

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN PAISES DE ALTO DESARROLLO

María José Pinillos Costa, mariajose.pinillos@urjc.es, Universidad Rey Juan Carlos

Luisa Eugenia Reyes Recio, luisa@reyes@urjc.es, Universidad Rey Juan Carlos

Isabel Soriano Pinar, Isabel.soriano@urjc.es, Universidad Rey Juan Carlos

RESUMEN

En este trabajo se investiga empíricamente el efecto que la cultura, determinadas condiciones macroeconómicas y la normativa vigente relativa a la creación de empresas ejercen en la actividad emprendedora de un país. Para ello utilizamos información elaborada por el Proyecto GEM: la que se refiere a la estimación de actividad emprendedora (TEA). Dado que recientes estudios han demostrado que existen diferencias en el comportamiento emprendedor de los países dependiendo del nivel de desarrollo económico de los mismos, el estudio se concreta en el análisis de la actividad emprendedora de 21 países de alta renta per capita.

Se investigan las relaciones causales entre las variables. Los resultados corroboran la importancia de la cultura y de la normativa en el nivel de actividad emprendedora.

ABSTRACT

We study the effect of culture, macroeconomics conditions, and entrepreneurial regulations on the country Entrepreneurial activity. We use material provided by GEM project. It contains the *Total Entrepreneurial Activity* (TEA) rate. Following existing literature in entrepreneurship, our study focuses in a sample of 21 countries that exhibit high per capita income. We investigate causal relationships among variables. The results confirm the importance of culture and entrepreneurial regulations on entrepreneurial activity.

PALABRAS CLAVE

Actividad emprendedora, creación de empresas.

KEYWORDS

Entrepreneurial activity, new ventures.

1.- INTRODUCCIÓN

A lo largo de las últimas décadas, la actividad emprendedora ha sido contemplada como un elemento clave en el desarrollo económico de un país. Sin embargo, y a pesar de lo mucho que se ha avanzado en este ámbito, aún se tiene sólo un conocimiento limitado de por qué el nivel de actividad emprendedora varía de un país a otro (Stel *et al.*, 2005). Probablemente uno de los motivos que explique el porqué las diferencias en la actividad emprendedora no está suficientemente documentada se deba a la dificultad para definir y medir este concepto.

Las variaciones espaciales en los ratios de formación de empresas generan importantes oportunidades y retos para los Gobiernos. Existe en la actualidad considerable evidencia de que las nuevas empresas desempeñan un papel relevante en la generación de empleo, la innovación, y el crecimiento económico (Birch, 1979; 1987; Birley, 1985; Dubini, 1991; Reynolds *et al.* 1999, 2000, 2001, 2002; Acs *et al.*, 2005; Minniti *et al.*, 2006; Storey, 1994; Davidsson y Wiklund, 1997, 2001; Armington y Acs, 2002; Johnson, 2004), lo que explica el interés en entender por qué se producen estas diferencias entre países. Los políticos se han encargado de fomentar la orientación emprendedora tratando de descubrir si existen formas efectivas en las que los ratios de formación de empresas puedan ser incrementados.

Durante la década de los años 80 una parte muy importante de la investigación se centró en el estudio de las características estructurales del país o de la región como principales determinantes de las tasas de creación de empresas (Armington y Acs, 2002), y se consideraron como aspectos más importantes a analizar: el desempleo, la densidad de la población, la reestructuración industrial y la disponibilidad de financiación. Mucho menos estudiado, como señalan Davidsson y Wiklund (2001), han sido -sin embargo- las relaciones entre estos elementos y sus posibles vínculos de causalidad.

Efectivamente, una parte muy importante de la literatura especializada en *entrepreneurship* se ha centrado en analizar el papel de la cultura y las características estructurales en la actividad emprendedora, medidas a través de técnicas estadísticas simples, como es el mero estudio de correlaciones (Davidsson, 1995) o mediante la utilización de métodos más sofisticados, como el empleo de regresiones lineales (Armington y Acs, 2002); pero que no informan sobre las relaciones de causalidad entre las distintas dimensiones. Sin lugar a dudas, el análisis de las interrelaciones y relaciones de causalidad entre cultura, características económicas y nivel de actividad emprendedora permitirá entender mejor este fenómeno y ayudar a comprender por qué se producen diferencias entre los países en lo relativo a los niveles de actividad emprendedora.

En este trabajo se trata de dar un paso más en el estudio de la influencia de la cultura y las características estructurales en la actividad emprendedora, al analizar las interrelaciones y relaciones de causalidad entre estas dimensiones y la orientación emprendedora. Además, este análisis contribuirá a mejorar el conocimiento sobre los factores que pueden promover la creación de empresas y explicar cuáles de estos elementos tienen un mayor peso en el espíritu empresarial de un país. También podríamos explicar cómo conjuntos de distintas características podrían mostrarnos en similares niveles de actividad emprendedora.

Para abordar el análisis descrito utilizamos información elaborada por el Proyecto GEM: la que se refiere a la estimación de actividad emprendedora (TEA¹) de los países medida como el porcentaje de la de población adulta del país que cada año está inmersa en negocios o empresas de *early stage*, es decir, nacientes o nuevas.

