están más relacionadas con aspectos institucionales o rasgos psicológicos y procesos cognitivos relacionados con el espíritu empresarial.

Baum et al. (1993) realiza un análisis detallado de las necesidades y motivaciones de los empresarios en culturas diferentes; obteniendo que las motivaciones pueden variar muy frecuentemente. Se establecen tres hipótesis:

1. El nivel de desarrollo económico del país (GDPPC) modera la relación entre la cultura individualista-colectivista (I-C) y la tasa de actividad empresarial (TEA).
2. La tasa de Actividad Empresarial Total (TEA) está asociada negativamente con el individualismo (I-C) en países relativamente pobres.
3. La tasa de Actividad Empresarial Total (TEA) se asocia positivamente con el individualismo (I-C) en países relativamente ricos.

Para el análisis los datos son obtenidos de tres fuentes diferentes: los resultados de países del proyecto GEM, los niveles de desarrollo de los países y datos provenientes del Banco Mundial. Participan unos 56 países. Como variables se identifican: indicador del ratio de actividad de emprendimiento que ha sido calculado sobre una muestra de población adulta, cultura individualista-colectivista y el PIB per cápita por país, medido en dólares.

Como resultado de la investigación se extrae que el individualismo ha estado relacionado positivamente con la actividad empresarial y que los objetivos personales estarían asociados con el espíritu emprendedor. Thomas y Mueller consideran que influyen factores tanto culturales como económicos y que deben tenerse en cuenta de manera simultánea. Tiessen considera que tanto el individualismo como el colectivismo influyen en la actividad emprendedora pero que no predice el espíritu emprendedor.

En el artículo escrito por Rasmussen y Borch, (2010) el tema principal es cómo las universidades a través de acuerdos institucionales aumentan la comercialización de la investigación (Rasmussen Et al., 2006), sobre todo las denominadas USO que son empresas que surgen dentro de las universidades y pretenden investigar para saber cuáles son las capacidades universitarias que facilitan el desarrollo de estas y cómo pueden desarrollar dichas capacidades universitarias.

Para estudiar las capacidades universitarias se incluye la universidad A, con un mayor tamaño y un perfil más fuerte en tecnología y la universidad B, europea de rango medio. Dos casos proceden de la universidad A que tienen fuertes lazos con la industria y otros dos con la universidad B, con lazos más débiles. Se recogen datos primarios a través de visitas, conversaciones o entrevistas y datos secundarios por fuentes documentales.

El objetivo es saber cómo las universidades pueden influir en el proceso de puesta en marcha de las USO nacientes y por las capacidades universitarias que también facilitan la creación de las mismas. Se establecen por ellos seis proposiciones:

1. Existe una relación positiva entre la capacidad de una universidad para abrir nuevos caminos de acción y la iniciación de procesos de USO basados en la investigación académica.
2. Para las universidades con una capacidad débil para abrir nuevos caminos de acción, existe una relación positiva entre las iniciativas que señalan la viabilidad de la actividad aventurera y el inicio de los procesos USO basados en la investigación académica.
3. Existe una relación positiva entre el establecimiento de empresas independientes de USO y la capacidad de la universidad para equilibrar los intereses tanto académicos como comerciales.
4. Para las universidades con una capacidad débil para equilibrar tanto los intereses académicos como los comerciales, existe una relación positiva entre políticas universitarias claras, apoyo activo a la gestión y arreglos de límites y el establecimiento de empresas independientes de USO.
5. Existe una relación positiva entre la capacidad de la universidad para integrar nuevos recursos y la dotación inicial de recursos de las USO.
6. Para las universidades con una capacidad débil de integrar nuevos recursos, existe una relación positiva entre la creación de redes con proveedores de recursos externos (por ejemplo, la industria, los inversionistas y las fuentes públicas de financiamiento) y la dotación inicial de recursos de las USO.

El estudio contribuye a comprender las capacidades de las universidades que facilitan la nueva formación de empresas, así como la comprensión sobre en qué universidades se pueden desarrollar dichas capacidades. Se obtiene que las universidades no pueden cambiar características o, al menos, en el corto plazo; aunque pueden tener opciones explícitas o implícitas, que crean capacidades que promuevan o faciliten la entrada de recursos. Se afirma que las capacidades van a depender tanto de niveles internos como externos a las universidades y que dichas capacidades pueden favorecer la promoción empresarial. También sería necesario entender la dinámica del proceso en un sentido más amplio encontrándose diferencias entre las industrias y aquellas regiones que llevan a cabo actividades de USO.

### **2.1.5. Otras variables**

En este apartado se van a poder incluir artículos que no han podido ser agrupados en las anteriores variables.

Petrova, (2012) intenta que el tema principal en su artículo sea la inversión que pueden realizar los emprendedores. Se indica que los nuevos negocios dependen de la riqueza individual y familiar en el momento inicial en el que se construye. Se observa que hay empresarios que solo destinan parte de su tiempo al negocio y la pregunta es por qué se produce esto y la respuesta es porque algunos cuentan con trabajos asalariados regulares.

Se establecen una serie de antecedentes como que los individuos son neutrales al riesgo y difieren de la habilidad emprendedora, por lo que, si la inversión

que necesita es mayor que el ahorro de las personas, este debe tomar prestado capital adicional.

Se establece una función de producción, donde se establecen rendimientos decrecientes de escala. En una segunda etapa, la inversión deseada del empresario y el tiempo invertido en la puesta en marcha se obtiene maximizando el ingreso neto. Para esto puede haber una solución interior (cuando es empresario a tiempo parcial) y solución de esquina (cuando es empresario a tiempo completo). El salario va a estar inversamente relacionado con los negocios y el capital invertido. Se establece un modelo cuyas implicaciones son:

1. La probabilidad de iniciar un nuevo negocio y la riqueza están relacionados si y solo si hay restricciones de crédito.
2. Ganancias patrimoniales y activos iniciales están positivamente relacionados.
3. La cantidad de tiempo que un empresario gasta en la start-up en un inicio y los activos iniciales están relacionados.

La variable consiste en estimar una ecuación donde la variable dependiente es la elección del empleo y las variables independientes incluyen características demográficas, recursos financieros y variables de control. Se plantean tres posibles resultados: empleo asalariado, emprendimiento a tiempo parcial y espíritu empresarial a tiempo parcial. El modelo multinomial proporciona estimaciones de diferentes coeficientes para cada uno de los resultados. El objetivo del trabajo es ver la influencia que la riqueza tiene sobre la proporción de tiempo que los empleados gastan en los negocios. Se estima una regresión ordinaria de mínimos cuadrados donde el número de horas será la variable dependiente, se trabaja con una muestra de 830 empresas, de las cuales se excluyen 109, eliminando aquellas que tienen forma jurídica.

El principal y más importante resultado es que las cuatro variables no son estadísticamente significativas independientemente del resultado observado. Se analizan empresarios a tiempo completo y a tiempo parcial siendo las variables con efecto significativo, encuestados, dueños de negocios actuales, y padres que poseían un negocio; de la riqueza se obtiene que a medida que aumenta, aumentará el patrimonio neto y la probabilidad de aumentar la creación de empresas. Como conclusión se extrae que los empresarios a tiempo parcial existen porque necesitan de inversión para poder montar su negocio.

