

Documento de Trabajo 2015-06

Facultad de Economía y Empresa

Universidad de Zaragoza

Depósito Legal Z-1411-2010. ISSN 2171-6668

**FACTORES MACROECONÓMICOS QUE ESTIMULAN EL
EMPENDIMIENTO. UN ANÁLISIS PARA LOS PAÍSES
DESARROLLADOS Y NO DESARROLLADOS.**

**Beatriz Barrado
José Alberto Molina¹**

Universidad de Zaragoza

Resumen:

El presente documento profundiza en los factores macroeconómicos que estimulan el desarrollo de procesos emprendedores, en concreto, se analizan los factores institucionales, económicos y sociales. Para ello se emplea la base de datos GEM que proporciona un amplio abanico de indicadores armonizados referentes al emprendedor y las condiciones de su entorno. Haciendo uso de la estadística descriptiva se realiza un estudio exhaustivo de dichas condiciones, prestando especial atención a las diferencias existentes entre las economías desarrolladas y no desarrolladas. Así, se observa que la actividad emprendedora, medida a través de la TEA, ha experimentado de manera generalizada un incremento en los últimos años, tanto de los países desarrollados como no desarrollados, siendo este fenómeno más acusado en estos últimos. Además, se evidencia que a pesar de que en los países desarrollados la actividad emprendedora es menor, los factores institucionales, económicos y sociales son más favorables que en el caso de las economías menos desarrolladas.

Palabras clave: emprendimiento, actividad emprendedora, entorno emprendedor; factores económicos; factores institucionales; factores sociales.

Clasificación JEL: M13, L26

¹ Correspondencia: e-mail: jamolina@unizar.es (J.A. Molina); Tel.: 34 976 761818; fax: 34 976 761996;
Agradecimientos: Este trabajo se ha beneficiado de financiación procedente de las Becas Cátedra Emprender de la Universidad de Zaragoza y de la Fundación Emprender en Aragón

FACTORES MACROECONÓMICOS QUE ESTIMULAN EL EMPRESARIADO. UN ANÁLISIS PARA LOS PAÍSES DESARROLLADOS Y NO DESARROLLADOS.

Resumen:

El presente documento profundiza en los factores macroeconómicos que estimulan el desarrollo de procesos emprendedores, en concreto, se analizan los factores institucionales, económicos y sociales. Para ello se emplea la base de datos GEM que proporciona un amplio abanico de indicadores armonizados referentes al emprendedor y las condiciones de su entorno. Haciendo uso de la estadística descriptiva se realiza un estudio exhaustivo de dichas condiciones, prestando especial atención a las diferencias existentes entre las economías desarrolladas y no desarrolladas. Así, se observa que la actividad emprendedora, medida a través de la TEA, ha experimentado de manera generalizada un incremento en los últimos años, tanto de los países desarrollados como no desarrollados, siendo este fenómeno más acusado en estos últimos. Además, se evidencia que a pesar de que en los países desarrollados la actividad emprendedora es menor, los factores institucionales, económicos y sociales son más favorables que en el caso de las economías menos desarrolladas.

Palabras clave: emprendimiento, actividad emprendedora, entorno emprendedor; factores económicos; factores institucionales; factores sociales.

Clasificación JEL: M13, L26

1. Introducción

Durante las últimas décadas se ha desarrollado un creciente interés sobre fenómeno del emprendimiento y el perfil de los emprendedores. La capacidad de generar empleo, de renovar del tejido empresarial, o de acelerar el proceso innovador, entre otras características, han provocado que se preste especial atención a la actividad emprendedora, tanto desde el punto de vista de la gobernabilidad como desde el punto de vista académico.

La decisión de emprender, el éxito y la sostenibilidad de los nuevos proyectos están influenciados por múltiples variables. Estas representan tanto factores externos y macroeconómicos (crecimiento del PIB, inflación, tipo de cambio y tasa de interés), institucionales (leyes, sistemas fiscales, regulaciones), así como aspectos personales y familiares del propio individuo (nivel educativo, edad, género).² Así, identificar los factores determinantes y entender el papel que desempeñan cada uno de ellos se convierte en una cuestión esencial a la hora de diseñar políticas laborales capaces de estimular y desarrollar el autoempleo/emprendimiento de una manera eficaz y eficiente (ver, por ejemplo, Giménez et al. 2014).

En este contexto, el objetivo central del presente documento es analizar la influencia de los factores macroeconómicos y del entorno en la actividad emprendedora para un amplio conjunto de países. Para ello, se emplea la base de datos GEM, que no solo proporciona datos de alta calidad, sino que además, en base a ellos ofrece una amplia gama de indicadores armonizados. Así, se ofrece un detallado estudio descriptivo de los indicadores referentes a las condiciones del entorno emprendedor para un amplio conjunto de países, prestando especial atención a las diferencias existentes entre las economías desarrolladas y no desarrolladas. Del estudio exhaustivo de dichos indicadores se desprenden una serie de conclusiones. Así se observa que la actividad emprendedora, medida a través de la TEA, ha experimentado de manera generalizada un incremento en los últimos años, tanto en los países desarrollados como no desarrollados, siendo este fenómeno más acusado en las economías no desarrolladas. En el caso de los factores

² Ver la influencia de estos factores personales y familiares en el mercado laboral en, por ejemplo, García et al. (2010), Giménez y Molina (2012), Molina (2015), Molina y Montuenga (2009).

institucionales, los datos evidencian que tanto las políticas y programas gubernamentales como los impuestos y los aspectos burocráticos fomentan y apoyan en mayor medida las actividades emprendedoras en los países desarrollados según la opinión de los expertos. Asimismo, el análisis pormenorizado de las condiciones macroeconómicas y financieros refleja nuevamente que la situación es más favorable en las economías pertenecientes a la OCDE. Por último, el análisis de los indicadores sociales refleja que aunque los sistemas formativos relacionados con el emprendimiento son similares en ambos grupos de países, las normas culturales y sociales existentes en los países desarrollados favorecen en mayor medida el proceso emprendedor.

Así, la investigación ofrece una panorámica con datos recientes de la situación del entorno emprendedor para un amplio conjunto de economías, pues a pesar de que existen trabajos que abordan esta temática, estos se centran de manera generalizada en el estudio de las economías más desarrolladas.

El resto del artículo se estructura como sigue: En el apartado 2 se contextualiza la investigación con la literatura teórica y empírica. En el apartado siguiente se describen las fuentes de datos. En la sección 4 se realiza un análisis descriptivo de la situación actual; finalmente se presentan las conclusiones extraídas a raíz del estudio.

2. Revisión de la literatura

El emprendimiento ha suscitado una reciente atención en los últimos años. Así numerosos son los autores han desarrollado investigaciones tanto desde la perspectiva teórica como desde la perspectiva empírica con el objetivo de conocer en profundidad los factores que influyen y estimulan la actividad emprendedora y el nacimiento de emprendedores.

En primer lugar, y dado que la investigación tiene como eje central esta temática se debe atender al concepto de emprendedor al que se hace referencia. Notar que no existe una definición única y válida, sino que se trata de un concepto multidimensional sujeto a diferentes acepciones. Así, Wennekers y Thurik (1999) lo definen como la capacidad y el deseo de los individuos, de crear nuevas oportunidades económicas, es decir, nuevos productos o nuevas formas de organización, y de introducir sus ideas en los mercados, haciendo frente a la incertidumbre y adoptando decisiones sobre la localización y en la forma y uso de los

recursos y de las instituciones. De esta manera, cuando se menciona a los emprendedores se hace referencia a una actividad y no solo a una ocupación, en la que se tienen en cuenta los aspectos y circunstancias que rodean al individuo (Galindo, 2010).

Existe un amplio consenso acerca del importante papel que desempeña el entorno sobre la decisión de iniciar una actividad emprendedora. En este sentido, algunos autores sugieren que existen regiones más favorables que otras para llevar a cabo procesos emprendedoras (Fritsch y Mueller, 2004). Otros, como Acs y Armington (2003) encuentran evidencia de regiones que aun siendo muy similares presentan tasas muy diferentes de emprendimiento. Así, Acs (1992) afirma que existen ciertos factores que son vitales para promover el emprendimiento. En esta línea, la literatura ha prestado especial atención a las condiciones institucionales, económicas y sociales.

2.1. Determinantes institucionales

Los determinantes institucionales fueron propuestos por Kostova (1997) y se analizan en base a tres dimensiones: reguladora, cognitiva y normativa. La dimensión *reguladora*, son todos aquellos aspectos relacionados con las regulaciones y políticas gubernamentales que estimulan y apoyan los nuevos negocios y facilitan a los emprendedores la adquisición de nuevos recursos; la *cognitiva* hace referencia a aspectos relacionados con el conocimiento y las habilidades para evaluar la información que poseen los individuos de una región. Por último, la dimensión *normativa* estaría relacionada con la percepción que los individuos de una región o nación poseen de las actividades emprendedoras así como de su mentalidad creativa e innovadora (Busenitz, 2000).

Sin embargo, los resultados empíricos sobre el impacto del entorno institucional no parecen no mostrar una posición unánime, y divergen en determinados aspectos. Así, mientras algunos autores como Haro y Gómez (2010) y Lugo y Espina (2014) concluyen que el entorno institucional afecta al nivel de emprendimiento, Spencer (2003) apunta que un ambiente normativo positivo no es un estímulo suficiente para fomentar la iniciativa empresarial. Asimismo, los resultados sobre la intervención gubernamental también son controvertidos. Si bien algunos sostienen que con las ayudas gubernamentales se pueden lograr resultados exitosos (Yu,1998), otros afirman que una alta intervención gubernamental de financiación pública desincentiva el emprendimiento (Bjornskov et al. 2006)

2.2. Determinantes económicos

Centrándonos en los determinantes económicos, destaca el modelo desarrollado por Liao et al. (2001) donde cobran importancia algunos aspectos macroeconómicos como las infraestructuras de los mercados, los mercados financieros o la innovación. La relevancia de este último factor ya había sido señalada tradicionalmente en la literatura por diversos autores. Así, Schumpeter (1911, 1947) desarrolla un modelo en el cual las innovaciones llevadas a cabo por los empresarios juega un papel importante en el crecimiento. Así, los emprendedores en busca de beneficios extraordinarios llevan a cabo actividades innovadoras. Dichos beneficios generarían nuevas actividades emprendedoras retroalimentando el proceso y dando lugar a mayores tasas de crecimiento.

Algunos estudios, señalan entre las condiciones económicas la importancia de la situación del mercado laboral, centrándose en particular en el impacto de la tasa de desempleo. Sin embargo, los estudios empíricos no parecen mostrar una posición unánime al respecto. Así, Storey and Johnson (1987) muestran que altas tasas de desempleo pueden reflejar el debilitamiento de la economía desincentivando así el inicio de actividades emprendedoras. Por el contrario, Thurik et al. (2008) basándose en los países de la OCDE, encuentran que los aumentos del desempleo afectan positivamente en los niveles de autoempleo y al mismo tiempo, incrementos en las tasas de autoempleo fomentan posteriormente el descenso de los niveles de desempleo.

Asimismo, destacan las investigaciones que hacen referencia a la relación existente entre la tasa de actividad emprendedora y el crecimiento económico. Wennekens y Thurik (1999), han sugerido la existencia de una relación en forma de U entre el número de trabajadores autoempleados y el nivel de desarrollo económico. Sin embargo, Blanchflower (2000) basándose en la OCDE concluye que las tasas de autoempleo no tienen ningún impacto positivo en el crecimiento del PIB.

2.3. Determinantes sociales

Los factores sociales, engloban aspectos relacionados con el capital humano así como aspectos culturales.

