



De la intención a la acción: un análisis comparado del emprendimiento a nivel internacional
Diana Morales-Urrutia¹, Ximena Morales-Urrutia¹¹, Elizabeth Morales-Urrutia

1. Universidad Técnica de Ambato, dc.moralesu@uta.edu.ec

2. Universidad Técnica de Ambato, ximenamoralesurrutia@yahoo.com

3. Universidad Técnica de Ambato, ek.morales@uta.edu.ec

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo es analizar la diferencia entre las tasas del potencial emprendedor y el emprendimiento incipiente en el contexto europeo y americano, así como tratar de identificar los factores que explican las diferencias en el emprendimiento. Para ello se parte de un enfoque institucional del fenómeno del emprendimiento, que contempla el papel desempeñado por diversos factores de carácter formal e informal, en relación a la actividad emprendedora. Desde el punto de vista empírico, el trabajo abarca veinte países procedentes del continente europeo y americano, cubriendo la última década. Las fuentes principales utilizadas son: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que mide la intencionalidad emprendedora y la actividad emprendedora incipiente, Doing Business, Worldwide Governance Indicators, World Development Indicators e Index of Economic Freedom para los factores formales e informales.

Palabras clave: Emprendimiento; Creación de Empresas; Nueva Economía Institucional, Europa, América.



From intention to action: a comparative analysis of entrepreneurship at the international level

ABSTRACT

The objective of the present study is to analyze the difference between the rates of entrepreneurship potential and entrepreneurship in the European and American context, as well as to try to identify the factors that explain this entrepreneurship gap. This is based on an institutional approach to the phenomenon of entrepreneurship, which contemplates the role played by various factors of a formal and informal nature, in relation to entrepreneurship. From the empirical point of view, the work covers twenty countries from the European and American continent, covering the last decade. The main sources used are: Global Entrepreneurship Monitor (GEM) that measures entrepreneurial intentionality and emerging entrepreneurial activity, Doing Business, Worldwide Governance Indicators, World Development Indicators and Index of Economic Freedom for formal and informal factors.

Key words: Entrepreneurship; Business Creation; New Institutional Economics; Europe, America.



1. INTRODUCCIÓN

El actual contexto de crisis ha llevado a que los diferentes gobiernos y agentes socioeconómicos hayan puesto una especial atención sobre la actividad emprendedora y la creación de empresas, en general. Dicho interés nace de los efectos positivos que la creación de empresas tiene a nivel de crecimiento de la producción y del empleo.

En el ámbito académico y científico, el debate se orienta sobre todo hacia la identificación de los factores que favorecen la creación de empresas así como sus posibles obstáculos. Estos avances teóricos suponen una pieza clave en el diseño de políticas e instrumentos eficaces en el ámbito del emprendimiento y la promoción empresarial.

Resulta oportuno diferenciar entre el emprendimiento potencial, que se refiere a la intencionalidad previa a la creación de una empresa, y el emprendimiento incipiente, entendido como actividad emprendedora como tal. En este sentido, se concibe la primera dimensión como el germen (condición necesaria pero no suficiente) de la segunda.

Este trabajo se plantea el objetivo de analizar las diferencias entre las tasas de emprendimiento potencial y de emprendimiento incipiente en el contexto europeo y americano; tratando en última instancia de identificar sus principales factores explicativos.

Desde un punto de vista teórico, el análisis se apoya en la Nueva Economía Institucional, que proporciona un marco de referencia creciente en este campo de estudio. En particular, la investigación llevada a cabo desde esta perspectiva teórica se centra en el papel que desempeñan diversos factores institucionales (formales e informales) en relación con la actividad emprendedora.

A nivel empírico, este estudio considera un total de veinte países, diez europeos y diez del continente americano tomando como marco temporal de análisis el período 2001-2010. Como principales fuentes estadísticas se hace uso del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Doing Business, Worldwide Governance Indicators, World Development Indicators e Index of Economic Freedom.

El trabajo se estructura en tres apartados, además de esta introducción y las conclusiones. El primer apartado aborda, desde una perspectiva teórica institucional, el papel desempeñado por el entorno en el proceso de emprender una actividad. El segundo apartado está dedicado al análisis empírico de la diferencia existente entre el emprendimiento potencial y la actividad emprendedora incipiente. Por último, en el tercer apartado se lleva a cabo un análisis econométrico, que trata de identificar los determinantes que inciden sobre el valor de la diferencia del emprendimiento.



2. LA FUNCIÓN DEL ENTORNO EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS: REFLEXIONES DESDE LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Tras dos décadas de proliferación de estudios empíricos, existe una considerable evidencia que apoya la hipótesis de que el entorno institucional es un determinante de la actividad emprendedora (Bruton et al., 2010). Teniendo en cuenta que las instituciones fijan las condiciones del entorno para la interacción social y económica, también lo hacen en relación a la creación de empresas (Baker et al., 2005; Bowen y De Clercq, 2008), constituyéndose como determinantes críticos del comportamiento económico y de las transacciones económicas, en general, y pudiendo generar efectos directos e indirectos sobre la demanda y la oferta de emprendedores (Acs y Szerb, 2009). Sin embargo, aunque resulte paradójico, no abundan las investigaciones que emplean la perspectiva institucional para analizar la influencia del contexto institucional sobre dicho fenómeno (Elam, 2006; Autio y Acs, 2010; De Clercq et al., 2013).