Shah y Tripsas, (2007) en su artículo destacan la relación principal entre la actividad universitaria y la financiación de capital riesgo de las start-up que han llamado la atención de los académicos. La investigación consta de un estudio empírico de las start-up de la industria de productos juveniles; se desarrolla un modelo del proceso de emprendimiento de los usuarios y se compara con el modelo clásico de emprendimiento. Tiene un doble objetivo: documentar el fenómeno al mismo tiempo que se demuestra que los empresarios eran comunes en, al menos, una industria importante; y ahondar en el proceso por el cual los usuarios desarrollaron y comercializaron sus innovaciones. La muestra se compone de empresas fundadas entre 1987 y 2007, total de 263 empresas. Hay autores que señalan la importancia de la retroalimentación y la adaptación. Baker, Miner y Esley (2003) señalan que la mayoría de las empresas se fundaron rápidamente en respuesta a las oportunidades. Otros como Rindova y Kotha (2001) señalan que la elaboración de estrategias para las empresas que operan en entornos de rápida evolución suelen caracterizarse por un proceso rápido y altamente flexible en contraposición a uno lineal.

Como conclusión, el modelo considera el emprendimiento del usuario como algo emergente donde los usuarios desarrollan, prueban, comparten y redefinen sus ideas. Las ideas son creadas y examinadas tanto por personas individuales como de forma colectiva mientras que los modelos de espíritu emprendedor e innovación se centran en el descubrimiento de oportunidades de quienes previamente poseen

conocimientos pertinentes. El enfoque en el emprendimiento de los usuarios proporciona una racionalidad teórica para la investigación empírica de que el emprendimiento es un fenómeno generalizado y transitorio.

Wallin, Still, y Henttonen, (2016) identifican en su artículo como tema principal es la tecnología, centrando la investigación en Finlandia considerado un país muy importante porque tiene alta contribuciones a la alta tecnología, pero es desalentador de altas ambiciones personales.

En la investigación se identifica que el espíritu empresarial va a estar relacionado con la alta tecnología y la innovación con el emprendimiento. Las empresas de alta tecnología dependen de las acciones de los empresarios y la capacidad de combinar recursos. El estudio trata de identificar qué combinaciones de recursos explican el éxito o fracaso, influyen tanto el capital humano como el intelectual y el social. Verheul y Van Mil (2011) lleva a cabo un estudio de donde se obtiene que entre los emprendedores holandeses se distinguen “empresarios de oportunidad” y “empresarios de necesidad”.

Los datos que son utilizados en este estudio fueron recogidos por un evento que se realizó en Finlandia con 27 entrevistas semi-estructuradas cortas de las que se seleccionan 21 para una mayor profundidad. Se codifica el contenido. También se identifica como la cobertura geográfica, crecimiento por medio de usuarios y reconocimiento de marca fueron reconocidas como elemento clave para el crecimiento. Afecta también la ambición, de la cual hay varios niveles: entorno institucional y de mercado, escalabilidad del modelo de negocio, fundador y sus características y la percepción de las expectativas. Por esto se extrae como conclusión que las start-up van a operar en distintos contextos institucionales y que tienen distintas imitaciones, cuenta con distintos tipos de ambición y distintos objetivos para su negocio.

Tocher, Oswald y Hall, (2015) también identifican como idea fundamental el desarrollo de la tecnología poniendo de ejemplo la empresa Nano Engine que pretende buscar soluciones de energía confiable. En este artículo se pretende llevar a cabo la distinción entre descubrimiento y creación. Después de que se descubra la oportunidad, el empresario debe reunir información para llevar a cabo un plan de negocios para saber cuál es la financiación necesaria (Shane y Venkataraman, 2000; Shane, 2003); sin embargo, la creación pretende que las oportunidades resulten de un proceso emergente e iterativo de búsqueda de múltiples etapas llevado a cabo por emprendedores potenciales que intentan encontrar maneras de generar riqueza (Gartner, 1985; Sarasvathy, 2001).

Se lleva a cabo la discusión, se expresa que los recursos sociales permiten a los empresarios generar nuevas y únicas oportunidades de negocios, que no pueden ser creados sin las influencias sociales. El descubrimiento implica que mientras los recursos son críticos, su papel solo ayuda a los empresarios a identificar oportunidades existentes (De Carolis y Saporito, 2006; Florin, Lubatkin y Schulze, 2003; Stam y Elfring, 2008) mientras que los recursos sociales en la creación son necesarios para la formación de ofertas únicas de mercados. Los empresarios deben trabajar fuerte para desarrollar sus recursos sociales como lo hacen para conceptualizar ideas. La investigación encuentra que los empresarios tienen una tendencia natural a construir el tipo de vinculación de capital social con los amigos, familia y excompañeros de trabajo (Gargiulo y Benassi, 2000; Lechner et al., 2006).

Como conclusión se extrae que los recursos sociales son fundamentales en la creación de oportunidades y que las ideas para la nueva oferta del mercado se crean con el tiempo a través de una vía dependiente, socialmente compleja e iterativa. Los académicos también deben examinar el proceso por el cual los empresarios aprovechan los recursos sociales para la creación de oportunidades y que la falta de ellos puede provocar que las ideas de los negocios nunca se llevan a cabo. Los

empresarios deben considerar la posibilidad de mejorar los recursos sociales al mismo tiempo que conceptualiza nuevas ideas de riesgo.

Audretsch, Heger y Veith, (2015) consideran como idea fundamental que la infraestructura es un elemento clave en el desarrollo empresarial con un papel importante en los procesos. El objetivo es saber cuál es la influencia de la infraestructura en la actividad empresarial considerando autopistas, ferrocarriles y conocimientos. Se considera que la infraestructura física consiste en capital a gran escala que requiere de inversión financiera, lo que es considerado una barrera de entrada. Se establecen tres hipótesis:

- La infraestructura está positivamente relacionada con la actividad de la start-up.
- Los diferentes tipos específicos de infraestructuras están relacionados con la nueva actividad de inicio de las empresas.
- La start-up está vinculada a la infraestructura de una manera específica para el contexto de la industria.

Se consideran que existen cuatro tipos de infraestructuras: ferrocarriles y autopistas; infraestructura ferroviaria; conocimiento de infraestructuras; y la infraestructura de la comunicación. En la investigación se lleva a cabo una estimación de las regresiones abordando como variable dependiente la tasa de arranque de las empresas y como variables independientes cada tipo de infraestructura, de donde se obtiene que no hay indicios de que la inversión en autopistas o universidades promuevan el inicio de las empresas. Se establece con respecto a la tercera de las hipótesis un modelo de regresión para cinco modelos diferentes relacionados con la alta tecnología, fabricación de baja tecnología, servicios orientados a la tecnología, servicios relacionados con el consumidor, y comercio minorista relacionando las tres últimas con la infraestructura ferroviaria que es la más importante. La cercanía a las fuentes de conocimiento es muy importante para el desarrollo de las start-up que se basan fundamentalmente en la tecnología siendo necesario espacio, precios razonables, sectores servicios y proximidad a las instituciones que generan conocimiento.

Hong, Lee, Sun y Harrison, (2015) hacen referencia a la importancia de la geografía, más concretamente a la ubicación de nuevas empresas y de las que ya existían considerando que esto era clave para el desarrollo económico regional (Audretsch et al 2006, Fritsch y Mueller 2008). Se lleva a cabo un estudio del cual se van a distinguir varias teorías:

- Heterogeneidad espacial: le da énfasis al contexto socioespacial del emprendimiento (Steyaert y Katz 2004; Trettin y Welter 2011).
- Dependencia temporal: se entiende el tiempo como un proceso dependiente del camino en el cual el “estado de las cosas no pueden derivarse solamente de las condiciones actuales”.
- Dependencia espacial: relación funcional entre lo que sucede en un punto en el espacio y lo que ocurre en otro lugar (Anselin, 1988).