En relación con el primero, se debe tener en cuenta diferentes aspectos. Así, la educación genera externalidades positivas para la sociedad. Por una parte, esto permite que los avances y los nuevos conocimientos sean conocidos por otras empresas favoreciendo así su transformación en actividades comerciales (Lucas, 1988). Por otro lado, la educación favorece la reducción de las desigualdades y la estabilidad social, creando así un entorno más favorable para el emprendimiento. Sin embargo, este no ha sido el único enfoque analizado por la literatura. Así, diversos autores se han centrado en estudiar la relación existente entre el nivel educativo adquirido por los individuos y su iniciativa empresarial. En esta línea, Keeble et al. (1993) argumentan que un mayor nivel educativo debería permitir acceder a un mayor número de oportunidades de beneficio favoreciendo de esta manera la decisión de emprender, especialmente en aquellos sectores basados en el conocimiento. Por el contrario, Galindo (2010) observa que a pesar de que los individuos alcanzan un alto nivel de formación a través de las universidades, se muestran reacios a llevar a cabo actividades empresariales optando por trabajos asalariados debido al menor riesgo que estos suponen.

En referencia a las condiciones sociales y culturales, Stevenson (2000) sostiene que el entorno desempeña un papel crucial y que es más probable que un individuo comience a tener actitudes emprendedoras si actúa en un contexto que favorece el reconocimiento de la oportunidad y su persecución. López et al. (2006) realiza un estudio regional y concluye que los factores socioculturales son determinantes a la hora de decidir si crear o no una empresa. En esta línea, Keeble et al. (1993) destacan la importancia de la diversidad cultural y la creatividad social.

3. Datos

Los datos que se utilizan para el análisis descriptivo y empírico proceden de la base de datos proporcionado por el programa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). GEM es un observatorio internacional que con carácter anual y desde el año 1999 analiza el fenómeno emprendedor, las motivaciones de los emprendedores, así como las condiciones de su entorno. Esta base emplea una recopilación de datos primarios a partir de encuesta *Adult Population Survey* (APS) realizada a la población adulta que proporciona información sobre la participación de los individuos en la creación de empresas y de la

National Experts Survey (NES), que recoge información referente a todos aquellos factores que afectan a la actividad emprendedora como las políticas gubernamentales, las facilidades financieras, o la formación entre otras.

De esta manera, resulta una base idónea para el presente análisis empírico ya que no solo proporciona un conjunto de datos de alta calidad, sino que además, en base a ellos elabora mediante una metodología armonizada una amplia gama de indicadores permitiendo así medir la iniciativa emprendedora y realizar comparativas de índole internacional.

4. Evidencia empírica.

4.1. Análisis descriptivo.

En el presente apartado se realiza un análisis descriptivo de los principales indicadores proporcionados por el GEM con el objetivo de ofrecer una panorámica de la situación internacional actual del emprendedor y de su entorno, así como su evolución en los últimos años. Asimismo, para un estudio más detallado, los países han sido clasificados en función de su nivel de desarrollo, siendo clasificados en función de su pertenencia a la OCDE.

4.1.1. Actividad emprendedora: evolución y situación actual.

En primer lugar y antes de profundizar en las condiciones del entorno que rodean al emprendedor, se presentan una serie de gráficos y tablas con el fin de contextualizar la situación actual y relativa para cada país o economía en relación a su actividad emprendedora mediante una serie de indicadores que se señalan a continuación. La medición de este fenómeno se ha aproximado mediante la *Tasa de Actividad Emprendedora Total (TEA)* o en fase inicial que constituye el principal indicador elaborado por el proyecto GEM y corresponde a la suma del porcentaje de emprendedores nacientes y el porcentaje de emprendedores nuevos.

La tabla 1 muestra la evolución de la actividad emprendedora para los países de la OCDE. La mayoría de los países han experimentado un crecimiento de la actividad emprendedora en el largo plazo tal como reflejan los datos. Sin embargo este crecimiento no ha sido constante a lo largo del periodo analizado. Atendiendo a la tasa de evolución promedio del conjunto de las economías, se pueden observar dos periodos. En el primer periodo, del 2001 al 2007 se aprecia un descenso de la tasa de actividad emprendedora.

Así, la tasa promedio calculada para los países desarrollados descendió de un 8.77 a un 6.36%. Sin embargo en la segunda etapa se evidencia un paulatino aumento, lo cual pone de manifiesto como durante el periodo de crisis económica la tasa de emprendimiento ha sido mayor. Notar sin embargo, que el comportamiento es muy heterogéneo entre los países que conforman la muestra y se debe ser cauto a la hora de realizar afirmaciones. En referencia a la situación actual, los últimos datos disponibles para el año 2014 sitúan el valor promedio de la tasa para los países de la OCDE en 8.99%. Es decir, que en 2014 nueve de cada cien personas de la población adulta estaban involucradas en actividades emprendedoras en fase inicial.

TABLA 1. Evolución de la Tasa Total de Actividad Emprendedora en los países de la OCDE. Período 2001-2014

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Australia	14,7	8,7	11,6	13,4	10,5	11,9				7,8	10,5			13,14
Austria					5,3		2,4					9,6		8,71
Belgium	4,2	3	3,9	3,4	3,9	2,7	3,1	2,9	3,5	3,7	5,7	5,2	4,9	5,4
Canada	10,3	9,5	8,3	8,8	9,3	7,1							12,2	13,04
Chile		15,7	16,9		11,1	9,2	13,4	13,1	14,8	16,8	23,7	22,6	24,3	26,83
Czech Republic						7,8					7,6		7,3	
Denmark	7,2	6,5	5,9	5,3	4,7	5,3	5,4	4	3,6	3,8	4,6	5,4		5,47
Estonia												14,3	13,1	9,43
Finland	8,2	4,6	3,1	4,4	4,9	5	6,9	7,3	5,2	5,7	6,3	6	5,3	5,63
France	5,7	3,1	1,6	6	5,4	4,4	3,2	5,6	4,3	5,8	5,7	5,2	4,6	5,34
Germany	6,3	5,2	5,2	4,4	5,1	4,2		3,8	4,1	4,2	5,6	5,3	5	5,27
Greece			6,8	5,8	6,5	7,9	5,7	9,9	8,8	5,5	8	6,5	5,5	7,85
Hungary	10,9	6,5		4,3	1,9	6	6,9	6,6	9,1	7,1	6,3	9,2	9,7	9,33
Iceland		11,3	11,2	13,6	10,6	10,2	12,5	10,1	11,4	10,6				
Ireland	11,4	9,1	8,1	7,7	9,8	7,4	8,2	7,6		6,8	7,2	6,2	9,2	6,53
Israel	5,3	7		6,6			5,4	6,4	6,1	5		6,5	10	
Italy	9,1	5,7	3,1	4,3	4,9	3,5	5	4,6	3,7	2,4		4,3	3,4	4,42
Japan	3,1	1,7	2,8	1,5	2,2	2,9	4,3	5,4	3,3	3,3	5,2	4	3,7	3,83
Korea (South)	14,3	14,5						10	7	6,6	7,8	6,6	6,9	
Luxembourg													8,7	7,14
Mexico	17,9	12,4			5,9	5,3		13,1		10,5	9,6	12,1	14,8	18,99
Netherlands	5,9	4,6	3,6	5,1	4,3	5,4	5,2	5,2	7,2	7,2	8,2	10,3	9,3	9,46
New Zealand	15,5	14	13,6	14,7	17,6									
Norway	7,4	8,6	7,4	6,9	9,1	8,9	6,2	8,7	8,5	7,7	6,9	6,8	6,3	5,65

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Poland	8	4		8,8							9	9,4	9,3	9,21
Portugal	6,6			3,8			8,8			4,4	7,5	7,7	8,2	9,97
Slovak Republic											14,2	10,2	9,5	10,9
Slovenia		4,6	4	2,6	4,4	4,6	4,8	6,4	5,4	4,7	3,7	5,4	6,5	6,33
Spain	6,3	4,6	6,6	5,1	5,7	7,3	7,6	7	5,1	4,3	5,8	5,7	5,2	5,47
Sweden	5,7	3,9	4,1	3,7	4	3,4	4,2			4,9	5,8	6,4	8,2	6,71
Switzerland		7,1	7,3		6		6,3		7,7	5	6,6	5,9	8,2	7,12
Turkey						6,1	5,6	6		8,6	11,9	12,2	10	
United Kingdom	6,5	5,4	6,4	6,2	6,2	5,8	5,5	5,9	5,7	6,4	7,3	9	7,1	10,66
United States	11,1	10,6	11,9	11,3	12,4	10	9,6	10,8	8	7,6	12,3	12,8	12,7	13,81
Promedio OCDE	8,77	7,38	6,97	6,57	6,87	6,35	6,36	7,29	6,63	6,40	8,19	8,24	8,59	8,99

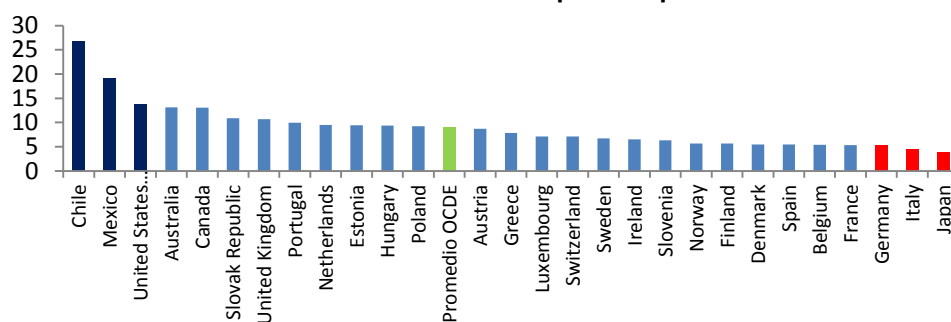
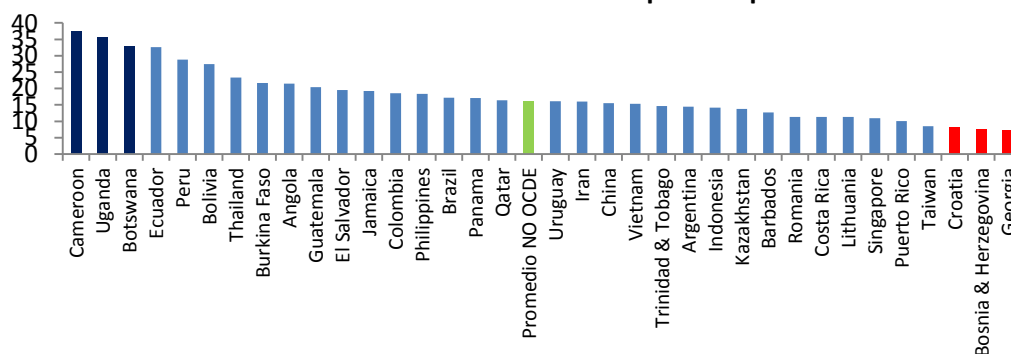
De manera análoga, la tabla 2 recoge la misma información pero en este caso la muestra de países está formada por aquellos que no pertenecen a la OCDE. La escasez de datos impide mostrar de manera detallada la evolución de la tasa emprendedora, sin embargo, para aquellos países para los que se dispone información, es posible apreciar como exceptuando algunos casos, las tasas de 2014 son superiores a las iniciales en 2001. Un hecho destacable además, es que de manera generalizada la actividad emprendedora alcanza en estos países valores muy superiores respecto a los países desarrollados. Mientras la media para la OCDE alcanzaba un 8.99% en el 2014, en el caso de los menos desarrollados este valor se duplica siendo de un 16.09%

TABLA 2. Evolución de la Tasa Total de Actividad Emprendedora en los países de la no OCDE. Período 2001-2014

