

LA INFLUENCIA DEL PROCESO DE MIGRACIÓN EN LA PERCEPCIÓN DEL RIESGO DE CREAR UNA EMPRESA

Bolívar Cruz, Alicia*

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

Hormiga, Esther **

Universidad de Barcelona

Recibido: 4 de abril de 2011

Aceptado: 9 de noviembre de 2011

RESUMEN: Este trabajo analiza la relación entre el haber pasado por un proceso de migración y la percepción de riesgo a la hora de crear una empresa. Con el fin de validar empíricamente las hipótesis que se formulan, se utilizan los datos obtenidos por el proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en España durante el año 2009. El análisis de los resultados revela que, con independencia del origen, es menos probable que los inmigrantes perciban la creación de una empresa como una situación arriesgada. Estos datos invitan a reflexionar sobre explicaciones relacionadas con el proceso de selección antes de salir de sus países de origen y el cambio de percepción del riesgo después del proceso migratorio. Así mismo, fruto del análisis de los resultados alcanzados, se plantean implicaciones prácticas significativas de cara a la formulación de estrategias y políticas orientadas a fomentar el emprendimiento en este colectivo.

PALABRAS CLAVE: Percepción del riesgo, Proceso de migración, Creación de empresas, Emprendimiento, GEM.

CLASIFICACIÓN JEL: L26, M13.

THE INFLUENCE OF THE MIGRATION PROCESS ON RISK PERCEPTION OF BUSINESS CREATION

ABSTRACT: This paper analyzes the relationship between the migration experience and the perception of risk when starting a business. In order to empirically validate the hypotheses formulated, this research uses data from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) in Spain during 2009. The analysis made reveals that, regardless of origin, immigrants are less likely to perceive the creation of a company as a hazardous situation. These data prompt us to reflect on explanations related to the selection process before leaving their countries of origin and how immigrants change their perception of risk after the migration process. Likewise, the results obtained raises important practical implications facing the formulation of strategies and policies to foster entrepreneurship in this group.

KEY WORDS: Risk perception, Migration process, Business creation, Entrepreneurship, GEM.

JEL CLASSIFICATION: L26, M13.

1. INTRODUCCIÓN

Uno de los fenómenos que viene siendo estudiado desde hace ya varias décadas es el porcentaje tan significativo de inmigrantes que acaban creando su propia empresa en los países de acogida. Este fenómeno ha sido objeto de interés por parte de instituciones públicas y teóricos sociales, que han intentado entender (y potenciar) el autoempleo entre las personas recién llegadas a los territorios (Fairchild, 2008). Entre las principales corrientes que han intentado investigarlo se encuentran las “teorías étnicas” provenientes del campo de la sociología. Esta aproximación enfatiza el papel de las redes y los recursos étnicos a la hora de ayudar y estimular a los inmigrantes a crear su empresa (Waldinger, McEvoy y Aldrich, 1990;

* Departamento de Economía y Dirección de Empresas, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Campus de Tafira, Facultad de Economía, Empresa y Turismo, Módulo C, E-35017, LAS PALMAS DE GRAN CANARIA, España, e-mail: abolivar@dede.ulpgc.es

** Departamento de Economía y Organización de Empresas, Universidad de Barcelona, Diagonal, 690, E-08034, BARCELONA, España, e-mail: ehormiga@ub.edu

Light, Bhachu y Karageorgis, 1993), además de la potencial influencia de los factores culturales. Estos factores incrementarían la posibilidad de un individuo de crear una empresa si perteneciera a cierta minoría étnica. Sin embargo, muchos emprendedores de minorías étnicas son también inmigrantes (Levie, 2007). En este sentido, autores como Levie (2007) se cuestionan qué tiene un mayor efecto en la propensión del individuo a crear una empresa, su origen o su etnia. Así, los individuos que pasan por un proceso de migración y deciden comenzar su vida en un nuevo entorno económico, social y cultural se enfrentan a una situación de incertidumbre en mayor o menor medida, y comparten haber tenido la determinación suficiente para enfrentarse a ese cambio.

Por otra parte, la tolerancia al riesgo ha sido una de las características que con mayor frecuencia se ha atribuido a los emprendedores (Caliendo, Fossen y Kritikos, 2009; Cramer, Hartog, Jonker y Van Praag, 2002; Ekelund, Johansson, Jarvelin y Lichtermann, 2005; Van Praag y Cramer, 2001). Así, nos encontramos con distintos trabajos en la literatura que han destacado la opción del autoempleo como una opción profesional más arriesgada en comparación con el empleo por cuenta ajena. Este riesgo se ha vinculado a la incertidumbre, tanto en relación con la demanda de los productos ofertados (Sheshinski y Dre'ze, 1976; Applebaum y Katz, 1986) como en el coste de producción (Kihlstrom y Laffont, 1979; Kanbur, 1979).

Siguiendo las recomendaciones de autores como Rath y Kloosterman (2000), los cuales aseguran que es necesario profundizar en las diferencias entre el emprendimiento inmigrante y nativo desde nuevas perspectivas, este estudio intenta profundizar en las diferencias entre los inmigrantes y los nativos a la hora de percibir la creación de una empresa como una actividad arriesgada. De este modo, el objetivo principal de este trabajo es analizar las diferencias en la percepción del riesgo entre el colectivo de inmigrantes y nativos y ver su posible influencia en la decisión de emprender un negocio. Para ello se proponen los siguientes sub-objetivos: (1) conocer las diferencias entre el colectivo de inmigrantes y nativo a la hora de percibir el proceso de creación de una empresa como una actividad arriesgada, (2) analizar la influencia de la percepción del riesgo en la decisión de crear una empresa, y (3) comparar el efecto diferenciado que tiene la percepción de riesgo en la decisión de crear una empresa entre el colectivo de inmigrantes y nativos.

Tras esta introducción, el siguiente apartado presenta el marco teórico y las hipótesis. A continuación, se describe la metodología del trabajo empírico, así como los resultados obtenidos del modelo de regresión logística planteado. Los datos para el estudio se han obtenidos del proyecto Global Entrepreneurship Monitor en España (GEM), de la muestra del año 2009. Finalmente, el estudio concluye con un resumen de los principales resultados, conclusiones y las implicaciones del trabajo más significativas.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 El riesgo y el emprendimiento

Durante años, muchos autores han defendido la idea de que aquellas personas que tenían una menor aversión al riesgo o mayor tolerancia al riesgo tenían más posibilidades de ser emprendedores (Knight, 1971; Say, 1971). Así, nos encontramos con diversos trabajos que

establecen que existe una relación significativa entre la tolerancia al riesgo y la decisión de convertirse en emprendedor (Caliendo et al., 2009; Cramer et al., 2002; Ekelund et al., 2005; Van Praag y Cramer, 2001). Estudios que analizan esta relación con mayor profundidad llegan a conclusiones como que: (i) esta relación se establece sobre todo para el caso de las personas que han trabajado previamente (Caliendo et al., 2009); y (ii) los hombres son menos adversos al riesgo que las mujeres (Ekelund et al., 2005).