La variable utilizada en esta investigación es el nivel de actividades empresariales domesticas en una región durante un periodo de tiempo (variable dependiente). Se va a utilizar un modelo estándar de heterogeneidad espacial que se centra en los determinantes regionales de las actividades empresariales. Se tiene en cuenta los determinantes regionales de la creación de empresas; la perturbación que va a ser constante en el tiempo; el tiempo observado que va a ser común en todas las regiones y los errores transitorios. Se necesitan tres estimadores para la investigación: la regresión de mínimos cuadrados ordinarios que sirve como una regresión de

referencia; regresión autorregresiva espacial con máxima verosimilitud (ML) para abordar la cuestión de endogeneidad de la variable dependiente espacialmente rezagada; y regresión espacial y dinámica por tanto va a ser combinada.

Como resultado de la investigación se obtiene que el atractivo de una región a la hora de llevar a cabo la creación de empresas es fundamental para el desarrollo regional, con un mayor interés por las empresas emergentes. Los resultados se obtienen que tanto las dependencias temporales como espaciales son significativas y operan simultáneamente. También se obtiene que la nueva creación de empresas en una región puede predecirse a partir de nuevos emprendimientos creados en regiones contiguas.

El tema principal del artículo escrito por Huyghebaert y De Gucht, (2004) es la explicación de por qué la competencia puede afectar a la probabilidad de salida de las empresas. De esto se proporcionan tres argumentos: la supervivencia de las start-up será menor cuando los operadores de la industria aumenten su salida en respuesta a la salida; la relación entre competencia y la salida posterior a la entrada puede depender de la financiación; calificar la relación entre competencia, apalancamiento y salida.

Se utiliza una muestra de 235 empresas en fase de creación que cuentan con un empleo positivo en la manufactura. Para la creación de empresas es probable que la incertidumbre sobre la generación de flujos de efectivo sea relativamente alta. Los financieros se preocupan de que los empresarios con proyectos de baja calidad tienen un incentivo para recaudar fondos externamente. Para el modelo se hace uso de la tasa de riesgo para modelar la probabilidad de salida de las empresas siendo dicha tasa de probabilidad de que una start-up salga de la industria dentro de un intervalo de tiempo concreto a la supervivencia. Puede que se incluyan covariables en el tiempo siguiendo una distribución exponencial y poca probabilidad de que las estimaciones sean sesgadas. Se tiene en cuenta la selección adversa y los problemas de riesgo moral haciendo uso del ratio de fracaso de las industrias, centrándose en esta cuestión cuando las empresas más propensas a fallar solicitan crédito.

Como resultados se obtiene que las empresas que comienzan con un mayor número de empleados tienen menos probabilidad de salir en años siguientes a su creación; las empresas apalancadas tienen menos posibilidad de salir explicando porque el tamaño de la empresa muestra poca variabilidad transversal. Apalancamiento y salida no está muy relacionado siendo el tamaño algo más significativo.

#### **2.1.6. Grupo donde aparecen varias variables**

Audretsch, (2006) trata como temas principales tanto la economía como el desarrollo tecnológico y se establece que la tasa de crecimiento de PIB per cápita es igual a la tasa de cambio tecnológico en la trayectoria de crecimiento de estado estacionario. Se indican tres predicciones principales:

- Un aumento del conocimiento trae consigo un efecto positivo en el nivel de iniciativa empresarial.
- Cuanto mejor se explotan los flujos de conocimiento, menor es el impacto de los nuevos conocimientos sobre el espíritu empresarial.
- Las actividades empresariales disminuyen bajo una mayor regulación.

Se utiliza un modelo en el que las innovaciones de nuevos productos pueden provenir de empresas establecidas o de start-up (Acs y Audretsch 1988). Se establecen dos teorías, por un lado, la teoría que considera que todo conocimiento es

económico y la segunda, la teoría del desbordamiento de conocimiento. En el modelo se establecen tres hipótesis: se espera que un aumento en el stock del conocimiento tenga un impacto positivo en el grado de emprendimiento; cuanto más eficiente sea la explotación de I+D, más pequeño será el efecto de un determinado stock de conocimiento sobre el espíritu emprendedor; y, se puede esperar que las actividades empresariales disminuyan bajo una mayor regulación.

El modelo explica el espíritu empresarial como una función teniendo en cuenta: stock de conocimiento, explotación de I+D y los obstáculos al emprendimiento. La variable dependiente que va a utilizar es el emprendimiento; con respecto a las variables explicativas, el foco de atención va a ser el conocimiento dentro de la economía. Como resultado del modelo se establece que la actividad empresarial tiende a ser mayor cuando el conocimiento es prevalente, algo que sugiere los coeficientes positivos y significativos del stock de conocimiento; con respecto al tiempo los resultados son robustos, el conocimiento es positivo y significativo. La explotación del conocimiento y las barreras empresariales cuentan con signo negativo, pero son insignificantes y solo los impuestos sobre la renta personal tienen un impacto significativo sobre el impacto empresarial. El gesto público cuenta con un efecto negativo y significativo sobre el espíritu empresarial al igual que la tasa de impuesto personal es una barrera para el espíritu empresarial.

Existe la necesidad de entender cómo la teoría del espíritu empresarial necesita explicar de dónde proviene, cómo se producen los efectos, y la dinámica de la elección ocupacional. Además, ayuda a explicar las contradicciones entre la riqueza de las naciones y cómo la economía puede aprovechar el interés propio hacia el bien común. Es importante también el papel de los derechos de la propiedad intelectual ya que, si la protección es demasiado fuerte y todas las rentas recaen sobre el conocimiento, se recluye el conocimiento intra-temporal e incluso la innovación y el crecimiento.

El artículo de Clarysse, Tartari y Salter, (2011) se basa en un estudio en el cual se indica que la literatura de emprendimiento académico ha subestimado la importancia de las diferencias individuales entre los académicos y ha sobreestimado el papel de las Oficinas de Transferencias de Tecnologías (OTT). Para la investigación se realiza una encuesta a 6200 investigadores académicos del Reino Unido que han recibido ayudas por parte del gobierno. Se envía un cuestionario entre abril y septiembre de 2009 y se logra una tasa de respuesta del 36%. Es una encuesta que se combina con datos secundarios. En primer lugar, la encuesta se compara con la población de académicos que se incluye en la Evaluación de Investigación del Ejercicio evaluando la calidad de información y posteriormente se comparan las universidades con los datos que recoge el Consejo de Financiación de Educación Superior de Inglaterra.

Se utiliza el modelo de Cox, modelo semiparamétrico donde se realiza la distribución de los tiempos de supervivencia. Es un modelo denominado de "eventos", en este caso el evento es la creación de una empresa por parte de un empresario, que pueden presentar tres categorías de actividad empresarial: empresas entre 2000 y 2009; crear una empresa en el mismo periodo o crear varias empresas en el mismo periodo. La variable dependiente en el modelo es la tasa de riesgo basal para cada individuo en cada año de la observación. Otras variables que se introducen son: capacidad empresarial, entorno social, experiencia emprendedora, presencia de las OTT, eficiencia de las OTT y además se incluyen variables de control.

De la investigación se obtienen datos referentes al sexo, la variable género es negativa y significativa, por lo que las mujeres tienen una menor probabilidad de participar que su equivalente masculino. Con respecto al investigador cuanto mayor

sea la calidad de involucración de una persona en la investigación, mayor será la probabilidad de incorporarse a emprendimientos empresariales. Como conclusión se intenta explicar por qué los académicos se involucran en actividades empresariales. Los primeros estudios los relacionan directamente mientras que los estudios más recientes lo intentan explicar a través de mecanismos sociales que llevan a cabo los académicos.

Esta investigación tiene un papel importante ya que, se establece un vínculo entre las explicaciones individuales de la actividad empresarial y la literatura emergente, esta última no consideraba el papel de la capacidad, definida como identificar, reconocer, oportunidades de trabajo y experiencia profesional que es algo que se ha identificado como determinante a la hora de convertirse en empresario. Tiene implicaciones importantes: sugiere que, entre las variables de nivel individual, capacidad y oportunidad es importante para saber si el académico va a participar en actividades empresariales.