Recientes estudios han demostrado (Stel *et al.*, 2005) que el impacto de la actividad emprendedora de un país en su crecimiento, en términos del PIB, depende del nivel de desarrollo del país. Así los países “en desarrollo” no consiguen los beneficios que se derivarían de un elevado nivel de actividad emprendedora en el crecimiento de su PIB; resultado que sí logran los países “desarrollados”. Minniti *et al.* (2006) en el informe ejecutivo GEM de 2005,

¹ TEA es el acrónimo de *Total Entrepreneurial Activity*

también señalan que pueden identificarse dos grupos de países para los que se observan diferencias estadísticamente significativas en el TEA y en el nivel de desarrollo. En definitiva, existen diferencias relevantes en el comportamiento emprendedor de los países dependiendo de su nivel de desarrollo, lo que determina, que para el estudio de los factores que influyen en la TEA, deba considerarse esta diversidad y estudiarse cada conjunto homogéneo de países (“desarrollados” y “en desarrollo”), dado que de no hacerlo así podría quedar enmascarada la realidad del distinto comportamiento. Hemos centrado el análisis, en una primera fase, en los países desarrollados por constituir el grupo más numeroso (así por ejemplo, en la edición de 2005 de los 35 países que participaron en el GEM, 22 eran países desarrollados y 13 en desarrollo), al tiempo que los países desarrollados proporcionan una información económica más completa y vienen participando con mayor regularidad en las distintas ediciones del GEM. En el anexo se enumeran los países incluidos en el análisis.

Apoyándonos, principalmente, en el estudio de Davidsson (1995), el trabajo que presentamos lo hemos estructurado en distintos apartados en los cuales pretendemos, en primer lugar, presentar el modelo teórico que sirve de base para plantear las hipótesis de investigación. En segundo lugar, se recoge la metodología empleada. A continuación, señalamos los resultados alcanzados mediante el análisis de modelos de ecuaciones estructurales y los comentarios que éstos nos merecen. Por último, presentamos las conclusiones y limitaciones con las que las mismas deben ser entendidas.

2. DESARROLLO DE HIPÓTESIS

2.1. Oportunidad o necesidad, como antecedentes de la tasa de actividad emprendedora

Como ya ha sido comentado, en un intento por explicar las razones de los niveles diferenciales en la actividad emprendedora de los países se han desarrollado investigaciones de las que se concluye que las características culturales, demográficas, y económicas de los países influyen en su actividad emprendedora.

La hipótesis básica que subyace en estos trabajos es que la creación de nuevas empresas es un fenómeno contingente; las desigualdades económicas es un factor determinante de la variación en los niveles de creación de nuevas empresas. Un hallazgo adicional se ha puesto de manifiesto al reconocer que estructura, cultura y *entrepreneurship* interactúan (Davidsson, 1995). Es decir, determinados factores económicos y culturales pueden impulsar la actividad emprendedora, pero asimismo, -por ejemplo- unos mayores niveles de actividad emprendedora reducen el desempleo (Birch, 1979, 1987) y en consecuencia modificarían la realidad económica del país.

Davidsson (1995), apoyándose en un trabajo anterior (Davidsson *et al*, 1994), identifica siete factores para explicar alrededor de dos tercios de la variación en los ratios de creación de empresas. De estos siete factores, cinco de ellos son calificados como factores que “tiran” (*pull*), esto es, condiciones que favorecen la creación de nuevas empresas, y los otros dos factores “empujan” (*push*), es decir, pueden verse como elementos o condiciones que fuerzan al autoempleo, creando una empresa, cuando las personas carecen de otras alternativas de trabajo.

Factores *pull* son: a) la densidad de pequeñas empresas (+)² que presumiblemente refleja la existencia de modelos de referencia a seguir, experiencia de trabajo relevante y acceso a conocimiento práctico que permite ver cómo hacer que un negocio funcione; b) población total (+); c) densidad de población (+); d) el crecimiento de la población en el periodo anterior (+), y e) la caída relativa del desempleo en el periodo anterior (+). Los factores b y c reflejan el tamaño del mercado local del que la mayoría de las empresas dependen en mayor medida, así como la posibilidad de acceso a recursos que requieren un volumen de población considerable, y los factores d y e reflejan las expectativas de crecimiento del mercado.

Los dos factores *push* son: f) el nivel de desempleo (+), y g) las ayudas a regiones con altos niveles de desempleo (+)³. En relación con el factor f cabe esperar que, *ceteris paribus*, un alto nivel de desempleo esté asociado a elevados ratios de creación de nuevas empresas.

Los factores *pull* pueden entenderse como dimensiones del entorno, oportunidades, que impulsan o motivan a la creación de empresas. Lo que estaría en sintonía con el enfoque de Kirzner (1985, 1979) desde el que se entiende que el entorno está en equilibrio y que las oportunidades existen y son descubiertas por individuos que no las están buscando activamente –pero que están dotados de una capacidad especial o en un estado de alerta-. Kirzner (1997) afirma que los individuos descubren oportunidades por sorpresa. Desde la postura de Kirzner el mundo está lleno de oportunidades que están separadas de las personas. Las oportunidades están esperando a que los individuos las vean. Los individuos que no están alerta son esencialmente ciegos. Las oportunidades están en el entorno; el incremento y la densidad de la población, por ejemplo, describen la existencia de oportunidades y éstas existen con independencia de que haya personas con capacidad para descubrirlas. Aunque el reconocimiento de las oportunidades empresariales es un proceso subjetivo, las oportunidades son un fenómeno objetivo que no es conocido por todas las personas y durante todo el tiempo.

Un argumento alternativo es el que defiende que las oportunidades nacen vinculadas a un proceso de búsqueda activa (Herron y Sapienza, 1992), y en este sentido, el desempleo, es decir la necesidad, impulsará a una búsqueda activa de posibilidades de negocio que desembocará en la creación de una empresa, como una alternativa al desempleo.

De acuerdo con estos argumentos proponemos las siguientes hipótesis:

H1: La existencia de oportunidades (medidas por factores *pull*) está relacionada positivamente con la tasa de actividad emprendedora (*TEA*).

H2: La necesidad (medida por factores *push*) está relacionada positivamente con la tasa de actividad emprendedora (*TEA*).