La tolerancia al riesgo o la propensión a tomar riesgos podría ser definida como la orientación del individuo a asumir retos en su proceso de decisión (Sexton y Bowman, 1985). En el contexto de la creación de empresas, esa propensión a asumir riesgos está influenciada por la probabilidad percibida de conseguir ganancias al crear una empresa en comparación con las consecuencias de cerrar o de ser empleado por cuenta ajena (Brockhaus, 1980). En esta misma línea, Janney y Dess (2006) consideran que uno de los factores clave para definir el riesgo a la hora de emprender es la probabilidad percibida por el emprendedor de obtener beneficios potenciales en término de coste de oportunidad, es decir, a qué debe el emprendedor renunciar para conseguir las ganancias potenciales.

Aunque parece existir consenso sobre la relación entre la tolerancia al riesgo y propensión del individuo a crear una empresa, algunos autores aseguran que los emprendedores no entienden el riesgo en los términos estadísticos que muchos trabajos intentan demostrar (Shaver y Scott, 1991); de hecho, determinados autores llegan aún más lejos afirmando que los emprendedores realmente no perciben que estén haciendo nada arriesgado (Corman, Perles y Vancini, 1988). Desde este punto de vista, si los individuos varían la percepción del riesgo que conlleva crear una empresa, no precisan necesariamente una mayor propensión al riesgo para crear su negocio. De hecho, actuarían influenciados por una percepción de riesgo menor. Este argumento asegura que lo que explicaría por qué son capaces de comenzar una aventura empresarial sería una *percepción* distinta del riesgo, en lugar de una mayor *propensión* al riesgo (Palich y Bagby, 1995; Simon, Houghton y Aquino, 2000). En esta línea, Gifford (2003) sugiere que las personas con más experiencia, habilidades o conocimiento de un campo determinado percibirán en menor medida el riesgo asociado a determinadas decisiones que una persona que no reúne estas características.

2.2. La percepción de riesgo a la hora de emprender en los inmigrantes

El mayor porcentaje de inmigrantes que se involucra en actividades empresariales es un fenómeno que se repite en muchas regiones y países (Masurel, Nijkamp y Vindigni, 2004) y que ha estimulado a los investigadores a creer que el ser inmigrante incrementa las probabilidades de crear una empresa (Levie, 2007). Distintas teorías han intentado dar explicación a este fenómeno como la teoría de la “desventaja como trabajador” (Light, 1979) o las “teorías étnicas”. En la primera las dificultades a las que se enfrentan muchos inmigrantes en su intento de incorporarse en el mercado laboral explican que perciban el autoempleo como una opción más atractiva (Fairchild, 2008; Frijters, Shields y Whetley, 2005; Levie, 2007; Razin, 2002). En la segunda perspectiva, más sociológica, busca fundamentalmente la explicación en los recursos étnicos (Chaganti y Greene, 2002; Masurel et al., 2004). De acuerdo con la “perspectiva étnica”, la cual ha sido predominante entre los sociólogos y antropólogos desde los años 70, los recursos étnicos son los elementos

principales que facilitan la creación y el establecimiento de nuevas empresas creadas por inmigrantes (Min y Bozorgmehr, 2000; Rath y Kloosterman, 2000). Estos recursos incluyen la posibilidad de los recién llegados para obtener financiación, información y la experiencia previa de los compatriotas que han creado empresas previamente (Light y Gold, 2000). Este punto de vista ha sido ampliamente aceptado en diversos trabajos (Levie, 2007; Logan, Alba y Stults, 2003; Masurel et al., 2004; Zhou, 2004).

Tal y como se puede observar, estas teorías que durante mucho tiempo han sido predominantes, se han centrado básicamente en factores del entorno de acogida y del contexto de recepción a la hora de explicar el mayor nivel de emprendimiento por parte del colectivo inmigrante. No obstante, los inmigrantes cuentan con un capital humano que lo diferencia de los nativos y que cada vez más comienza a analizarse en los trabajos empíricos que estudian este fenómeno (Levie, 2007). Así, diversos autores aseguran que un porcentaje cada vez más significativo de inmigrantes cuentan con una elevada formación o son especialistas en campos concretos, siendo capaces de ver el contexto en el que se encuentran de una manera distinta a los nativos (Min y Bozorgmehr, 2003). De este modo, los inmigrantes pueden aportar una perspectiva distinta a la hora de proponer soluciones o nuevas ideas en el territorio, debido principalmente al diferente contexto del que provienen (Owens y Gwyther, 2001; Roddick, 2002). Este hecho les puede llevar a detectar mayores oportunidades de negocio en el país de acogida (Levie, 2007).

Otro aspecto que diferencia a los inmigrantes de los nativos es su actitud hacia la creación de una empresa. Así, el haber tomado la decisión de aventurarse en un proceso de migración puede ser un indicador de que son más tolerantes al riesgo que las personas que permanecen en su lugar de nacimiento (Levie, 2007). De este modo, gran parte de los inmigrantes que crean su propia empresa, no sólo comienzan un nuevo proyecto profesional sino que lo hacen en un contexto social, económico y político nuevo para ellos (Portes, 1997). Además, muchos de ellos dejan trabajos estables o venden sus propiedades en sus países de origen con la esperanza de conseguir mejores condiciones en sus nuevos países de destino. Este tipo de experiencias tendrá una influencia en la percepción de situaciones arriesgadas por parte de los individuos y puede llevar a evaluar determinados proyectos como menos arriesgados en comparación con otros emprendidos. Así, Chaganti, Watts, Chaganti y Zimmerman-Treichel (2008) establecen que las nuevas empresas que contaban con algún inmigrante en su equipo emprendedor tendían a utilizar estrategias más agresivas que aquellos que no lo tenían.

A la luz de estos argumentos, este trabajo intenta demostrar que la población inmigrante de un país, en este caso España, percibe con menor probabilidad la creación de empresas como un proceso arriesgado comparado con la población nativa. Para ello, se plantean las siguientes hipótesis, distinguiendo entre el colectivo emprendedor y no emprendedor, puesto que, basándonos en la reflexión teórica realizada previamente, consideramos que la percepción del riesgo puede ser diferente entre los emprendedores y los no emprendedores:

Hipótesis H1a: Los inmigrantes no involucrados en una actividad empresarial tienen menos probabilidad que sus homólogos nativos de percibir la creación de una empresa como una actividad arriesgada.

Hipótesis H1b: Los emprendedores inmigrantes tienen menos probabilidad que sus homólogos nativos de percibir la creación de una empresa como una actividad arriesgada.

En la literatura previa se ha destacado la relación entre la tolerancia al riesgo y la decisión de convertirse en emprendedor (Kihlstrom y Laffont, 1979), básicamente debido al nivel de incertidumbre percibido (Simon et al., 2000). En este sentido, Arenius y Minniti (2005) aseguran que el miedo al fracaso es uno de los principales componentes de la percepción del riesgo asociado a la creación de una empresa. Por ello, una menor percepción del riesgo asociado a emprender (menor miedo a fracasar) por parte de un individuo incrementará su probabilidad de que cree una nueva empresa. La siguiente hipótesis confirma la importancia del presente estudio al intentar demostrar que realmente percibir la creación de empresas como una actividad arriesgada puede tener una influencia negativa real en la decisión final de crear una empresa. Así, se propone la segunda hipótesis:

Hipótesis H2: Los individuos con una mayor percepción del riesgo (mayor miedo al fracaso) tienen menos probabilidades de estar involucrados en una actividad empresarial.