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Algeria									16,7		9,3	8,8	4,9	
Angola								22,7		31,9		32,4	22,2	21,5
Argentina	9,9	14,2	19,7	12,8	9,5	10,2	14,4	16,5	14,7	14,2	20,8	18,9	15,9	14,41
Bangladesh											12,8			
Barbados											8	17,1	21,7	12,71
Belize														7,14
Bolivia								29,8		38,6				27,4
Bosnia & Herzegovina								9	4,4	7,7	8,1	7,8	10,3	7,42
Botswana												27,7	20,9	32,79
Brazil	13,8	13,5	12,9	13,5	11,3	11,7	12,7	12	15,3	17,5	14,9	15,4	17,3	17,23
Burkina Faso														21,71
Cameroon														37,37
China		12,1	12,9		13,7	16	16,4		18,8	14,4	24	12,8	14	15,53
Colombia						22,4	22,7	24,5	22,6	20,6	21,4	20,1	23,7	18,55
Costa Rica										13,4		15		11,33
Croatia		3,6	2,6	3,7	6,1	8,5	7,3	7,6	5,6	5,5	7,3	8,3	8,3	7,97
Dominican Republic							16,8	20,4	17,5					
Ecuador				27,2				17,2	15,8	21,3		26,6	36	32,61
Egypt								13,1		7		7,8		
El Salvador												15,3		19,48
Ethiopia												14,7		
Georgia														7,22
Ghana										34		36,5	25,8	
Guatemala									19,2	16,3	19,3		12,3	20,39
Hong Kong		3,4	3,2	3			9,9		3,6					
India	10,8	16				10,1	8,5	11,5					9,9	6,6
Indonesia						19,3							25,5	14,2
Iran								9,2	12,1	12,3	14,5	10,8	12,3	16,02
Jamaica					17	20,3		15,6	22,7	10,5	13,7		13,8	19,27
Jordan				18,2					10,2					
Kazakhstan							9,4							13,72
Latvia					6,6	6,5	4,5	6,5	10,5	9,7	11,9	13,4	13,3	
Lebanon									15					
Libya													11,2	
Lithuania											11,3	6,7	12,4	11,32
Macedonia								14,5		7,9		7	6,6	
Malawi												35,6	28,1	
Malaysia						11,1			4,4	5	4,9	7	6,6	5,91
Montenegro										14,9				
Morocco									15,7					
Namibia												18,2	33,3	
Nigeria												35	39,9	
Pakistan										9,1	9,1	11,6		
Palestine									8,6	10,4		9,8		
Panama									9,6		20,8	9,5	20,6	17,06
Peru				40,3		40,1	25,9	25,6	20,9	27,2	22,9	20,2	23,4	28,81

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Philippines						20,4							18,5	18,38
Puerto Rico							3,1						8,3	10,04
Qatar														16,38
Romania							4	4	5	4,3	9,9	9,2	10,1	11,35
Russia		2,5				4,8	2,7	3,5	3,9	3,9	4,6	4,3	5,8	4,69
Saudi Arabia									4,7	9,4				
Serbia							8,6	7,6	4,9					
Singapore	6,1	5,9	4,9	5,7	7,2	4,8					6,6	11,6	10,7	10,96
South Africa	6,5	6,3	4,2	5,3	5,1	5,1		7,8	5,9	8,9	9,1	7,3	10,6	6,97
Suriname													5,1	2,1
Syria									8,5					
Taiwan		4,3								8,4	7,9	7,5	8,2	8,49
Thailand		18,9			20,7	15,2	26,9				19,5	18,9	17,7	23,3
Tonga									17,4					
Trinidad & Tobago										15	22,7	15	19,5	14,62
Tunisia									9,4	6,1		4,8		
Uganda			28,8	31,6					33,7	31,3		35,8	25,2	35,53
United Arab Emirates						3,7	8,4		13,3		6,2			
Uruguay						12,5	12,2	11,9	12,2	11,7	16,7	14,6	14,1	16,08
Vanuatu										52,1				
Venezuela			26,8		24,9		20,2		18,7		15,4			
Vietnam													15,4	15,3
Yemen									24					
Zambia										32,6		41,5	39,9	
Promedio no OCDE	9,42	9,15	12,89	16,13	12,2	13,5	12,35	13,83	13,1	16,15	13,34	16,42	17,06	16,09

Los gráficos 1 y 2 muestran una información más detallada de la situación actual y la posición relativa de los países, ordenados de acuerdo al valor alcanzado por el índice TEA en el año 2014. Chile lidera el ranking de las economías desarrolladas con un 26.83%. Le sigue México con un 18,99%. Por el contrario Japón presenta la menor actividad con un 3,03%, seguido de Italia y Alemania. En cuanto a los países no pertenecientes a la OCDE, Camerun es el país que registra una mayor actividad emprendedora, pues los datos indican que de cada cien personas, 37 están involucradas en un proceso emprendedor. Esto representa un valor muy elevado frente al escaso 2 % que presenta Georgia.

Gráfico 1. Valor del índice TEA en 2014 para los países de la OCDE**Gráfico 2. Valor del índice TEA en 2014 para los países de la no OCDE**

Distribución por género.

La distribución de la población emprendedora por género refleja que emprender es una actividad en la que la participación masculina predomina sobre la femenina tanto en los países desarrollados como en los no desarrollados. Asimismo, esta característica ha sido constante para todo el periodo de tiempo analizado, tal y como se refleja en los gráficos 3 y 4. En 2014, en el caso de los países de la OCDE el TEA masculino alcanzó un valor de 11,08% frente al 6,91% femenino, es decir que casi lo duplicó. En el caso de los países menos desarrollados, la situación también se repite. Mientras el 17,71% de la población adulta masculina estaba involucrada en actividades emprendedoras en fase inicial, el porcentaje era algo inferior para la población adulta femenina siendo de un 14,41% (Véase gráfico 5).

Gráfico 3. Evolución del índice TEA por género en los países de la OCDE durante el período 2001-2014

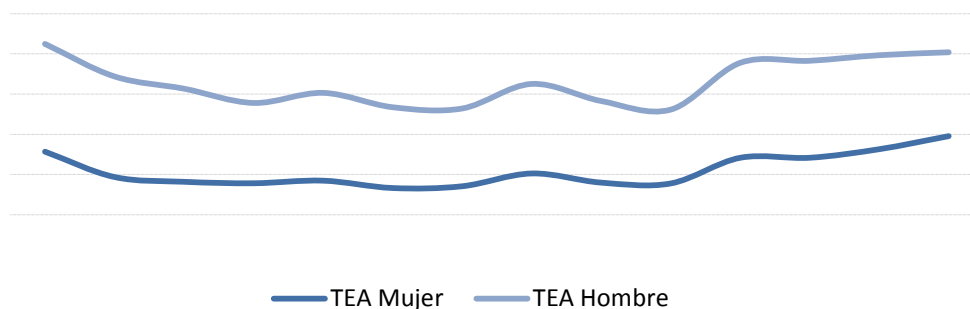


Gráfico 4. Evolución del índice TEA por género para los países de la no OCDE durante el período 2001-2014

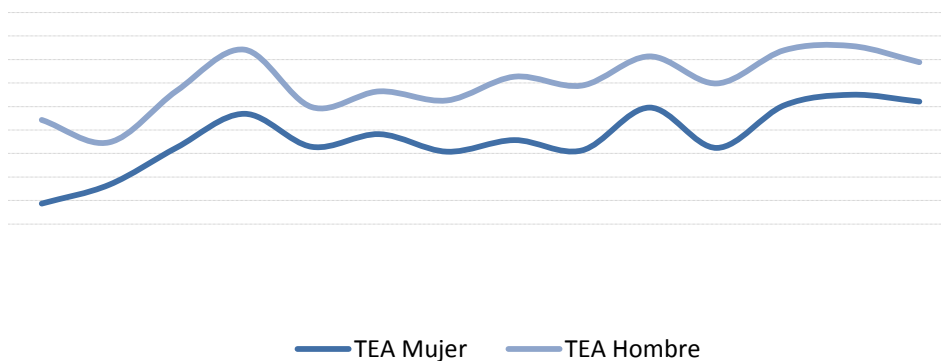
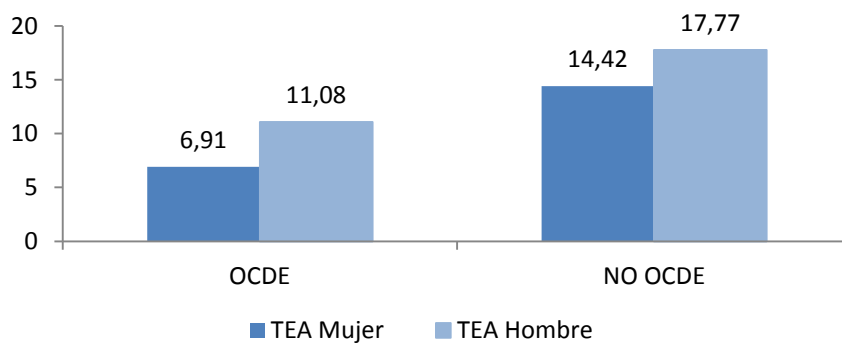


Gráfico 5. Distribución por género del índice TEA en el año 2014.



Motivación de la creación de empresas: oportunidad vs necesidad.

La disponibilidad de datos del proyecto GEM permite distinguir la motivación que hay detrás de una iniciativa emprendedora. Así es posible identificar si dichas personas están implicadas en el proceso por necesidad frente a aquellas que lo están por oportunidad. Si bien el emprendedor es visto como alguien que crea una empresa y empleo, en ocasiones es la ausencia de oportunidades en el mercado laboral lo que motiva dicha iniciativa (GEM España, 2014). Así, GEM define un emprendedor por necesidad como aquel que ha iniciado un proceso emprendedor por la ausencia de mejores oportunidades en el mercado laboral.

El gráfico 6 muestra la situación para los países de la OCDE. En él se puede observar que en el año 2007, en promedio, el 14,39% de la población adulta que fue identificada como emprendedores en fase inicial son emprendedores motivados por la necesidad, frente al 57,21 que son emprendedores por otros motivos. Sin embargo, en el año 2014 se observa como el porcentaje se incrementa en el caso de los emprendedores por necesidad alcanzando un 19,71 por ciento y disminuye en el caso de los que han decidido emprender por oportunidad hasta un 52,90 por ciento.

Gráfico 6. El proceso emprendedor en los países de la OCDE según el motivo para emprender

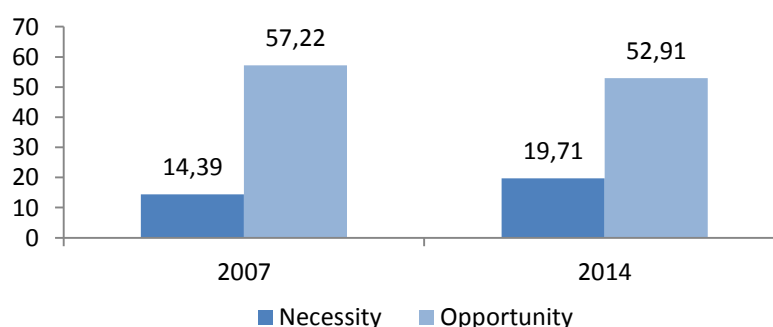
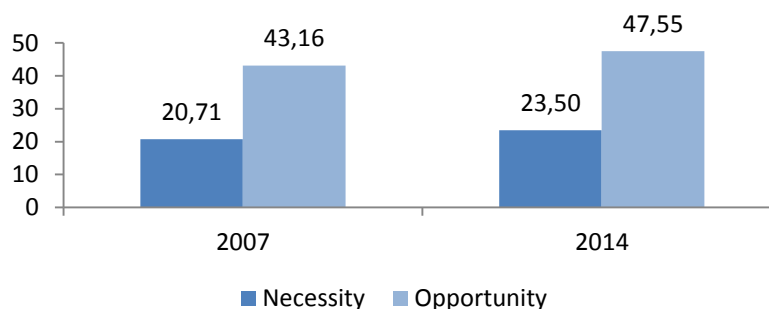


Gráfico 7. El proceso emprendedor en los países de la no OCDE según el motivo para emprender



De manera análoga, el gráfico 7 muestra la situación para los países no desarrollados. Así, se observa que un 20,7 por ciento de las personas identificadas como emprendedores en fase inicial lo hicieron puramente por necesidad frente al 47,15 por ciento que se implicaron por oportunidad. Se observa como en el año 2014 los porcentajes son más elevados en ambos casos, alcanzado un 23,5 y un 47,55 por ciento respectivamente.