2.2. La cultura y normativa vigente como antecedentes de la actividad emprendedora

Además de las dimensiones descritas anteriormente, la cultura nacional es considerada un factor determinante de la variación en la orientación emprendedora de los países (George y Zahra, 2002, Hayton *et al*, 2002). La cultura se define como el conjunto de valores compartidos, creencias, y comportamientos esperados (Hayton *et al*, 2002). Está

² El signo indica cómo se producen las variaciones entre el elemento indicado, tal y como se ha definido, y la creación de empresas, así por ejemplo el signo positivo en la “densidad de pequeñas empresas” indica que cuanto mayor es ésta mayor será la creación de empresas.

profundamente enraizada, opera de modo inconsciente, y está impregnada por los valores de las instituciones políticas así como también por los sistemas técnicos, todo lo cual simultáneamente refuerza los valores y las creencias. Los valores típicamente culturales se configuran en los primeros años de vida de las personas y tienden a estar “programados” en los individuos resultando en patrones de comportamiento consistentes con su entorno cultural y que permanecen en el tiempo (Hofstede, 1980; Muller y Thomas, 2000). Las diferencias culturales pueden influir en un amplio rango de comportamientos incluyendo la decisión del autoempleo antes que trabajar para otros (Muller y Thomas, 2000). Ciertos valores culturales se asocian con el grado en que una sociedad considera el comportamiento emprendedor como deseable. Empleando esta lógica varios estudios han analizado distintos aspectos de la cultura, y el comportamiento empresarial a través de las culturas. Entre los estudios que se han elaborado sobre cultura, la conceptualización de los valores culturales de Hofstede (1980) ha sido la más utilizada; en ella se demuestra que existen menos variaciones entre determinados valores y creencias de las personas de un país que entre personas de países diferentes. En su influyente estudio Hofstede (1980) encuentra diferencias culturales, entre países, en relación a cuatro dimensiones: la distancia al poder, aversión a la incertidumbre, individualismo-colectivismo, masculinidad-feminidad.

Estas dimensiones surgen de la respuesta diferenciada de las distintas culturas a los problemas básicos con los que todas las sociedades se enfrentan (Pheng y Yuquan, 2002; Hofstede, 2001; Triandis, Bontempo *et al.*, 1988):

- 1.-La desigualdad humana
- 2.-El nivel de estrés experimentado al enfrentarse a un futuro desconocido.
- 3.-El comportamiento del individuo según su integración en el grupo con el que principalmente se identifica.
- 4.-La división de los roles sociales entre hombres y mujeres.

La distancia al poder (DP) se refiere a la tendencia en una sociedad a aceptar o rechazar la desigualdad humana; la aversión a la incertidumbre (AI) refleja el nivel de tolerancia de la sociedad ante un futuro desconocido; el individualismo-colectivismo (IC) expresa la tendencia cultural a valorar más al individuo o al grupo, y la masculinidad-feminidad (MF) guarda relación con la importancia atribuida por la sociedad a los roles sociales de competitividad, ambición, dominio, independencia y asertividad (tradicionalmente asignados al varón), o a los roles asociados a la modestia, la importancia de las relaciones interpersonales, solidaridad, etc. (atributos de feminidad).

En general los investigadores han señalado que la actividad emprendedora de un país se ve favorecido en culturas con un alto individualismo, baja aversión a la incertidumbre, baja distancia al poder, y alta masculinidad (Hayton *et al.*, 2002). Así, cuanto mayor es la distancia de un país a este tipo ideal de cultura emprendedora más reducida será el nivel de actividad emprendedora del mismo.

De acuerdo con lo argumentado proponemos la siguiente hipótesis:

H3: La cultura emprendedora de un país está relacionada positivamente con la actividad emprendedora.

El modelo de Hofstede (1983) ha sido el más utilizado al tratar de explicar el efecto de las diferencias culturales en la actividad emprendedora, sin embargo – a lo largo de estos últimos años- se han elaborado otras medidas específicas

³ Davidsson (1995) señala que este último factor no es una fuerza causal en si misma pero que estas ayudas son proporcionadas, por ejemplo, en Suecia, a las regiones que tienen dificultades para mantener el empleo en ausencia de tal ayuda, a fin de que tal ayuda favorezca el autoempleo y

de la cultura emprendedora del país. (Busenitz et al. 2000) tratan con profundidad y resuelven empíricamente este asunto, desarrollando y validando una medida de *perfil institucional* del país para el ámbito del *entrepreneurship*. Para estos autores los distintos niveles de actividad emprendedora se explican por el diferente *perfil institucional de cada país*. Consideran que existen tres dimensiones del *perfil institucional* de un país: dimensión regulatoria, dimensión cognitiva y dimensión normativa.

La dimensión *regulatoria* del perfil institucional consiste en las leyes, regulaciones, y políticas del gobierno que ofrecen apoyo a los nuevos negocios y que reducen el riesgo de las pérdidas al iniciar el mismo. La dimensión *cognitiva* se refiere al conocimiento que tienen los habitantes de un país relacionados con el establecimiento y funcionamiento de un nuevo negocio. En algunos países el conocimiento de cómo crear un negocio puede estar muy disperso. En otros países, las personas pueden carecer del conocimiento necesario para entender incluso los pasos más básicos necesarios para iniciar y crear y dirigir un pequeño negocio. La dimensión *normativa* mide el grado en que los residentes de un país admiran la actividad emprendedora y valoran el pensamiento creativo e innovador.

Los resultados de su análisis muestran que las puntuaciones de los países raramente son consistentes a través de todas las tres dimensiones. Por ejemplo Italia ocupa el lugar más bajo en el aspecto cognitivo y el segundo más bajo en la dimensión regulatoria y ocupa la segunda posición más alta en la dimensión normativa. En definitiva, concluyen que cada país podría valorar las puntuaciones en cada una de las dimensiones y desarrollar estrategias para mejorar su entorno institucional doméstico y aumentar su actividad emprendedora.

Recogiendo este planteamiento esperamos que la cultura emprendedora de un país (caracterizada por un alto individualismo, reducida aversión a la incertidumbre, baja distancia al poder y elevada masculinidad) influya en el perfil institucional desarrollando, por ejemplo, una normativa que apoye el esfuerzo emprendedor (como sería en el caso en el que existiera un número reducido de trámites para constituir una empresa, un periodo de tiempo corto –en ocasiones un par de días- o un coste bajo).