Finalmente, es cierto que la persona que ha pasado por un proceso de migración puede haber reducido su percepción de riesgo a la hora de comenzar una nueva empresa y puede ser más tolerante con el hecho de que las ganancias a través del autoempleo sean más variables e impredecibles que las de trabajadores por cuenta ajena, en general (Hamilton, 2000). Sin embargo, esto no implica necesariamente que los inmigrantes que perciben riesgo en esta situación ignoren ese riesgo. De hecho, si los inmigrantes perciben esta situación como arriesgada, esta percepción podría tener un impacto más negativo sobre la intención de crear una empresa que en el grupo de los nativos. El razonamiento que se esconde detrás de este argumento es lo que se ha conocido como '*liability of foreignness*', que se refiere al coste asociado que conlleva en los inmigrantes la falta de familiaridad con el entorno en el que operan, los trámites administrativos adicionales por los que tienen que pasar y la cultura del país de acogida (Millar y Choi, 2008). El aislamiento social relacionado con esta '*liability of foreignness*' explica la importancia de las redes étnicas en la creación de empresas (Johannisson, 2000; Ostgaard y Birley, 1996), tal y como se ha comentado previamente. De este modo, a pesar de que los inmigrantes tengan una menor probabilidad de percibir la creación de empresas como una actividad arriesgada, en el caso de que lo hagan, tendrá un impacto mayor en su decisión de crear la empresa. Así, el percibir la creación de una empresa como una actividad arriesgada será un freno mayor para los inmigrantes que para los nativos. En base a estos argumentos, se formula, por último, la tercera hipótesis:

Hipótesis H3: La percepción de crear una empresa como una actividad arriesgada tendrá un efecto más negativo en la intención de emprender en el grupo de inmigrantes que en el de nativos.

En resumen, las hipótesis planteadas proponen que, a pesar de que hay más probabilidades de que los inmigrantes perciban un menor riesgo (hipótesis H1a y H1b) y, en general, esta menor percepción del riesgo influirá positivamente en su mayor índice de creación de empresas (hipótesis H2), existe, sin embargo, mayor probabilidad de que la percepción de riesgo tenga un efecto más negativo sobre la creación de empresas en el grupo de inmigrantes que en el grupo de nativos (hipótesis H3).

3. METODOLOGÍA

3.1. Muestra

Este estudio se desarrolla en el marco del proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor) para España. El trabajo de campo –cuya ficha metodológica se presenta en la tabla 1– se realizó entre abril y julio de 2009, obteniéndose una muestra representativa de 28.888 individuos con edades comprendidas entre los 18 y 64 años que fue encuestada a través de un cuestionario estructurado denominado APS (Adult Population Survey), común a todos los países y regiones GEM. Para una mayor información y detalle sobre los procedimientos de recogida y procesamiento de los datos puede consultarse el trabajo de Reynolds, Bosma, Autio, Hunt, De Bono, Servais, López-García y Chin (2005). Así mismo el informe elaborado por De la Vega, Coduras, Cruz y Justo (2010) ofrece un amplio y exhaustivo análisis a partir de los datos obtenidos para España en el año 2009.

Tabla 1. Ficha técnica de la encuesta

Universo (1)	30.097.343 habitantes, residentes en España de 18 a 64 años.
Muestra	28.888 personas de 18 años hasta 64 años.
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios en las provincias según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural). En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo de entre 18 y 64 años cumpliendo cuotas de sexo y edad proporcionales a la población de cada Comunidad Autónoma.
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI- Computer Assistance Telephone Interview)
Error muestral (+/-) (2)	± 0,58%
Nivel de confianza	95%
Periodo encuestación	Desde el mes de abril hasta julio de 2009
Trabajo de campo	Instituto Opinòmetre
Codificación y base de datos	Instituto Opinòmetre

(1) Fuente US Census 2009, basada en datos del INE

(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas
Hipótesis: $P=Q=50%$ o de máxima indeterminación.

3.2. Variables

El estudio se centra en tres de las variables recopiladas en la encuesta GEM y que se describen a continuación.

La primera variable (RIESGO) alude a la percepción de riesgo del individuo. Para su medición se plantea a todos los encuestados la siguiente pregunta: ¿el miedo al fracaso supondría un freno para usted si tuviese que poner en marcha un negocio? Es una variable dicotómica, que se codifica como 0 si la respuesta es negativa y 1 si es afirmativa. De acuerdo con estudios previos (Arenius y Minniti, 2005; Kihlstrom y Laffont, 1979; Kwong, Thompson, Jones-Evans y Brooksbank, 2009; Wagner y Sternberg, 2004), esta pregunta sirve de aproximación para medir la aversión al riesgo del encuestado. Por tanto, si el individuo

responde de forma afirmativa a la cuestión planteada, se entenderá que es adverso al riesgo (Wagner y Sternberg, 2004).

La segunda variable objeto de interés (EMPRESARIO) refleja la participación del individuo en la actividad empresarial, concretamente en la fase incipiente y que, de acuerdo con los criterios que se siguen en el proyecto GEM, abarca hasta 42 meses de actividad. Igualmente se trata de una variable binaria.

La tercera variable (INMIGRANTE) se formula con el objetivo de recoger la condición de inmigrante del encuestado, tomando valor 0 si el individuo es nativo o 1 si es inmigrante.

La base de datos GEM proporciona otros indicadores (edad, educación, género, etc.) que se han empleado en diferentes trabajos como variables de control (Bergmann y Sternberg, 2007; Levie, 2007; Gupta, Turban, Wasti y Sikdar, 2009; Roper y Scott, 2009). En el presente estudio se ha optado por incluir las siguientes:

- * Edad (EDAD), que es una variable de naturaleza continua. Además se ha utilizado la variable edad al cuadrado para valorar el efecto no lineal.
- * Nivel de educación (EDUCACIÓN), que es una variable con tres niveles: menos de educación secundaria, educación secundaria y con estudios posteriores a la educación secundaria.
- * Ingresos anuales de la unidad familiar (INGRESOS), variable que, aunque se ha medido en una escala de 7 niveles, se ha reducido a tres representando el tercio inferior, el medio y el superior.
- * Formación en materia de creación de empresa (FORMACIÓN EMP), variable dicotómica que toma el valor 1 si el individuo posee esta formación y 0 en el caso contrario.
- * Género (GÉNERO), que adquiere el valor 1 si se trata de un hombre y 0 si es una mujer.
- * Ocupación (OCUPACIÓN), que toma tres valores: empleado, sin trabajo (categoría en la que se incluyen estudiantes, amas de casa, pensionistas, personas con discapacidad y personas buscando empleo) y autoempleado.

En una primera aproximación se pone de manifiesto la existencia de diferencias significativas entre inmigrantes y nativos con respecto a la mayoría de las variables, excepto para el género (véase tabla 2). Así, por ejemplo, se observa que una mayor proporción de inmigrantes que de nativos se ha beneficiado de algún tipo de formación en materia de creación de empresas. Se detecta también un mayor porcentaje de inmigrantes que sitúa en el primer tercio de ingresos, así como que éstos son más jóvenes que los nativos. No obstante, no se registran diferencias significativas en cuanto al género para un nivel de significación del 5%.