En términos generales se puede afirmar que la motivación principal de aquellas personas que se involucran en una actividad emprendedora es la búsqueda de nuevas oportunidades. Asimismo, los datos muestran que la necesidad como motivo para emprender ha aumentado su peso relativo tanto para los países desarrollados como para los no desarrollados.

4.1.2. El entorno emprendedor.

Una vez realizado un análisis superficial de la situación actual de los emprendedores y su evolución, se presenta a continuación un estudio descriptivo del entorno emprendedor pues y tal como se ha mencionado en la sección primera representa un factor clave a la hora de explicar la actividad emprendedora. Para ello, se han utilizado los indicadores proporcionados y contruidos por el observatorio GEM que hacen referencia a un conjunto de condiciones del entorno para emprender en cada país en base a las opiniones de una serie de expertos. Así, los índices están valorados en una escala del 1 al 5, donde 1 es la puntuación más baja y 5 la más elevada. De este modo, una puntuación superior a 3 puntos se considera favorable y una puntuación inferior a 3 puntos desfavorable (GEM

España, 2014). Dichos indicadores han sido agrupados de acuerdo a la clasificación expuesta en la sección primera. La tabla A-1 del anexo presenta una descripción detallada de los mismos.

4.1.3. Indicadores institucionales.

De entre la totalidad de indicadores que valoran las condiciones que rodean al emprendedor, se distinguen tres referentes a la situación institucional: Los programas gubernamentales, las políticas gubernamentales y por último los impuestos y burocracia.

Los programas gubernamentales

Este indicador mide la existencia de programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas a todos los niveles de gobierno, nacional, provincial o municipal. Los gráficos 8 y 9 muestran la valoración de los expertos para cada país en el año 2014. En el caso de los países desarrollados, Austria, Suiza y Luxemburgo son los países que cuentan en mayor medida con programas directos para asistir a las nuevas empresas según la valoración obtenida por la opinión de los expertos, alcanzado valores de 3,58, 3,48 y 3,47 respectivamente. Por el contrario Grecia, Italia, Australia y Eslovenia se caracterizan por un menor apoyo gubernamental con puntuaciones de 2,23, 2,08 y 1,95 respectivamente. En el caso de los menos desarrollados, Singapur ocupa la primera posición con una valoración de 3,68 seguido de Malasia y Burkina Faso que presentan una puntuación de 3,28 y 3,04 respectivamente. Los países que presentan un menor número de programas de apoyo en este caso Kuwait, Guatemala e Irak.

Gráfico 8. Valoración de los expertos sobre los programas gubernamentales para los países de la OCDE. Año 2014

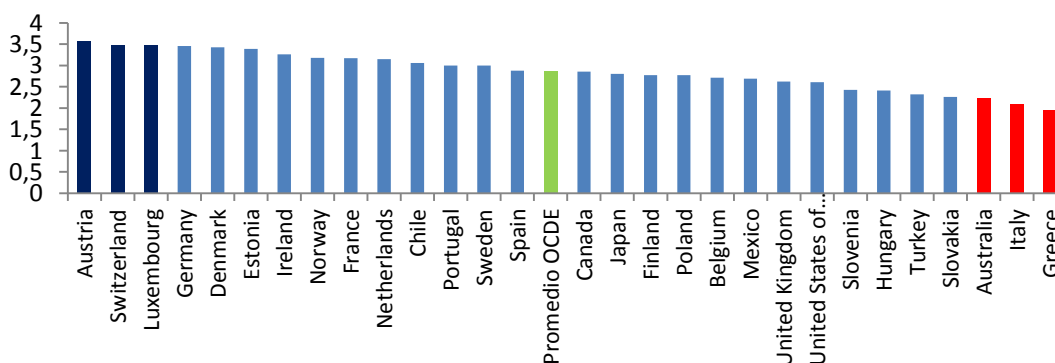
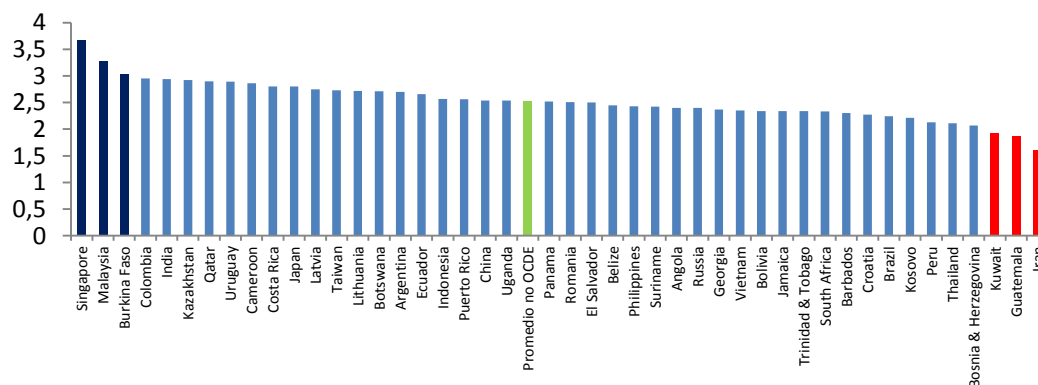


Grafico 9. Valoración media de los expertos sobre los programas gubernamentales para los países de la no OCDE. Año 2014.



Las políticas gubernamentales

El indicador *políticas gubernamentales* trata de cuantificar el alcance de las políticas llevadas a cabo por las instituciones gubernamentales para apoyar y fomentar el emprendimiento. En este caso los países que presentan un mayor valor del índice son Luxemburgo, Dinamarca e Irlanda con un 3,41, 3,33 y 3,24 respectivamente. Por el contrario los gobiernos que menos muestran su apoyo al emprendimiento de acuerdo a este índice son Australia, donde la valoración alcanza su menor puntuación con un 1,83, seguido de Grecia y Eslovenia con un 2,07 y un 2,27 respectivamente.

Kazajistán, Singapur y Malasia son los países que han recibido una valoración más alta en el caso de los países menos desarrollados, con un 3,49, un 3,48 y un 3,35 respectivamente. Lejos de estos países asiáticos, se encuentran Irán, Trinidad y Tobago y Kuwait caracterizados por un menor apoyo gubernamental a la actividad emprendedora según la opinión de los expertos con un 1,75, un 1,81 y un 1,9 respectivamente, por debajo del promedio que se sitúa en un 2,86.

Gráfico 10. Valoración media de los expertos de las políticas gubernamentales para los países de la OCDE. Año 2014.

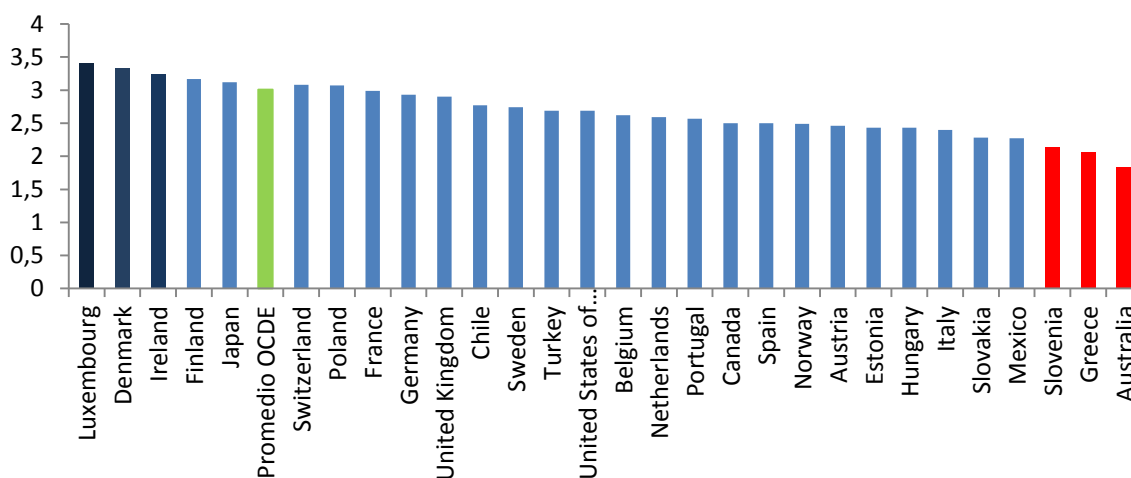
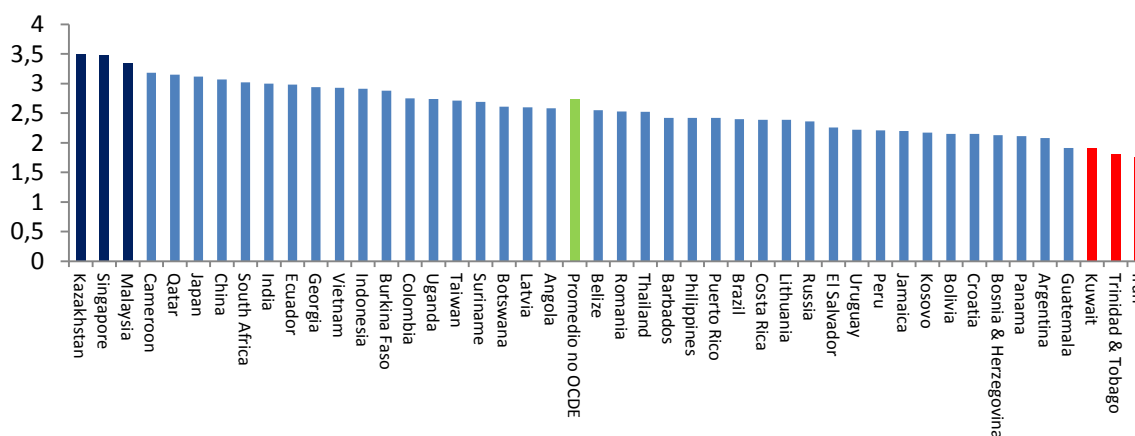


Gráfico 11. Valoración media de los expertos de las políticas gubernamentales para los países de la no OCDE. Año 2014.



Burocracia e impuestos

El último indicador institucional está relacionado con los aspectos burocráticos y los impuestos. El indicador valora en qué medida los aspectos administrativos y los impuestos favorecen o no impiden que se lleven a cabo actividades emprendedoras. Así, una valoración alta del índice indica que la burocracia y los impuestos no son excesivos y no

obstaculizan el inicio de una actividad emprendedora. En línea con los anteriores indicadores, los países que lideran el ranking en este caso son prácticamente los mismos, si bien existen algunas diferencias. En el año 2014, Suiza ha sido el país que ha recibido la valoración más alta por parte de los expertos, con un 3,7, muy por encima del promedio de la OCDE situado en un 2,54. Por tanto, se caracteriza por ser una economía donde la burocracia y los impuestos son favorables al desarrollo de actividades; le siguen Eslovenia con un 3,58 y Dinamarca con un 3,31. Por el contrario, es en países como Italia, Grecia y México donde estas cuestiones suponen un mayor obstáculo tal y como reflejan sus menores valoraciones con un 1,5, un 1,74 y un 1,5 respectivamente.