Por otra parte, creemos que el TEA de un país se verá influido por la normativa empresarial vigente, de forma que cuanto menor sea el número de trámites administrativos, el coste de iniciar el negocio...etc., mayor debería ser la actividad emprendedora.

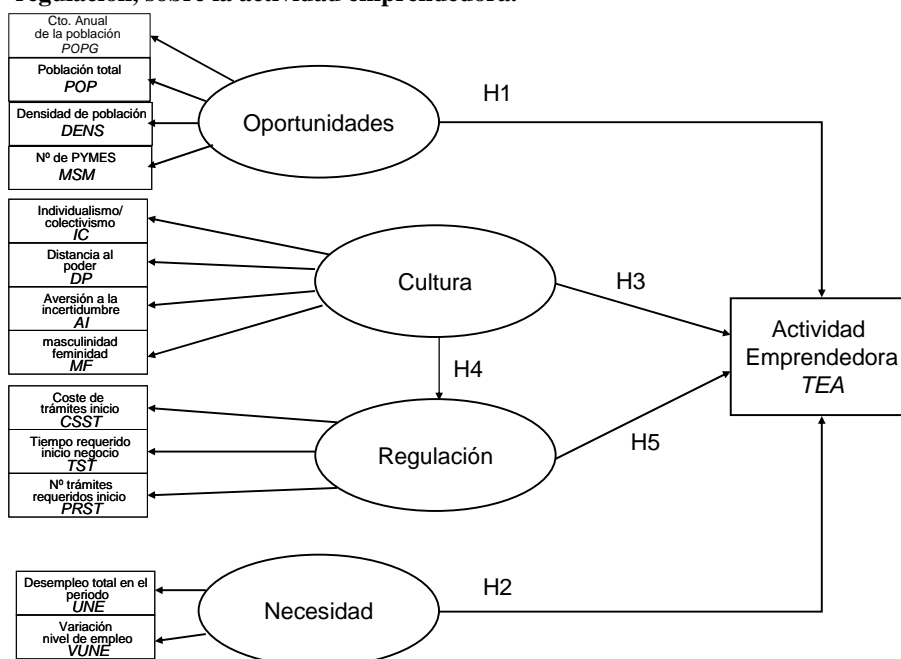
De acuerdo con los argumentos anteriores proponemos las dos siguientes hipótesis:

H4: La cultura emprendedora de un país está relacionada positivamente con la normativa emprendedora vigente.

H5: La normativa emprendedora activa está relacionada positivamente con la actividad emprendedora.

Estas hipótesis configuran un modelo de la influencia de factores “pull” o “push”, cultura y perfil *regulatorio* institucional, sobre la actividad emprendedora, que puede representarse como se presenta en la figura 1.

Figura 1.- Modelo de influencia de oportunidades, necesidad, cultura y regulación, sobre la actividad emprendedora.



3. DATOS Y METODOLOGÍA

3.1. Datos

Los datos de la tasa de actividad emprendedora de cada país (TEA) los hemos tomado de los informes GEM de 2000 a 2006⁴, por lo que se dispuso, una vez realizada la correspondiente depuración de la muestra, de 122 datos. Los países considerados en el análisis se incluyen en el anexo.

La información relativa a las variables económicas (*pull* y *push*), para cada uno de los países analizados, ha sido recogida de los datos que publica el Banco Mundial⁵.

Los datos de las puntuaciones de las cuatro dimensiones de la cultura de cada país (IC, AI, DP, MF) los hemos tomado de Hofstede (1980)⁶.

Los datos relativos a los factores institucionales de naturaleza regulatoria (es decir, número de procedimientos necesarios para iniciar un negocio, tiempo requerido para iniciar un negocio, coste de inicio de un negocio) se han tomado de los datos que publica el Banco Mundial⁷.

En el apartado siguiente se describen las variables empleadas en el análisis.

3.2. Variables

- *Actividad emprendedora del país (TEA)*

⁴ En <http://www.gemconsortium.org>.

⁵ En <http://www.devdata.worldbank.org/dataonline>.

⁶ Estos datos pueden ser consultados en http://www.geert-hofstede.com/hofstede_dimensions.php.

⁷ En <http://www.devdata.worldbank.org/dataonline>.

Los datos del TEA se han recogido de la encuesta de población adulta del Proyecto GEM. Esta base de datos contiene varias medidas del nivel de actividad emprendedora de un país que han sido elaboradas a partir de encuestas (en media más de 3000 encuestados por país). El TEA se define como el porcentaje de población adulta (de 18 a 64 años) que están implicados activamente en la puesta en marcha de un nuevo negocio o son propietarios/directivos de un negocio que tiene menos de 42 meses de existencia (Reynolds *et al.*, 2002). La posición relativa de los países en cuanto a su nivel de actividad emprendedora a lo largo de los años permanece bastante estable (Reynolds *et al.*, 2002; Hernández Mogollón y Díaz Casero, 2005).

La variable *TEA* recoge los índices totales de actividad emprendedora de cada uno de los países desarrollados que han participado en la elaboración de las distintas ediciones del informe GEM desde 2000 a 2006. Cuanto mayor sea su valor, mayor será la actividad emprendedora del país.

- *Cultura del país*

El valor de los índices para cada dimensión de la cultura (Hofstede, 1983), originariamente, estaban comprendidos entre cero y cien; pero luego fueron añadidos otros países tras construir el índice, que superaron a los que ya estaban clasificados, en una proporción tal, que hubo de darles una cifra superior al máximo del índice inicial.

La cultura individualista-colectivista del país se recoge en la variable *IC*, cuanto mayor sea su valor más individualista será la cultura y mayor debería ser la actividad emprendedora.

La variable *DP* representa la distancia al poder, cuanto menor sea su valor, menor es la distancia al poder, y mayor se entiende que es la actividad emprendedora.