Tabla 2. Comparación entre nativos e inmigrantes

	Nativos	Inmigrantes	X ² / t(significación)
EMPRENDER			
Sí	3,9%	7,6%	58,588
No	96,1%	92,4%	(0,000)
RIESGO			
Sí	52,9%	48,5%	12,265
No	47,1%	51,5%	(0,000)
EDUCACION			
Menos de secundaria	42,5%	32,2%	124,878
Secundaria	15,2%	24,0%	(0,000)
Post-secundaria	42,3%	43,8%	
INGRESOS			
Inferior	18,6%	23,0%	37,737
Medio	31,6%	36,6%	(0,000)
Superior	49,9%	40,4%	
FORM EMP			
Sí	28,6%	35,9%	41,544
No	71,4%	64,1%	(0,000)
OCUPACIÓN			
Empleado	50,5%	57,1%	29,273
Sin trabajo	41,8%	35,9%	(0,000)
Autoempleado	7,6%	7,0%	
GÉNERO			
Hombre	49,5%	47,2%	3,692
Mujer	50,5%	52,8%	(0,055)
EDAD (variable continua)			
	43,93 (12,309)	38,55 (11,004)	-19,768 (0,000)

Nota: como EDAD es una variable continua, se realizó un test para la diferencia de medias de dos muestras independientes. El resto de las diferencias se calculó haciendo uso del test de la chi-cuadrado.

3.3. Modelo

Con la finalidad de contrastar las hipótesis planteadas, se ha seguido el proceso metodológico utilizado por Roper y Scott (2009), introduciendo las variables a examinar. Mientras que Roper y Scott (2009) exploraron el efecto que el género ejerce sobre la percepción del individuo con respecto a las barreras financieras y la decisión de crear una empresa, en el presente trabajo se pretende identificar el impacto que el origen del individuo tiene en su percepción de riesgo y en la iniciativa empresarial. De este modo, para un individuo i la probabilidad de que su aversión al riesgo obstaculice el inicio de una actividad empresarial se puede expresar como:

$$P(\text{RIESGO}_i=1) = f(\beta_0 + \beta_1 \text{INMIGRANTE}_i + \beta_2 \text{Variables de control}_i) + \epsilon_i$$

Así mismo el efecto que la aversión al riesgo (RIESGO) y la condición de inmigrante ejerce en la actividad emprendedora (EMPRENDER) puede expresarse como:

$$P(\text{EMPRENDER}_i=1) = f(\gamma_0 + \gamma_1 \text{INMIGRANTE}_i + \gamma_2 \text{RIESGO}_i + \gamma_3 \text{Variables de control}_i) + \epsilon_i$$

Una de las propuestas de este trabajo es que la relación entre la aversión al riesgo y la actividad emprendedora depende del origen del individuo. Para contrastar este efecto, se introduce un término interacción entre las variables RIESGO y EMPRENDER. El modelo a estimar quedaría pues como:

$$P (EMPREDER_i=1) = f (\delta_0 + \delta_1 INMIGRANTE_i + \delta_2 RIESGO_i + \gamma_3 INMIGRANTE \cdot RIESGO_i + \delta_4 \text{Variables de control}_i) + \epsilon_i$$

4. ANÁLISIS Y RESULTADOS

Como paso previo, se procede a examinar la correlación entre las variables. Puesto que la mayoría de las variables son nominales u ordinales, se utilizará el coeficiente de Spearman (véase tabla 3). Como puede comprobarse, la correlación entre las variables independientes es moderada. Se detecta una correlación positiva entre la variable INMIGRANTE y EMPREDER. Así mismo las variables que miden el nivel de educación, los ingresos familiares y la formación en creación de empresas se muestran correlacionadas de forma positiva con EMPREDER. También se observa una correlación positiva entre GÉNERO y EMPREDER, de forma que las mujeres se encuentran menos implicadas en la actividad empresarial que los hombres. Por su parte, la aversión al riesgo (RIESGO) y la edad presentan una correlación negativa con EMPREDER. Así mismo también se registra una correlación negativa entre RIESGO e INMIGRANTE.

Tabla 3. Matriz de correlaciones

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 EMPREDER	1,000								
2 RIESGO	-0,080**	1,000							
3 INMIGRANTE	-0,045**	-0,021**	1,000						
4 EDUCACIÓN	0,053**	-0,053**	0,031**	1,000					
5 INGRESOS	0,042**	-0,068**	-0,046**	0,326**	1,000				
6 FORM EMP	0,126**	-0,082**	0,038**	0,218**	0,108**	1,000			
7 OCUPACIÓN	0,150**	-0,014**	-0,030**	0,215**	-0,210**	-0,01	1,000		
8 GÉNERO	0,051**	-0,083**	-0,011*	0,065**	0,144**	0,062**	-0,102**	1,000	
9 EDAD (continua)	-0,078**	-0,015**	-0,109**	-0,226**	-0,099**	-0,143**	0,124**	-0,031**	1,000

Notas: ** Correlación significativa al 1% (1 cola), *correlación significativa al 5% (1 cola).

Puesto que las variables dependientes son dicotómicas, se ha optado por utilizar la regresión logística con el fin de contrastar las hipótesis formuladas. En las variables con más de dos categorías, se tendrá que establecer cuál es la de referencia. Así para la variable que mide el nivel educativo, la categoría “con estudios posteriores a la secundaria” será la de referencia; para la variable relativa a los ingresos, el nivel de referencia será el del tercio superior; y para la variable que recoge la ocupación, la categoría “autoempleado” se toma como referente.

Una limitación del análisis logístico es la existencia de la multicolinealidad (Hosmer y Lemeshow, 2000), fenómeno que se presenta cuando existe una fuerte relación lineal entre las variables independientes. La multicolinealidad se manifiesta con elevados errores estándar y a veces por elevados coeficientes, lo que puede resultar en una falta de significación estadística de las variables independientes, aunque el modelo en su conjunto resulte significativo. Puesto que en los resultados alcanzados (véase tablas 4 y 5) no se observan elevados coeficientes ni errores estándar, se concluye que los datos no presentan problemas de multicolinealidad.

Las tablas 4 y 5 recogen las medidas que se han empleado para valorar la bondad del ajuste. Así el test de la chi cuadrado de Pearson muestra que los modelos son globalmente significativos y que, por tanto, las variables seleccionadas discriminan adecuadamente. Por su parte el test de Hosmer y Lemeshow indica que los modelos se ajustan muy bien. El pseudo R² o coeficiente de Nagelkerke, que representa el porcentaje de variabilidad explicada por el modelo, presenta valores bajos en la tabla 4 y moderados en la tabla 5, lo que indica la existencia de otros factores para explicar las variables dependientes. No obstante, ha de tenerse en cuenta que este trabajo no pretende generar un modelo explicativo de la percepción del riesgo o de la tasa de actividad emprendedora, sino demostrar la relación entre variables que se postula en las hipótesis.

Con el fin de contrastar las hipótesis H1a y H1b se generaron dos modelos, uno para los emprendedores y otro para los que no lo son. En ambos la variable dependiente es RIESGO y como independiente se ha introducido la que recoge si el individuo es inmigrante. Además en la regresión se han incorporado como variables de control la edad y su cuadrado, el género, el nivel educativo, los ingresos familiares, la ocupación y la que mide si el individuo posee formación en materia de creación de empresas (véase tabla 4).

