

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

Emprendimiento: un análisis comparado entre países del entorno español
Entrepreneurship: a compared analysis between countries of the Spanish
surrounding.

Autores:

D. Iker Atxa Untiedt, 53994316E

D. Samuel Alejandro Cedrés García, 45733960R

D^a. Melissa Albertina Medina Righini, 45867665F

Tutor: D. Javier Amós Barrios García

Grado en ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2018 / 2019

En San Cristóbal de La Laguna, a 19 de junio de 2019

RESUMEN

El fin de este trabajo es analizar las diferencias y similitudes en las percepciones y características de los individuos a la hora de emprender. Para elaborar el estudio, hemos usado los datos recogidos por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en el año 2015 de España, Portugal, Reino Unido, Italia y Grecia. Estos datos se han procesado en el entorno R mediante un modelo probit para ver cómo una serie de variables que se consideraron significativas, influyen en el emprendimiento de los individuos. Si bien los resultados muestran diferencias entre los países analizados, se concluye que la percepción de habilidades y oportunidades, el conocimiento por parte de un individuo de otro emprendedor o el miedo al fracaso, son las variables que mayor influencia tienen en la probabilidad de emprender. Sin embargo, se detectó que ciertas variables no explicaban la actitud emprendedora, como la influencia de los medios de comunicación, la creencia de que emprender mejora el estatus, o la percepción del emprendimiento como una opción deseable de trabajo.

PALABRAS CLAVE

Emprender, probit, GEM

ABSTRACT

The aim of the study is to analyze the differences and similarities of the individual's perceptions and characteristics when it comes to entrepreneurship. In order to elaborate this study, we have used the data gathered by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) in the year 2015 from Spain, Portugal, United Kingdom, Italy and Greece. This data has been processed in the R environment through a probit model to observe the influence in the entrepreneurship of a set of variables considered valuable. Although results show differences between the countries analyzed, we can conclude that skills and opportunities perceptions, role modeling or fear of failure are the variables that show a higher likelihood of being engaged in the entrepreneurial activity. However, there were some variables which did not explain the entrepreneurial behavior, like the influence of mass media, status perception or the feeling that is a desirable career choice.

KEY WORDS

Entrepreneurship, probit, GEM

ÍNDICE

<i>Introducción</i>	3
<i>Antecedentes</i>	4
<i>Datos y modelización econométrica</i>	5
<i>Resultados</i>	7
<i>Conclusiones</i>	21
<i>Limitaciones</i>	26
<i>Bibliografía</i>	26

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1</i>	8
<i>Tabla 2</i>	10
<i>Tabla 3</i>	12
<i>Tabla 4</i>	14
<i>Tabla 5</i>	17
<i>Tabla 6</i>	18
<i>Tabla 7</i>	23
<i>Tabla A.1</i>	28
<i>Tabla A.2</i>	29
<i>Tabla A.3</i>	30
<i>Tabla A.4</i>	30
<i>Tabla A.5</i>	31
<i>Tabla A.6</i>	32
<i>Tabla A.7</i>	33

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1</i>	6
<i>Gráfico 2</i>	12
<i>Gráfico 3</i>	20
<i>Gráfico 4</i>	25

1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica de 2008 tuvo una gran repercusión en muchos aspectos de la economía mundial. De hecho, uno de sus efectos fue la destrucción de muchas empresas y la ralentización del proceso de construcción de otras, en comparación con la situación que se había dado hasta 2007 (Cantanero, González-Loureiro, Puig, 2017). Es decir, disminuyó lo que ahora conocemos como “emprededuría”, y no solo en nuestro país, sino en buena parte de Europa. El Global Entrepreneurship Monitor (2015d), define emprendeduría como “cualquier intento de creación de nuevos negocios o nuevas empresas, como el trabajo por cuenta propia, una nueva organización empresarial o la expansión de un negocio existente, por parte de un individuo, un equipo de individuos o un negocio establecido”. Este concepto no es ni mucho menos una cosa nueva del siglo XXI. Desde el neolítico, vemos como ciertas personas han visto la necesidad de cambiar algún aspecto de su entorno, ya sea creando algo completamente nuevo - como el hombre que inventó la rueda- o innovando y aportando mejoras a algo que, intuían, podía seguir evolucionando - como las redes sociales o los smartphones-.

Muchos estudios relacionan la crisis del ecosistema emprendedor con las condiciones del entorno, lo cual no termina de acercarse del todo a la realidad. Cierto es que, como hemos mencionado, la crisis hizo que muchas empresas tuviesen que cerrar y que otras a punto de florecer viesen sus esfuerzos frustrados. Sin embargo, estos cambios coyunturales también afectan a las percepciones y aptitudes emprendedoras de las personas. Sus características, su miedo al fracaso e incluso su autoestima pueden ser determinantes a la hora de entender por qué en un determinado país, el espíritu emprendedor es mayor que en otros (Torres Marín, 2016).

Por todo ello, el objetivo de este estudio es analizar las características y percepciones de los individuos como factores determinantes a la hora de emprender. En aras de lograr dicho objetivo, se hará uso de los últimos datos disponibles del Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2015b) para observar cómo se comporta la emprendeduría en nuestro país y en su entorno más próximo, para así vislumbrar los patrones diferenciales entre ellos. En concreto, se obtendrán los datos individuales de España, Portugal, Reino Unido, Italia y Grecia, para seguidamente trabajarlos con R y RStudio. Una vez en posesión de dichos datos haremos uso del modelo estadístico probit, que permitirá determinar cuándo un individuo se encuentra en las primeras fases de emprendimiento en función de ciertas variables preestablecidas, como pueden ser el sexo, la edad, los estudios, el miedo al fracaso, etcétera.

Por lo tanto, este trabajo se estructurará de la siguiente forma: primero, haremos un repaso de la literatura para entender hasta qué punto se ha profundizado en el tema, para posteriormente comprobar si existen diferencias con los resultados obtenidos en este trabajo. Seguidamente, hablaremos sobre los datos y las variables utilizadas - así como de la modelización econométrica-, después de lo cual comentaremos los resultados obtenidos y las conclusiones alcanzadas. En última instancia, se mencionarán las limitaciones a las que nos hemos visto sometidos durante la realización del presente trabajo y las posibles líneas de investigación que pueden desprenderse del mismo.

2. ANTECEDENTES

El emprendimiento ha sido objeto de estudio durante muchos años por parte de los economistas debido a su capacidad de generación de autoempleo y, por tanto, de desarrollo de un país (Formichella, 2004). Es por ello por lo que existe un amplio abanico de trabajos que intentan dar explicación a los cambios producidos en el ecosistema emprendedor en los últimos años, como el estudio de González-Pernía, Guerrero, Jung y Peña-Legazkue (2018). Estos afirmaban que muchos estudios realizados se centran en la actividad emprendedora como un resultado (la propia creación de la empresa) en lugar de verlo como un proceso que va desde la percepción de la actividad, hasta la creación de la misma. Mediante un modelo multinivel, fueron capaces de concluir que una recesión económica genera una disminución de la actividad emprendedora por sus efectos en la percepción individual de las oportunidades existentes para ello, y no estrictamente por su efecto en la acción como tal.

Si continuamos haciendo un repaso de la literatura, nos encontramos con que existen trabajos que hacen un análisis comparativo entre países. En el estudio de Montesinos y Navarro (2013) publicado en la Revista de Economía Mundial, se utilizaron los datos del GEM para analizarlos a través del software informático Excel y comprobar si existen diferencias de emprendimiento entre los países del norte y sur de Europa. Sus resultados indican que tales diferencias sí existen y señalan que, en los países del sur de Europa, la percepción de capacidades para emprender es mayor que la del norte - en detrimento de la percepción de oportunidades o el miedo al fracaso, donde el norte europeo sale ganador.

En otro estudio de la Revista de Economía Mundial se analizó, siempre a partir de los datos GEM, la influencia de las percepciones e intenciones en los países escandinavos y mediterráneos, concluyendo que no solo en la muestra total se daba dicha influencia, sino que existían ciertas variables importantes para definir la intención emprendedora. Era el caso de las habilidades percibidas o el "role model", entendido como la figura de aquellos emprendedores conocidos por el individuo. Sus resultados también mostraron que existen diferencias entre países escandinavos (Finlandia, Suecia y Dinamarca) y mediterráneos (España, Italia, Grecia y Portugal), pudiendo resaltar que era más probable que una persona con estudios universitarios fuera emprendedora en estos últimos (Fernández, Liñán y Santos, 2009).