Desde la Nueva Economía Institucional se sugiere un enfoque que supone un acercamiento para una mejor comprensión del proceso de influencia de las instituciones -normas, reglas, prácticas y estándares que condicionan el comportamiento individual y colectivo- sobre la creación de empresas (North 1990, 2005). En grandes líneas, esta perspectiva teórica considera que las instituciones son en sí una creación humana que reducen la incertidumbre, evolucionan y son alteradas por la dinámica social, cumpliendo una función importante al establecer incentivos y/o barreras que motivan y/o impiden a los individuos para llevar a cabo sus aspiraciones. Por consiguiente, las instituciones son las determinantes fundamentales del devenir económico. Es así que, North (1990) no sólo identifica a las “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, como son hábitos, rutinas, prácticas establecidas, reglas o normas, sino que también señala otro componente de la sociedad como son las “organizaciones o jugadores” (políticas, económicas, sociales y educativas). Estas organizaciones se corresponden con las estructuras creadas conscientemente por los agentes como resultante del conjunto existente de limitaciones, que pueden cumplir un papel clave al relacionar actividades y objetivos muy diversos.

Siguiendo con este enfoque teórico, las instituciones aparecen como aspectos firmes y profundos dentro de las estructuras sociales. Así lo afirma Scott (1995), al señalar que “las instituciones son estructuras sociales que han alcanzado un alto grado de resistencia. Están compuestas por elementos cognitivos, normativos y reguladores, que junto con actividades asociadas y recursos, proveen estabilidad y sentido social.”



Tanto Scott (1995) como Kostova (1997) han analizado las dimensiones antes mencionadas y sus elementos dentro del perfil institucional, así: la dimensión regulatoria consiste en leyes, regulaciones y políticas de gobierno que proporcionan soporte para las iniciativas de negocio, pretende reducir los riesgos de los individuos intentando llevar a cabo una nueva firma, y facilita a los emprendedores la obtención de recursos. La segunda, dimensión cognitiva hace referencia al conocimiento y las habilidades que poseen los individuos que pretenden operar o establecer una nueva empresa. Finalmente, la dimensión normativa, la cual mide el grado en el que los ciudadanos de un país admiran/consideran a la actividad emprendedora y valoran la creatividad y el pensamiento innovador.

En este sentido, el estudio del perfil institucional permite evaluar las fortalezas y las debilidades de cada país, contribuyendo a explicar como algunos países tienden a mantener una ventaja en el desarrollo de nuevas empresas.

De acuerdo con lo señalado, las empresas se encuentran inmersas en un entorno donde el componente institucional influye sobre ellas, estableciéndose así una relación de dependencia entre los elementos del sistema. Dicho de otro modo, las empresas se han convertido en entes más institucionalistas que individualistas (North, 1992). Por tanto, desde esta perspectiva, el marco institucional conforma la dirección en la que estas últimas adquieren el conocimiento y aptitudes, constituyendo un factor decisivo en el desarrollo a largo plazo (North, 1990).

Dentro de la Nueva Economía institucional se ha ido estableciendo una diferenciación atendiendo al carácter supuestamente formal o informal de las diferentes instituciones. Por una parte, se consideran como factores formales aquellas políticas gubernamentales -incentivos fiscales y trámites administrativos- relativas a la creación de empresas. Con respecto a este punto no sólo existen incentivos sino, como demuestran diversos estudios, los impuestos y cargas administrativas tienen un impacto negativo sobre la viabilidad de inicio de una nueva empresa (Poutziouris et al., 2000).

Dentro de los factores formales se encuentran también las medidas de apoyo globales y la evaluación del impacto de los programas para motivar la creación de empresas. Lo anterior, sin olvidar que existen además otras medidas de apoyo específicas como los servicios y programas económicos y no económicos de asistencia para los nuevos empresarios; como por ejemplo, el acceso al financiamiento que juega un papel muy importante en la determinación del emprendimiento. En este sentido, Petersen y Rajan (1994) observan que las empresas pequeñas y jóvenes se enfrentan al racionamiento de crédito, particularmente, en sectores de nueva y alta tecnología porque sufren de restricciones de liquidez. Así lo sostiene también la Comisión Europea (2000), al señalar que si en realidad ya existe una elevada aversión al riesgo por parte de los bancos, ésta es incluso mayor cuando se trata de financiar actividades que implican un alto



grado de innovación, porque puede resultar difícil e incierto para las entidades bancarias el cálculo de beneficios futuros del proyecto.

Otro factor formal que debe ser tenido en cuenta son las regulaciones laborales. Así lo señalan varios estudios (Djankov et al., 2003; Klapper et al., 2006; van Stel et al., 2007), que demuestran que las estrictas regulaciones en el mercado laboral parecen relacionarse negativamente con el número de nacimientos empresariales. La educación también es considerada otro factor que puede influir en la actividad emprendedora, teniendo en cuenta que el nivel de educación y las habilidades con las que cuentan los individuos, permiten aumentar el grado de confianza acerca de las habilidades que posee, abriendo así un mayor número de posibilidades para empezar una actividad económica (Armington y Acs, 2002; Autio y Acs, 2010; De Clercq y Arenius, 2006).

Por otra parte, se consideran como factores informales los componentes socioculturales en general, que pueden afectar a la creación de empresas, como es la cultura de la comunidad hacia la actividad emprendedora o el espíritu emprendedor de la sociedad. Así también las actitudes de la sociedad (percepción de deseabilidad, tolerancia al riesgo y de viabilidad e intencionalidad de los individuos) hacia la creación de empresas pueden tener un efecto sobre la misma. En este sentido, Evan y Shepherd (2002), muestran que un bajo nivel de aversión al riesgo incrementa la intención emprendedora.