Tabla 4. Resultados de la regresión logística para aversión al riesgo: emprendedores versus no emprendedores

Variable dependiente	RIESGO				RIESGO				
	Modelo 1. No emprendedores				Modelo 2. Emprendedores				
	B	Std. Err.	Sig.	OR	B	Std. Err.	Sig.	OR	
INMIGRANTE	-0,250	0,067	0,000	0,779	-0,126	0,263	0,631	0,881	
VARIABLES DE CONTROL									
EDAD	0,045	0,010	0,000	1,046	-0,007	0,059	0,901	0,993	
GÉNERO	-0,285	0,033	0,000	0,752	-0,524	0,171	0,002	0,592	
EDUCACIÓN									
Menos de secundaria	0,110	0,039	0,005	1,116	0,339	0,199	0,088	1,403	
Secundaria	0,020	0,048	0,681	1,020	0,216	0,236	0,359	1,241	
INGRESOS									
Inferior	0,279	0,048	0,000	1,322	0,628	0,250	0,012	1,874	
Medio	0,146	0,038	0,000	1,157	0,073	0,192	0,704	1,076	
OCUPACIÓN									
Empleado	0,168	0,073	0,021	1,183	0,084	0,180	0,640	1,088	
Sin trabajo	0,141	0,076	0,063	1,152	-0,685	0,259	0,008	0,504	
FORM EMP	-0,292	0,037	0,000	0,746	0,089	0,171	0,604	1,093	
EDAD²	-0,001	0,000	0,000	0,999	0,000	0,001	0,966	1,000	
Constante	-0,589	0,228	0,010	0,555	-0,310	1,183	0,793	0,733	
N								15833	722
Test de Hosmer y Lemeshow								10,905 (0,207)	7,196 (0,516)
Chi cuadrado								316,049 (0,000)	30,985 (0,001)
Pseudo R ² (Nagelkerke)								0,026	0,059
-2 Log verosimilitud								21561,189	871,113
% Correctamente clasificado								55,9	62,7

En el grupo de no emprendedores (modelo 1 de la tabla 4) se observa que ser inmigrante disminuye de forma significativa la probabilidad de que la aversión al riesgo dificulte el acceso a la actividad empresarial. En otras palabras, la aversión al riesgo con respecto a la creación de una empresa experimentada por un individuo no emprendedor es menor si es inmigrante que si es nativo. Ello conduce a aceptar la hipótesis 1a, que sugería que los inmigrantes no involucrados en una actividad empresarial tienen menos probabilidad que sus homólogos nativos de percibir una empresa como una actividad arriesgada. Como se argumentó con anterioridad, la experiencia previa de los inmigrantes puede influir en su actitud hacia el riesgo. Crear una nueva empresa no resulta una actividad tan arriesgada como abandonar el país de origen para vivir en un nuevo lugar con diferente cultura, lenguaje y tradiciones.

Para un individuo no emprendedor con formación en materia de creación de empresas, la probabilidad de que la aversión al riesgo le impida iniciar un negocio es menor que para una persona sin este tipo de formación. Por otra parte, hay otros factores, como la edad, que sí incrementan dicha probabilidad. Los coeficientes de EDAD y EDAD² sugieren un efecto no lineal de esta variable. Parece que la aversión al riesgo aumenta con la edad, experimentando un retroceso a medida que se acerca el fin de la vida laboral del individuo.

Además ser mujer es un factor que también incrementa esta probabilidad, resultado que es consistente con el hallado previamente por Ekelund et al. (2005). Es más probable que un emprendedor que no haya completado la educación secundaria experimente aversión al riesgo con respecto al inicio de una actividad empresarial que una persona con estudios posteriores a la secundaria. Así mismo se detecta que los individuos con menores ingresos familiares presentan una mayor probabilidad de experimentar el riesgo al fracaso empresarial que aquellos que cuentan con más ingresos. Es más probable que las personas que están empleadas por cuenta ajena sientan aversión al riesgo de crear una empresa que aquellas que están en situación de autoempleo. Aunque esta interpretación pueda parecer en un primer momento una tautología, hay que tener en cuenta que, como apuntan Wagner y Sternberg (2004), un propietario de un negocio puede intentar crear otro de forma adicional al que ya tiene. Por tanto, no es tautológico decir que, a la hora de acometer una iniciativa empresarial, un autoempleado experimenta, en comparación con un trabajador por cuenta ajena, menos aversión al riesgo.

Del análisis de la muestra de emprendedores (modelo 2 de la tabla 4) se desprende que ser inmigrante no influye en la percepción de riesgo ante el inicio de una actividad empresarial. Por tanto, no es posible aceptar la hipótesis 1b. Una explicación para este resultado puede estar en que la capacidad para asumir riesgos es una característica de la personalidad del emprendedor, con independencia de su origen (Palich y Bagby, 1995; Simon et al., 2000). En este sentido, se entiende que los emprendedores nativos acumulan un conjunto de experiencias que pueden hacerles percibir el riesgo de forma similar a los inmigrantes.

Para la mujer emprendedora, la probabilidad de que la aversión al riesgo la detenga a la hora de iniciar un negocio es mayor que para un varón emprendedor. Estos resultados obtenidos en la muestra GEM española son similares a los alcanzados por Caliendo et al. (2009) en su estudio sobre la población alemana, en el que se reveló que las mujeres eran significativamente más adversas al riesgo que los hombres.

En la muestra de emprendedores, contrariamente a lo que ocurría en la de los no emprendedores, se observa que la edad y la formación en materia de creación de empresas no resultan variables significativas para explicar la probabilidad de ser adverso al riesgo.

Con el fin de contrastar las hipótesis 2 y 3, se realizaron tres regresiones logísticas con la variable EMPRENDER como dependiente (véase tabla 5). En el modelo 1 se incluyó como variable independiente la aversión al riesgo (RIESGO). Para la construcción del modelo 2, se añadió la variable que recoge el origen del encuestado (INMIGRANTE). Por último, en el modelo 3 se incluyó adicionalmente el término interacción para identificar el efecto que la condición de inmigrante ejerce en la aversión al riesgo. Así mismo los tres modelos incluyen las variables de control consideradas anteriormente, excepto la relativa a los ingresos familiares que fue excluida por el elevado porcentaje de valores perdidos que presentaba (41,2% frente al 2,5% o menos que registraban el resto de variables) y por el hecho de no haberse mostrado en estudios previos como una variable significativa a la hora de explicar la actividad empresarial (Delmar y Davidsson, 2000; Levie, 2007).