Llevando a cabo una búsqueda en la literatura de las variables de nuestro interés, vemos que se ha evidenciado cómo la probabilidad de que un individuo cree una nueva empresa es superior cuando se trata de hombres que de mujeres (Santos, Caetano, Spagnoli, Fernandes y Neumeyer, 2017). Además, la razón por la que se emprende suele diferir dependiendo del sexo: una mujer suele hacerlo por su voluntad de enriquecerse, mientras que un hombre lo hace por el estatus que le da ser el creador de un nuevo negocio (García, Ordoñez y Avilés, 2016).

Se habla también de la educación como variable que afecta a la decisión de emprender. De hecho, es una variable con alto potencial de influencia en dicha acción, y es que se demuestra que aquellos individuos que tienen estudios universitarios son más propensos a crear empresas que los que poseen estudios bajos. En consonancia con esto último, se ha constatado que los

individuos de entre 25 y 29 años son los que poseen una mayor actitud emprendedora, lo cual puede ser consecuencia de que en dicho tramo se encuentre la gente con estudios universitarios. Por otro lado, se asocia una mayor actitud emprendedora en aquellas personas que tienen un empleo en el área de dirección de empresas, y la razón por la que muchos emprenden es porque ven la oportunidad para hacerlo (Aragón, 2016).

Si nos adentramos en el estudio de las percepciones de los individuos, Santos et al. (2017) también demuestran que las personas que creen tener buenas habilidades emprendedoras y aquellas que ven oportunidades para emprender, muestran una mayor predisposición para la creación de nuevos negocios, mientras que se denota el efecto contrario en aquellas personas que tienen miedo a fracasar. También indican que aquellos que conocen a alguien que haya emprendido suelen mostrar una mayor actitud emprendedora, ya que creen tener un “mentor” que les guíe y les de conocimiento en esa nueva etapa. Por otro lado, encontraron conclusiones interesantes: tanto la creencia de que emprender es una opción deseable de trabajo, como la de que da un buen estatus económico y social, se relacionó con individuos no emprendedores, asociando negativamente dichas variables al emprendimiento. Misma conclusión se llegó para aquellos individuos que afirmaban haberse visto influenciados por los medios de comunicación

Todos estos trabajos nos dan una idea de cómo las características de cada individuo y sus percepciones afectan a la actividad emprendedora, y es que, ante una crisis económica, no solo encontramos el efecto directo que produce (disminución de la cantidad de empresas creadas), sino que encontramos un efecto indirecto en la medida en que un individuo cree que las condiciones para adentrarse en un nuevo negocio no son las adecuadas (González- Pernía et al., 2018).

3. DATOS Y MODELIZACIÓN ECONÓMICA

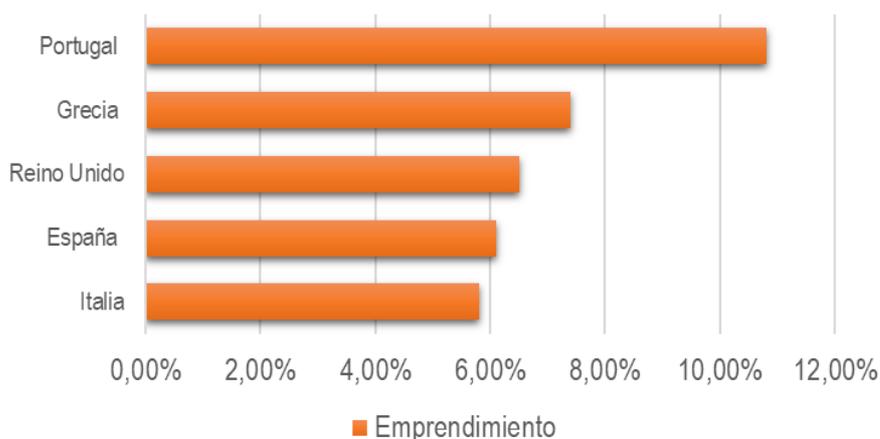
En este trabajo se han utilizado los GEM APS Individual Data, obtenidos del Global Entrepreneurship Monitor, cuya misión es analizar el fenómeno emprendedor. Este observatorio internacional realiza anualmente un proyecto en el que estudia la emprendeduría en un número considerable de países, permitiendo obtener resultados comparables a nivel mundial. Si bien en su página web se explica la metodología aplicada (GEM, 2015b), comentaremos brevemente la misma para que el lector pueda comprender como se ha llegado a obtener los datos de los que ahora disponemos.

En primer lugar, con el fin de conocer las actitudes, aspiraciones y actividades de los individuos, se realiza una encuesta dirigida a la población de edades comprendidas entre 18 y 64 años, teniendo que ser administrada a un mínimo de 2000 adultos en cada país. En segundo término, se encuesta a expertos en distintas áreas (financiación, políticas gubernamentales, etcétera) para valorar y analizar las variables que se cree que tienen impacto en la actitud emprendedora. Cada país cuenta con un “Equipo Nacional” que se encarga de garantizar que la muestra sea representativa, tanto a nivel nacional como de las características de los individuos encuestados. De este modo se asegura que los resultados obtenidos y las conclusiones alcanzadas puedan ser extrapolados al resto de la población.

En el presente trabajo se decidió analizar los datos individuales de España y de algunos países de su entorno, como Portugal, Italia, Reino Unido y Grecia. Aunque en un primer momento se pensó en analizar Francia, el GEM no disponía de datos actualizados de dicho país. Finalmente, el total de la muestra utilizada para la realización de la encuesta ascendió a 39,710 individuos, de los cuales 24,300 eran españoles, 9,405 eran de Reino Unido y 2,000 de Portugal, de Italia y de Grecia (manteniéndose en el mínimo del que antes se hacía referencia). De la misma, se utilizó una proporción equilibrada de hombres y mujeres, siendo la edad media de los encuestados de aproximadamente 43 años para el conjunto de los países.

Despiertan especial interés algunos datos reflejados en los estadísticos descriptivos (**Tablas A.2-A.7** del “Anexo”), como puede ser el hecho de que solo el 28.2% del total de los encuestados opinan que existen buenas oportunidades para crear un nuevo negocio, siendo Reino Unido el que muestra un mayor, aunque todavía bajo, porcentaje de respuestas favorables (36.6%). Por otro lado, España es el país en el que la emprendeduría no se ve como una opción deseable de trabajo, con solo un 50.2% de personas que lo creen - en contraposición al 63.6% de portugueses-. En Grecia y Portugal los individuos perciben tener buenas habilidades para emprender, con un 49% y 53.8% respectivamente. De hecho, es en el último de estos dos en el que el 10.8% de los encuestados se encontraban en las primeras etapas de creación de un negocio (tal como se puede ver en el **Gráfico 1** abajo situado), siendo Italia el que presenta un menor porcentaje. Además, aunque del total de la muestra el 50% de los individuos afirmó haberse visto influenciado por los medios de comunicación a la hora de emprender, es Portugal el que presenta un mayor porcentaje en este sentido (71.2%). Cabe destacar que son los individuos de Italia y Grecia los que más miedo al fracaso muestran, con un 62.9% y un 65.1% respectivamente. Por último, podemos mencionar el hecho de que tanto en Italia como en Reino Unido se considera que el emprendimiento podría llegar a mejorar el estatus del individuo (69.1% y 79.1%, respectivamente).

Gráfico 1. Tasa de emprendimiento por países



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del GEM (2015b)

A continuación, procederemos a analizar detalladamente las variables elegidas para explicar la emprendeduría en dichos países (véase la **Tabla A.1** del “Anexo”): como no podía ser de otra forma, la variable dependiente (EMPRENDER) indica si la persona encuestada es un

emprendedor incipiente, tomando valor 0 si no lo es y valor 1 si lo es. Se utilizaron las variables SEXO (mujer=0, hombre=1) y EDAD para poder determinar si existen diferencias entre hombres y mujeres a la hora de emprender y si la edad en la que se encuentre el individuo es un factor diferencial entre países. La variable EDAD se dividió a su vez en ED1824, ED2534, ED3544, ED4554, ED5564 y ED65. De esta forma, cogiendo el primer intervalo mencionado como referencia, se intentó comprender si la probabilidad de que un individuo se encuentre en las primeras fases emprendedoras [Prob(EMPREDER=1)], aumenta o disminuye cuando se pasa de ese mismo intervalo a uno de los otros. El nivel educativo también se tuvo en cuenta, haciendo una segmentación entre individuos con estudios primarios (ESTUPRI), individuos con estudios medios (ESTUMED) e individuos con estudios superiores (ESTUSUP). En esta ocasión fue la variable que indica los estudios primarios de los encuestados la que se tomó como variable de referencia. También se incluyeron variables que indicaban la percepción de un individuo sobre el emprendimiento: si creen que en su país hay buenas oportunidades para iniciar un nuevo negocio (OPORTU); si lo ven como una opción deseable de trabajo y vida (OPCION); si creen que tienen las habilidades necesarias para ello (HABILIDADES); si tienen miedo a fracasar (MIEDO); si conoce a alguien que haya tenido éxito al iniciar un nuevo negocio (CONOCE); si ha sido influenciado por los medios de comunicación (MEDIOS); y si cree que la actividad emprendedora mejorará su estatus social (ESTATUS).