Gráfico 12. Valoración media de los impuestos y la burocracia en los países de la OCDE. Año 2014

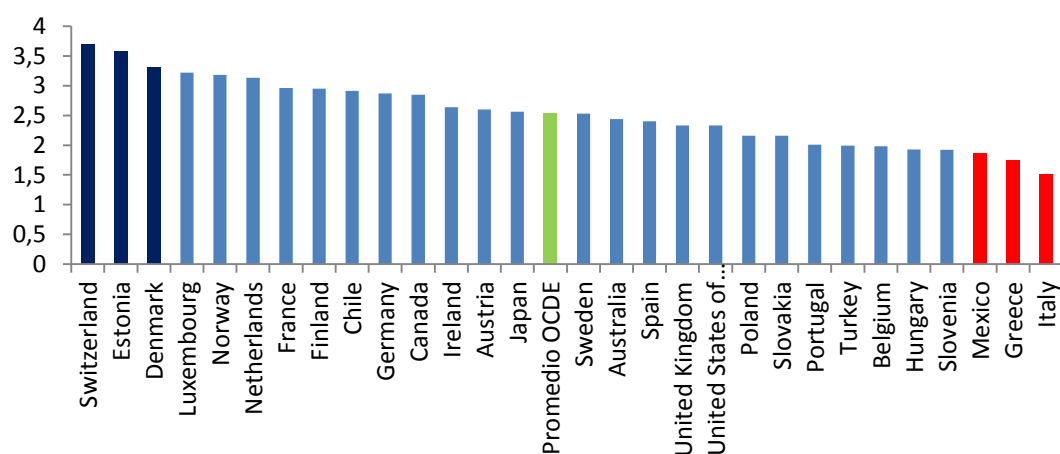
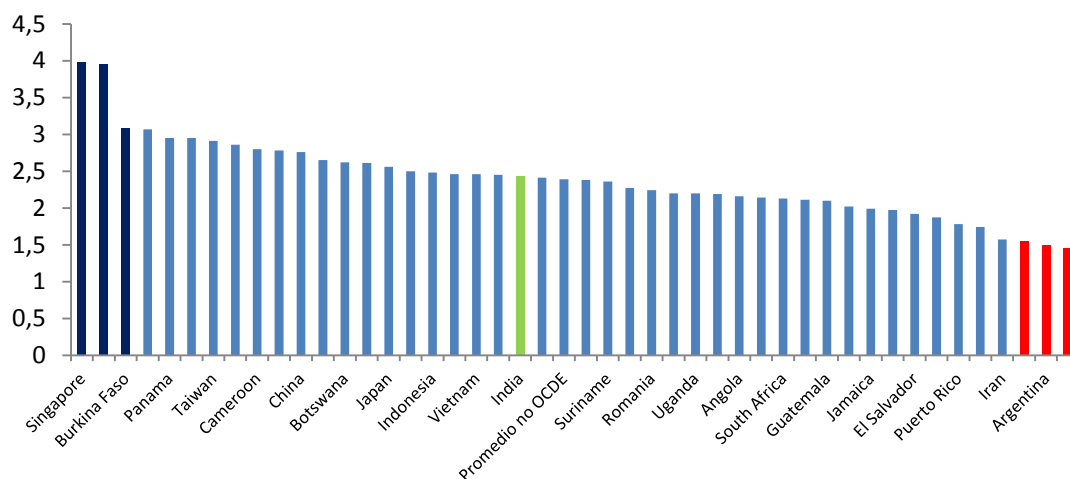
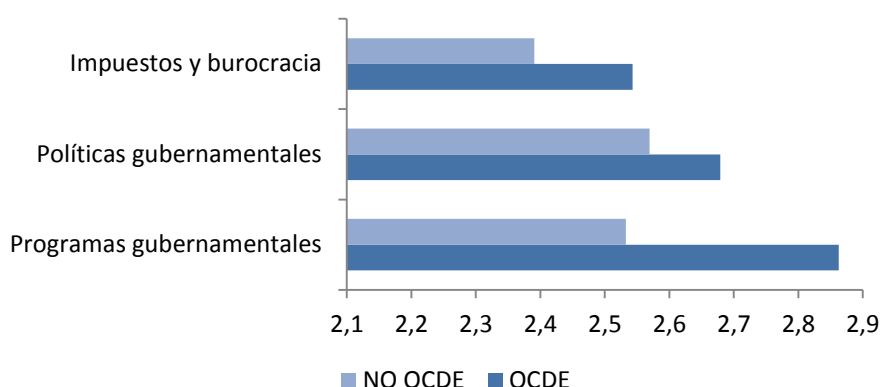


Gráfico 13. Valoración media de los impuestos y la burocracia en los países no pertenecientes a la OCDE. Año 2014



Por último y para finalizar con el conjunto de indicadores que hacen referencia a la situación institucional, el gráfico inferior ofrece una comparativa de los países desarrollados versus no desarrollados con la información disponible para el año 2014. De este modo es posible observar como las economías pertenecientes a la OCDE han obtenido una puntuación superior respecto a los países no socios. Sin embargo no se observan diferencias significativas entre ambos.

Gráfico 14. Valoración media de los indicadores institucionales OCDE vs NO OCDE. Año 2014



Asimismo, las tablas 3 y 4 presentan la evolución experimentada por los diferentes indicadores para ambos grupos de países. En el caso de las economías pertenecientes a la OCDE los datos evidencian la existencia de dos subperiodos diferenciados. Así, es posible apreciar como durante el periodo 2007-2011 se produce una disminución de las valoraciones de los expertos en todos los indicadores, llegando estos a su valoración mínima en el año 2011. Posteriormente, la tendencia se invierte y los indicadores experimentan un aumento paulatino hasta el 2014. Los resultados del análisis dinámico revelan que se ha producido una mejora en el año 2014 respecto al periodo analizado en todos los condicionantes institucionales.

TABLA 3. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno institucional para emprender en los países que pertenecen a la OCDE (periodo 2007-2014)

Condiciones institucionales	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Media	Evolución
Programas gubernamentales	2,87	2,87	2,89	2,72	2,71	2,83	2,82	2,86	2,82	Mejora
Políticas gubernamentales	2,79	2,69	2,66	2,61	2,56	2,68	2,69	2,68	2,67	Mejora
Impuestos y burocracia	2,68	2,53	2,51	2,41	2,48	2,53	2,47	2,54	2,52	Mejora

En el caso de los países no desarrollados no es posible distinguir ningún tipo de patrón en la evolución de sus indicadores, pues a diferencia del caso anterior no se observa ninguna tendencia a lo largo del periodo analizado. Atendiendo a la situación del año 2014, es posible afirmar que tanto los programas gubernamentales como las políticas llevadas a cabo por las instituciones para fomentar el emprendimiento han experimentado una mejora en la valoración de los expertos en el año 2014, tal como muestra los resultados del análisis dinámico.

TABLA 4. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno institucional para emprender en los países que no pertenecen a la OCDE (periodo 2007-2014)

Condiciones institucionales	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Media	Evolución
Programas gubernamentales	2,47	2,22	2,43	2,37	2,45	2,47	2,46	2,53	2,42	Mejora
Políticas gubernamentales	2,42	2,31	2,43	2,44	2,42	2,54	2,51	2,57	2,46	Mejora
Impuestos y burocracia	2,27	2,03	2,40	2,28	2,30	2,36	2,27	2,39	2,29	Disminuye

4.1.3.1. Indicadores económicos

A continuación se ofrece información sobre los indicadores referentes a las condiciones económicas del entorno. Concretamente se analizan seis indicadores, que tienen en cuenta tanto aspectos financieros como aspectos macroeconómicos.

La financiación para emprendedores

Este indicador hace referencia a la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda para las pequeñas y medianas empresas, y considera también la existencia de subvenciones y subsidios.

El gráfico 15 muestra la situación de los países desarrollados en el año 2014. Según la valoración de los expertos, los países que ofrecen mayores facilidades financieras a los emprendedores son Bélgica, Suiza y Canadá con unas valoraciones de 3,38, 3,23 y 3,1 respectivamente. Por su parte, México, España y Grecia son los países que han obtenido una menor valoración, con un 2,2, un 2,14 y un 2,11 respectivamente. En el caso de los países menos desarrollados, Singapur lidera el ranking con un 3,56 seguido de Malasia con un 3,34 y Lituania con un 3,19. La situación no es tan favorable para países como Costa Rica, Irán y Estambul, pues son los países que disponen de menos facilidades financieras según la opinión de los expertos, obteniendo un 1,9, 1,89 y 1,88 respectivamente.

Gráfico 15. Valoración media de la financiación a los emprendedores en los países OCDE. Año 2014

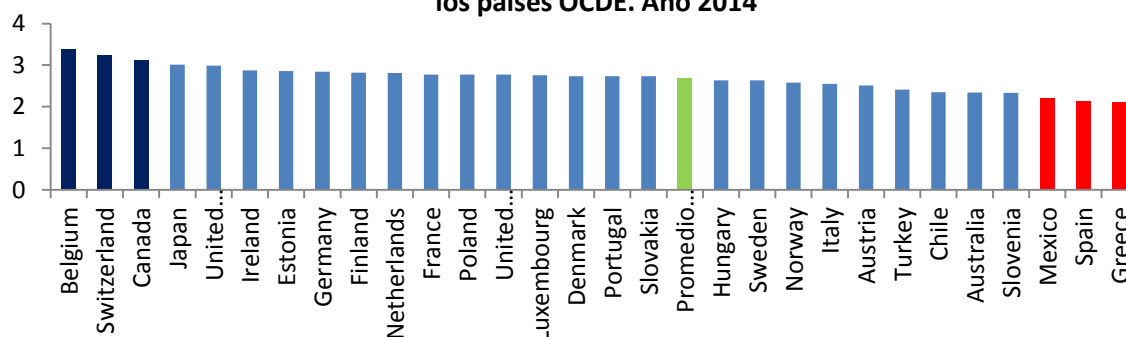
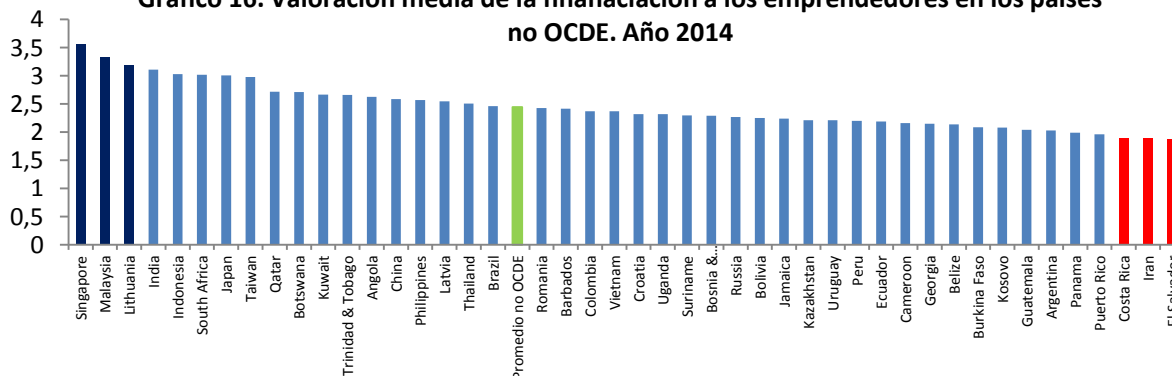


Gráfico 16. Valoración media de la financiación a los emprendedores en los países no OCDE. Año 2014



Transferencias en i+d

La innovación tecnológica ha sido señalada como un factor clave del emprendimiento y el crecimiento económico. Así, el observatorio GEM también ofrece información al respecto. El indicador de transferencias en i+d trata de cuantificar en qué medida la investigación y el desarrollo de la región conducen a nuevas oportunidades comerciales, y si estas están al alcance o no de los emprendedores.

Tal como se observa en el gráfico 17, Suiza lidera el ranking de las transferencias en i+d, alcanzando una valoración de 3.57 puntos por parte de los expertos, casi un punto por encima del promedio de la OCDE situado en 2.57 puntos. Japón y Bélgica también cuentan con las valoraciones más favorables con un 3.15 y un 2.99 respectivamente. Por el contrario Australia, Italia y Eslovaquia son los países que menos estimulan la creación de oportunidades comerciales mediante la investigación y el desarrollo pues han obtenido las puntuaciones más bajas, con un 2,18, 2.18 y un 2.13 respectivamente.