Por último, cabe señalar que factores informales como la gobernanza y la corrupción resultan relevantes para la actividad empresarial, ya que la existencia de actos de corrupción o la percepción de una falta de estabilidad política en un país, puede transmitir inseguridad a los potenciales emprendedores, reduciendo así los niveles de actividad económica en contextos que no presentan las condiciones necesarias para generar confianza.

De forma paralela a los factores institucionales, el contexto macroeconómico, y en particular la evolución de la economía, ocupa un papel también importante en el análisis de la creación de empresas, ya que cuando se analiza un fenómeno socioeconómico de este tipo no se debe obviar la dinámica económica, en la medida en que actúa como factor determinante de las expectativas empresariales. Así, la existencia de un mercado de mayor dimensión, eleva las oportunidades para iniciar una nueva empresa (van Stel et al., 2007).

Cabe resaltar que los sistemas donde las instituciones (formales e informales) están internalizadas, deben definir y articular los componentes y características propias para propiciar y fomentar emprendimientos y consecuentemente el desarrollo económico. En este sentido, ha venido cobrando fuerza en los últimos años la tendencia de diseñar -por parte de las entidades públicas- medidas para incentivar el emprendimiento, el clima emprendedor y la creación de una sociedad más innovadora y proactiva que



obtenga ventaja de las oportunidades existentes en el sistema (Comisión Europea, 2000). Por ende, los emprendedores percibirán el apoyo y respaldo de un sistema, aumentando sus perspectivas de permanencia en el mercado. De acuerdo con lo señalado, tanto organizaciones como instituciones constituyen elementos cruciales a la hora de explicar el nacimiento de las empresas.

Por todas estas razones, se puede afirmar que la Nueva Economía Institucional constituye un marco de referencia sugerente y enriquecedor para el estudio de la creación de empresas. Lo anterior, sobre todo, teniendo en cuenta que el fenómeno analizado no tiene lugar de forma aislada, sino en el ámbito de un sistema social, económico e institucional.

El estudio concreto de las diferencias entre intencionalidad (emprendimiento potencial) y creación de empresa (emprendimiento incipiente), parte de la idea de que existe un efecto desigual de los diversos factores institucionales sobre cada una de estas dimensiones. A modo de ejemplo, el acceso a la financiación puede tener un mayor impacto positivo sobre la creación efectiva de empresas que sobre el emprendimiento potencial, que responde fundamentalmente a una intencionalidad subjetiva. En este sentido, determinados factores (formales o informales) pueden presentar un mayor o menor grado de influencia sobre la decisión del individuo basándose en las condiciones del contexto, tanto en el instante que formula la idea como en el momento mismo en que decide formalizar una empresa. Es por ello, que las condiciones del entorno emprendedor ya sean sociales, políticas y económicas, deben ser tenidas en cuenta a la hora de analizar las disparidades internacionales en la actividad emprendedora.

3. ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO POTENCIAL Y EL EMPRENDIMIENTO INCIPIENTE

La evidencia nos muestra que la actividad emprendedora puede variar en mayor o menor medida en función del país considerado. Así, por ejemplo, Estados Unidos es uno de los países a los que mayor propensión a crear empresas se atribuye, mientras que los países de Europa, en general, presentan un déficit importante de individuos que estén dispuestos a aventurarse en la generación de un nuevo emprendimiento (Blanchflower et al., 2001; Grilo y Thurik, 2008). Es por ello, que resulta de interés estudiar las diferencias internacionales en actividad emprendedora, para posteriormente analizar sus determinantes.

Diversos trabajos han abordado la medición de las diferencias entre el emprendimiento potencial y la creación de empresas, como es el caso de Grilo y Irigoyen (2006); Grilo y Thurik (2005) y Freytag y Thurik (2007), entre otros, que analizan países europeos y Estados Unidos. En general, estos autores estudian las diferencias que existen entre las variables del GEM (emprendimientos nacientes y empresas



jóvenes). Sin embargo, se pueden señalar algunas diferencias con respecto al análisis que se desarrolla en el presente trabajo. En particular, estos trabajos llevan a cabo el análisis de los determinantes del emprendimiento comparando variables relacionadas con iniciativas empresariales nacientes, pero sin efectuar un análisis concreto de la diferencia existente entre el emprendimiento potencial y el emprendimiento incipiente.

A continuación se analizan de forma comparada ambas dimensiones (intencionalidad vs. creación efectiva de empresas) para un total de 20 países: diez países del continente europeo (Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Holanda, Portugal, España, Suecia y Reino Unido) y diez países del continente americano (Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, México, Perú y Uruguay). Como marco temporal de referencia se toma, en general, el período 2001-2010. Tanto para el emprendimiento potencial, como para el emprendimiento incipiente la información procede del GEM, a efectos de una mayor homogeneidad metodológica.

Las diferencias que existen entre intencionalidad emprendedora y emprendimiento incipiente se traducen en notables disparidades. Dicha disparidad, entendida como la diferencia entre la tasa de TEA y la tasa de EP, muestra un valor de signo negativo en la mayor parte de los países analizados, a excepción de Estados Unidos, Finlandia, Holanda, España, Reino Unido y Canadá, en que es prácticamente nulo (Figura 1). En particular, en los países de mayor nivel de desarrollo se observa una menor diferencia entre la creación efectiva de empresas (emprendimiento incipiente) y la intencionalidad de los potenciales emprendedores (emprendimiento potencial) que en los países en desarrollo, como sucede en el caso de los países de Latinoamérica. En estos últimos, se observa una fuerte diferencia de signo negativo que indica la existencia de notables dificultades a la hora de hacer efectiva la intencionalidad emprendedora.