Con el fin de entender el perfil del individuo emprendedor, se ha estimado un modelo probit no lineal, el cual permite entender como un cambio unitario en cada una de las variables independientes, produce cambios en la probabilidad de que un individuo emprenda o no.

El modelo utilizado fue el siguiente:

$$Prob (EMPREDER = 1) = \Phi (\beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_n x_n)$$

donde, Φ es una función de distribución normal de $N(0,1)$

$$\Phi(Z) = \int_{-N}^Z \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{x^2}{2}} dx$$

Para una mejor comprensión de dicho modelo véase “*Modelos de elección discreta*” (Albarrán, 2011).

4. RESULTADOS

Los resultados obtenidos del modelo anterior nos permiten establecer una serie de indicadores sobre la predisposición o no a emprender de los individuos. Antes que nada, es importante resaltar los datos que muestra la **Tabla 1**. En la misma se pueden ver las diferencias existentes entre países en cuanto a la probabilidad de emprender: manteniendo el resto de variables constantes, en Portugal esta probabilidad es, con una alta significatividad, un 3% mayor que en nuestro país. Misma situación se da en el caso de Italia y Grecia, donde dicha probabilidad es mayor que en nuestro país en aproximadamente un 2% y un 2.4% respectivamente. En el caso

de Reino Unido el efecto marginal no es significativo, por lo que no se puede afirmar que en dicho país la probabilidad de emprender sea mayor.

A continuación, se procederá a analizar los resultados de las variables tenidas en consideración en el análisis, para comprobar en última instancia si son explicativas de las diferencias arriba mencionadas.

Sin hacer una división por países, vemos que el sexo influye de manera significativa en el hecho de que una persona sea o no emprendedora. Nos damos cuenta de que, tal como se refleja en el coeficiente de la **Tabla 1**, cuando el individuo pasa de ser mujer a ser hombre, la probabilidad de que sea emprendedor aumenta, y la magnitud de este aumento la vemos reflejada en el efecto marginal: un 0.7%. Pero ¿existen diferencias entre los países que hemos decidido estudiar en este trabajo? Y, ¿se da en alguno de ellos el efecto contrario?

Tabla 1. Resultados de la muestra total

VARIABLE	COEFICIENTE	EFEECTO MARGINAL
SEXO	0.064 ** (0.027)	0.007 ** (0.003)
ED2534	0.209 *** (0.050)	0.024 *** (0.006)
ED3544	0.279 *** (0.049)	0.032 *** (0.006)
ED4554	0.045 (0.052)	0.005 (0.006)
ED5564	-0.138 ** (0.058)	-0.014 ** (0.005)
ED65	-0.458 *** (0.122)	-0.037 *** (0.007)
ESTUDMED	0.177 *** (0.045)	0.018 *** (0.005)
ESTUDSUP	0.391 *** (0.049)	0.047 *** (0.007)
OPORTUNIDAD	0.376 *** (0.028)	0.043 *** (0.003)

HABILIDAD	0.811 *** (0.032)	0.078 *** (0.003)
MIEDO	-0.269 *** (0.028)	-0.028 *** (0.003)
OPCIÓN	0.014 (0.027)	0.001 (0.003)
CONOCE	0.385 *** (0.027)	0.043 *** (0.003)
ESTATUS	-0.010 (0.028)	-0.001 (0.003)
MEDIOS	-0.018 (0.028)	-0.002 (0.003)
PORTUGAL	0.246 *** (0.052)	0.030*** (0.007)
REINO UNIDO	0.032 (0.036)	0.003 (0.004)
ITALIA	0.170 *** (0.061)	0.020** (0.008)
GRECIA	0.200 *** (0.070)	0.024*** (0.007)
CONSTANTE		-2.641*** (0.070)
OBSERVACIONES		27,585
LOG Verosimilitud		-5,424.826
LOG solo constante		-6,623.707

NOTA: Se indica el nivel de significación del logaritmo de verosimilitud frente al logaritmo solo constante mediante un test de ratios de verosimilitudes. El error aparece entre paréntesis. Significatividad: *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01

Fuente: Elaboración propia

Justamente son España y Grecia los que muestran que al pasar de mujer a hombre disminuye la probabilidad de que el individuo sea emprendedor, tal como se puede apreciar en la **Tabla 2** y la **Tabla 6**. Sin embargo, esto no es estadísticamente significativo, por lo que se concluye que dicha variable no es explicativa de la probabilidad de emprender en los países arriba mencionados.

En Portugal, manteniendo el resto de las variables constantes, observamos que al pasar de mujer a hombre la probabilidad de emprender aumenta - con una significatividad del 5% -, en un 3.2%. En Italia y Reino Unido este mismo cambio hace que la probabilidad aumente en un 2.7% y un 1.5% respectivamente.

Tabla 2. Resultados de España

VARIABLE	COEFICIENTE	EFEECTO MARGINAL
SEXO	-0.007 (0.035)	-0.0007 (0.003)
ED2534	0.252 *** (0.076)	0.027 *** (0.009)
ED3544	0.358 *** (0.074)	0.039 *** (0.009)
ED4554	-0.005 (0.079)	-0.0005 (0.008)
ED5564	-0.291 *** (0.090)	-0.025 *** (0.007)
ESTUDMED	0.157 *** (0.052)	0.015 *** (0.005)
ESTUDSUP	0.496 *** (0.058)	0.060 *** (0.008)

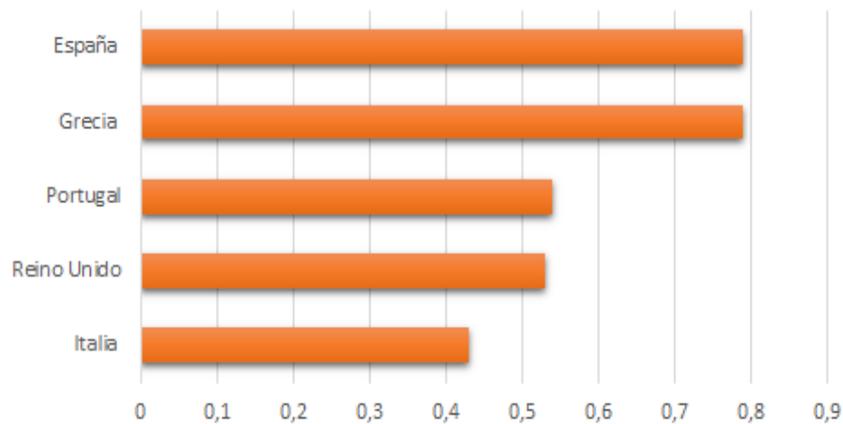
OPORTUNIDAD	0.458 *** (0.037)	0.051 *** (0.004)
HABILIDAD	0.834 *** (0.043)	0.076 *** (0.004)
MIEDO	-0.311 *** (0.038)	-0.029 *** (0.003)
OPCIÓN	-0.014 (0.036)	-0.001 (0.004)
CONOCE	0.264 *** (0.036)	0.027 *** (0.004)
ESTATUS	0.013 (0.036)	0.001 (0.003)
MEDIOS	-0.048 (0.036)	-0.005 (0.004)
CONSTANTE	-2.589 *** (0.093)	
OBSERVACIONES	16,493	
LOG Verosimilitud	-3,053.156	
LOG solo constante	-3,780.205	
<p>NOTA: Se indica el nivel de significación del logaritmo de verosimilitud frente al logaritmo solo constante mediante un test de ratios de verosimilitudes. El error aparece entre paréntesis. Significatividad: *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01</p>		

Fuente: Elaboración propia

El gráfico que abajo se muestra se ha elaborado a partir de datos del GEM y en él se analiza la tasa de emprendimiento incipiente de las mujeres de entre 18 y 64 años con respecto a la de los hombres. Cuanto mayor sea el mismo, menor será la diferencia existente entre la tasa de emprendimiento incipiente femenina y masculina, como puede observarse en el caso de Grecia y España. Esto podría explicar el hecho de que la significatividad de dicha variable sea

estadísticamente cero para esos dos países, mostrando que en los mismos el sexo no influye en la probabilidad de que un individuo se encuentre en las primeras fases emprendedoras. En el resto de los países la brecha existente es más evidente y pronunciada, siendo Italia el país que menor ratio presenta y, por tanto, el que mayor diferencia entre el emprendimiento de mujeres y hombres muestra.