Sudafrica, Kazajistan e Indonesia lideran el ranking de los países no desarrollados con un 3.17, 3.15 y 2.86 respectivamente. Alejados del promedio (2.444) se encuentran Argentina, Bolivia y Camerun que han obtenido la menor valoración de los expertos con un 1,77 en los tres casos.

Gráfico 17. Valoración media de Las transferencias en I+D para los países de la OCDE. Año 2014

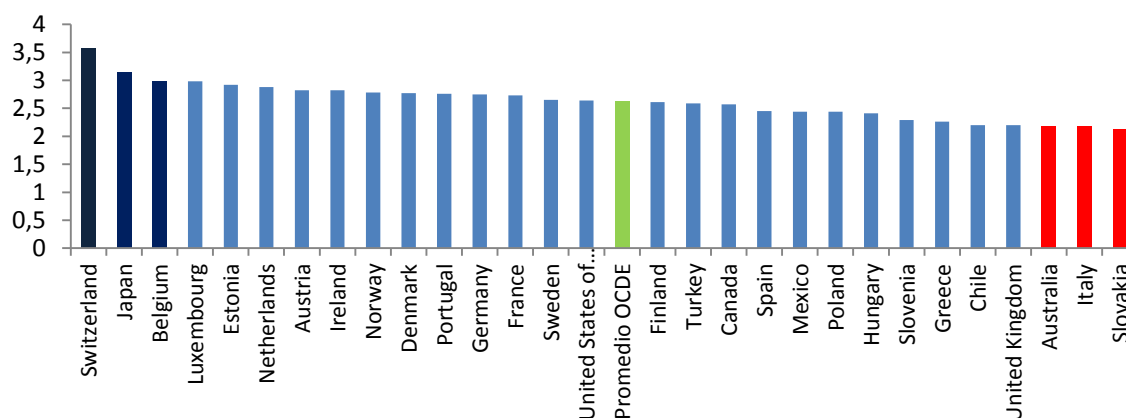
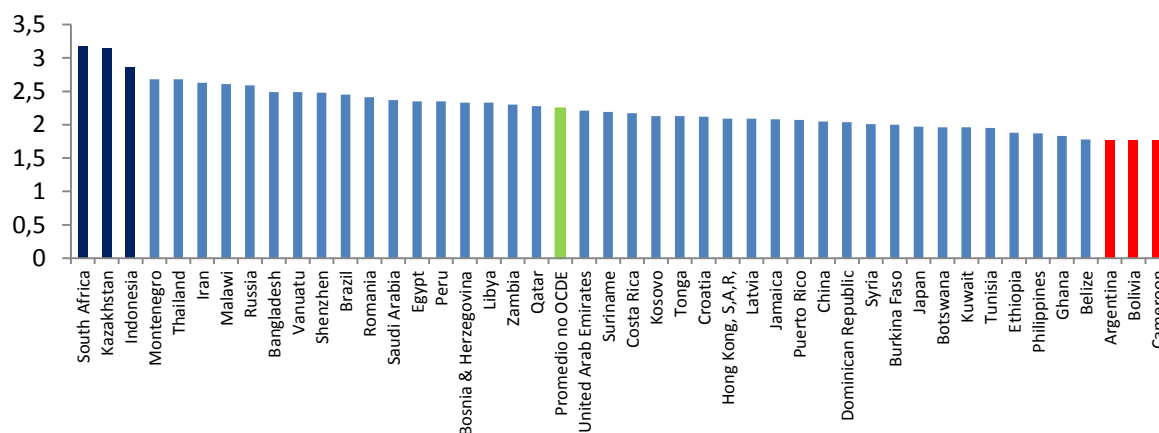


Grafico 18. Valoración media de las transferencias en I+D para los países no OCDE. Año 2014



Acceso a las infraestructuras comerciales y profesionales

Este indicador hace referencia a la existencia de profesionales públicos y privados que brindan apoyo al emprendedor en las diversas etapas vinculadas a la creación de una nueva empresa o a la consolidación de empresas ya existentes. De este modo, los expertos tratan de valorar el acceso al asesoramiento ya sea de tipo legal, laborable o fiscal o de tipo bancario. Asimismo, también se considera la existencia de proveedores o subcontratistas con los que el emprendedor puede relacionarse para llevar a cabo su actividad.

Tal como muestra el gráfico 19 el país desarrollado que presenta un mayor acceso y brinda un mayor asesoramiento a los emprendedores es Bélgica, con una valoración de 3,74. Países Bajos y Dinamarca se encuentran en situaciones similares, con un 3,68 y un 3,56 respectivamente. Destaca la puntuación obtenida por Japón, pues a pesar de que en otras ocasiones se sitúa entre las primeras posiciones del ranking en este caso ha recibido la valoración más baja con un 2,44, casi un punto por debajo del promedio (3.41). En el caso de los países no pertenecientes a la OCDE, Lituania es el país que presenta un mayor acceso a las infraestructuras comerciales y profesionales pues ha obtenido un 3,9 en la valoración de los expertos. Le siguen Malta e India con un 3,74 y un 3,4 respectivamente. Por su parte, Brasil e Irán no se caracterizan por un gran apoyo y asesoramiento a los

emprendedores, tal como evidencian sus bajas puntuaciones, pues han recibido una valoración media de 2,5 y 2,15 respectivamente.

Gráfico 19. Valoración media de las infraestructuras profesionales y comerciales para los países de la OCDE. Año 2014

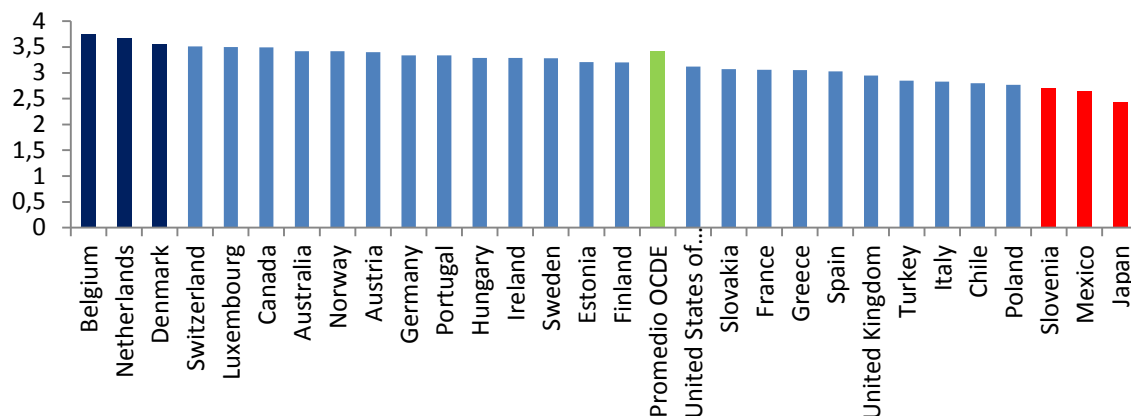
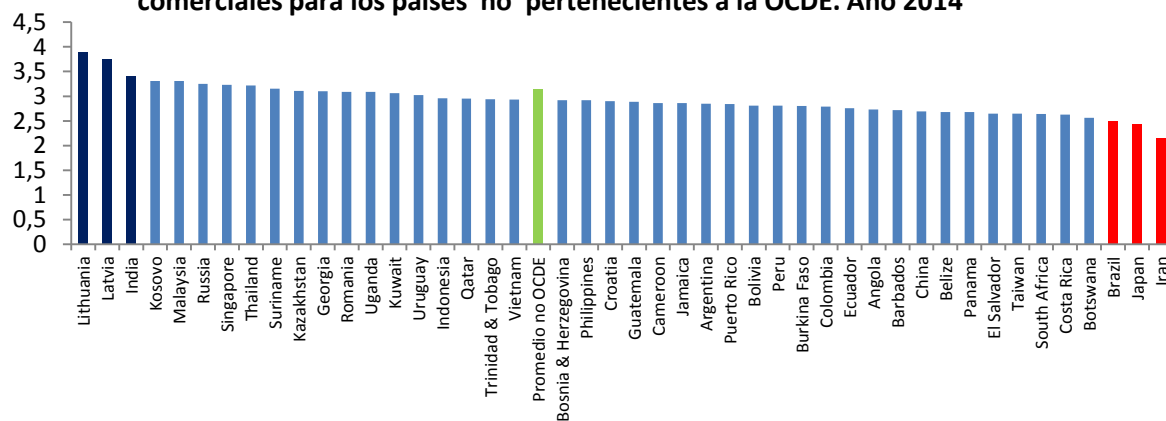


Gráfico 20. Valoración media de las infraestructuras profesionales y comerciales para los países no pertenecientes a la OCDE. Año 2014



Acceso a las infraestructuras físicas y de servicios

El indicador acceso a las infraestructuras físicas y de servicios hace referencia a la existencia de servicios básicos, sistemas de comunicación y las infraestructuras físicas existentes. Los datos reflejan una valoración muy positiva tanto en los países desarrollados como en los países no desarrollados. Holanda, presenta la puntuación más alta con un 4,82, casi la máxima valoración alcanzable. Asimismo, Dinamarca y Japón también se caracterizan por una amplia existencia de servicios e infraestructuras que brindan apoyo a

los emprendedores, con valoraciones de 4,49 y 4,47 respectivamente. Italia, por el contrario presenta la valoración menos favorable por parte de los expertos, con un 2,92, una puntuación bastante baja teniendo en cuenta que el promedio se sitúa en un 4,34.

Gráfico 21. Valoración media de las infraestructuras físicas para los países de la OCDE. Año 2014

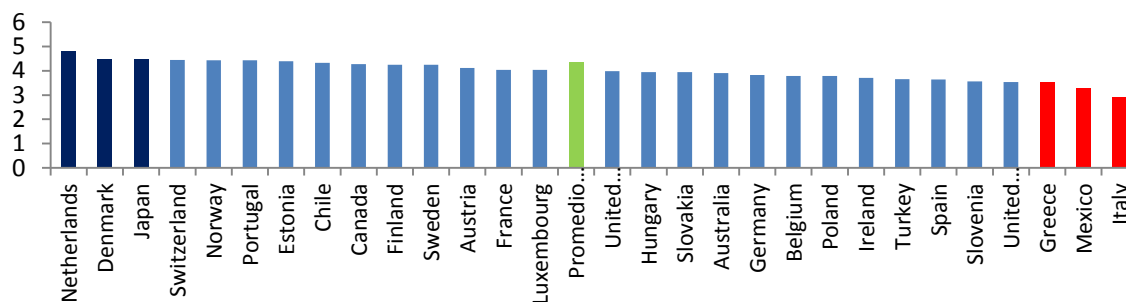
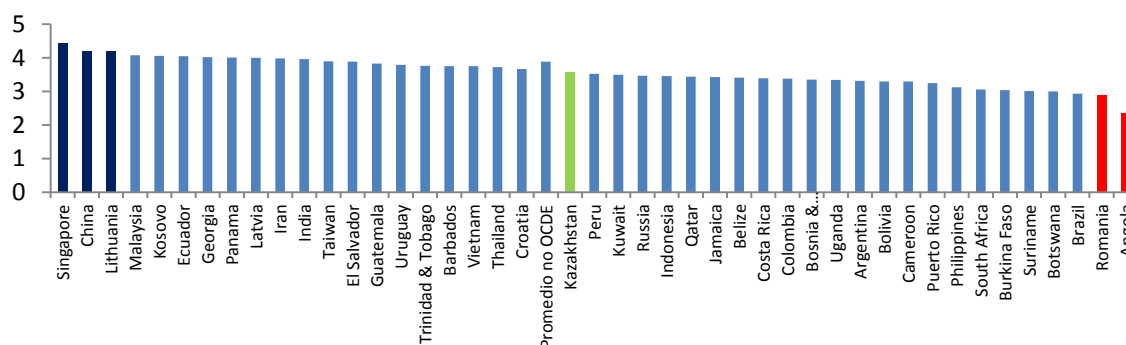


Gráfico 22. Valoración media de las infraestructuras físicas para los países no OCDE. Año 2014



Apertura del mercado interno.