Tabla 5. Modelo de aversión al riesgo, condición inmigrante y actividad emprendedora

Variable dependiente	EMPRENDER											
	Modelo 1				Modelo 2				Modelo 3			
	B	S.E.	Sig.	OR	B	Std. Err.	Sig.	OR	B	Std. Err.	Sig.	OR
RIESGO	-0,648	0,069	0,000	0,523	-0,643	0,069	0,000	0,526	-0,638	0,073	0,000	0,528
INMIGRANTE					0,649	0,109	0,000	1,914	0,665	0,134	0,000	1,945
Interacción: RIESGO*INMIGRANTE									-0,046	0,227	0,841	0,955
Variables de control												
EDAD	0,087	0,022	0,000	1,091	0,085	0,022	0,000	1,089	0,085	0,022	0,000	1,089
GÉNERO	0,146	0,069	0,033	1,157	0,155	0,069	0,024	1,168	0,155	0,069	0,024	1,168
EDUCACIÓN												
Menos de secundaria	-0,120	0,078	0,125	0,887	-0,113	0,078	0,148	0,893	-0,113	0,078	0,147	0,893
Secundaria	-0,225	0,097	0,021	0,799	-0,247	0,098	0,011	0,781	-0,247	0,098	0,011	0,781
OCUPACIÓN												
Empleado	-2,702	0,075	0,000	0,067	-2,724	0,075	0,000	0,066	-2,724	0,075	0,000	0,066
Sin trabajo	-3,137	0,102	0,000	0,043	-3,159	0,102	0,000	0,042	-3,159	0,102	0,000	0,042
FORM EMP	0,824	0,068	0,000	2,280	0,821	0,068	0,000	2,272	0,821	0,068	0,000	2,272
EDAD²	-0,002	0,000	0,000	0,998	-0,002	0,000	0,000	0,998	-0,002	0,000	0,000	0,998
Constante	-1,690	0,448	0,000	0,185	-1,717	0,448	0,000	0,180	-1,719	0,448	0,000	0,179
N	27794				27782				27782			
Test de Hosmer y Lemeshow	14,949 (0,060)				12,178 (0,143)				14,124 (0,079)			
Chi cuadrado	2359,604 (0,000)				2394,466 (0,000)				2394,506 (0,000)			
Pseudo R ² (Nagelkerke)	0,279				0,283				0,283			
-2 Log verosimilitud	7230,345				7194,467				7194,427			
% correctamente clasificado	81,8				81,7				81,7			

En los tres modelos, la aversión al riesgo del individuo se asocia con una menor probabilidad a implicarse en la actividad empresarial, lo que permite confirmar la hipótesis H2. Este resultado es consistente con Douglas y Shepherd (2002), quienes descubrieron que la actitud que el individuo muestra hacia el riesgo afecta a la intención emprendedora. Así aquellos individuos que exhiben una mayor intención emprendedora presentan una actitud más positiva hacia el riesgo, es decir, son menos adversos al riesgo.

Cuando se incluye en el modelo la variable INMIGRANTE, el estadístico de razón de verosimilitud ($-2LL$) se reduce, a la vez que aumenta el pseudo R^2 , por lo que es posible decir que el modelo 2 mejora 1. En el modelo 2, la variable INMIGRANTE también resulta significativa para explicar la actividad emprendedora. Esto sugiere que el hecho de ser inmigrante se asocia a una mayor probabilidad de ser emprendedor.

El efecto interacción incluido en el modelo 3 presenta un signo negativo lo que pudiera indicar que la percepción del miedo al fracaso se agudiza para los inmigrantes, si bien no es significativo. Por tanto, no se ha hallado evidencia de que exista un efecto inmigrante en términos de que la aversión al riesgo incida de forma más negativa en la intención de emprender cuando el individuo no es nativo, así que no es posible aceptar la hipótesis H3.

Comparando el modelo 3 con el 2, se observa que el estadístico de razón de verosimilitud ($-2LL$) y el pseudo R^2 son similares, por lo que el modelo 3 no mejora el 2. Por ello se centrará el análisis en el modelo 2 de cara a estudiar el impacto de las variables de control.

La variable que alude al nivel educativo del encuestado muestra un signo negativo, pero hay que tener en cuenta que la categoría de referencia es la de los individuos con estudios posteriores a la secundaria. Esto significa que los individuos con mayor nivel educativo muestran un comportamiento empresarial más activo, hallazgo que es acorde al apuntado por Krueger (1993) y Vaillant y Lafuente (2007).

Como se muestra en la tabla 5, los empleados y desempleados muestran una menor tendencia a crear una empresa en comparación con los que ya están autoempleados. Estos resultados coinciden con los de Wagner y Stenberg (2004) y Bergmann y Sternberg (2007), quienes confirmaron que la probabilidad de llegar a ser un emprendedor naciente es mayor entre los autoempleados. Es decir, quien ya ejerce el autoempleo tiene mayores probabilidades de involucrarse nuevamente en una aventura empresarial.

Además la formación en creación de empresas muestra una influencia positiva, a la par que significativa, sobre la actividad emprendedora del individuo. Este resultado, que confirma los hallazgos previos de Roper y Scott (2009), tiene importantes implicaciones para las políticas gubernamentales, especialmente para aquellas diseñadas con el fin de incrementar la formación de los futuros emprendedores.

Por último la tabla 5 muestra que el coeficiente de EDAD² es negativo pero próximo a cero. Esto unido a que el coeficiente de EDAD es positivo y significativo, implica que la propensión a emprender se incrementa con la edad, si bien decae hacia el fin de la vida laboral del individuo. Ello sugiere que las personas mayores muestran una menor propensión a comprometerse con la actividad empresarial, como también confirmaron Bergmann y Sternberg (2007) y Levesque y Minniti (2006) en sus trabajos.

5. CONCLUSIONES

El presente estudio ha examinado si la “condición de inmigrante” influye en la percepción del riesgo asociado a la actividad empresarial. Con este fin, el estudio amplía la cuestión planteada por Levie (2007) sobre si el origen o la etnia ejercen un mayor efecto en la propensión del emigrante para comprometerse en una nueva actividad empresarial. La racionalidad que guía la propuesta, con independencia del origen o la etnia, es que a menudo el

proceso de emprender constituye una situación de alto riesgo que implica un resultado incierto (Katz y Stark, 1986), una experiencia que implica romper con las raíces y un estrés social significativo (Noh y Avison, 1996). Puesto que la tolerancia al riesgo es comúnmente citada como una característica del emprendedor, se postula que la exposición a la experiencia migratoria puede modificar las percepciones hacia el riesgo y, por tanto, la propensión del individuo a implicarse en una actividad empresarial.

Los datos de la encuesta GEM 2009 para España sugieren que los inmigrantes que llegan a España perciben, en relación con los nativos, un menor riesgo inherente al inicio de una aventura empresarial. Sin embargo, esta diferencia solo se observa en el grupo de los no emprendedores. Existe una percepción similar del riesgo entre los emprendedores, con independencia de si son inmigrantes o no. Los hallazgos sugieren, por tanto, que los inmigrantes que no se encuentran inmersos en la actividad empresarial parecen presentar una característica diferenciadora –una menor percepción de riesgo que los nativos del país.