Gráfico 2: Ratio de emprendimiento incipiente entre mujeres y hombres



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del GEM (2015b)

Visto que el sexo sí influye en el emprendimiento de un individuo en la mayoría de países, la siguiente cuestión emerge de forma casi inmediata: ¿es la edad un factor clave en la determinación del emprendimiento de un individuo? La **Tabla 1** refleja que, para todos los países analizados y con una significatividad del 1%, si un individuo se encuentra en el intervalo base (de 18 a 24 años) y pasa a situarse en el intervalo siguiente (de 25 a 34 años), la probabilidad de que sea emprendedor aumenta en un 2.4%, llegando incluso a aumentar en 3.2% si pasa al intervalo de 35 a 44 años.

Los últimos tramos de edad son los que presentan una disminución en la probabilidad de emprender, ya que al pasar del intervalo de referencia a aquel que comprende a los individuos de entre 55 y 64 años, nos encontramos con un efecto marginal del -1.4%, y de un -3.7% para el tramo que incluye a los mayores de 65 años. Por lo tanto, a partir del tramo de 35 a 44 años, la probabilidad de que un individuo se encuentre en las primeras fases emprendedoras disminuye siempre más con el pasar de los años. ¿Existen diferencias en el comportamiento de dicha variable en los países seleccionados?

Tabla 3. Resultados de Portugal

VARIABLE	COEFICIENTE	EFEECTO MARGINAL
SEXO	0.202 ** (0.100)	0.032 ** (0.016)

ED2534	-0.049 (0.164)	-0.008 (0.026)
ED3544	-0.054 (0.165)	-0.009 (0.026)
ED4554	-0.020 (0.174)	-0.003 (0.028)
ED5564	-0.153 (0.199)	-0.023 (0.028)
ESTUDMED	-0.127 (0.164)	-0.021 (0.027)
ESTUDSUP	-0.033 (0.176)	-0.005 (0.028)
OPORTUNIDAD	0.222 ** (0.104)	0.037 ** (0.018)
HABILIDAD	0.721 *** (0.122)	0.106 *** (0.016)
MIEDO	-0.298 *** (0.103)	-0.047 *** (0.016)
OPCIÓN	0.097 (0.102)	0.015 (0.016)
CONOCE	0.459 *** (0.104)	0.079 *** (0.019)
ESTATUS	-0.048 (0.100)	-0.008 (0.016)
MEDIOS	0.016 (0.109)	0.003 (0.017)
CONSTANTE	-1.925 *** (0.253)	

OBSERVACIONES	1,458
LOG Verosimilitud	-428.323
LOG solo constante	-500.223
<p>NOTA: Se indica el nivel de significación del logaritmo de verosimilitud frente al logaritmo solo constante mediante un test de ratios de verosimilitudes. El error aparece entre paréntesis. Significatividad: *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01</p>	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Resultados de Reino Unido

VARIABLE	COEFICIENTE	EFECTO MARGINAL
SEXO	0.150 *** (0.058)	0.015 *** (0.006)
ED2534	0.253 *** (0.095)	0.028 ** (0.011)
ED3544	0.279 *** (0.094)	0.031 *** (0.011)
ED4554	0.175 * (0.098)	0.019 * (0.011)
ED5564	0.066 (0.106)	0.007 (0.011)
ED65	-0.379 *** (0.139)	-0.032 *** (0.009)
ESTUDMED	0.188 (0.141)	0.019 (0.014)
ESTUDSUP	0.278 * (0.144)	0.029 * (0.016)

OPORTUNIDAD	0.332 *** (0.059)	0.034 *** (0.009)
HABILIDAD	0.853 *** (0.069)	0.079 *** (0.006)
MIEDO	-0.294 *** (0.063)	-0.028 *** (0.006)
OPCIÓN	0.034 (0.058)	0.003 (0.006)
CONOCE	0.653 *** (0.058)	0.072 *** (0.007)
ESTATUS	-0.113 * (0.069)	-0.012 * (0.007)
MEDIOS	-0.027 (0.061)	-0.003 (0.006)
CONSTANTE	-2.752 *** (0.182)	
OBSERVACIONES	6,567	
LOG Verosimilitud	-1,216.195	
LOG solo constante	-1,579.810	
<p>NOTA: Se indica el nivel de significación del logaritmo de verosimilitud frente al logaritmo solo constante mediante un test de ratios de verosimilitudes. El error aparece entre paréntesis. Significatividad: *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01</p>		

Fuente: Elaboración propia.

Realizando una comparación por países nos damos cuenta de que, efectivamente, en cada uno de ellos se dan comportamientos distintos. Nuestro país presenta una dinámica muy parecida a la del total de la muestra, con dos leves diferencias: la primera se da por no haber encuestado individuos mayores de 65 años, por lo que no sabemos si la variable ED65 tendría

efecto o no en España. La segunda diferencia se observa en la variable ED5564, donde la disminución de la probabilidad cuando el individuo cambia de intervalo alcanza el 2.5%. Es esta última variable la que se posiciona como una de las que mayor efecto negativo tiene en nuestro país. En Portugal e Italia, se dan relaciones negativas para todos los intervalos, si bien podemos apreciar que estadísticamente tienen significatividad cero, por lo que se intuye que la edad no es un factor relevante a la hora de comprender el emprendimiento en estos países.

Para Grecia se produce la situación contraria: en todos los intervalos de edad encontramos, tal como podemos ver en los coeficientes de la **Tabla 6**, un aumento de la probabilidad de emprender. Los efectos marginales son significativos al menos al 5% para la variable ED4554 (un 7.1%) y para la que contiene aquellos encuestados que afirman encontrarse entre los 25 y 34 años (con un 5.6%).

En el caso de Reino Unido, se deben destacar los siguientes resultados conseguidos: cuando se pasa del intervalo de referencia al intervalo de 35 a 44 años la probabilidad de emprender aumenta en un 3.1%. En este caso, cuando el individuo es mayor de 65 años, el efecto marginal nos muestra que la probabilidad de emprender disminuye en un 3.2%. La variable ED65 es una de las que presenta mayor influencia negativa y significativa para este país.

En lo que se refiere a la relevancia que tiene la educación de un individuo a la hora de llevar a cabo la actividad emprendedora, los coeficientes son positivos y nos encontramos con que cuando se pasa de tener estudios primarios a tener estudios medios, la probabilidad de que un individuo se encuentre en las primeras fases de emprendimiento aumenta de manera significativa (tal como podemos ver en la **Tabla 1**) en un 1.8%, mientras que cuando el individuo posee estudios superiores dicha probabilidad aumenta en un 4.7%.

Analizando cada país individualmente, nos encontramos con distintos efectos marginales, si bien en todos ellos se repite el mismo patrón: aquellos individuos que tienen estudios superiores presentan unos efectos marginales más altos que aquellos que tienen estudios medios. En el caso de España, vemos que la probabilidad de que un individuo emprenda aumenta en un 6% cuando tiene estudios superiores (cuando solo lo hacía en un 1.5% cuando eran estudios medios). En Reino Unido la probabilidad de emprender crece en un 2.9% - si bien este efecto marginal es de significatividad baja- y en un 16.2% en el caso de Grecia, cuando el individuo posee estudios superiores.

Por otro lado, el escenario que encontramos en países como Portugal o Italia es totalmente diferente. En el primero de ellos, pese a que más del 80% de los individuos poseen algún tipo de estudio, ya sea medio o superior (**Tabla A2.4**), este hecho no constituye un factor que denote actividad emprendedora. Además, sorprende observar cómo el efecto marginal es negativo tanto para los individuos con estudios medios (-2.01%) como para los que tienen estudios superiores (-0.05%). En lo que se refiere a Italia, el efecto marginal es positivo en ambos tipos de estudio como puede observarse en la **Tabla 5**, si bien estadísticamente hablando la significatividad es nula. La educación para estos dos países no es una variable explicativa del emprendimiento.