La apertura del mercado interno se refiere a la facilidad que poseen las empresas nuevas para introducirse el mercado y competir con las empresas ya existentes. Así, de acuerdo a este indicador los emprendedores encontrarían una menor dificultad para competir en países como Dinamarca y Holanda, en el caso de los desarrollados y Singapur, Suriname y Georgia en el caso de los menos desarrollados. Francia, México y Grecia, son los países de la OCDE que presentan una valoración más baja con un 2,34, 2,21 y 2,12 respectivamente, y por lo tanto en estos países los emprendedores encuentran una mayor

dificultad para introducirse en el mercado. Entre los países no miembros de la OCDE, Kuwait, Botswana e Irán son los que han recibido una menor valoración por parte de los expertos, con un 2,05, 2,04 y un 1,69 respectivamente.

Grafico 23. Valoración media de la apertura comercial para los países de la OCDE.
Año 2014

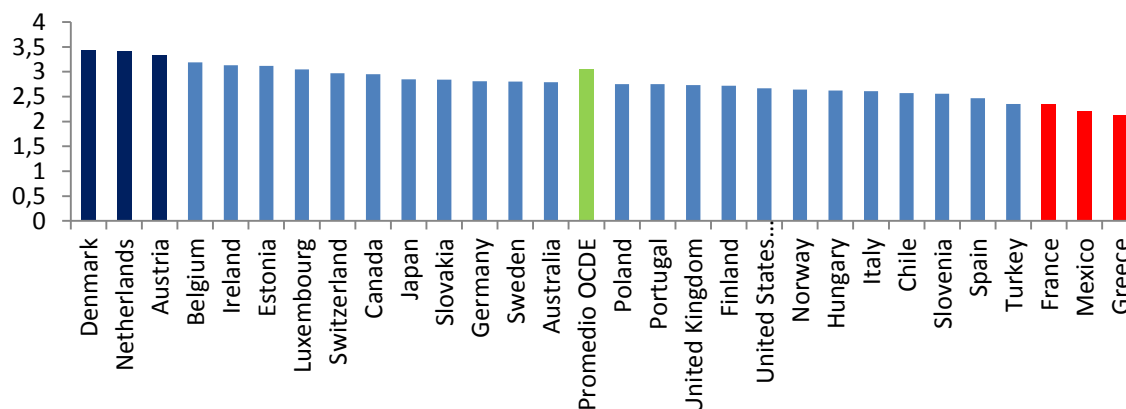
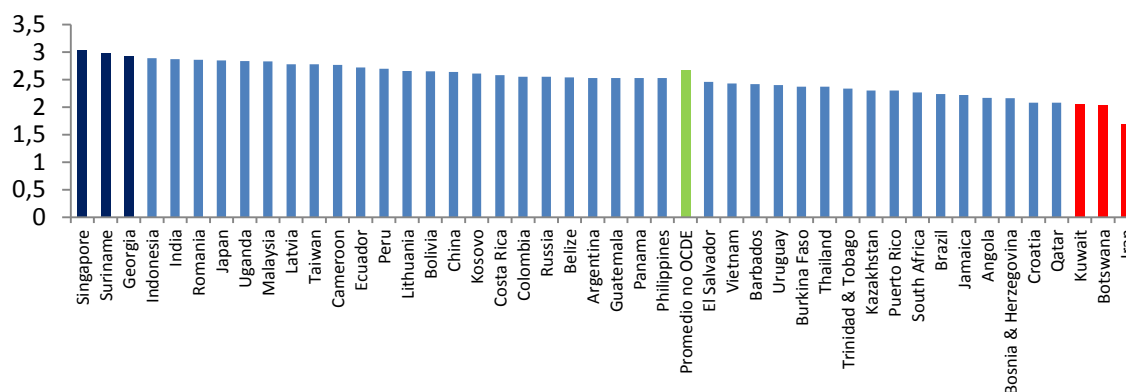


Grafico 24. Valoración media de la apertura comercial para los países no OCDE.
Año 2014



Dinámica del mercado interno

La dinámica del mercado interno hace referencia al cambio que se produce en los mercados año tras año. De acuerdo a las valoraciones de los expertos, los países desarrollados que presentan una mayor dinámica son Polonia, Japón y Turquía con un 4,04, un 3,92 y un 3,56 respectivamente. Mientras que aquellos que presentan un mercado menos dinámico son Suiza, Canadá y Chile con un 2,18, un 2,31 y un 2,018 respectivamente. Entre los países que no pertenecen a la OCDE, Kuwait, Taiwán y China son los países que se caracterizan por un dinamismo más elevado según la valoración de

los expertos. En contrapartida, Uruguay y Barbados presentan un dinamismo muy bajo con unas valoración de 2,09 y 2,06 respectivamente.

Grafico 25. Valoración media del dinamismo del mercado interno países OCDE. Año 2014

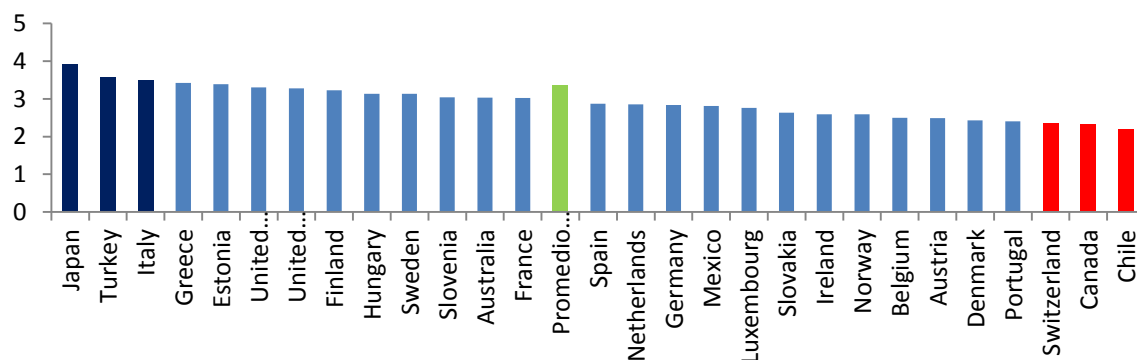
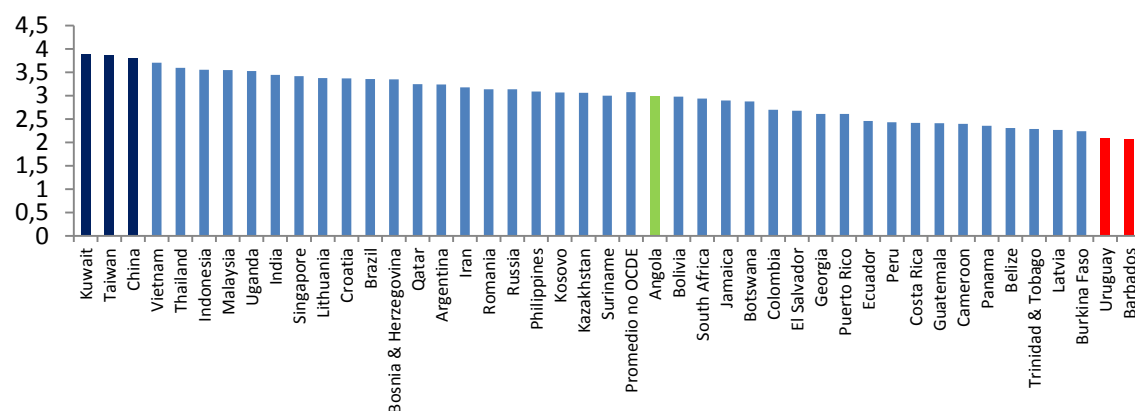


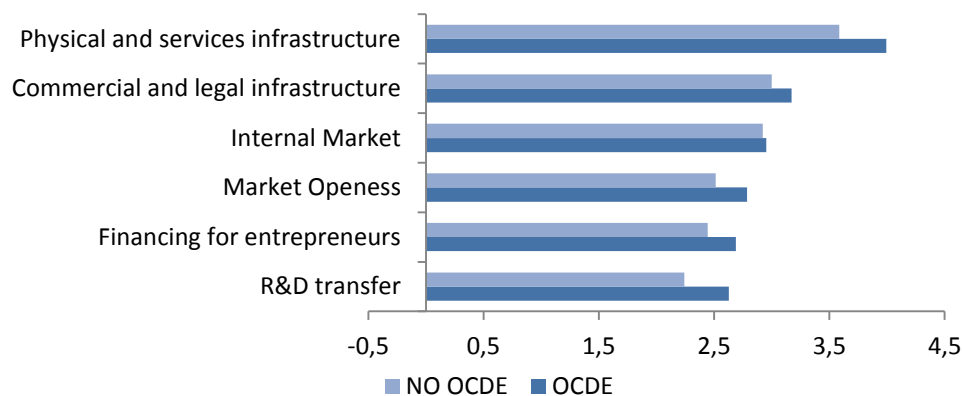
Gráfico 26. Valoración media del dinamismo del mercado interno para los países de la no OCDE. Año 2014



Valoración media de los indicadores institucionales OCDE vs NO OCDE

Por último y para finalizar con el conjunto de indicadores que hacen referencia a las factores económicos que rodean al emprendedor, el grafico inferior ofrece una comparativa de las valoraciones promedio de los países desarrollados versus no desarrollados con la información disponible para el año 2014. Al igual que ocurría con los condicionantes institucionales, los datos muestran que en todos los casos los países desarrollados han obtenido una valoración superior frente a los no desarrollados. Las diferencias más significativas se aprecian en el acceso a las infraestructuras físicas y de servicios, en las transferencias en i+d y en el dinamismo empresarial.

Grafico 27. Valoraciones medias sobre las condiciones economicas del entorno para emprender. OCDE vs NO OCDE. Año 2014



Asimismo, las tablas 5 y 6 recogen la evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre las condiciones económicas para emprender tanto en los países desarrollados como no desarrollados. Centrándonos en el conjunto de países miembro de la OCDE, el análisis dinámico de las condiciones del entorno confirma una ligera mejoría en la evolución de las valoraciones entre el año 2007 y el año 2014. De esta manera todos las condiciones del entorno que hacen referencia a factores económicos que han sido evaluadas por los expertos en sus respectivos países presentan aunque ligero, cierto avance en 2014. Prestando atención a las cifras y a su evolución, es posible observar dos periodos diferenciados. El primero, comprendido entre los años 2007 y 2010 muestra una disminución de la valoración de los expertos en casi la totalidad de los indicadores, alcanzado estos su valor mínimo en el año 2010. Posteriormente se aprecia aumento paulatino de los valores hasta el presente. De este modo, los datos evidencian la crisis económica que han experimentado las economías desarrolladas en los últimos años, caracterizada por fuerte un descenso del crédito.