Álvarez y Urbano, (2012) identifican que las grandes empresas siempre han estado relacionadas con el crecimiento económico pero que a partir de la década de los 80 se empieza a pensar que las pequeñas y las medianas empresas van a convertirse en un punto importante en el desarrollo económico. Se establecen tres enfoques, enfoque económico con aspectos relativos a la racionalidad económica; enfoque psicológico que consideran que los rasgos psicológicos determinan la actividad emprendedora; y enfoque sociológico según el cual el que influye es el entorno.

El principal objetivo es analizar la influencia que tienen los factores del entorno en la creación de las empresas. Estos factores se clasifican en formales e informales y ambos se complementan para definir el conjunto de elecciones realizadas y resultados obtenidos por una sociedad, por lo que se afirma que la conducta humana está condicionada por el entorno institucional. Por un lado, encontramos Gynawali y Fogel (1994) que consideran que hay que tener en cuenta políticas y procedimientos gubernamentales, condiciones sociales y económicas, conocimientos y habilidades emprendedoras, asistencia financiera para aprender y asistencia no financiera. Otro factor que hay que tener en cuenta son los modelos de referencia (Shapero y Sokol, 1982; Krueger, 1993) gran importancia con respecto a la creación de empresas bajo el argumento de que aquellas personas que han socializado entre empresarios tienen una menor incertidumbre.

En cuanto a los factores formales se afirma que la regulación gubernamental en el ámbito económico puede afectar negativamente a los interesados en crear nuevas empresas, importante también son los asuntos relacionados con la financiación.

La investigación que se lleva a cabo es por una relación entre factores del entorno y creación de empresas por medio de un panel de datos. Se establecen cinco modelos diferentes en los que se mezclan instituciones formales, informales y variables de control. Los resultados indican una menor estabilidad política y más modelo de referencia incrementan la tasa de actividad emprendedora. Las instituciones formales tienen un mayor impacto en los países de alto ingresos mientras que las instituciones informales son más importantes en los países de ingresos medios y bajos. En estos países, donde se siguen en menor medida las reglamentaciones establecidas y la sociedad sanciona menos el incumplimiento de las leyes, será a través de las instituciones formales el mecanismo más adecuado para incentivar el emprendimiento.

Navarro y Montesinos, (2013) establecen como idea principal la necesidad de comprender la actividad emprendedora y la creación de empresas como un punto importante en aspecto de relevancia social. El estudio se ha centrado en Europa y en el creciente interés entre emprendimiento y crecimiento económico junto con las diferencias regionales. Se hace uso de un modelo que tiene como variable dependiente el crecimiento económico y analiza factores culturales, políticos y sociales en un determinado país suponiendo que dependen del entorno. El modelo se nutre por una encuesta a la población adulta, un panel de expertos y fuente de información secundaria de los distintos países. Se lleva a cabo un Excel, donde se recogen datos del GEM y se realizan tablas con un horizonte temporal entre 2004 y 2012.

Se hace uso de la Tasa de Actividad Emprendedora que es el indicador que mide el porcentaje de personas involucradas en una iniciativa emprendedora de menos de tres años y medio de vida. Los modelos de intención son útiles para estudiar los antecedentes de la actividad emprendedora y sirven de predictores de la futura actividad (Krueger, Reilly y Carsrud, 2000). La investigación cognitiva ha adquirido relevancia para explicar las conductas de los emprendedores y su relación con la evaluación de oportunidades, creación de empresas y su crecimiento (Mitchell, et al., 2007; Krueger, 2000). Las percepciones de las personas relativas al prestigio de la figura del empresario, las percepciones de la atención que le prestan los medios de comunicación, de sus miedos a emprender, de sus capacidades para ser empresario y de las oportunidades que ofrece su entorno para hacer buenos negocios, se ha demostrado que son variables que condicionan el número de iniciativas emprendedoras de un territorio.

Como conclusión se obtiene que el objetivo era demostrar las diferencias entre los países del norte y sur en materia de emprendimiento. De las variables que se podían obtener, se han seleccionado dos bloques procedentes de la opinión de la población: intención emprendedora junto con actividad emprendedora de menos de 3.5 años; y, cinco variables relacionadas con enfoques cognitivos. La tasa de actividad emprendedora presenta una ligera diferencia a favor del norte que se muestra más estable, en el tiempo que el sur presenta un importante crecimiento en los últimos años inducido por la necesidad a la que conduce el alto desempleo de la zona. La información relacionada con el marco cognitivo es contundente al valorar la superioridad del contexto, favorable para emprender en los países del norte. La imagen percibida del empresario, el tratamiento que le dan los medios de comunicación, el miedo a emprender y la percepción de oportunidades para crear empresas, presentan una brecha a favor del norte.

Como principal idea en el artículo de Popescu, Bostan, Robu, Maxim y Diaconu, (2016) se establece que los rasgos personales de los estudiantes pueden influir sobre la creación de las empresas pero que también tiene que tenerse en cuenta la existencia de los factores externos. A la hora de llevar a cabo la definición de las hipótesis hay que tener en cuenta que la necesidad de logro juega un papel importante a la hora de determinar la intención empresarial; también se tiene en cuenta la creatividad de las personas, la propensión al riesgo, el control de la influencia negativa sobre los emprendedores; la educación empresarial que influye en el desarrollo de los rasgos de la personalidad y que las intenciones empresariales dependen del género, la edad y el nivel de educación.

El método para llevarlo a cabo es un cuestionario sobre 600 estudiantes de último curso de distintas ramas elegidos al azar y preguntas de distinto tipo. Los rasgos de personalidad fueron evaluados mediante escalas multi-item con distintas respuestas posibles. La innovación y el locus de control fueron evaluados siguiendo elementos propuestos por Mueller y Thomas. Dependiendo del objetivo de la investigación se llevó a cabo el enfoque de análisis de datos en el presente ANOVA que fue utilizado para indicar la distinta probabilidad de comenzar un análisis; un

Análisis de Componentes Principales para poder disminuir datos y Análisis de Componentes de Modelos Lineales.

Con respecto a los resultados logrados por ANOVA, se indica que la intención empresarial, humanidades y escuelas tiene una mayor importancia. La educación en el emprendimiento no es muy importante para incrementar intenciones empresariales. Las personas que cuentan con un empleo son más propensas a crear nuevas empresas y se observan diferencias teniendo en cuenta si el estudiante se ha graduado o no en una escuela relacionada con el emprendimiento.

Con respecto a los resultados logrados por PCA, se obtiene que las intenciones empresariales de los estudiantes son independientes por lo que no hay correlación. Se establece que la creatividad y el locus de control no va tiene influencia significativa, pero es una probabilidad que si se ve afectada por el logro y el riesgo; en este caso la variable escuela sí que tiene una influencia significativa.

Gokhale, (2016) intenta destacar que es importante ser capaz de crear un negocio que aporte una solución a un problema teniendo en cuenta que existen los riesgos viéndose impulsado por la tecnología, pero teniendo en cuenta que existen iniciativas gubernamentales y académicas para fomentar el emprendimiento. El estudio se centra en La India y en la importancia de las familias para animar a sus hijos para que ocupen puestos en el gobierno ya que el papel del gobierno se está convirtiendo en un papel fundamental a la hora de llevar a cabo la creación de las empresas. Cuenta con varios programas para favorecer el emprendimiento como “el hacer en la India” construyendo un entorno favorable para los inventores, empresarios o incluso fabricantes.

En 2016, el gobierno lanza la campaña start-up caracterizada por el registro simplificado, la autocertificación, reducción de tasas para patentes y política fácil de salida. Le da énfasis también a aquello que se apoya en la innovación y los estudiantes van a recibir financiación por la que se van a ver beneficiados.