Así mismo se detectó una relación negativa entre la percepción de riesgo y la actividad emprendedora, lo que permite confirmar que la percepción del riesgo es un factor que influye a la hora de decidirse a crear una empresa (Caliendo et al., 2009; Cramer et al., 2002; Ekelund et al., 2005; Van Praag y Cramer, 2001). Además, se puso de manifiesto que los inmigrantes presentan una mayor probabilidad frente a los nativos de comprometerse en una actividad empresarial. La conjugación de estos dos hallazgos- el hecho de que una menor percepción de riesgo incremente la propensión del individuo a iniciar un negocio y el hecho de que los inmigrantes presenten esa menor percepción- sugiere que el estudio aporta un nuevo elemento a la hora de explicar la mayor tasa de emprendimiento de la población no nativa. En primer lugar, los inmigrantes han tenido que pasar por un proceso previo en el que, con gran probabilidad, el nivel de incertidumbre ha sido elevado. Todos los factores que conlleva el instalarse en una nueva región como la búsqueda de alojamiento, trámites o recursos para vivir pueden influir en la percepción de una actividad arriesgada. Así, la percepción de una actividad como arriesgada estará influida por la experiencia previa del individuo, así como de sus habilidades y conocimientos (Gifford, 2003). El que un individuo haya tenido la experiencia de superar determinadas situaciones de incertidumbre puede repercutir en su percepción de su habilidad o capacidad para superar otras, teniendo influencia en su consideración de una actividad como arriesgada.

Por otra parte, no es posible confirmar la hipótesis que establece que la percepción del inmigrante de una situación como arriesgada ejerce una mayor influencia mayor en la propensión a implicarse en una actividad empresarial que una percepción similar de un nativo. Así pues, no se encuentra una relación significativa entre estas variables. Estos resultados ponen de manifiesto que la percepción de riesgo tiene un impacto equivalente en la población en general, con independencia del origen, hecho que refuerza la importancia del estudio de esta variable. El que los inmigrantes se encuentren en un contexto socio-cultural relativamente novedoso hace que no puedan conocer determinados factores informales (Millar y Choi, 2008) importantes en el proceso de creación de una empresa. Sin embargo, este hecho no implica que haya un efecto más negativo al de los nativos en su propensión a crear una empresa cuando ésta se percibe como una actividad arriesgada.

Aunque este estudio se haya centrado en la experiencia de migración que comparten los individuos con independencia de otros factores, no contradice los hallazgos de las investigaciones que defienden la importancia de los factores contextuales – tales como la teoría

de la “desventaja como trabajador” (Light, 1979). Más bien el presente estudio complementa trabajos previos al arrojar luz sobre la perspectiva individual, que se suma a las perspectivas contextual y étnica que previamente han sido adoptadas para explicar la relativamente alta tasa de emprendimiento inmigrante.

El presente trabajo tiene importantes implicaciones para los responsables de las políticas en materia de creación de empresa. Así los programas genéricos orientados a incrementar la tasa de emprendimiento pueden no ser tan efectivos como aquellos que tengan en cuenta las diferentes actitudes hacia el riesgo que, como se ha demostrado, existen entre las poblaciones de nativos e inmigrantes. Otra cuestión que se ha puesto de manifiesto, es cómo la formación en creación de empresas ejerce una influencia positiva sobre la actividad emprendedora por lo que sí se desea incrementar la misma habrá que invertir recursos en ella.

A pesar de que los hallazgos son significativos, se deben reconocer ciertas limitaciones del trabajo que son punto de partida para futuras líneas de investigación. En particular los datos utilizados no proporcionan información precisa sobre la naturaleza de las actividades empresariales. Además, tampoco aportan información sobre el valor que estas iniciativas añaden al desarrollo económico del país. Por último, se hace necesario profundizar en los valores culturales de los países que representan los inmigrantes en España y que pudieran estar caracterizados por culturas menos adversas al riesgo. Este trabajo es solo un punto de partida para examinar el papel que desempeña la condición inmigrante en la determinación de las percepciones del riesgo y las nuevas iniciativas empresariales.

NOTAS

En este trabajo se han utilizado los datos recogidos por el Proyecto GEM 2009 en España. Las autoras agradecen el trabajo del equipo GEM de España y, particularmente, las aportaciones de Alicia Coduras y Mireia Fernández.

BIBLIOGRAFÍA

- APPLEBAUM, E. y KATZ, E. (1986): “Measures of risk aversion and comparative statics of industry equilibrium”, *American Economic Review*, Vol. 76, pp. 524-529.
- ARENIUS, P. y MINNITI, M. (2005): “Perceptual variables and nascent entrepreneurship”, *Small Business Economics*, Vol. 24, Nº 3, pp. 233-347.
- BERGMANN, H. y STERNBERG, R. (2007): “The changing face of entrepreneurship in Germany”, *Small Business Economics*, Vol. 28, pp. 205-221.
- BROCKHAUS, R. H. (1980): “Risk taking propensity of entrepreneurs”, *Academy of Management Journal* Vol. 23, Nº 3, pp. 509-520.
- CALIENDO, M.; FOSSEN, F. M. y KRITIKOS, A. S. (2009): “Risk attitudes of nascent entrepreneurs: new evidence from an experimentally-validated survey”, *Small Business Economics*, Vol. 32, Nº 2, pp. 153-167.
- CHAGANTI, R.S. y GREENE, P. G. (2002): “Who are ethnic entrepreneurs? A study of entrepreneurs’ ethnic involvement and business characteristics”, *Journal of Small Business Management*, Vol. 40, Nº2, pp. 126-143.
- CHAGANTI, R.S.; WATTS, A. D.; CHAGANTI, R. y ZIMMERMAN-TREICHEL, M. (2008): “Ethnic-immigrants in founding teams: effects on prospector strategy and performance in new internet ventures”, *Journal of Business Venturing*, Vol. 23, Nº 1, pp.113-139.
- CORMAN, J.; PERLES, B. y VANCINI, P. (1988): “Motivational factors influencing high-technology entrepreneurship”, *Journal of Small Business Management*, Vol. 26, enero, pp. 36-42.
- CRAMER, J. S.; HARTOG, J.; JONKER, N. y VAN PRAAG, C. M. (2002): “Low risk aversion encourages the choice for entrepreneurship: an empirical test of a truism”, *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 48, Nº 1, pp. 29-36.
- DE LA VEGA, I.; CODURAS, A.; CRUZ, C. y JUSTO, R. (2010): *Informe Ejecutivo GEM España 2009*. Instituto de Empresas, Madrid.
- DELMAR, F. y DAVIDSSON, P. (2000): “Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs”, *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 12, Nº 1, pp. 1-23.