La aversión a la incertidumbre se representa por la variable *AI*, cuanto menor sea su valor (menor será la aversión a la incertidumbre) la orientación emprendedora debería ser mayor.

El carácter masculino o femenino del país se incluye en la variable *MF*, cuanto mayor sea el valor de la variable más masculina será la cultura y en consecuencia mayor debería ser la actividad emprendedora.

- *Factores institucionales (dimensión regulatoria)*

o *Coste de los trámites de inicio de un negocio (CSST)*

La variable *CSST* mide el coste de los procedimientos relacionados con la puesta en marcha de un negocio. Se mide como porcentaje de la renta per cápita.

o *Número de tramites para registrar un negocio (PRST)*

La variable *PRST* mide el número de trámites para registrar un negocio.

o *Tiempo necesario para poner en marcha un negocio (TST)*

La variable *TST* indica el tiempo necesario para poner en marcha un negocio.

- *Factores macroeconómicos*

Variables pull (oportunidad)

o *Crecimiento anual de la población (POPG)*

La variable *POPG* recoge el crecimiento anual de la población de cada país expresado en tanto por ciento. Como población se contabiliza a todos los residentes en un país sin importar su estatus legal.

o *Población total (POP)*

La variable *POP* representa la población total del país expresada en millones.

- *Densidad de población (DENSI)*

La variable *DENSI* mide la población media anual del país por kilómetro cuadrado.

- *Número de PYMES*

La variable *MSM* indica el número de pequeñas y medianas empresas existentes en un país.

Variables push (necesidad)

- *Desempleo total en el periodo (UNE)*

La variable *UNE* mide la tasa de desempleo total del periodo, expresada en porcentaje.

- *Variación en el nivel de desempleo (VUNE)*

La variable *VUNE* mide la variación en el nivel de desempleo respecto al periodo anterior, expresa en porcentaje.

3.3. Procedimiento de contrastación empírica

Para contrastar las hipótesis planteadas en este trabajo, se ha empleado un modelo de ecuaciones estructurales con variables latentes y errores de medida. Esta herramienta permite estudiar los efectos directos e indirectos de unas variables sobre otras, considerando relaciones causales lineales y aditivas entre dichas variables (Lévy Mangin, 2001).

Las “oportunidades”, “cultura”, “regulación” y “necesidad” han sido consideradas variables latentes. Para estimar el valor de cada una de ellas se han tenido en cuenta cuatro grupos de variables (véase figura 1). Para las “oportunidades” las variables macroeconómicas que hemos denominado *pull* (*POPG*, *POP*, *DENSI*, *SMS*), Para la “regulación” se han tenido en cuenta las variables relativas a la normativa institucional, número de trámites, coste y tiempo requerido para iniciar un negocio (*PRST*, *CSST*, *TS*). Para la “necesidad” se han considerado las variables macroeconómicas que “empujan” (*push*) a la actividad emprendedora (*UNE* y *VUNE*).

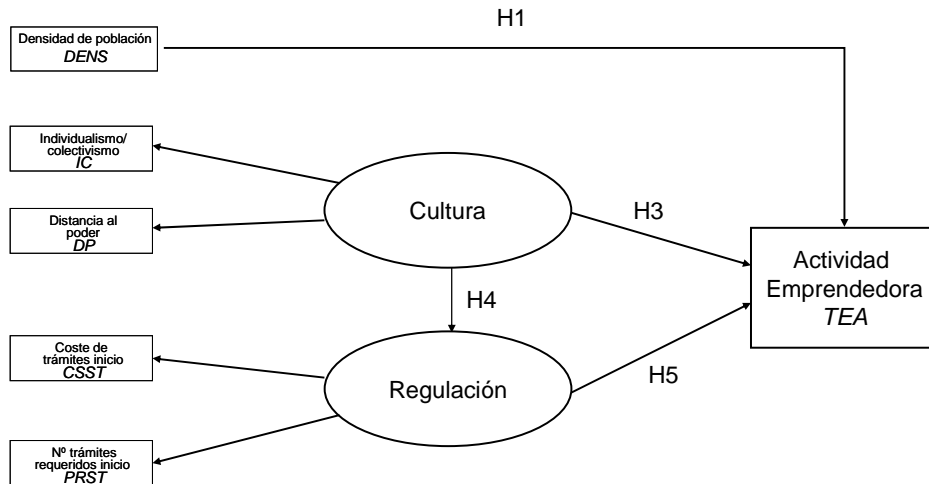
No obstante, como ya se ha argumentado, la normativa emprendedora institucional del país es posible que se vea afectada por la cultura. Pudiendo tener la cultura un efecto directo y positivo y se refleje en el propio valor de la variable “regulación”.

Los parámetros del modelo se han estimado por máxima verosimilitud con información completa y por el método de distribución asintótica libre obteniéndose resultados similares.

4. RESULTADOS

Previamente al análisis de las hipótesis propuestas en la investigación, se evaluó el modelo (véase figura 1) resultando que algunas de las variables –que de acuerdo con la literatura deberían ser tratadas- realmente no describían el comportamiento de los países “desarrollados”, por lo que se realizaron ajustes que condujeron a la reformulación del modelo (véase figura 2). Hay que destacar que las variables que “empujan” vinculadas principalmente al desempleo desaparecen del modelo, y de los factores que “tiran” sólo la densidad de población (*DENS*) mantiene su influencia en el TEA.

Figura 2.- Modelo reformulado de influencia de oportunidades, necesidad, cultura y regulación, sobre la actividad emprendedora.



A partir del modelo reformulado, en la tabla 1 se presentan las estimaciones de los constructos “cultura” y “regulación”.