Tabla 5. Resultados de Italia

VARIABLE	COEFICIENTE	EFEECTO MARGINAL
SEXO	0.272 ** (0.119)	0.027 ** (0.011)
ED2534	-0.102 (0.199)	-0.010 (0.018)
ED3544	-0,200 (0.194)	-0.019 (0.017)
ED4554	-0.269 (0.200)	-0.025 (0.017)
ED5564	-0.186 (0.209)	-0.017 (0.018)
ESTUDMED	3.533 (102.890)	0.179 (1.575)
ESTUDSUP	3.552 (102.890)	0.746 (8.969)
OPORTUNIDAD	0.023 (0.124)	0.002 (0.012)
HABILIDAD	0.761 *** (0.119)	0.083 *** (0.014)
MIEDO	0.017 (0.117)	0.002 (0.012)
OPCIÓN	0.019 (0.121)	0.002 (0.012)
CONOCE	0.450 *** (0.116)	0.049 *** (0.014)
ESTATUS	0.055 (0.130)	0.005 (0.013)

MEDIOS	0.204 * (0.117)	0.020 * (0.012)
CONSTANTE	-5.847 (102.890)	
OBSERVACIONES	1,546	
LOG Verosimilitud	-291.432	
LOG solo constante	-340.464	
<p>NOTA: Se indica el nivel de significación del logaritmo de verosimilitud frente al logaritmo solo constante mediante un test de ratios de verosimilitudes. El error aparece entre paréntesis. Significatividad: *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01</p>		

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 6. Resultados de Grecia

VARIABLE	COEFICIENTE	EFFECTO MARGINAL
SEXO	-0.010 (0.107)	-0.001 (0.013)
ED2534	0.401 ** (0.190)	0.056 ** (0.030)
ED3544	0.178 (0.195)	0.023 (0.027)
ED4554	0.490 ** (0.192)	0.071 ** (0.033)
ED5564	0.359 * (0.210)	0.051 * (0.035)
ESTUDMED	0.906 ** (0.432)	0.115 ** (0.058)

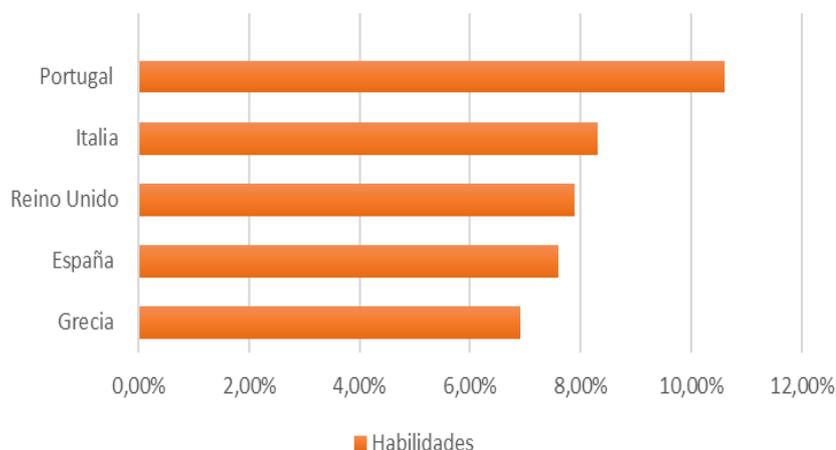
ESTUDSUP	1.079 ** (0.432)	0.162 ** (0.081)
OPORTUNIDAD	0.153 (0.140)	0.020 (0.019)
HABILIDAD	0.595 *** (0.120)	0.069 *** (0.013)
MIEDO	-0.091 (0.109)	-0.011 (0.014)
OPCIÓN	0.105 (0.112)	0.013 (0.013)
CONOCE	0.574 *** (0.106)	0.078 *** (0.016)
ESTATUS	0.030 (0.114)	0.004 (0.014)
MEDIOS	0.050 (0.108)	0.006 (0.013)
CONSTANTE	-3.394 *** (0.483)	
OBSERVACIONES	1,521	
LOG Verosimilitud	-345.058	
LOG solo constante	-399.937	
<p>NOTA: Se indica el nivel de significación del logaritmo de verosimilitud frente al logaritmo solo constante mediante un test de ratios de verosimilitudes. El error aparece entre paréntesis. Significatividad: *p<0,1; **p<0,05; ***p<0,01</p>		

Fuente: Elaboración propia.

Los coeficientes obtenidos nos indican que, para el total de los encuestados, la oportunidad constituye una variable que aumenta la probabilidad de emprender en los países estudiados. Tal es así, que para las observaciones obtenidas se observa cómo el efecto marginal de esta variable es significativamente positivo, aumentando un 4.3% la probabilidad de que un individuo emprenda cuando concibe que existen en su país oportunidades para la creación de un nuevo negocio. Sin embargo, al igual que ocurre con la educación, esta percepción de la oportunidad como un factor diferencial a la hora de emprender no tiene la misma repercusión en cada uno de los países. Puede verse el caso, por ejemplo, de España. En nuestro país, el efecto marginal – significativo al 1%- de la **Tabla 2** para la variable OPORTUNIDAD nos indica que la probabilidad de que el individuo emprenda aumenta en un 5.1% cuando percibe oportunidades. Del mismo modo ocurre en Portugal y Reino Unido, si bien el efecto marginal, aunque significativo, es menor en ambos casos (3.7% y 3.4% respectivamente). Es en Italia donde encontramos un efecto marginal más bajo (0.2%), si bien estadísticamente no es significativo.

Como ya vimos en líneas anteriores, el porcentaje de individuos con estudios medios o superiores es relativamente alto en cada uno de los países, pero esto no se relaciona con las habilidades que el individuo cree tener para iniciar un nuevo negocio. A diferencia de la educación o la oportunidad, el comportamiento de la variable HABILIDADES es homogéneo en todos los países analizados. Esto es, que el efecto marginal es positivo y significativo en todos ellos. En esta ocasión sorprende el caso de Portugal donde, si bien la educación es una variable que no explica el emprendimiento, nos encontramos ahora con que tiene el efecto marginal más alto de los cinco países analizados para la variable HABILIDADES: manteniendo el resto de variables constantes, la probabilidad de emprender aumenta en un 10.6% cuando el individuo pasa de no creer que tiene las habilidades necesarias a sí creerlo. En el caso del resto de países, el efecto marginal es muy parecido, siendo España el cuarto de ellos con un mayor efecto marginal (7.6%) para esta variable (véase **Gráfico 3**).

Gráfico 3: Efectos marginales de la variable HABILIDADES por países



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del GEM (2015b)

También hay que tener en cuenta aquellos individuos que se atrevieron a iniciar un negocio inspirado por las buenas experiencias de terceras personas. Esto es, por conocimiento

de alguna persona que haya emprendido previamente y haya tenido una experiencia claramente favorable (CONOCE). Si tenemos en cuenta los datos ofrecidos por esta variable, veremos que el efecto de la misma es positivo y significativo al 1% para cada uno de los países estudiados, aumentando la probabilidad de que el individuo emprenda en un 4.3%, para el total de la muestra, cuando pasa de no conocer a un individuo que haya emprendido a sí conocerlo (véase **Tabla 1**). Cabe destacar que España registra el efecto marginal más bajo de todos los países que aquí se analizan (con un 2.7%), seguido de Italia. Para el resto de los países el efecto marginal supera siempre el 7%.

Analizando los resultados de la variable MIEDO vemos que, salvo en Italia y Grecia, para la mayoría de países se trata de la variable con más influencia negativa y significativa. Como es lógico, su coeficiente negativo indica que, si un individuo pasa de no tener miedo al fracaso a sí tenerlo, la probabilidad de que emprenda disminuye. La magnitud de dicha disminución para el total de la muestra la podemos ver reflejada en la **Tabla 1**: un -2.8%. Hay que destacar el efecto marginal de Portugal, que casi duplica la media del conjunto de países (-4.7%). Por su parte, en Reino Unido y España la probabilidad de emprender disminuye aproximadamente un 3% cuando el individuo pasa a tener miedo al fracaso.

Es curioso observar como la variable OPCION, que mide cuando un individuo piensa que crear un negocio es una elección deseable de trabajo y vida, ha resultado carecer de significatividad en todos los países comentados, al igual que la variable ESTATUS. Para esta última variable encontramos una salvedad en Reino Unido, donde la probabilidad de emprender manteniendo el resto de variables constantes disminuye en un 1.2% cuando el individuo cree que emprender mejorará su estatus social. Sin embargo, dicho efecto tiene una significatividad baja, por lo que podemos decir que tampoco explica el emprendimiento en Reino Unido. La variable MEDIOS solamente produce un efecto significativo, aunque bajo, en Italia. Aquí la probabilidad de emprender cuando el individuo se ha visto influenciado por los medios de comunicación aumenta en un 2%.