El objetivo es que el gobierno pretende apoyar en todo momento la iniciativa empresarial favorecida por la ciencia y la tecnología facilitando el desarrollo a los investigadores para que puedan conseguir el éxito.

## CAPÍTULO 3

### CONCLUSIONES

En el trabajo se han analizado las distintas variables que pueden afectar a las personas antes de llevar a cabo un negocio, se analiza los factores que van a influir y van a provocar que un emprendedor pase a ser de naciente a nuevo.

El emprendedor naciente es aquel que ya ha empezado a llevar a cabo una serie de actividades para poder crear la empresa mientras que el emprendedor nuevo es aquel que ya ha creado su propia empresa pero que tiene un periodo de existencia inferior a los dos años.

De la investigación que se ha llevado a cabo se obtiene que los factores que en mayor medida influyen son los personales o demográficos. Con respecto a estos factores se obtienen que influyen en gran medida el sexo de las personas y también influye la opinión que los familiares tengan acerca de la formación de las empresas ya que aquella persona que encuentre apoyo interno le va a resultar mucho más sencillo lanzarse a la creación que aquella que no cuenta con ningún apoyo, además en muchas ocasiones son estas las que prestan apoyo económico a los fundadores. Al inicio de los negocios, es más difícil encontrar apoyo económico por parte de los bancos y es a través de los propios ahorros o de los ahorros de los familiares cómo consiguen formar la empresa. Dentro de este grupo de variables también se puede hacer referencia a la edad y es que es más frecuente que los emprendedores sean personas ya en una edad madura que ha tenido cierta experiencia en los negocios, suelen ser personas que han trabajado en otras empresas, que han aprendido a gestionarlas y cómo funciona todo, conseguir clientes y contactos antes de asumir el riesgo de crear la suya propia.

Con respecto a las variables relacionadas con la economía, cabe destacar en la mayor parte de los artículos analizados el papel del espíritu emprendedor, el papel de los emprendedores y que juegan un papel importante en el desarrollo económico. Las nuevas empresas contribuyen al crecimiento económico de los países. Por otro lado, también un aspecto a tener en cuenta es el desempleo ya que se justifica que en muchas ocasiones las personas pierden sus empleos y una manera de acabar con la situación es crear sus propias empresas

Por su parte, en el grupo de variables relacionadas con las instituciones cabe destacar que existen instituciones formales e instituciones informales y que desde ambos puntos de vista se analizan la tasa de crecimiento de las empresas a lo largo de los años; también dentro de este grupo de variables se hace mención a las barreras de mercado porque depende de las barreras que imponga el mercado o el propio país será más fácil o difícil llevar a cabo la creación de las empresas, cuanto mayor sean el número de barreras a superar, mayores van a ser las dificultades y menor la tasa de crecimiento anual de las empresas. Además, con respecto a estas barreras se puede hacer referencia a las barreras a la hora de llevar a cabo las exportaciones porque dependiendo del país al que se dirijan puede que haya mayores dificultades a la hora de incorporar los servicios de la empresa en otros países. En este grupo de variables también se encuentran los procedimientos administrativos ya que en la mayor parte de las ocasiones son muchos los procedimientos que hay que llevar a cabo para poder desarrollar con total tranquilidad la actividad productiva. En algunos casos los procedimientos son elevados y llegan a ser extenuantes por lo que están surgiendo en algunos países los denominados programas gubernamentales con distintos objetivos

siendo uno de ellos establecer mayores facilidades a la hora de llevar a cabo los procedimientos administrativos; dentro de estos programas gubernamentales también se puede encontrar de manera muy positiva el papel de los gobiernos proporcionando ayuda económica con subvenciones (entre otras) para que las personas con más dificultades puedan crear sus propias empresas, asumiendo riesgo pero teniendo por lo menos la posibilidad de crearla.

En las variables culturales, se hace referencia al papel que dentro de un país puede tener la cultura o el desarrollo de ciertas ideologías que puede influir sobre las personas a la hora de llevar a cabo la creación de las empresas de una manera u otra. También dentro de este grupo cabe destacar el papel de las universidades y la formación que estas proporcionan a los estudiantes para ayudarlos en la creación de las empresas, aunque no suelen ser muchos los jóvenes que se adentran en el mundo de los negocios, también destaca el papel de los investigadores que intentan encontrar la manera de buscar aspectos positivos en la creación de las empresas. Las universidades también proporcionan programas de estudio y ayudas para facilitar la creación de las empresas.

Por último, dentro del grupo de otras variables se puede encontrar el papel de las inversiones. Comenzar un negocio desde cero es muy difícil, en la mayor parte de las ocasiones se necesitan inversiones y en algunos casos de muy diversos lugares. Lo más habitual suele ser que las personas reciban ayudas de sus familiares y amigos, en otras ocasiones se solicitan préstamos a los bancos, aunque cada vez, estos ponen más dificultades en la concesión del mismo. Como alternativa a esto existen los *business angels* que son inversores que son capaces de proporcionar capital a aquellas personas que están en los inicios de la creación de sus empresas pero que tienen conocimientos sobre la misma y una intención real de crearla.

## Bibliografía

- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (1988). Innovation in large and small firms: An empirical analysis. *The American Economic Review*, 78, 678–690.
- Acs, ZJ; Audretsch, DB; Lehmann, EE (2013) “The knowledge spillover theory of entrepreneurship”. *Small Business economics*.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality, and behavior*. Chicago: Dorsey Press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Akehurst, G; Simarro, E; Mas-Tur, A (2012) “Women entrepreneurship in small service firms: motivations, barriers and performance”. *Service industries journal*.
- Aldrich, H.; Rosen, B. y Woodward, W. (1986) *Social Behaviour and Entrepreneurial Networks*, en *Frontiers of Entrepreneurship Research* (ed. by Ronstadt, Hornaday et. al., Wellesly, MA: Centre for Entrepreneurial Studies, Babson College, pp. 239-240.
- Aldrich, H.; Rosen, B. y Woodward, W. (1987) The impact of social networks on business foundings and profit: a longitudinal study, en Churchill, N., Hornaday, J., Kirchoff, B., Krasner, O., Vesper, K. (Eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Wellesley, MA, pp. 154-68.
- Alsos, G.A. y Ljunggren, E. (1998). “Does the Business Start-Up Process Differ By Gender? A Longitudinal Study of Nascent Entrepreneurs”, Artículo presentado a la Babson Frontiers of Entrepreneurs Research Conference. Babson College. Wellesley MA:<http://www.babson.edu/entrep/fer/>.
- Alvarez C., Urbano D. (2012) “Environmental factors and new firm creation: An institutional approach [Factores del entorno y creación de empresas: Un análisis institucional]”. *Revista Venezolana de Gerencia*.
- Álvarez, C. y Urbano, D. (2011): “Environmental Factors and Entrepreneurial Activity in Latin America”, *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 48, 126-139.
- Anselin, L. (1988). *Spatial econometrics: Methods and models*. Dordrecht: Kluwer.
- Antonites AJ & Wordsworth R 2009. Risk tolerance: A perspective on entrepreneurship education. *Southern African Business Review*, 13(3):69-85. Available at <http://www.ajol.info/index.php/sabr/article/view/76342/66800>. Accessed 23 July 2015.
- Aparicio, S; Urbano, D; Audretsch, D (2016) “Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence”. *Technological forecasting and social change*.
- Armington, C., & Acs, Z. (2002). The determinants of regional variation in new firm formation. *Regional Studies*, 36, 33–45.
- Audretsch D.B. (2006): “The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship and Economic Growth”. *Research on Technological Innovation, Management and Policy*.
- Audretsch, D. B., and Fritsch, M. (1999): “The Industry Component of Regional New Firm Formation Processes”, *Review of Industrial Organization*, 15(3), 239-252.
- Audretsch, D. B., Keilbach, M. C., & Lehmann, E. (2006). *Entrepreneurship and economic growth*. Oxford: Oxford University Press.
- Audretsch, DB; Heger, D; Veith, T (2015) “Infrastructure and entrepreneurship”. *Small Business economics*.
- Baker T, Miner AS, Eesley DT. 2003. Improvising firms: bricolage, account giving and improvisational competencies in the founding process. *Research Policy* 32(2): 255.
- Baum, J. R., Olian, J. D., Erez, M., Schnell, E. R., Smith, K. G., Sims, H. P., et al. (1993). Nationality and work role interactions: A cultural contrast of Israeli and U.S. entrepreneurs' versus managers' needs. *Journal of Business Venturing*, 8(6), 499–512.
- Baumol, W.J. (1993) *Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive*. In:

- Begley, T. y Boyd, D. (1987) Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Small Businesses, *Journal of Business Venturing*, nº 2, pp. 79-93.
- Birley, S. (1985) The role of Networks in the entrepreneurial process, *Journal of Business Venturing*, vol. 1, pp. 107-117.
- Brinckmann, J; Kim, SM (2015) "Why We Plan: The Impact of Nascent Entrepreneurs' Cognitive Characteristics and Human Capital on Business Planning". *Strategic entrepreneurship journal*.
- Bruton, G.D., Ahlstrom, D., Li, H.-L., 2010. Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future? *Enterp. Theory Pract.* 34 (3), 421–440.
- Bull, I. y Willard, G.E. (1993) Towards a Theory of Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, nº 8, pp.183-195.
- Burke A, Fraser S, Greene FJ. 2010. The multiple effects of business planning on new venture performance. *Journal of Management Studies* 47(3): 391–415.
- Butler, I; Galassi, G; Ruffo, H (2016) "Public funding for startups in Argentina: an impact evaluation". *Small Business economics*.
- Capelleras, J.L., Mole, K.F., Greene, F.J., y Storey, D.J. (2008): "Do More Heavily Regulated Economies Have Poorer Performing New Ventures? Evidence from Britain and Spain". *Journal of International Business Studies*, 39, 688–704.
- Chen CC, Greene PG, Crick A. 1998. Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing* 13(4): 295–316.
- Christensen, M.A. (1994) The identification of Business Starters using attitude. Calgary, University of Calgary Press.
- Clarysse, B; Tartari, V; Salter, A (2011) "The impact of entrepreneurial capacity, experience and organizational support on academic entrepreneurship". *Research policy*.
- Coduras, A., Urbano, D. Rojas, A, & Martínez, S (2016): The relationship between university support to entrepreneurship with entrepreneurial activity in Spain: A gem data based analysis, *International Advances in Economic Research* 14 (4) 395-406.
- Coleman, S. (1998): "Access to Capital: A Comparison of Men and Women- Owned Small Business", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.
- Collins, O.F.; Moore, D.G. y Unwala, D.B. (1964) The organization makers: a behavioural study of independent entrepreneurs. New York: Meredith.
- Cuevas, JG; Gutierrez, MJ (2008) "Behaviour of the woman entrepreneur: A global perspective". *Revista de economía mundial*.
- De Carolis DM, Saporito P. 2006. Social capital, cognition and entrepreneurial opportunities: a theoretical framework. *Entrepreneurship Theory and Practice* 30(1): 41–56.
- Dencker JC, Gruber M, Shah SK. 2009. Pre-entry knowledge, learning, and the survival of new firms. *Organization Science* 20(3): 516–537.
- Dolinsky, A.L., Caputo, R.K., Pasumarty, K. y Quazi, H. (1993): "The Effects of Education on Business Ownership: A Longitudinal Study of Women". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 43-44.
- Drejer, A.; Christensen, K.S. y Ulhoi, J.P. (2004) Understanding intrapreneurship by means of state-of-the-art knowledge management and organisational learning theory, *International Journal of Management and Enterprise Development*, vol.1, nº 2, pp. 102- 119.
- Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs. Cambridge, Mass.: MIT Pres.
- Etzkowitz, H., Webster, A., Gebhardt, C., & Terra, B. (2000). The future of the university and the university of the future: Evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm. *Research Policy*, 29, 313–330.

- Fayolle, A., & Gailly, B. (2015). The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Attitudes and Intention: Hysteresis and Persistence. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 75-93.
- Fernández, J., Liñán, F., & Santos, F. J. (2009). Cognitive aspects of potential entrepreneurs in Southern and Northern Europe: An analysis using GEM-data. *Revista de Economía Mundial* (23), 151-178.
- Fernández-Serrano, J. & Romero, I. (2013). Entrepreneurial Quality and Regional Development: Characterizing Sme Sectors in Low Income Areas. *Papers in Regional Science* 92(3), 495-513.
- Florin J, Lubatkin M, Schulze W. 2003. A social capital model of high-growth ventures. *Academy of Management Journal* 46: 374–384.
- Fritsch M., Mueller P. (2006): “How Persistent are Regional Start-Up Rates? An Empirical Analysis”. *Research on Technological Innovation, Management and Policy*.
- Fritsch, M., & Falck, O. (2002). New firm formation by industry over space and time: A multilevel analysis. Working Paper 11/2002, Faculty of Economics and Business Administration, Technical University of Freiberg.
- Fritsch, M., & Mueller, P. (2008). The effect of new business formation on regional development over time: The case of Germany. *Small Business Economics*, 30(1), 15–29. doi:10.1007/s11187-007-9067-9.
- Fritsch, M., and Mueller, P. (2004): “Effects of New Business Formation on Regional Development over Time”, *Regional Studies*, 38(8), 961-975.
- Fuentelsaz, L., González, C., & Maicas, J. P. (2015). High-impact entrepreneurship through the interplay between formal and informal institutions. *Documentos de Trabajo FUNCAS*(770), 1-42.
- Galindo, M.-Á., & Méndez, M. T. (2014). Entrepreneurship, economic growth, and innovation: Are feedback effects at work? *Journal of Business Research*, 67(5), 825-829, doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.11.052>.
- Gargiulo M, Benassi M. 2000. Trapped in your own net? Network cohesion, structural holes, and the adaptation for social capital. *Organization Science* 11(2): 183–196.
- Gartner WB, Shaver KG, Carter NM, Reynolds PD (eds). 2004. *Handbook of Entrepreneurial Dynamics: The Process of Business Creation*. SAGE Publications: Thousand Oaks, CA.
- Gartner WB. 1985. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review* 10(4): 696–706.
- Gnyawali, Devi R. y Fogel, Daniel S. (1994). Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, Vol. 18, No 4, pp 43-62.
- Gokhale, NA (2016) “Supporting Research-Inspired Entrepreneurial Activities in India”. *Technology innovation management review*.
- Gómez, J. M., Mira, I., Verdú, A., & Sancho, J. (2007). Las spin-offs académicas como vía de transferencia tecnológica. *Economía Industrial*, 366, 61–72.
- Gooderham, P.N.; Tobiassen, A.; Døving, E. & Nordhaug, O. (2004). ‘Accountants as sources of business advice for small firms’, *International Small Business Journal*, 22(1): 5-22.
- Groves K, Vance C, Choi D. 2011. Examining entrepreneurial cognition: an occupational analysis of balanced linear and nonlinear thinking and entrepreneurship success. *Journal of Small Business Management* 49(3): 438–466.
- Guerrero, M., Rialp, J. & Urbano, D. (2008). The Impact of Desirability and Feasibility on Entrepreneurial Intentions: A Structural Equation Model. *International Entrepreneurship and Management Journal* 4(1), 35-50.
- Guerrero, M., Urbano, D. & Fayolle, A. (2016). Entrepreneurial Activity and Regional Competitiveness: Evidence from European Entrepreneurial Universities. *The Journal of Technology Transfer* 41(1), 105-131.