Tabla 1.-Estimación de las variables “Cultura” y “Regulación”

<i>Explicada por</i>	<i>Explicativa</i>	<i>a) Estadístico</i>
IC	← CULTURA	0,817***
DP	← CULTURA	-0,700***
CSST	← REGULACIÓN	0,786***
PRST	← REGULACIÓN	0,950**
CULTURA	← REGULACIÓN	-0,400**

***Estadístico significativo al nivel 0,001; **Estadístico significativo al nivel 0,05

a) Los coeficientes se presentan estandarizados, resultado de eliminar el efecto de las unidades en cada variable, lo que permite comparar los coeficientes.

Como puede observarse en la tabla 1 son el carácter individualista-colectivista de la sociedad y la distancia al poder las variables que explican de forma significativa la cultura. Más concretamente la cultura emprendedora se asocia al individualismo y a una reducida distancia al poder o tendencia de la sociedad a rechazar las desigualdades.

La “regulación” se explica por los trámites y coste en el inicio de un negocio y por la cultura.

La tabla 2 muestra el resultado del modelo de ecuaciones estructurales configurado por nuestras hipótesis. En ella puede observarse que los índices, en general, alcanzan buenos niveles de ajuste. Hemos utilizado para determinar la bondad del ajuste los indicadores que se emplean más habitualmente. Uno es χ^2/ gl , un valor aproximado de 2 o menor indica un ajuste aceptable (Wheaton *et al*, 1977; Byrne, 1989:55). En nuestro caso toma valor 2. Otro grupo

de indicadores (GFI, NFI, RFI, CFI) pueden variar entre 0 y 1, indicando 1 ajuste perfecto. En la literatura económica se consideran aceptables los ajustes superiores a 0,9. El índice GFI (Goodness of Fit Index) toma un valor de 0,97. Para el NFI (Normed Fit Index), el valor obtenido es 0,96. El RFI (Relative Fit Index) toma valor de 0,85 y para el CFI (Comparative Fit Index) el valor fue 0,98. Por tanto, se han obtenido valores superiores a 0,9 en la mayoría de los casos, indicando un buen ajuste del modelo.

Tabla 2. Influencia de la cultura, regulación y densidad de la población, sobre la actividad emprendedora

HIPÓTESIS				Estadístico
H1:	TEA	<--	DENS	2,313**
H2:	-----		-----	-----
H3:	TEA	<--	CULTURA	3,419***
H4:	NORMATIVA	<--	CULTURA	-0,400**
H5:	TEA	<--	NORMATIVA	-0,504**

***Estadístico significativo al nivel 0,001; **Estadístico significativo al nivel 0,05;

a) Los coeficientes se presentan estandarizados, resultado de eliminar el efecto de las unidades en cada variable, lo que permite comparar los coeficientes.

χ^2/ gl	GFI	NFI	RFI	CFI
2	0,97	0,96	0,85	0,98

En cuanto a las relaciones propuestas en el modelo todas son significativas y tienen el signo apuntado en nuestras hipótesis, a excepción de la hipótesis 2 ya que la inclusión de factores asociados a la necesidad no permitía el ajuste del modelo. Lo que indica que la necesidad no es un factor relevante impulsor de la actividad emprendedora en los países con un alto nivel de desarrollo económico.

En relación a la hipótesis 1 hemos encontrado que las características que describen al entorno como lleno de oportunidades -debido a un gran tamaño de la población, a su crecimiento, el número de pequeñas empresas no influyen en la actividad emprendedora. Sin embargo, la densidad de la población sí afecta de forma significativa a la capacidad emprendedora del país, de forma que una mayor densidad de población favorece de manera significativa la actividad emprendedora.

En relación con la segunda de las hipótesis esperábamos que el aumento de la necesidad (derivada fundamentalmente del aumento en el desempleo) influyera positivamente en el espíritu emprendedor, sin embargo, como ya hemos comentado, en los países de mayor desarrollo económico esta circunstancia no afecta ni explica el esfuerzo emprendedor de un país. Es decir, el aumento en el nivel de desempleo del país no conduce a un aumento de la actividad emprendedora, como predice la teoría de la marginación (Min, 1984; Evans y Leighton, 1989). De acuerdo con esta teoría los trabajadores en paro tienen, *ceteris paribus*, una probabilidad más alta de autoemplearse o de convertirse en empresarios en un determinado momento.

En cuanto a la hipótesis 3, se refiere a la influencia de la cultura en el TEA. El sentido de la relación es el esperado y se ha encontrado que esta relación sea estadísticamente significativa, lo que nos conduce a confirmar la hipótesis planteada.

La hipótesis 4 se refiere a la influencia de la cultura en la normativa institucional del país en materia de creación de empresas, como esperábamos existe una relación estadísticamente significativa entre cultura y regulación. El signo

negativo de la relación ($\gamma=-0,400$) indica que cuanto más emprendedora es la cultura del país (entendida en términos de más individualista y mayor rechazo de las desigualdades) las normas del país en esta materia son más ágiles (más reducido el número de procedimientos y el coste de iniciar un negocio).

Por último, como esperábamos la normativa institucional del país en materia de creación de empresas desempeña un papel clave en la actividad emprendedora, resultando que el incremento del número de procedimientos y del coste de iniciar un negocio frenan significativamente el TEA, como indica el signo negativo de la relación ($\gamma=-0,504$), lo que confirma la hipótesis planteada.

5. CONCLUSIONES Y LIMITACIONES

A pesar de que en los últimos años se hayan realizado progresos sustanciales en la investigación en el campo del *entrepreneurship*, persisten algunas lagunas cuyo estudio puede contribuir a un mejor entendimiento de la actividad emprendedora; por lo que deberían centrar la atención de futuras investigaciones (Zahra *et al.*, 1999; Davidsson *et al.*, 2001; Ucbasaran *et al.*, 2001). En este trabajo se ha resaltado la necesidad de ahondar en el estudio de factores económicos, culturales y regulatorios, como antecedentes que pueden promover la actividad emprendedora. Siguiendo la dirección señalada en estudios precedentes (Davidsson, 1995), este trabajo se ha centrado en el estudio de la naturaleza causal de tales relaciones.