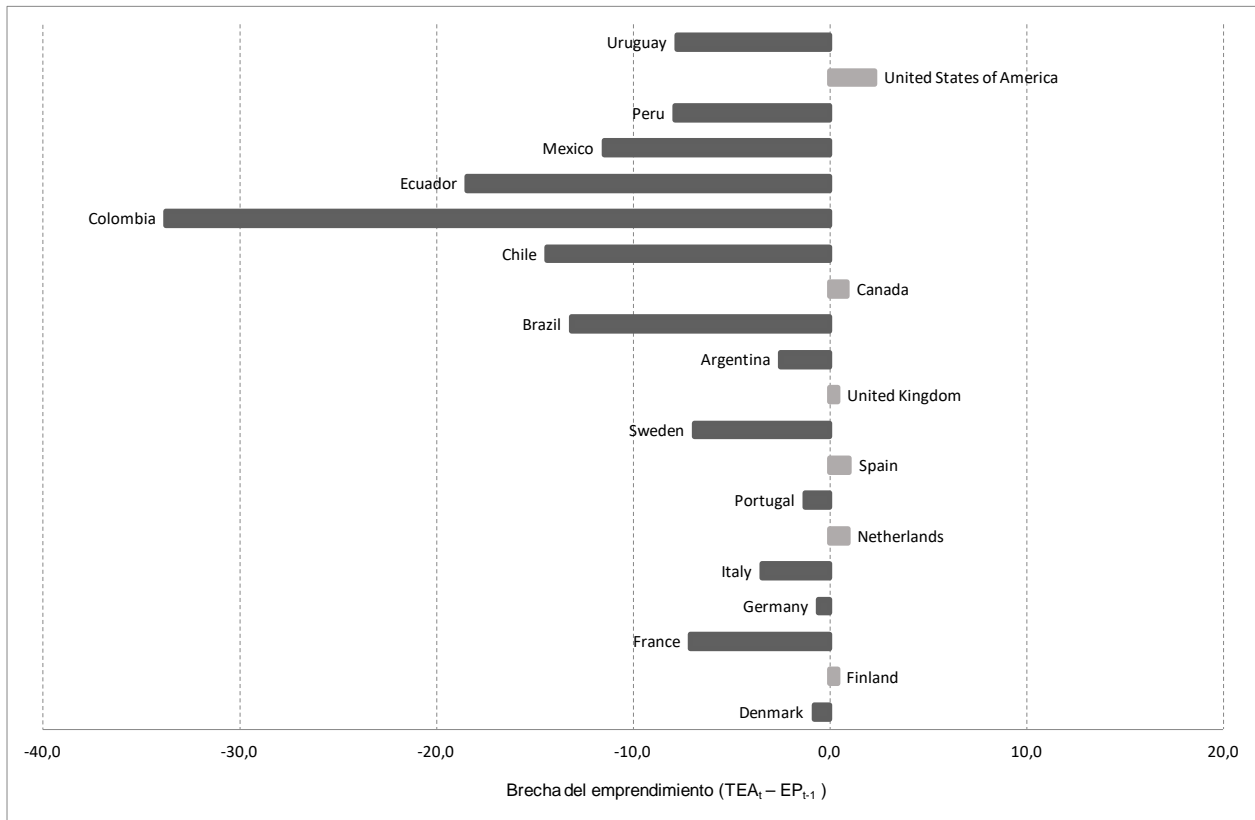


Figura 1. La diferencia del emprendimiento: diferencia entre Emprendimiento Incipiente y Emprendimiento Potencial expresada en % (2001-2010)

Nota: Datos promedio expresados en porcentaje de la población adulta comprendida entre 18-64 años que constituye la fuerza laboral de cada país, vinculada con el proceso empresarial

Fuente: Elaboración propia con datos de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2001-2010

Sobre las razones que explican estas diferencias gira la hipótesis central de este trabajo, que apunta a la importancia de los factores institucionales y el entorno a la hora de hacer efectivo el emprendimiento potencial. En este sentido, las variaciones con respecto al proceso de emprender una actividad pueden venir reflejadas por las diferencias en la cultura y espíritu emprendedor, las instituciones, la actuación del Estado, el sistema educativo, el grado de desarrollo del país o la propia evolución de la economía (Reynolds y Curtin, 2010).

A partir de esta perspectiva, se puede considerar que no todos los individuos que tengan la intención de convertirse en emprendedores (emprendimiento potencial) pueden ver finalmente correspondidos sus deseos a la hora de buscar las oportunidades o estímulos precisos que hagan posible hacer realidad su



intención, dando lugar a la creación efectiva de una empresa. Durante este proceso de búsqueda y análisis de oportunidades y riesgos, algunos de estos potenciales emprendedores acabarán decantándose por la creación de una empresa, mientras que otros abandonarán dicho intento. Esta secuencia probablemente implicará la existencia de un cierto retardo, desde el instante en que el potencial emprendedor define su intención hasta el momento en el que toma finalmente la decisión efectiva de crear una empresa. Es por ello que el concepto de la diferencia del emprendimiento que aquí se presenta incorpora dicho retardo¹ en la comparación entre la “efervescencia” emprendedora y el emprendimiento efectivo.