- Gujarati, Damodar (2009), *Econometria*, Mexico: Mc Graw Hill.
- Hair, J.F., Jr.; Black, W.C.; Babin, B.J. & Anderson, R.E. 2010. *Multivariate data analysis. A global perspective* (7th Edition). Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Hanna, M. y Freeman, J.H. (1977) The population ecology of organizations, *American Journal of Sociology*, vol. 82, nº 5, pp. 86-118.
- Hong, E; Lee, IH; Sun, LX; Harrison, R (2015) "Entrepreneurship across time and space: empirical evidence from Korea". *Small Business economics*.
- Hopenhayn, H. A. (2014). Firms, misallocation, and aggregate productivity: A review. *Annual Review of Economics*, 6(1), 735–770.
- Huyghebaert, N; De Gucht, LMV (2004) "Incumbent strategic behavior in financial markets and the exit of entrepreneurial start-ups". *Strategic entrepreneurship journal*.
- Isenberg, Daniel (2010), *How to Start an Entrepreneurial Revolution*. Harvard Business Review, Vol. 88, No. 6, pp 40-50.
- Johannisson, B. (1988) Business formation. A network approach, *Scandinavian Journal of Management*, vol. 4, nº 3-4, pp. 83-99.
- Kautonen, T; Tornikoski, ET; Kibler, E (2011). "Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms". *Small Business economics*.
- Kelly D.J, S. Singer, and M. Herrington. 2016. *Global Entrepreneurship Monitor 2015/2016 Executive Global Report*. Babson College.
- Khuong, M & An, N. H. (2016): The Factors Affecting Entrepreneurial Intention of the Students of Vietnam National University— A Mediation Analysis of Perception toward, Entrepreneurship, *Journal of Economics, Business and Management*, 4 (2), 104-111.
- Kirzner, I.M. (1979) *Perception, opportunity and profit*. Studies in the theory of entrepreneurship, Chicago: The university of Chicago Press.
- Kistruck, G. M., & Beamish, P. W. (2010). The interplay of form, structure, and embeddedness in social intrapreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(4), 735–761.
- Knigt, F. (1921) *Risk, uncertainty and profit*. Boston, MA:Hart, Schaffner& Marx, Houghton Mifflin.
- Krueger, J.R. (2000): "The cognitive infraestructure of Opportunity Emergence", *Entrepreneurship Theory & Practice*. Spring: 5-23.
- Krueger, Norris (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and Desirability. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, Vol. 18, No 1, pp. 5-21.
- Kuratko, DF; Morris, MH; Schindehutte, M (2015) "Understanding the dynamics of entrepreneurship through framework approaches". *Small Business economics*.
- Lassmann, A; Busch, C (2015) "Revisiting native and immigrant entrepreneurial activity". *Small Business economics*.
- Lechner C, Dowling M, Welpel I. 2006. Firm networks and firm development: the role of the relational mix. *Journal of Business Venturing* 21(4): 514–533.
- Lee, S-Y. & Song, X-Y. 2003. 'Bayesian analysis of structural equation models with dichotomous variables', *Statistics in Medicine*, 22(19): 3.073-88.
- Leibenstein, H. (1968) *Entrepreneurship and Development*, *American Economic Review*, vol. 58, nº 2, pp. 72-83.
- Lim, D.S., Morse, E.A., Mitchell, R.K., y Seawright, K.K. (2010): "Institutional Environment and Entrepreneurial Cognitions: A Comparative Business Systems Perspective". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 491-516.
- Liñán, F., Santos, F. J., & Fernández, J. (2011a). The influence of perceptions on potential entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7(3), 373-390.
- Liñán, F; Fernández-Serrano, J; Romero, I (2013) "NECESSITY AND OPPORTUNITY ENTREPRENEURSHIP: THE MEDIATING EFFECT OF CULTURE". *Revista de economía mundial*.

- MacMillan, I. y Gunther, R. (2000) *The entrepreneurial mind set*. Boston: Mass Harvard.
- Markman GD, Baron RA, Balkin DB. 2005. Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs' regretful thinking. *Journal of Organizational Behavior* 26(1): 1–19.
- Markman GD, Baron RA. 2003. Person-entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. *Human Resource Management Review* 13(2): 281–301.
- Marshall, A. (1890) *Principios de Economía*. Madrid: Editorial Síntesis S.A.
- Martinez, FC (2016) "CAPITALIZATION OF THE UNEMPLOYMENT BENEFIT AND PROVISION FOR CESSATION OF ACTIVITY AS MEASURES TO PROMOTE SOCIAL ENTREPRENEURSHIP". *Revista general del derecho del trabajo y de la seguridad social*.
- Martínez, FC (2016). capitalization of the unemployment benefit and provision for cessation of activity as measures to promote social entrepreneurship. *Revista general del derecho del trabajo y de la seguridad social*.
- McMullen, J. S. (2011). Delineating the domain of development entrepreneurship: A market-based approach to facilitating inclusive economic growth. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 185–193.
- Meintjes, A; Henrico, A; Kroon, J (2015) "Teaching problem-solving competency in Business Studies at secondary school level". *South african journal of education*.
- Miner, J. B. (2000). Testing a psychological typology of entrepreneurship using business founders. *Journal of Applied Behavioral Science*, 36(1), 43–70.
- Minniti, M. (2009). Gender Issues in Entrepreneurship, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(7–8) 497-621.
- Minondo, A. (2005): "Calidad institucional y renta per cápita: un repaso de los resultados empíricos", *Revista de Economía Mundial*, (12), 175-196.
- Mitchell, R. K.; Busenitz, L.W.; and Bird, B.; Gaglio, C.M.; McMullen, J. S.; Morse, E.A.; Smith, J. B. (2007): "The Central Question in Entrepreneurial Cognition Research 2007", *Entrepreneurship Theory & Practice*. January, 1-27.
- Navarro J.R., Montesinos C.G. (2013) "The entrepreneurship and the North-South European Convergence: Evidences from the Global Entrepreneurship Monitor [El Fenómeno Emprendedor y La Convergencia Norte-Sur en Europa: Evidencias del Observatorio GEM]" *Revista de economía mundial*.
- Navarro, J.R. y Montesinos, C.G. (2013): El fenómeno emprendedor y la convergencia norte-sur en Europa: Evidencias del observatorio GEM. *Revista de Economía Mundial*, 35, 21-45.
- Neves, P., & Caetano, A. (2008). The relationship between employee's commitment to change and work outcomes: The role of trust in the supervisor. *International Journal of Psychology*, 43(3-4), 646-646.
- Nlemvo Ndonzuau, Frédéric, Pirnay, Fabrice y Surlemont, Bernard (2002). "A Stage Model of Academic Spin-off Creation", *Technovation*, 22, 281-289.
- North, D. (1990) *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge UK: Cambridge University Press.
- North, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press: Cambridge.
- O'Shea, Rory , Allen, Thomas J., Morse, Kenneth , O'Gorman, Colm y Roche, Frank (2007): "Delineating the Anatomy of an Entrepreneurial University: The Massachusetts Institute of Technology Experience", *R&D Management*, 37(1), 1-16.
- Pazos D.R., López S.F., González L.O., Sandiás A.R. (2012) "A resource-based view of university spin-off activity: New evidence from the Spanish case". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*.
- Penrose, E. T. (1959). *The theory of the growth of the firm*. New York: Wiley.
- Perez, L; Cambra-Fierro, J (2015). Learning to work in asymmetric relationships: insights from the computer software industry. *Supply chain management-an international journal*.