5. CONCLUSIONES

Este estudio tiene como principal objetivo analizar cómo las características, las aptitudes y percepciones de los individuos influyen en el emprendimiento en una serie de países: España, Portugal, Italia, Reino Unido, y Grecia. Los últimos datos disponibles sustraídos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2015c) nos han permitido aplicar un modelo probit a partir de R y RStudio con el fin de obtener una serie de resultados interesantes, a la vez que dispares, acerca de la influencia de un conjunto de variables en la probabilidad de emprender en los países arriba mencionados. Así pues, se ha conseguido llegar a una serie de conclusiones que se describirán a continuación:

De forma general y según se había atajado ya en el repaso a la literatura realizado, los hombres son más propensos a iniciar una actividad emprendedora. Según nuestros resultados, son sobre todo aquellos que se encuentran entre los 35 y 44 años (menos en el caso de Grecia, donde se sitúan entre los 45 y 54 años), los que muestran una mayor actitud emprendedora. Aquí es donde nuestro estudio difiere de los demás trabajos analizados, que afirmaban que la edad

donde más emprendimiento se producía era entre los 25 y 29 años. Se debe hacer una aclaración llegados a este punto y es que, en el caso de España y Grecia, los resultados obtenidos arrojan que el sexo del individuo no es determinante a la hora de explicar el emprendimiento. Por otro lado, es en Portugal e Italia donde la edad no es un factor que condicione el hecho de que un individuo sea emprendedor o no.

Se pudo constatar que la mayor parte de los que emprenden, tienen estudios superiores. De hecho, esta variable es, para España y Grecia, una de las que tenía mayor efecto positivo y significativo (solo superada por las habilidades en el caso español). Esto sugiere que es una de las que mayor influencia tiene para explicar la probabilidad de emprender, siendo la ganadora en el país heleno. Posiblemente, esto se debe a que la mayoría de los encuestados consideran que la educación aporta la formación necesaria mediante conocimientos, habilidades y herramientas para gestionar y hacer frente los posibles obstáculos que vayan apareciendo en las distintas etapas de la actividad emprendedora. Solamente en el caso de Italia y Portugal se pudo ver cómo la educación no influía en el hecho de que un individuo fuera emprendedor o no. Sin embargo, es Portugal el país en el que, cuantas más habilidades cree tener el individuo para emprender, más propensos son a hacerlo. ¿Cómo es posible que en un país en el que la educación no es relevante para explicar el emprendimiento, se de este hecho? Una explicación plausible puede ser que los entrevistados piensen que las habilidades necesarias para crear un negocio no solo son alcanzadas a través de la educación, sino que existen ciertas habilidades que, aun pudiendo ser adquiridas con la experiencia y la formación, son intrínsecas de los individuos. Podríamos estar hablando de la iniciativa, la capacidad de liderazgo, ambición, motivación, actitud positiva... Para el resto de países, las personas que creen tener las habilidades necesarias también muestran una mayor actitud emprendedora, y de hecho esta variable se presenta como la que mayor influencia positiva tiene para explicar la probabilidad de emprender.

El hecho de que el individuo conozca a alguien que haya emprendido supone un aumento de la probabilidad de que él lo haga en todos los países analizados y, según los efectos marginales obtenidos, es una de las que mayor influencia positiva y significativa tiene en la probabilidad de emprender. Está claro que la tranquilidad que supone conocer a alguien que ha pasado por tal situación es una ventaja a la hora de crear un negocio, y es que el individuo no solo es testigo de cómo otra persona tiene éxito, sino que la puede ver como un apoyo en el caso de que no sepa cómo actuar en determinadas situaciones. Se da justamente el efecto contrario en el caso del estatus que se cree que da emprender, su percepción como opción deseable de trabajo o la influencia de los medios de comunicación. Estas tres variables parecen no ser explicativas del comportamiento emprendedor para el conjunto de países analizados. Recordemos que en el trabajo realizado por García et al., (2016) se afirmaba que los hombres emprendían por el estatus que les daba hacerlo, si bien como hemos visto, nuestros resultados establecen que dicha variable no influye en el emprendimiento.

Como era de esperar, los resultados muestran que cuando los individuos tienen miedo a fracasar, menos propensos son a iniciar un nuevo negocio. En este caso hay que tener en cuenta que este no depende únicamente de un factor, sino que intervienen varios: si el individuo ha tenido malas experiencias pasadas, si ha conocido a alguien cuyo negocio no ha prosperado, si el individuo no tiene confianza en sí mismo, o si concibe que en su país la burocracia y cargas fiscales

serían tan grandes que se vería incapaz de afrontarlas, por ejemplo. En casi todos los países, a excepción de Italia y Grecia, se ha podido ver como esta variable es la que mayor influencia negativa, y a su vez significativa, tiene en la probabilidad de que un individuo emprenda.

Está claro que el país de pertenencia de los individuos también influye en su percepción de oportunidades para emprender. Obviando el caso de Grecia e Italia, en el que la existencia o no de oportunidades para emprender no influye en la actitud emprendedora de los individuos, se ha podido constatar que aquellos individuos que ven buenas oportunidades para emprender en su país son más propensos a hacerlo, tal como afirmaba Santos et al. (2017) en su trabajo.

La siguiente tabla ha sido creada con el fin de tener una visión completa sobre qué variables explican la emprendeduría de los países elegidos.

Tabla 7: Resumen variables explicativas

País \ Variable	España	Portugal	Reino Unido	Italia	Grecia
SEXO	NO	SI	SI	SI	NO
ED2534	SI	NO	SI	NO	SI
ED3544	SI	NO	SI	NO	NO
ED4554	NO	NO	NO	NO	SI*
ED5564	SI*	NO	NO	NO	SI
ED65	NO	NO	SI*	NO	NO
ESTUMED	SI	NO	NO	NO	SI*
ESTUSUP	SI*	NO	NO	NO	SI*
OPORTUNIDAD	SI*	SI*	SI*	NO	NO
HABILIDAD	SI*	SI*	SI*	SI*	SI
MIEDO	SI*	SI*	SI*	NO	SI
CONOCE	SI	SI*	SI*	SI*	SI*

OPCION, ESTATUS Y MEDIOS	NO	NO	NO	NO	NO
<p>Nota: Influye=SI, no influye=NO. El asterisco (*) indica las variables con mayor efecto significativo (tanto positivo como negativo) en el emprendimiento.</p>					

Fuente: Elaboración propia

- En España la edad en la que se encuentre el individuo y la educación van a influir en el hecho de que este sea emprendedor o no: personas entre 35 y 44 años o con estudios superiores son los que mayor predisposición a emprender muestran. Si el mismo siente que tiene las habilidades, conoce a alguien que haya emprendido o percibe que existen oportunidades para emprender en su país, será más propenso a hacerlo. Efecto contrario se produce en aquellos individuos mayores de 55 años, o en los que tengan miedo a fracasar.
- En Portugal los hombres que sienten que tienen las habilidades necesarias, que conocen a gente emprendedora y que ven en su país oportunidades para ello, se inclinan más a emprender. El miedo al fracaso también aquí implica una menor intención emprendedora.
- Para Reino Unido encontramos una situación casi idéntica a la de España, teniendo en cuenta que aquí el sexo si influye (siendo los hombres los que muestran mayor propensión a emprender) y los estudios no. Es a partir de los 65 años cuando la propensión a emprender disminuye.
- En Italia emprenden más los hombres y no importa ni la edad ni la educación. También emprenden más aquellos que creen tener las habilidades o que conocen a emprendedores. Es en este país donde no importa que el individuo tenga o no miedo a fracasar.
- Grecia nos muestra que las personas entre 45 y 54 años, las que tienen estudios superiores, que creen tener habilidades y que conocen a algún emprendedor son más propensas al emprendimiento.

Aunque no era objetivo del presente trabajo analizar el porqué de las diferencias entre países, la siguiente pregunta surge de manera espontánea: ¿por qué Portugal siendo un país en el que algo tan importante como la educación no influye en el emprendimiento, mostraba un 3% más de probabilidad de emprender con respecto a España?

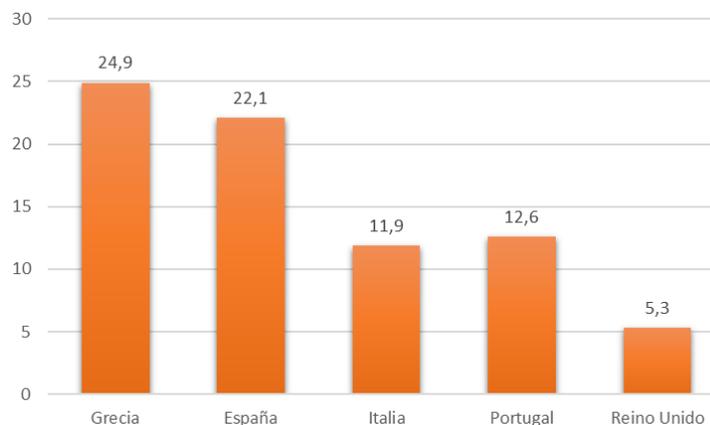
Como hemos visto, las habilidades que cree tener el individuo se posicionó como el factor que tenía mayor efecto positivo y significativo en la probabilidad de emprender de los individuos en el conjunto de la muestra. Justamente, Portugal presentaba en dicha variable el porcentaje más alto, por lo que se podría explicar ese mayor emprendimiento con respecto a nuestro país. Sin embargo, Stephan, Uhlener y Stride (2015) sugieren que el emprendimiento no solo depende de las características individuales, sino que las instituciones también tienen influencia en el mismo.