4. APROXIMACIÓN A LOS FACTORES EXPLICATIVOS DE LA DIFERENCIA DEL EMPRENDIMIENTO: UNA PROPUESTA ECONOMÉTRICA

Con base en los fundamentos señalados en el marco teórico y partiendo de las evidencias observadas en el apartado precedente, se ha procedido a plantear un modelo explicativo de la diferencia existente entre el emprendimiento incipiente y el emprendimiento potencial (DIFERENCIA). Dicho modelo considera un total de siete variables explicativas, que tratan de capturar los determinantes del valor de dicha diferencia

La primera de estas variables, ESTAB, se refiere al clima de estabilidad política y ausencia de violencia. Esta variable mide la percepción de los individuos sobre la probabilidad de que el gobierno sea desestabilizado o derrocado por medios inconstitucionales o violentos, incluida la violencia por motivos políticos, además del terrorismo. La información relativa a esta variable procede del Banco Mundial (Worldwide Governance Indicators) y su inclusión en el modelo persigue capturar el papel que desempeña la estabilidad política de un país en la diferencia que separa el emprendimiento potencial (intencionalidad) de la creación efectiva de empresas. Se espera un efecto positivo de esta variable, en la medida que constituye un factor institucional de carácter informal que promueve un clima propicio al emprendimiento efectivo, al reducir el riesgo asociado a contextos de incertidumbre política y/o de inseguridad.

La variable EDUC se refiere al ámbito educativo y, en particular, a la educación primaria y secundaria orientada al emprendimiento. Esta variable recoge la valoración subjetiva de los expertos nacionales encuestados en el marco del proyecto GEM en relación a la educación que reciben los estudiantes de primaria y secundaria, correspondiente al emprendimiento. Con su inclusión en el modelo se pretende capturar el papel que desempeñan los niveles de educación a la hora de estimular la actividad

¹ A efectos de este trabajo, se considera un retardo de un año, de tal forma que la diferencia se define como la diferencia entre el TEA del año t y el EP del año $t-1$.



empresarial. En línea con lo expuesto en el apartado teórico, se espera que este factor exhiba un impacto positivo sobre la diferencia del emprendimiento, al actuar como factor proactivo al emprendimiento efectivo.

Por su parte, la inclusión de la variable CRED trata de capturar el papel que desempeña el acceso al crédito, a partir de datos procedentes del Banco Mundial relativos al crédito doméstico provisto por el sector bancario como porcentaje del PIB. Debe señalarse que el acceso al crédito puede actuar en dos direcciones complementarias que pueden contribuir a materializar la decisión final de crear una empresa. Una de ellas, más directa, es a través de su relación con las necesidades empresariales, tanto vía financiación de la inversión y de la operativa diaria, como a través del propio financiamiento de las iniciativas de creación empresarial; y, otra, indirecta, que es a través de su relación con la demanda, por medio del crédito al consumo. Según lo señalado en el apartado teórico, se espera que esta variable presente un efecto positivo sobre el emprendimiento efectivo; lo que contribuiría a explicar en última instancia un valor más positivo (menos negativo) de la diferencia.

Como cuarta variable se incluye el grado de libertad laboral (LABO), entendido como sinónimo de ausencia de restricciones y regulaciones en el mercado laboral. La información correspondiente a esta variable procede del Index of Economic Freedom (The Heritage Foundation y The Wall Street Journal). Una mayor valoración en la medición de esta variable se interpreta como una menor presencia de restricciones y regulaciones y, por lo tanto, un mercado laboral flexible y facilitador de la contratación laboral a la que se debe enfrentar el posible emprendedor. En coherencia con lo planteado en el marco teórico, es de esperar un supuesto efecto positivo sobre la materialización de la actividad empresarial; incidiendo también en consecuencia de manera positiva sobre la diferencia.

En quinto lugar se incluye la variable IMPOS, que mide la carga impositiva sobre beneficios medida en términos del tiempo de trabajo (horas) que una empresa tiene que dedicar al pago de impuestos. Se introduce esta variable con el fin de capturar el papel que desempeña la presión fiscal sobre las actividades económicas. Se espera, en principio, que esta variable muestre un impacto negativo sobre la diferencia del emprendimiento, en la medida en que constituye un factor que puede llegar a desincentivar la puesta en marcha de una empresa.

Así mismo, se considera la inclusión de la variable PIB, que refleja la tasa de variación anual del PIB (medido en dólares constantes del año 2005). Los datos correspondientes a esta variable proceden del Banco Mundial (World Development Indicators) y con ella se persigue capturar el efecto de la evolución de la economía, como generadora de expectativas empresariales y reflejo de la evolución de la demanda,



sobre el dinamismo emprendedor de los diferentes países. En este sentido, se espera que esta variable muestre un impacto positivo sobre la diferencia del emprendimiento.

Finalmente, se ha optado por incluir una variable ficticia dicotómica (PAIS) con el fin de capturar la singularidad que tienen algunos países con respecto a la diferencia del emprendimiento que, como se ha podido observar, presenta valores muy negativos en el caso de los países latinoamericanos. Esta variable se ha construido siguiendo el criterio utilizado por el GEM (2008), donde se parte del reconocimiento de las diferencias en el desarrollo económico de los países, además de considerar el papel y la naturaleza del emprendimiento en cada una de las diferentes situaciones. En concreto, se identifican tres situaciones diferenciadas: economías impulsadas por los factores (de naturaleza extractiva), economías basadas en la eficiencia (economías de escala) y las economías impulsadas por la innovación. En este sentido, los países que se han tenido en cuenta para el estudio, forman parte de las dos últimas categorías mencionadas. Se trata de una variable que trata de capturar el sesgo que implica pertenecer a un grupo de países o a otro (sesgo país). Por lo tanto, se introduce esta variable (PAIS) para capturar la diferencia que existe entre estos dos grupos de países, asignando el valor “1” a los países de Latinoamérica y el valor “0” al resto de países (países europeos, EE.UU. y Canadá) y de la misma manera controlar el efecto que tiene esta diferencia sobre la diferencia del emprendimiento.