Basándonos en el planteamiento de trabajos anteriores, en los que se vinculan factores económicos y culturales a la capacidad emprendedora (Reynolds *et al.*, 1994, Davidsson, 1995), entendemos que nuestro estudio aporta algo de luz sobre los posibles efectos que los factores antes mencionados ejercen sobre la actividad emprendedora de los países.

Nuestras hipótesis proponían que: las condiciones macroeconómicas (de oportunidad o necesidad) tenían un efecto directo en la actividad emprendedora; que la cultura y el marco regulatorio del país impactaban positivamente en la actividad empresarial; que situaciones de oportunidad o necesidad, así como la cultura y las regulaciones, tenían una relación directa con la actividad emprendedora.

Estos efectos han sido contrastados mediante un análisis empírico desarrollado con datos de 21 países diferentes en un periodo de seis años (2000-2006). En investigaciones anteriores se había puesto de manifiesto que el TEA depende del nivel de riqueza de un país, y que no se deberían estudiar las razones que influyen en el TEA sin diferenciar entre conjuntos de países con diversos niveles de riqueza, porque las razones podrían ser distintas y los resultados del análisis podrían aparecer distorsionados. Para evitar estos problemas hemos centrado nuestro estudio en uno de estos dos grupos: los países con un mayor nivel de desarrollo económico.

Los resultados del análisis del modelo de ecuaciones estructurales nos han permitido concluir los efectos positivos que en el nivel de actividad emprendedora desempeñan una cultura individualista poco apegada a las desigualdades, así como la densidad de población; también se ha podido comprobar la influencia positiva y significativa que un marco regulador adecuado tiene en la actividad emprendedora, y que en su caso la ausencia de este marco frenará la actividad emprendedora. Se ha comprobado la relación directa entre cultura y TEA, y las relaciones indirectas entre individualismo-colectivismo y distancia al poder y TEA.

Sin embargo, la relación directa entre el nivel de desempleo y la tasa de actividad emprendedora no ha podido ser demostrada; más bien lo que se pone de manifiesto es su irrelevancia en países desarrollados económicamente. La

variable macroeconómica con una influencia directa en la actividad emprendedora es la densidad de población. En estos países las personas que deciden involucrarse en la actividad emprendedora no lo hacen como una respuesta a una necesidad, derivada -por ejemplo- de la pérdida de empleo, sino como consecuencia de haber detectado una oportunidad. Es por ello, que las políticas que simplifican los trámites y el coste de iniciar un negocio tienen el efecto de incrementar la tasa de actividad emprendedora.

Además, atendiendo a las indicaciones de Davidsson (1995), se han empleado fuentes de datos secundarios tanto para medidas de la cultura, actividad emprendedora e indicadores macroeconómicos que existen en la actualidad y se han utilizado técnicas estadísticas más apropiadas que permiten establecer la dirección, la fuerza y significatividad de la relación, con las que poder obtener conclusiones para avanzar en este campo de estudio.

A nivel operativo los resultados de este trabajo muestran la importancia de la cultura y de la política normativa asociada a la creación de empresas en la orientación emprendedora de un país. Y así como se advierte que es difícil modificar a corto plazo la cultura de los países, el marco regulatorio puede ser mejorado a través de una política adecuada en materia de creación de empresas que favorezca la actividad emprendedora.

Estas conclusiones deben tomarse en consideración teniendo en cuenta, primero, que aunque es difícil que se produzca un cambio cultural -y éste en todo caso es lento- la globalización, el desarrollo de las comunicaciones y los cambios políticos podrían estar modificando los valores culturales en algunos países, y, segundo, que la naturaleza de la información que se posee y el carácter agregado de los datos impide hacer un análisis detallado y más cualitativo de algunas variables. En este sentido, los resultados obtenidos pueden entenderse dotados de cierta provisionalidad.

Finalmente, pretendemos completar en el futuro este trabajo incorporando la clasificación de los países según su tasa media de actividad emprendedora y explicar ésta a partir de los valores ponderados de las variables que inciden en la actividad emprendedora, para entender que una misma TEA puede estar originada por diferencias en variables culturales, económicas y obligaciones legales.

En las futuras líneas de investigación nos proponemos replicar el análisis para poder entender el efecto y las relaciones de causalidad de las variables indicadas en países económicamente menos desarrollados. En este sentido, apuntar el planteamiento de Tiessen (1997) quien rompe con la idea inicial de que el espíritu empresarial está asociado con el individualismo y defiende que ambos -individualismo y colectivismo- contribuyen a la actividad emprendedora.

BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z.J., Arenius, P., Hay, M.; Minniti, M. (2005). 2004 Global Entrepreneurship Monitor. London, U.K. y Babson Park, MA.: London School y Babson College.
- Armington, C.; Acs, Z.J. (2002). The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation. *Regional Studies*. Vol. 36, págs. 33-45.
- Barr, P.S.; Glynn, M.A. (2004). Cultural variations in strategic issue interpretation: Relating cultural uncertainty avoidance to controllability in discriminating threat and opportunity. *Strategic Management Journal*. Vol. 25, págs. 59-67.
- Birch, D. (1979). *The Job Generation Process*. Cambridge: Mass.
- Birch, D. (1987). *The Job Creation in America*. New York: The Free Press.
- Birley, S. (1985). The Role of Networks in The Entrepreneurial Process. *Journal of Business Venturing*. Vol. 1, págs. 107-117.