- Perez, MTA; Carrasco, FRC (2009) "Elaborating a framework to analyse the university spin-off formation". *Revista de economía mundial*.
- Petrova, K (2012) "Part-time entrepreneurship and financial constraints: evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics". *Small Business economics*.
- Pinillos, MJ; Reyes, L (2011) "Relationship between individualist-collectivist culture and entrepreneurial activity: evidence from Global Entrepreneurship Monitor data". *Small Business economics*.
- Pirnay, Fabrice, Surlemont, Bernard, Nlemvo, Frédéric (2003): "Toward Typology of University Spin-offs", *Small Business Economics*, 21, 355-369.
- Popescu, CC; Bostan, I; Robu, IB; Maxim, A; Diaconu, L (2016) "Popescu, CC; Bostan, I; Robu, IB; Maxim, A; Diaconu, L". *Sustainability*.
- Prodan, I; Drnovsek, M (2010) "Conceptualizing academic-entrepreneurial intentions: An empirical test". *Technology innovation management review*.
- Punj, G.N. & Staelin, R. 1983. 'A model of consumer information search behavior for new automobiles', *Journal of Consumer Research*, 9(4): 366-80.
- Rasmussen, E., Moen, Ø., Gulbrandsen, M., 2006. Initiatives to promote commercialization of university knowledge. *Technovation* 26 (4), 518–533.
- Rasmussen, E; Borch, OJ (2010) "University capabilities in facilitating entrepreneurship: A longitudinal study of spin-off ventures at mid-range universities". *Research policy*.
- Reynolds PD. 2007. *Entrepreneurship in the United States: The Future is Now*. Kluwer: Boston, MA.
- Reynolds, P. D., Bygrave, W., Autio, E., and Hay, M. (2002): *Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Summary Report*, Ewin Marion Kauffman Foundation, Kansas City.
- Reynolds, P. D., Storey, D. J., & Westhead, P. (1994). Cross national comparison of the variation in new firm formation rates. *Regional Studies*, 27, 443–456.
- Rindova VP, Kotha S. 2001. Continuous 'morphing': competing through dynamic capabilities, form, and function. *Academy of Management Journal* 44(6): 1263–1280.
- Roberts, Edward B. (1991b): "The Technological Base of the New Enterprises", *Research Policy*, 20, 283-298.
- Rocha, V; Carneiro, A; Varum, CA (2015) "Entry and exit dynamics of nascent business owners". *Small Business economics*.
- Romero, I., & Yu, Z. K. (2015). Analyzing the influence of social capital on self-employment: a study of Chinese immigrants. *Annals of Regional Science*, 54(3), 877-899.
- Sanchis Palacio J.R., Campos Climent V., Mohedano Suanes A. (2015) "Key factors in cooperatives creation and development. Empirical study applied to valencian lands". *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*.
- Santos, F. J., Romero, I., & Fernández-Serrano, J. (2012). SMEs and entrepreneurial quality from a macroeconomic perspective. *Management Decision*, 50(7-8), 1382-1395.
- Sarasvathy SD. 2001. Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review* 26(2): 243–263.
- Schumpeter, J. (1934) *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press. (New York: Oxford University Press, 1961.) First published in German, 1912.
- Sepúlveda Rivas C.I., Reina Gutiérrez W. (2016) "Sustainability of the enterprises: An analysis of the determining factors [Sostenibilidad de los emprendimientos: Un análisis de los factores determinantes]". *Revista Venezolana de Gerencia*.
- Shah, SK; Tripsas, M (2007) "THE ACCIDENTAL ENTREPRENEUR: THE EMERGENT AND COLLECTIVE PROCESS OF USER ENTREPRENEURSHIP". *Strategic entrepreneurship journal*.

- Shane S, Venkataraman S. 2000. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review* 25(1): 217–226.
- Shane S. 2003. *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Edward Elgar: Cheltenham, U.K.
- Shapero, A. (1982) *Social Dimensions of Entrepreneurship* en C. Kent et al. (eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, pp. 72-90, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Shapero, Albert y Sokol, Lisa (1982). *The Social Dimensions of Entrepreneurship*. En Kent, Calvin A., Sexton, Donald L. and Vesper, Karl H. (Eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, pp. 72-90. Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall. Inc.
- Sousa-Lima, M., Michel, J. W., & Caetano, A. (2013). Clarifying the importance of trust in organizations as a component of effective work relationships. *Journal of Applied Social Psychology*, 43(2), 418-427.
- Spagnoli, P., Caetano, A., & Santos, S. C. (2012a). Satisfaction with job aspects: Do patterns change over time? *Journal of Business Research*, 65(5), 609-616.
- Spagnoli, P., Caetano, A., & Silva, A. (2012b). Psychometric Properties of a Portuguese Version of the Subjective Happiness Scale. *Social Indicators Research*, 105(1), 137-143.
- Stam W, Elfring T. 2008. Entrepreneurial orientation and new venture performance: the moderating role of intraand extra-industry social capital. *Academy of Management Journal* 51(1): 97–115.
- Sternberg, R; Wennekers, S (2005) “Determinants and effects of new business creation using Global Entrepreneurship Monitor data”. *Small business economics*.
- Steyaert, C., & Katz, J. (2004). Reclaiming the space of entrepreneurship in society: Geographical, discursive and social dimensions. *Entrepreneurship and Regional Development*, 16(3), 179–196. doi:10.1080/0898562042000197135.
- Taktak, S., & Triki, M. (2015). The Importance of Behavioral Factors: How Do Overconfidence Affect Entrepreneurial Opportunity Evaluation? *Journal of Behavioural Economics, Finance, Entrepreneurship, Accounting and Transport*, 3(1), 12–20.
- Thornton, P.H., Ribeiro-Soriano, D., Urbano, D., 2011. Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: an overview. *Int. Small Bus. J.* 29 (2), 105–118.
- Tocher, N; Oswald, SL; Hall, DJ (2015) “Proposing Social Resources as the Fundamental Catalyst Toward Opportunity Creation”. *Strategic entrepreneurship journal*.
- Trettin, L., & Welter, F. (2011). Challenges for spatially oriented entrepreneurship research. *Entrepreneurship and Regional Development*, 23(7–8), 575–602. doi:10.1080/08985621003792988.
- Van Stel, A., and Storey, D. J. (2004): “The Link Between Firm Births and Job Creation: Is there a Up as Tree Effect?”, *Regional Studies*, 38(8), 893-909.
- Urrutia, DM; Marzabal, OR (2015) “EXPLANATORY FACTORS OF BUSINESS CREATION IN TEN EUROPEAN COUNTRIES: A PROPOSAL FROM THE INSTITUTIONAL PERSPECTIVE”. *Revista de economía mundial*.
- Veciana, J.M. (1999) Creación de empresas como programa de investigación científica, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 3, pp. 11-36.
- Verheul, I., Van Stel, A. y Thurik, R. (2004): “Explaining Female And Male Entrepreneurship Across 20 Countries”, *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, 2004-08, Max Planck Institute of Economics, Group for Entrepreneurship, Growth and Public Policy.
- Wallin, A; Still, K; Henttonen, K (2016) “Entrepreneurial Growth Ambitions: The Case of Finnish Technology Startups”. *Technology innovation management review*.
- Welter, F. (2005): “Entrepreneurial Behavior in Differing Environments”. En D. B. Audretsch, H. Grimm y C. W. Wessner (Eds.), *Local Heroes in the Global Village Globalization and the New Entrepreneurship Policies*. New York: Springer, 93-112.
- Wennekers, A. R. M., & Thurik, A. R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27-55.

Williamson, O.E. (1971) The vertical integration of production. Market Failure Considerations, American Economic Review, vol. 61, nº 2, pp. 112-123.

Zhao H, Seibert SE, Hills GE. 2005. The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. Journal of Applied Psychology 90(6): 1265–1272.