Las disponibilidades estadísticas relativas a estas variables resultan amplias en general, si bien ha sido necesario llevar a cabo un procedimiento de reconstrucción de algunas series de datos con la finalidad de poder disponer de una muestra equilibrada y homogénea desde una perspectiva de espacio y tiempo². En la Tabla 1 se presenta un resumen de los principales estadísticos descriptivos de las variables empleadas en este estudio.

Tabla 1 Estadísticos descriptivos de las variables

Variable	Descripción	Media	Desv. Estándar	Mín	Máx
DIFERENCIA A	Diferencia del emprendimiento ($TEA_t - EP_{t-1}$)	-3,29	6,28	-23,20	4,40
ESTAB	Estabilidad política (grado de percepción)	0,61	0,58	-0,83	1,66

² En este sentido, se han cubierto las lagunas estadísticas observadas en algunas variables (niveles de educación, pago de impuestos y libertad laboral) para países y años concretos, para lo cual se ha seguido como criterio la extrapolación del dato correspondiente al año más próximo al dato no disponible.



EDUC	Niveles de Educación (grado de percepción)	1,76	0,36	1,21	2,74
CRED	Crédito doméstico provisto por el sector bancario (% sobre PIB)	125,96	60,17	24,45	244,43
LABO	Libertad laboral (grado de percepción)	65,49	17,20	37,00	100,00
PIB	Tasa de crecimiento anual del PIB (\$ constantes de 2005)	2,02	3,30	-10,89	9,18
IMPOS	Pago de impuestos (horas/año)	398,09	564,83	105,00	2.600,00
PAIS	Sesgo país (Variable dicotómica, 1:país latinoamericano, 0: resto de países)	0,29	0,46	0,00	1,00

Fuente: Elaboración propia con datos de Worldwide Governance Indicators, Doing Business, World Development Indicator, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Index of Economic Freedom.

Con base en lo anterior, el modelo general queda especificado de acuerdo con la siguiente expresión, procediendo a su estimación econométrica por MCO.

$$\text{DIFERENCIA}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot \text{ESTAB}_{it} + \beta_2 \cdot \text{EDUC}_{it} + \beta_3 \cdot \text{CRED}_{it} + \beta_4 \cdot \text{LABO}_{it} + \beta_5 \cdot \text{PIB}_{it} + \beta_6 \cdot \text{IMPOS}_{it} + \beta_7 \cdot \text{PAIS}_{it}$$

Siendo *i*, el país (Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Holanda, Portugal, España, Suecia, Reino Unido, Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, México, Perú, Uruguay) y *t*, el año de referencia (del 2001 al 2010).

Así mismo, es preciso señalar que, debido a la presencia de multicolinealidad, se ha optado por presentar diferentes estimaciones alternativas que se diferencian en la inclusión o no de alguna de las variables conflictivas. Los resultados obtenidos a través de las diferentes especificaciones del modelo se presentan en la Tabla 2. Dichos resultados son, en general, acordes con el planteamiento teórico, mostrando la existencia de efectos significativos y con el signo esperado por parte de estos factores sobre la diferencia del emprendimiento.



Tabla 2 Resultados de la estimación econométrica, MCO pooled

Total de observaciones: 170, Variable dependiente: DIFERENCIA

	I	II	III	IV
Variabes	Coficiente	Coficiente	Coficiente	Coficiente
Constante	-6,891 ** (3,203)	-8,224 *** (2,924)	-9,192 *** (2,956)	-12,555 *** (2,794)
ESTAB	0,157 (1,442)	0,496 (1,461)	1,119 (1,108)	2,209** (1,093)
EDUC	4,598 ** (2,000)	5,221 *** (1,935)	4,514 ** (1,918)	5,363 *** (1,905)
CRED	0,028 ** (0,014)	0,022 ** (0,011)	0,049 *** (0,015)	0,054 *** (0,014)
LABO	-0,091 *** (0,033)	-0,085 ** (0,038)	-0,117 ** (0,048)	-0,124 ** (0,049)
PIB	-0,024 (0,100)	-0,044 (0,105)	-0,039 (0,090)	-0,077 (0,082)
IMPOS	-0,002 * (0,001)		-0,003 *** (0,001)	
PAIS	-3,976 (3,895)	-5,695 * (3,095)		
R-cuadrado	0,52	0,49	0,50	0,44
Nº observaciones	170	170	170	170

Nota: * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$. Errores estándar robustos entre paréntesis. Fuente: Elaboración propia con datos de Worldwide Governance Indicators, Doing Busines, World Development Indicator, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Index of Economic Freedom.

En todas las estimaciones del modelo, se obtienen coeficientes con los signos esperados, aunque no todas las variables alcanzan resultados igual de significativos. En este sentido, los mejores resultados en términos de significatividad los muestran las variables EDUC, CRED, LABO e IMPOS, que exhiben coeficientes estadísticamente significativos en todas las estimaciones realizadas.



Por su parte, la variable de carácter informal, ESTAB, sólo adquiere una cierta significatividad en la estimación IV.

La variable PAIS se comporta de acuerdo con lo esperado, controlando el sesgo país que reconoce la existencia de fuertes diferencias en términos de emprendimiento de acuerdo con el nivel de desarrollo de los países. Si bien, en general, su nivel de significatividad es bajo, muestra un impacto muy elevado sobre la diferencia del emprendimiento.