- DOUGLAS, E. J. y SHEPHERD, D. A. (2002): "Self-employment as a career choice: attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 26, Nº 3, pp. 81-90.
- EKELUND, J.; JOHANSSON, E.; JARVELIN, M. y LICHTERMANN, D. (2005): "Self-employment and risk aversion—Evidence from psychological test data", *Labour Economics*, Vol. 12, Nº 5, pp. 649-659.
- FAIRCHILD, G. B. (2008): "The influence of residential segregation and its correlates on ethnic enterprise in urban areas", *Journal of Business Venturing*, Vol. 23, pp. 513-527.
- FRIJTERS, P.; SHIELDS, M.A. y WHETLEY, S.W. (2005): "Job search methods and their success: a comparison of immigrants and natives in the UK", *Economic Journal*, Vol. 115, pp. 359-376.
- GIFFORD, S. (2003): "Risk and uncertainty" en ACS, Z. y AUDRETSCH, D. (eds) *Handbook of entrepreneurship research: an interdisciplinary survey and introduction*. Springer, Nueva York, pp. 37-52.
- GUPTA, V. K.; TURBAN, D. B.; WASTI, S. A. y SIKDAR, A. (2009): "The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 33, Nº 2, pp. 397-417.
- HAMILTON, B. (2000): Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment", *Journal of Political Economy*, Vol. 108, pp. 604-631.
- HOSMER, D.W. y LEMESHOW, S. (2000): *Applied Logistic Regression*, 2ª edición. Chichester, Wiley, Nueva York.
- JANNEY, J. y DESS, G. G. (2006): "Reconsidering the risk concept for young firms in the knowledge economy", *Journal of Business Venturing*, Vol. 21, Nº 3, pp. 385-400.
- JOHANNISSON, B. (2000): "Networking and entrepreneurial growth" en SEXTON, D. L. y LAND-STRÖM, H. (eds): *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*. Blackwell, Oxford, pp. 368-386.
- KANBUR, S.M. (1979): "On risk taking and the personal distribution of income", *Journal of Political Economy*, Vol. 87, pp. 769- 797.
- KATZ, E. y STARK, O. (1986): "Labor migration and risk aversion in less developed countries", *Journal of Labor Economics*, Vol. 4, Nº 1, pp. 134-149.
- KIHLSTROM, R. E. y LAFFONT, J. J. (1979): "A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion", *Journal of Political Economy*, Vol. 87, pp. 719-748.
- KNIGHT, F. H. (1971): *Risk, uncertainty and profit*. Chicago University Press, Chicago.
- KWONG, C.; THOMPSON, P.; JONES-EVANS, D. y BROOKSBANK, D. (2009): "Nascent entrepreneurial activity within female ethnic minority groups". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 15, Nº 3, pp. 262-281.
- KRUEGER, N. (1993): "The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 18, pp.5-21.
- LEVESQUE, M. y MINNITI, M. (2006). "The effect of aging on entrepreneurial behaviour", *Journal of Business Venturing*, Vol. 21, Nº 2, pp. 177-194.
- LEVIE, J. (2007): "Immigration, in-migration, ethnicity and entrepreneurship in the United Kingdom", *Small Business Economics*, Vol. 28, pp. 143-169.
- LIGHT, I. (1979): "Disadvantaged minorities in self-employment", *International Journal of Comparative Sociology*, Vol. 28, pp. 31-45.
- LIGHT, I.; BHACHU, P. y KARAGEORGIS, S. (1993). "Migration networks and immigrant entrepreneurship" en LIGHT, I. y BHACHU, P. (eds): *Immigration and entrepreneurship: culture, capital and ethnic networks*. Transaction, New Brunswick.
- LIGHT, I. y GOLD, S. (2000): *Ethnic Economies*. Academic Press, San Diego.
- LOGAN, J. R.; ALBA, R. D. y STULTS B. J. (2003): "Enclaves and entrepreneurs: assessing the payoff for immigrants and minorities", *International Migration Review*, Vol. 37, Nº 2, pp. 344-388.
- MASUREL, E.; NIJKAMP, P. y VINDIGNI, G. (2004): "Breeding places for ethnic entrepreneurs: a comparative marketing approach", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 16, pp. 77-86.
- MILLAR, C. y CHOI, C. J. (2008): "Worker identity, the liability of foreignness, the exclusion of local managers and unionism. A conceptual analysis", *Journal of Organizational Change*, Vol. 21, Nº 4, pp. 460-470.
- MIN, P. G. y BOZORGMEHR, M. (2000): "Immigrant entrepreneurship and business patterns: a comparison of Koreans and Iranians in Los Angeles", *International Migration Review*, Vol. 34, pp. 707-738.
- NOH, S. y AVISON, W. R. (1996): "Asian immigrants and the stress process: a study of Koreans in Canada", *Journal of Health and Social Behavior*, Vol. 37, Nº 2, pp. 192-206.
- OSTGAARD, T. A. y BIRLEY, S. (1996): "New venture growth and personal networks", *Journal of Business Research*, Vol. 36, pp. 37-50.
- OWENS, R. y GWYTHYR, M. (2001): "Editorial: the entrepreneur as outsider", *Management Today*, septiembre, 14.
- PALICH, L. E. y BAGBY, D. R (1995): "Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: challenging conventional wisdom", *Journal of Business Venturing*, Vol. 10, Nº 6, pp. 425-438.
- PORTES, A. (1997): "Immigration theory for a new century: some problems and opportunities", *International Migration Review*, Vol. 31, Nº 4, pp. 799-825.
- RATH, J. y KLOOSTERMAN, R. (2000): "Outsiders' business: a critical review of research on immigrant entrepreneurship", *International Migration Review*, Vol. 34, pp. 657-681.

- RAZIN, E. (2002): "The economic context, embeddedness and immigrant entrepreneurs", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 8, Nº 1/2, pp. 162-167.
- REYNOLDS, P.; BOSMA, N.; AUTIO, E.; HUNT, S.; DE BONO, N.; SERVAIS, I.; LÓPEZ-GARCÍA, P. y CHIN, N. (2005): "Global Entrepreneurship Monitor: data collection design and implementation 1998-2003", *Small Business Economics*, Vol. 24, pp. 205-231.
- RODDICK, A. (2002): "A view from the chair". *New Academy Review*, Vol. 1, Nº2, pp.3-6.
- ROPER, S. y SCOTT, J. M. (2009): "Perceived financial barriers and the start-up decision". *International Small Business Journal*, Vol. 27, Nº 2, pp. 149-171.
- SAY, J. B. (1971): *A treatise on political economy or the distribution and consumption of wealth*, 1ª edición. Augustus M. Kelley, Nueva York.
- SEXTON, D. y BOWMAN, N. (1985): "The entrepreneur: a capable executive and more", *Journal of Business Venturing*, Vol. 1, pp. 129-140.
- SHAVER, K. G. y SCOTT, L. R. (1991): "Person, process, choice: the psychology of new venture creation", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 16, Nº 2, pp. 23-45.
- SHESHINSKI, E. y DRE'ZE, J. (1976): "Demand fluctuations, capacity utilization, and costs", *American Economic Review*, Vol. 66, pp. 731-742.
- SIMON, M.; HOUGHTON, S.M. y AQUINO, K. (2000): "Cognitive biases, risk perception and venture formation: how individuals decide to start companies", *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, Nº 2, pp. 115-134.
- VAILLANT, Y. y LAFUENTE, E. (2007): "Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?", *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 19, pp. 313-337.
- VAN PRAAG, C. y CRAMER, J. (2001): "The roots of entrepreneurship and labour demand: individual ability and low risk aversion", *Economica*, Vol. 68, Nº 269, pp. 45-62.
- WAGNER, J. y STERNBERG, R. (2004): "Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: lessons for entrepreneurship support policies from German micro data", *The Annals of Regional Science*, Vol. 38, pp. 219-240.
- WALDINGER, R., D.; McEVOY y ALDRICH, H. (1990): "Spatial dimensions of opportunity structures" en WALDINGER, R.; ALDRICH, H. y WARD, R. (eds.): *Ethnic entrepreneurs*, Sage, Londres, pp. 106-130.
- ZHOU, M. (2004): "Revisiting ethnic entrepreneurship: convergencies, controversies, and conceptual advancements", *International Migration Review*, Vol. 38, Nº 3, pp: 1040-1074.