- Brüderl, J., Preisdörfer, P.; Ziegler, R. (1992). Survival Chances of Newly Founded Business Organizations. *American Sociological Review*. Vol. 57, págs. 227-242.
- Busenitz, L.; Barney, J. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*. Vol. 12, págs. 9-30.
- Busenitz, L.W., Gómez, C.; Spencer, J.W. (2000). Country institutional profiles: unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*. Vol. 43, págs. 994-1003.
- Byrne, B.M. (1989). *A Primer of LISREL: Basic Applications and Programming for Confirmatory Factor Analytic Models*. New York: Springer.
- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R.; Carland, J.A.C. (1984). Differentiating Entrepreneurs From Small Business Owners: A Conceptualization. *Academy of Management Review*. Vol. 9, págs. 354-359.
- Casson, M.C. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*, 2 edn. Oxford: Edward Elgar.
- Davidsson, P. (1995). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*. Vol. 7, págs. 41-52.
- Davidsson, P., Lindmark, L.; Olofsson, C. (1994). New firm formation and regional development in Sweden. *Regional Studies*. Vol. 28, págs. 395-419.
- Davidsson, P.; Wiklund, J. (1997). Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates. *Journal of Economic Psychology*. Vol. 18, págs. 179-199.
- Davidsson, P.; Wiklund, J. (2001). Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. págs. 25, 81
- Dubini, P.; Aldrich, H.E. (1991). Personal and Extended Networks are Central to the Entrepreneurial Process. *Journal of Business Venturing*. Vol. 6, págs. 305-313.
- Evans, D.; Leighton, L. (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *American Economic Review*. Vol. 79, págs. 519-535.
- Gartner, W.B. (1988). Who Is An Entrepreneur? Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*. Primavera, págs. 11-32.
- George, G.; Zahra, S.A. (2002). Culture and Its Consequences for Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. Vol. 26 (verano), págs. 5-7.
- Hayton, J.C., George, G.; Zahra, S.A. (2002). National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research. *Entrepreneurial Theory and Practice*. Verano, págs. 33-52.
- Hernández Mogollón, R.; Díaz Casero, C. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo 2004. Extremadura*. Trujillo (Cáceres): Fundación Xavier de Salas.
- Herron, L.; Sapienza, H. (1992). The entrepreneur and the initiation of new venture launch activities. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. 17, págs. 49-55.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work related values*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviours, institutions, and organizations across nations*. London, UK: Sage Publications.
- Johnson, P. (2004). Differences in Regional Firm Formation Rates: A Decomposition Analysis. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Fall, págs. 431-445.
- Kirzner, I.M. (1979). *Perception, Opportunity and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I.M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*. Vol. 35, págs. 60-85.
- Kirzner, I.M. (1985). *Discovery and capitalist process*. Chicago: University of Chicago.
- Lévy Mangin, J.P. (2001). *Modelización y Programación estructural con AMOS*. Madrid: Editorial Erica.
- Low, M.B.; MacMillan, I.C. (1988). Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*. Vol. 14, págs. 139-161 .
- McClelland, D.C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton NY: Van Nostrand.
- Min, P.G. (1984). From White-Collar Occupations to Small Business: Korean Immigrants Occupational Adjustment.

- Sociological Quarterly*. Vol. 11 (verano), págs. 333-352.
- Minniti, M., Bygrave, W.D.; Autio, E. (2006). *GEM, Global Entrepreneurship Monitor, 2005 Executive Report*. London, U.K. y Babson Park, MA: London, UK y Babson College.
- Muller, S.L.; Thomas, A.S. (2000). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*. Vol. 16, págs. 51-75.
- Ontiveros, E., Rojas, A., Serrano, B.; Amor, A. (2005). *Innovación y capacidad para emprender: diagnóstico de la situación en España y líneas de acción*. Madrid: Indra y Analistas Financieros.
- Pheng, L.S.; Yuquan, S. (2002). An exploratory study of Hofstede's cross-cultural dimensions in construction projects. *Management Decision*. Vol. 40, págs. 7-16.
- Reynolds, P., Autio, E., Hay, M., Bygrave, W.; Camp, S. (2001). *Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership: London Schools Business.
- Reynolds, P., Bygrave, W., Autio, E., Cox, L.; Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership: London Schools Business.
- Reynolds, P., Hay, M.; Camp, S. (1999). *Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership: London Schools Business.
- Reynolds, P., Hay, M., Camp, S.; Autio, E. (2000). *Global Entrepreneurship Monitor. 2000 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership: London Schools Business.
- Reynolds, P., Storey, D.; Westhead, P. (1994). Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates. *Regional Studies*. Vol. 28, págs. 443-456.
- Shane, S.A.; Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*. Vol. 25, págs. 217-226.
- Stel, A., Carré, M.; Thurik, R. (2005). The effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*. Vol. 24, págs. 311-321.
- Storey, D. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. Nueva York: Routledge.
- Tiessen, J.H. (1997). Individualism, Collectivism, and Entrepreneurship: A Framework for International Comparative Research. *Journal of Business Venturing*. Vol. 12, págs. 367-384.
- Triandis, H.C., Bontempo, R., Villareal, M.J.A.M.; Lucca, N. (1988). Individualism and collectivism: cross-cultural perspectives on self-ingroup relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 54, págs. 323-338.
- Triandis, H.C.; Suh, E.M. (2002). Cultural influences on personality. *Annual Review of Psycholog*. Vol. 53 (1): págs. 133-159.
- Ucbasaran, D., Westhead, P.; Wright, M. (2001). The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Verano, págs. 57-80.
- Wheaton, B.M.B., Alwin, D.F.; Summers, G.F. Assessing reliability and stability in panel models. En: Heise, D.R., (Ed.). *Sociological Methodology*, págs. 84-136. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Zahra, S.A., Jennings, D.F.; Kuratko, D.F. (1999). The Antecedents and Consequences of Firm-level Entrepreneurship: The State of the Field. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Invierno, págs. 45-65.

ANEXO

Relación de países considerados en el estudio

Países		
Alemania	Estados Unidos	Japón
Australia	Finlandia	Noruega
Austria	Francia	Nueva Zelanda
Bélgica	Grecia	Reino Unido
Canadá	Holanda	Singapur
Dinamarca	Irlanda	Suecia
España	Italia	Suiza