Por último, la variable relativa a la evolución de la economía (PIB) es la que presenta un resultado no esperado, arrojando un coeficiente no significativo y de signo negativo en todas las estimaciones. Una posible explicación de dicho resultado es que la evolución de la economía, medida en términos de variación anual del PIB, podría estar influyendo más en el ámbito de la intencionalidad que en el ámbito propio del emprendimiento efectivo, lo que incidiría negativamente sobre el valor de la diferencia resultante. Esto podría ser todavía más claro en contexto de bajo crecimiento económico, como es el que caracteriza a una parte importante del período considerado.

5. CONCLUSIONES

El emprendimiento constituye una vía para promover el desarrollo económico a través de la difusión y comercialización de bienes y servicios. Esto ha llevado a que, en muchos países, se preste una creciente importancia y atención a este fenómeno. En este sentido, la correcta comprensión de los factores institucionales que afectan a la intencionalidad emprendedora y al emprendimiento efectivo debería permitir optimizar las decisiones tanto de emprendedores como de *policy makers* a la hora de reanimar y dinamizar sus respectivas economías.

Los resultados obtenidos en el presente trabajo permiten avanzar en el análisis y reflexión sobre los factores institucionales (formales e informales), que influyen en los fenómenos en cuestión en general y, en particular, sobre la diferencia que los separa. Del mismo modo, se establece un marco de comparación de las diferencias existentes tanto en términos de potencial emprendedor como de emprendimiento incipiente, dentro del ámbito económico de los países europeos y americanos considerados en el presente estudio. En cualquier caso, la diversidad de situaciones y la complejidad del proceso que conduce de la intencionalidad al emprendimiento efectivo hacen necesario la adopción de políticas adecuadas a cada realidad concreta; atendiendo los requerimientos específicos de cada contexto socioeconómico. En este sentido, debe considerarse que la uniformidad en las acciones e instrumentos no siempre tiene por qué funcionar de igual forma y con los mismos resultados en todos los casos.



Un primer resultado a destacar es que se observa la existencia de una “diferencia” entre el emprendimiento potencial y el emprendimiento efectivo; diferencia que además difiere ampliamente de unos países a otros, destacando el caso de América Latina. Dicha diferencia puede venir explicada por cambios institucionales, diferencias en estructura productiva, y otros factores, que así mismo difieren entre países. Entre los factores institucionales destacados, de acuerdo con los resultados de este trabajo, se encuentran los relativos a la estabilidad política (influencia positiva sobre la diferencia del emprendimiento), niveles de educación (influencia positiva), acceso al crédito (influencia positiva), libertad laboral (influencia negativa), pago de impuestos (influencia negativa), sesgo país (influencia negativa) y otros de carácter macroeconómico como el crecimiento del PIB (influencia negativa).

En el caso concreto del acceso al crédito (CRED), el estudio revela una influencia positiva sobre la diferencia del emprendimiento, con lo cual reafirma la necesidad de implementar acciones que contribuyan a facilitar el acceso al financiamiento, para aquellas intenciones de negocio y especialmente para las PYMES, que son las que generalmente se enfrentan a mayores dificultades financieras.

A un nivel más general, también se pueden extraer algunas reflexiones sobre la influencia del grado de educación en los emprendedores potenciales y los propietarios de una empresa. Los niveles de educación orientados al emprendimiento (EDUC), apuntan como un factor importante de estímulo para iniciar una actividad económica, debido a que un sistema educativo que comprenda la enseñanza de actividades emprendedoras a todos los niveles, conjuntamente con políticas efectivas de promoción del emprendimiento, revelan un efecto positivo en el estímulo de la actividad emprendedora.

Por su parte, los resultados obtenidos con respecto a la variable libertad laboral (LABO) deben hacernos reflexionar sobre el papel de los procesos de desregulación laboral, en la medida en que un mayor grado de libertad laboral (ausencia de restricciones y regulaciones) aparece asociado con niveles más negativos de la diferencia del emprendimiento. Este resultado, sin duda llamativo, debería ser analizado con mayor profundidad para alcanzar una mejor comprensión sobre el papel del marco regulador del mercado de trabajo.

Otro factor adicional como la corrupción (no considerado en este trabajo), es un aspecto institucional de carácter informal que puede resultar interesante y sugerente para futuras investigaciones, ya que constituye una condicionante que difiere notablemente de unos países a otros. Así lo demuestran estudios internacionales (Aidis et al., 2008; Bowen y De Clercq, 2008; Lim et al., 2010), manifestando que un entorno libre de corrupción presenta un efecto positivo sobre la actividad emprendedora.

Debe advertirse, por último, que, pese a las limitaciones encontradas a lo largo de esta investigación, los resultados permiten avanzar interesantes y prometedoras líneas de investigación que profundicen en los



factores que explican el salto desde la intencionalidad (emprendimiento potencial) a la realidad (emprendimiento incipiente). Al mismo tiempo, dichos resultados deberían permitir seguir avanzando en el diseño de políticas públicas orientadas a la dinamización económica y empresarial.