El contexto del individuo le da una serie de directrices y restricciones sobre cómo debe comportarse, pudiendo ser explícitas (en este caso provendrían de instituciones formales) o implícitas (en el caso de las obligaciones, expectativas, prácticas o normas que se dan en una determinada cultura, denominada institución informal).

Además, existe una relación negativa entre el nivel de implicación del gobierno y la predisposición a emprender, ya que una mayor regulación implica unos impuestos más altos y esto es claramente un obstáculo para aquellos que quieren crear un nuevo negocio. Por otro lado, se asocia una menor actitud emprendedora en aquellos contextos en los que existe corrupción (Aidis, Estrin y Mickiewicz, 2012). Esto podría explicar por qué en España es menor la probabilidad de emprender: los casos de corrupción en nuestro país no dejan de ser noticia día tras día, influyendo en la percepción de los individuos que se plantean crear un negocio.

Otra explicación plausible es que se dan mayores tasas de emprendimiento cuando este se produce por necesidad, fruto de entornos económicos menos desarrollados y con altas tasas de desempleo que obligan a los individuos a optar por el autoempleo. En contraposición, los países con menores tasas de emprendimiento coinciden con economías más desarrolladas, donde el emprendimiento se da por oportunidad debido a las mayores posibilidades de trabajo existentes en dicho país y a la mejor calidad de las instituciones formales e informales (Fuentelsaz, Gonzalez y Maicas, 2011). Sin embargo, la influencia de tasa de desempleo solo explicaría por qué en Grecia se da una mayor probabilidad, ya que es la única que presenta una tasa mayor que la española en el año 2015, como se puede ver en el **Gráfico 4** abajo situado.

Gráfico 4: Tasa de desempleo por países en 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Eurostat (2015).

Está claro que en Italia y Portugal no es la tasa de desempleo la que hace que posean una mayor probabilidad de emprender con respecto a España, sino la regulación de las instituciones. De hecho, de las encuestas realizadas a expertos por el GEM se puede observar cómo estos opinan que tanto las políticas gubernamentales de apoyo a los emprendedores, como los impuestos y burocracia existentes, son más suficientes en Portugal que en España (GEM, 2015c).

Dicho esto, el presente trabajo permite concluir que los factores que condicionan a los individuos a la hora de crear o no un nuevo negocio difieren de un país a otro, y que hay determinadas variables que, si bien *a priori* se pueda pensar que influyen en el emprendimiento, terminen por no hacerlo - es el caso de la influencia de los medios comunicación o la percepción de que es una opción deseable de trabajo y de que mejora el estatus social-. Así, el miedo al fracaso, la percepción de habilidades y oportunidades y el conocimiento de alguien que haya tenido éxito emprendiendo, se presentan como las variables que mayor influencia tienen a la hora de explicar el emprendimiento en los países seleccionados. Por lo tanto, es importante que las acciones gubernamentales de apoyo a los emprendedores se dirijan a fomentar la no aversión al riesgo, así como a dar una mayor difusión a las ayudas existentes para emprender - tanto en los centros educativos como a través de los medios de comunicación-, con el fin de crear mayor conciencia emprendedora.

6. LIMITACIONES

Como en todo estudio, nos hemos visto sometidos a una serie de limitaciones: la primera de ellas la comentamos al principio del presente trabajo, y se debe a la falta de datos disponibles sobre Francia para incorporarlo al análisis. Siendo el objetivo de este trabajo realizar un estudio de la situación de España y de sus países más próximos, Francia hubiera enriquecido esta comparación. Por otro lado, no podemos obviar la dificultad que suponía utilizar el programa R para la obtención de los datos, siendo esta la parte que más tiempo de dedicación supuso. Sin embargo, dicho programa ofrecía muchas herramientas que luego nos agilizó el trabajo a la hora de tratar los datos y obtener los estadísticos descriptivos y los efectos marginales, esenciales para el análisis. Del mismo modo, debido al tiempo establecido para la realización de este estudio y la extensión requerida, no se ha podido realizar un análisis mayor que incluya más países y variables explicativas, ni se ha podido realizar un estudio más profundo que permitiera dar respuesta a ciertas preguntas: ¿por qué hay determinados países en los que la educación no influye en el emprendimiento? O, ¿por qué los individuos que se han visto influenciados por los medios de comunicación no muestran una mayor predisposición para emprender, cuando es bien sabido que en estos momentos es una herramienta muy potente para condicionar las acciones de las personas? Estas cuestiones suponen un interrogante que, en futuros estudios, sería interesante analizar.

7. BIBLIOGRAFÍA

Aidis, R., Estrin, S. y Mickiewicz T., (2012). *Size Matters: Entrepreneurial Entry and Government*. Small Business Economic, 39, pp.119-139.

Albarrán, P. (2011). *Modelos de elección discreta*. Universidad de Alicante. Recuperado el 4 de junio de 2019 de: <https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/15809/3/Tema3p.pdf>

Aragón, G., (2016). *Los jóvenes emprendedores en España. Análisis empírico a partir de la información del Centro de Investigaciones Sociológicas*. (Trabajo de fin de grado). Universidad de Valladolid. Valladolid.

Cantanerio, S., González-Loureiro, M. y Puig, F., (2017), *Efectos de la crisis económica sobre el emprendimiento en empresas de economía social en España: un análisis espacial*. REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos. Recuperado el 15 de marzo de 2019 de: <https://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/56133>

Eurostat, (2015). *Database*. Disponible online a 29 de mayo de 2019 en: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Fernández, J., Liñán, F. y Santos, F. J. (2009). *Cognitive aspects of potential entrepreneurs in Southern and Northern Europe: An analysis using GEM-data*. *Revista de Economía Mundial*, 23, pp. 151-178.

Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos aires: Ridadavia. Recuperado el 22 mayo de 2019 de: <http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>

Fuentelsaz L., González C. y Maicas J., (2011). *¿Ayudan las instituciones a entender el emprendimiento?* *Revista de economía industrial*. Recuperado el 2 de junio de 2019 en: <https://www.mincotur.gob.es>

García, E., Ordoñez, L. y Avilés, E., (2016). *Motivaciones y obstáculos para el emprendedurismo: una perspectiva de género desde los jóvenes universitarios*. (Tesis doctoral). Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador. Ecuador.

GEM (2015a). *How does Gem work?* Disponible on-line a 15 de febrero de 2019 en: <https://www.gemconsortium.org/about/news>

GEM (2015b). *Entrepreneurial behavior and attitudes*. Disponible on-line a 15 de febrero de 2019 en: <https://www.gemconsortium.org/data/key-aps>

GEM (2015c). *Entrepreneurial framework conditions*. Disponible on-line a 2 de junio de 2019 en: <https://www.gemconsortium.org/data/key-nes>

GEM (2015d). *How Gem defines entrepreneurship*. Disponible on-line a 2 de junio de 2019 en: <https://www.gemconsortium.org/wiki/1149>

González-Pernía, J. L., Guerrero, M., Jung, A. y Peña-Legazkue, I. (2018). *Economic recession shake-out and entrepreneurship: Evidence from Spain*. *Business Research Quarterly*, 21, pp. 153-167.

Navarro J. y Montesinos C., (2013). *El Fenómeno Emprendedor y La Convergencia Norte-Sur en Europa: evidencias del Observatorio GEM*. *Revista de Economía Mundial*, 35, pp. 21-45.

R (2019), *The R project for statistical computing*. Disponible on-line a 15 de febrero de 2019 en: <https://www.r-project.org/>.

Santos, S. C., Caetano, A., Spagnoli, P., Fernandes, S. y Neumeier, X. (2017). *Predictors of entrepreneurial activity before and during the European economic crisis*. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13, pp. 1263-1288.

Stephan, U., Uhlaner, L. M. y Stride, C. (2015). *Institutions and social entrepreneurship: The role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations*. *Journal of International Business Studies*, 46, pp. 308-331.