6. REFERENCIAS

- Acs, Z., & Szerb, L. (2009). *The global entrepreneurship index (GEINDEX)*. Now Publishers Inc.
- Acs, Z., Arenius, P., Hay, M., & Minniti, M. (2004). *Global Entrepreneurship Monitor 2004 Global Report (GEM)*. Babson College, London Business School.
- Amorós, J., & Bosma, N. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report (GEM)*. Babson College, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul razak, London Business School.
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23 (6), 656-672.
- Arauz-Carod, J., & Segarra-Blasco, A. (2005). The determinants of entry are not independent of Star-up size: Some evidence from Spanish manufacturing. *Review of industrial organization*, 27(2), 147-165.
- Armington, C., & Acs, Z. (2002). The determinants of regional variation in new firm formation. *Regional studies*, 36(1), 33-45.
- Autio, E., & Acs, Z. (2010). Institutional influences on strategic entrepreneurial behavior. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4, 234-251.
- Baker, T., Gedajlovic, E., & Lubatkin, M. (2005). A framework for comparing entrepreneurship processes across nations. *Journal of International Business Studies*, 36(5), 492-504.
- BancoMundial. (2008). *Doing Business 2008*. Washington: The World Bank Group.
- Blanchflower, D., Oswald, A., & Stulzer, A. (2001). Latent entrepreneurship across nations. *European Economic Review*, 45(4), 680-691.
- Bosma, N., & Levie, J. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor 2009 Global Report (GEM)*. Babson College, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul razak, London Business School.
- Bosma, N., Acs, Z., Autio, E., Coduras, A., & Levie, J. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor 2008 Global Report (GEM)*. Babson College, Universidad del Desarrollo, London School.



- Bowen, H., & De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies, 39*(4), 747-767.
- Bruton, G., Ahlstrom, D., & Li, H. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future? *Entrepreneurship Theory and Practice, 34*(3), 421-440.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en general*. London and Paris: R. Gyles: MacMillan and Co.
- Carree, M., & Thurik, A. (1998). Small firms and economic growth in Europe. *Atlantic Economic Journal, 26*(2), 137-146.
- Carree, M., & Thurik, A. (2010). The impact of entrepreneurship on economic growth. En Z. Acs, & D. Audretsch, *Handbook of Entrepreneurship Research* (págs. 437-471). Springer US.
- Comisión Europea. (2000). *The european observatory for SMEs: Sixth report, submitted to the enterprise directorate general, KPMG consulting*. Luxemburg: EIM Business and Policy Research and ENRS.
- De Clercq, D., & Arenius, P. (2006). The role of knowledge in business start-up activity. *International Small Business Journal, 24*(4), 339-358.
- De Clercq, D., Lim, D., & Oh, C. (2013). Individual level resources and new business activity: The contingent role of institutional context. *Entrepreneurship Theory and Practice, 37*(2), 303-330.
- Dean, T., & Meyer, G. (1996). Industry environments and new venture formations in US: Manufacturing a conceptual and empirical analysis of demand determinants. *Journal of Business Venturing, 11*(2), 107-132.
- Elam, A. (2006). *Gender and entrepreneurship across 28 countries: A multilevel analysis using GEM data*. Doctoral Dissertation, University of North Carolina, Chapel Hill.
- European Commission. (2008). *Think small first. A small business act for Europe*. Brussels: DG Enterprise.
- Evan, D., & Shepherd, D. (2002). Self-employment as a career choice: Attitudes, Entrepreneurial intentions and utility maximization. *Entrepreneurship: theory and practice, 81-90*.
- Freytag, A., & Thurik, A. (2007). Entrepreneurship and its determinants in a cross-country setting. *Journal of Evolutionary Economics, 17*, 117-131.
- Grilo, I., & Irigoyen, J. (2006). Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be. *Small Business Economics, 26*(4), 305-318.



- Grilo, I., & Thurik, R. (2005). Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US: Some recent developments. *International Entrepreneurship and Management Journal, 1*, 441-459.
- Grilo, I., & Thurik, R. (2008). Determinants of entrepreneurial engagement levels in Europe and the US. *Industrial and Corporate Change, 17*(6), 1113-1145.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Knight, F. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. New York and Boston: Houghton Mifflin Co.
- Kostova, T. (1997). Country institutional profiles: Concepts and measurement. *Academy of Management Best Paper Proceedings*, 180-189.
- Lim, D., Morse, E., Mitchell, R., & Seawright, K. (2010). Institutional environment and entrepreneurial cognitions: A comparative business systems perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34 (3), 491-516.
- Mises, L. (1949). *Human action: A treatise on economics*.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.
- North, D. C. (1992). *Transaction cost, institutions, and economics performance*. ICS Press.
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton: University Press.
- Petersen, M., & Rajan, R. (1994). The benefits of lending relationships: Evidence form small business data. *The Journal of Finance, 49*(1), 3-37.
- Pinchot, G. (1985). *Intrapreneuring*. Nueva York: Harper & Row.
- Poutziouris, P., Chittenden, F., Michaelas, N., & Oakey, R. (2000). Taxation and the performance of technology based small firms in the UK. *Small Business Economics, 14*(1), 11-36.
- Reynolds, P., & Curtin, R. (2010). *New business creation*. Springer.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998-2003. *Small business economics, 24*(3), 205-231.
- Reynolds, P., Bygrave, W., Autio, E., Cox, L., & Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor 2002 Global Report (GEM)*. Babson College, London Business School, Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Santos, M. (1997). *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*. Madrid: Alianza.
- Scott, R. (1995). *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Schumpeter, J. (1911). *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humblot.



- Schumpeter, J. (1964). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Slavica, S., Amorós, J., & Moska, D. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global Report (GEM)*. Babson College, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul razak, London Business School.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business sector*. London: Routledge.
- Stough, R. (2009). Enterprise development policy: Modeling the policy context. En C. Karlsson, R. Stough, & B. Johansson, *Entrepreneurship and innovations in funtional regions* (págs. 371-388).
- Thurik, R., & Wennekers, S. (2004). Entrepreneurship, small business and economic growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11(1), 140-149.
- Valdaliso, J., & López, S. (2000). *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Crítica.
- van Stel, A., Storey, D., & Thurik, A. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2-3), 171-186.
- Xavier, S., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., & Vorderwulbecke, A. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report (GEM)*. Babson College, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul razak, London Business School.