Torres, A., (2016). *El impacto de la crisis económica (2008-2013) sobre el emprendimiento en España: un análisis a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor*. (Tesis doctoral). Universidad Rey Juan Carlos. Madrid.

ANEXO.

Tabla A.1: Nombre y explicación de las variables

NOMBRE DE LA VARIABLE	DESCRIPCIÓN
EMPRENDER	Indica si el individuo se encuentra en las primeras fases de creación de un negocio. (No=0, si=1)
SEXO	Género del individuo. (Mujer=0, hombre=1)
EDAD	Edad del individuo. Se ha desglosado en intervalos de edad.
ED1824	Indica si el individuo está incluido en el intervalo de edad comprendido entre los 18 y los 24 años, ambos extremos incluidos. (No=0, Si=1)
ED2534	Indica si el individuo está incluido en el intervalo de edad comprendido entre los 25 y los 34 años, ambos extremos incluidos. (No=0, Si=1)
ED3544	Indica si el individuo está incluido en el intervalo de edad comprendido entre los 35 y los 44 años, ambos extremos incluidos. (No=0, Si=1)
ED4554	Indica si el individuo está incluido en el intervalo de edad comprendido entre los 45 y los 54 años, ambos extremos incluidos. (No=0, Si=1)
ED5564	Indica si el individuo está incluido en el intervalo de edad comprendido entre los 55 y los 64 años, ambos extremos incluidos. (No=0, Si=1)
ED65	Indica si el individuo está incluido en el intervalo de edad comprendido de los 65 años en adelante. (No=0, Si=1)
ESTUDPRI	Indica si el individuo posee o no estudios primarios. (No=0, Si=1)
ESTUDMED	Indica si el individuo posee o no estudios medios. (No=0, Si=1)
ESTUDSUP	Indica si el individuo posee o no estudios superiores. (No=0, Si=1)
OPORTUNIDAD	Indica si el individuo cree que existen buenas oportunidades para emprender en su país. (No=0, Si=1)
HABILIDAD	Indica si el individuo cree tener las habilidades necesarias para emprender. (No=0, Si=1)
MIEDO	Indica si el individuo tiene miedo al fracaso. (No=0, Si=1)

OPCIÓN	Indica si el individuo percibe emprender como una buena opción de trabajo y vida. (No=0, Si=1)
CONOCE	Indica si el individuo conoce a alguien que le haya ido bien después de crear un negocio. (No=0, Si=1)
ESTATUS	Indica si el individuo considera que emprender un negocio mejorará su estatus social. (No=0, Si=1)
MEDIOS	Indica si el individuo se ha visto influenciado por los medios de comunicación para emprender un negocio. (No=0, Si=1)

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.2: Estadísticos descriptivos de la muestra total.

VARIABLE	MEDIA	DESV. ESTÁNDAR	MIN	MAX
EMPRENDER	0.065	0.246	0	1
SEXO	0.520	0.500	0	1
EDAD	42.097	13.792	18	80
ED1824	0.124	0.330	0	1
ED2534	0.214	0.410	0	1
ED3544	0.246	0.431	0	1
ED4554	0.216	0.411	0	1
ED5564	0.167	0.373	0	1
ED65	0.033	0.178	0	1
ESTUDPRIM	0.184	0.388	0	1
ESTUDMED	0.604	0.489	0	1
ESTUDSUP	0.212	0.409	0	1
OPORTUNIDAD	0.282	0.450	0	1
HABILIDAD	0.455	0.498	0	1
MIEDO	0.448	0.497	0	1
OPCIÓN	0.537	0.499	0	1
CONOCE	0.325	0.468	0	1
ESTATUS	0.587	0.492	0	1
MEDIOS	0.500	0.500	0	1

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.3. Estadísticos descriptivos de España.

VARIABLE	MEDIA	DESV. ESTÁNDAR	MIN	MAX
EMPRENDER	0.061	0.239	0	1
SEXO	0.532	0.499	0	1
EDAD	41.651	12.646	18	64
ED1824	0.101	0.301	0	1
ED2534	0.228	0.420	0	1
ED3544	0.273	0.445	0	1
ED4554	0.229	0.420	0	1
ED5564	0.170	0.376	0	1
ESTUDPRIM	0.247	0.431	0	1
ESTUDMED	0.603	0.489	0	1
ESTUDSUP	0.150	0.353	0	1
OPORTUNIDAD	0.259	0.438	0	1
HABILIDAD	0.466	0.499	0	1
MIEDO	0.440	0.496	0	1
OPCIÓN	0.502	0.500	0	1
CONOCE	0.347	0.476	0	1
ESTATUS	0.484	0.500	0	1
MEDIOS	0.444	0.497	0	1

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.4: Estadísticos descriptivos de Portugal.

VARIABLE	MEDIA	DESV. ESTÁNDAR	MIN	MAX
EMPRENDER	0.108	0.311	0	1
SEXO	0.521	0.500	0	1
EDAD	39.519	12.821	18	64

ED1824	0.156	0.363	0	1
ED2534	0.239	0.426	0	1
ED3544	0.252	0.435	0	1
ED4554	0.201	0.401	0	1
ED5564	0.152	0.359	0	1
ESTUDMED	0.536	0.499	0	1
ESTUDSUP	0.316	0.465	0	1
OPORTUNIDAD	0.300	0.459	0	1
HABILIDAD	0.538	0.499	0	1
MIEDO	0.450	0.498	0	1
OPCIÓN	0.636	0.481	0	1
CONOCE	0.320	0.466	0	1
ESTATUS	0.632	0.482	0	1
MEDIOS	0.712	0.453	0	1

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.5: Estadísticos descriptivos de Reino Unido.

VARIABLE	MEDIA	DESV. ESTÁNDAR	MIN	MAX
EMPRENDER	0.065	0.247	0	1
SEXO	0.493	0.500	0	1
EDAD	43.973	16.657	18	64
ED1824	0.168	0.373	0	1
ED2534	0.175	0.380	0	1
ED3544	0.180	0.384	0	1
ED4554	0.181	0.385	0	1
ED5564	0.158	0.365	0	1
ED65	0.138	0.345	0	1
ESTUDPRIM	0.101	0.301	0	1
ESTUDMED	0.572	0.495	0	1

ESTUDSUP	0.327	0.469	0	1
OPORTUNIDAD	0.366	0.482	0	1
HABILIDAD	0.429	0.495	0	1
MIEDO	0.379	0.485	0	1
OPCIÓN	0.568	0.495	0	1
CONOCE	0.283	0.441	0	1
ESTATUS	0.791	0.407	0	1
MEDIOS	0.623	0.485	0	1

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.6: Estadísticos descriptivos de Italia.

VARIABLE	MEDIA	DESV. ESTÁNDAR	MIN	MAX
EMPRENDER	0.058	0.223	0	1
SEXO	0.504	0.500	0	1
EDAD	43.470	12.512	18	64
ED1824	0.116	0.320	0	1
ED2534	0.188	0.391	0	1
ED3544	0.247	0.431	0	1
ED4554	0.257	0.437	0	1
ED5564	0.192	0.394	0	1
ESTUDPRIM	0.020	0.140	0	1
ESTUDMED	0.831	0.375	0	1
ESTUDSUP	0.149	0.356	0	1
OPORTUNIDAD	0.275	0.447	0	1
HABILIDAD	0.336	0.473	0	1
MIEDO	0.629	0.483	0	1
OPCIÓN	0.607	0.489	0	1
CONOCE	0.299	0.458	0	1
ESTATUS	0.691	0.462	0	1

MEDIOS	0.498	0.500	0	1
--------	-------	-------	---	---

Fuente: Elaboración propia.

Tabla A.7: Estadísticos descriptivos de Grecia.

VARIABLE	MEDIA	DESV. ESTÁNDAR	MIN	MAX
EMPRENDER	0.074	0.261	0	1
SEXO	0.516	0.500	0	1
EDAD	40.997	13.075	18	64
ED1824	0.168	0.374	0	1
ED2534	0.239	0.426	0	1
ED3544	0.231	0.421	0	1
ED4554	0.194	0.396	0	1
ED5564	0.169	0.377	0	1
ESTUDPRIM	0.065	0.247	0	1
ESTUDMED	0.579	0.494	0	1
ESTUDSUP	0.356	0.479	0	1
OPORTUNIDAD	0.147	0.354	0	1
HABILIDAD	0.490	0.500	0	1
MIEDO	0.651	0.477	0	1
OPCIÓN	0.608	0.488	0	1
CONOCE	0.295	0.456	0	1
ESTATUS	0.674	0.469	0	1
MEDIOS	0.375	0.484	0	1

Fuente: Elaboración propia.