TABLA 5. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno económico para emprender en los países de la OCDE (periodo 2007-2014)

Condiciones del entorno	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Media	Evolución
Financiación para emprendedores	2,99	2,68	2,59	2,44	2,49	2,53	2,56	2,69	2,62	Mejora
Dinámica del mercado interno	2,69	2,89	2,84	2,92	3,01	2,97	3,00	2,95	2,91	Mejora
Apertura comercial	2,83	2,67	2,72	2,48	2,58	2,70	2,62	2,79	2,67	Mejora
Acceso a infraestructuras físicas y servicios	3,92	3,72	3,92	3,82	3,93	4,00	4,00	3,99	3,91	Mejora
Transferencia de I+D	2,71	2,53	2,62	2,49	2,45	2,58	2,55	2,63	2,57	Mejora
Acceso a infraestructura comercial y profesional	3,44	3,07	3,16	2,98	3,06	3,15	3,12	3,17	3,14	Mejora

TABLA 6.. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno económico para emprender en los países que no pertenecen a la OCDE (periodo 2007-2014)

Condiciones del entorno económico	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Media	Situación
Financiación para emprendedores	2,73	2,24	2,38	2,35	2,41	2,45	2,55	2,44	2,44	-
Dinámica del mercado interno	3,20	3,05	3,07	3,04	3,01	3,14	3,16	3,00	3,08	Disminuye
Apertura comercial	2,60	2,29	2,47	2,44	2,45	2,54	2,56	2,51	2,49	Mejora
Acceso a infraestructuras físicas y servicios	3,56	3,39	3,59	3,50	3,57	3,53	3,50	3,59	3,53	Mejora
Transferencia de I+D	2,39	2,05	2,20	2,23	2,23	2,25	2,23	2,24	2,23	Mejora
Acceso a infraestructura comercial y profesional	3,12	2,79	2,99	2,90	2,98	2,92	2,95	2,92	2,95	Disminuye

La tabla 6 sintetiza la información de los países no desarrollados. Es posible observar como en este caso no todos los indicadores han experimentado una mejora en el año 2014. Concretamente, la dinámica del mercado interno y el acceso a las infraestructuras legales y comerciales han experimentado un ligero descenso, aunque no presentan diferencias significativas. A diferencia de los países desarrollados, no se observan dos periodos diferenciados. El menor impacto de la crisis en estas economías, junto a la heterogeneidad de los países que conforman la muestra podría explicar la ausencia de un patrón común de comportamiento durante el periodo analizado.

4.1.3.2. Indicadores sociales.

La educación y la formación (etapa escolar)

Este indicador hace referencia a la medida en que los sistemas educativos incorporan durante la etapa escolar programas de formación que proporcionen a los alumnos las herramientas y competencias necesarias para crear o dirigir nuevas empresas.

En este sentido, Dinamarca, Suiza, y Países Bajos son los países desarrollados que más fomentan el emprendimiento desde actividades educativas en la etapa escolar según la opinión de los expertos, alcanzando una puntuación de 3,1, 2,85 y 2,63 respectivamente. Por el contrario el país que ha obtenido la menor valoración ha sido Grecia con un 1,5. Le siguen Chile y Japón, con un 1,64 y un 1,63 respectivamente. Singapur lidera el ranking de las economías no pertenecientes a la OCDE con una valoración de 3.02, situándose casi con un punto de ventaja respecto a la media (2.05). En contrapartida, Burkina Faso y Uruguay son los países que menos incorporan la educación emprendedora tal y como muestran sus bajas puntuaciones situadas en un 1.41 y un 1,26 respectivamente. Los gráficos 28 y 29 muestran las valoraciones medias obtenidas por cada país.

Gráfico 28. Valoración media de la educación y formación emprendedora (Etapa escolar) para los países de la OCDE. Año 2014

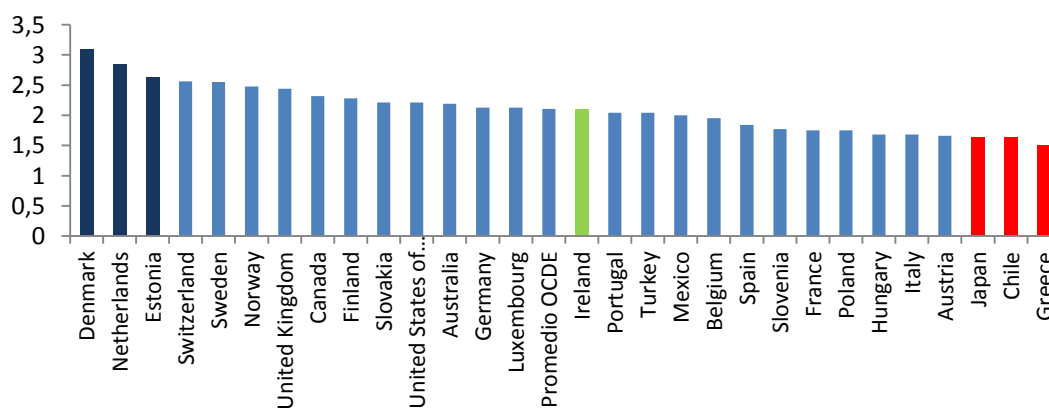
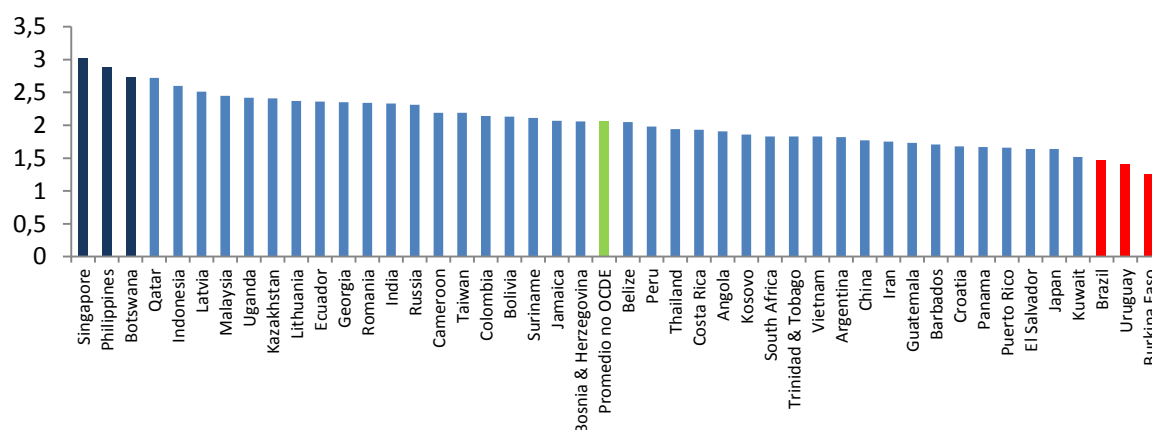


Grafico 29. Valoración media de la educación y formación emprendedora (Etapa escolar) para los países de la no OCDE. Año 2014



La educación y la formación (etapa post escolar)

Al igual que en el caso anterior, este indicador valora la medida en que los sistemas educativos incorporan conocimientos que fomentan el emprendimiento, centrándose en este caso en las etapas escolares posteriores, como la formación profesional y la universidad. Los datos evidencian que tanto para los países desarrollados como para los países no desarrollados en la etapa post escolar se incorporan más herramientas y materiales vinculados a la creación y dirección de empresas en comparación con la etapa escolar. Así, mientras en el caso anterior la valoración media de los expertos para los países de la OCDE se situaba en un 2,10, ahora presenta una puntuación más favorable con un 3,05. De igual manera, mientras la valoración promedio en los países no pertenecientes a la OCDE se situaba en 2,05, en la etapa post escolar presenta un valor de 2,96. Las posiciones de los países desarrollados apenas varían respecto a la educación escolar. Dinamarca continúa liderando el ranking de los más desarrollados con un 3,43. De igual manera, Grecia nuevamente ha obtenido la menor valoración por parte de los expertos, con tan solo un 2,31. En el caso de las economías no pertenecientes a la OCDE, si que se presentan diferencias respecto a las posiciones. La Republica de Suriname es la que lidera la lista en esta ocasión, con una puntuación de 3,53. Por el contrario Irán, presenta la valoración más desfavorable con un 2,22.

Grafico 30. Valoración media de la educación y formación emprendedor (Etapa post) en los países de la OCDE. Año 2014

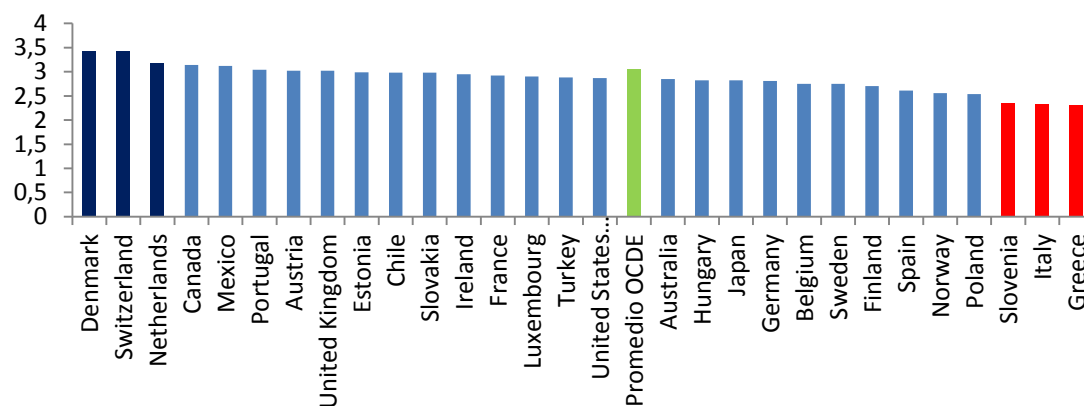
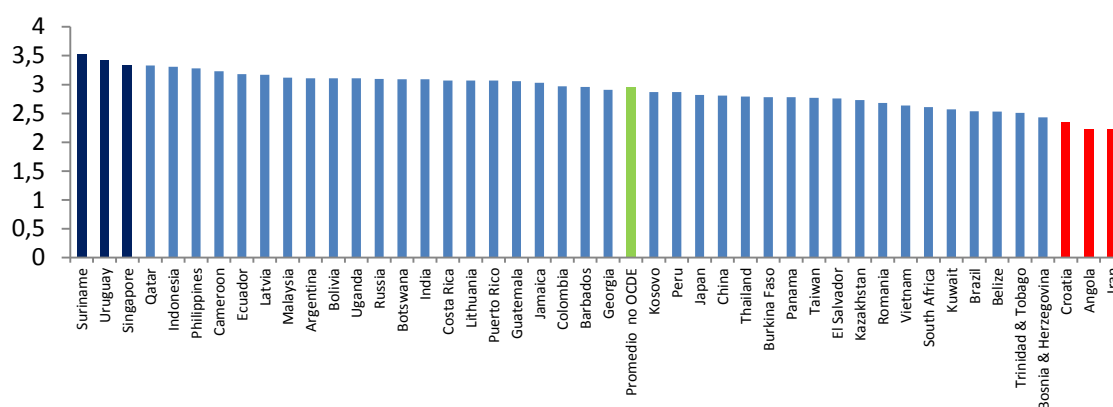


Grafico 31. Valoración media de la educación y formación emprendedora (Etapa post) para los países no pertenecientes a la OCDE. Año 2014



Las normas sociales y culturales

Este indicador hace referencia a la medida en que las normas culturales existentes favorecen acciones individuales que pueden llevar a una nueva manera de conducir los negocios o actividades económicas y en consecuencia mejorar el bienestar individual y la riqueza.

El grafico 32 muestra las valoraciones obtenidas por los países desarrollados. Por primera vez, Estados Unidos lidera el ranking con una puntuación de 3,75, le siguen Países Bajos y Suiza con un 3,58 y un 3,4 respectivamente. Por el contrario, Eslovenia no se

caracteriza por una cultura estimuladora de la iniciativa y el riesgo empresarial según la opinión de los expertos, pues ha obtenido la valoración más baja de los países de la OCDE, con un 2,06. Malasia ocupa la primera posición de los países no desarrollados, con una puntuación de 3,54. La situación no es tan favorable para Uruguay y Croacia que ocupan las últimas posiciones del ranking con una valoración de 2,11 y 2,02 respectivamente.

Grafico 32. Valoración media de las normas sociales y culturales para los países de la OCDE. Año 2014

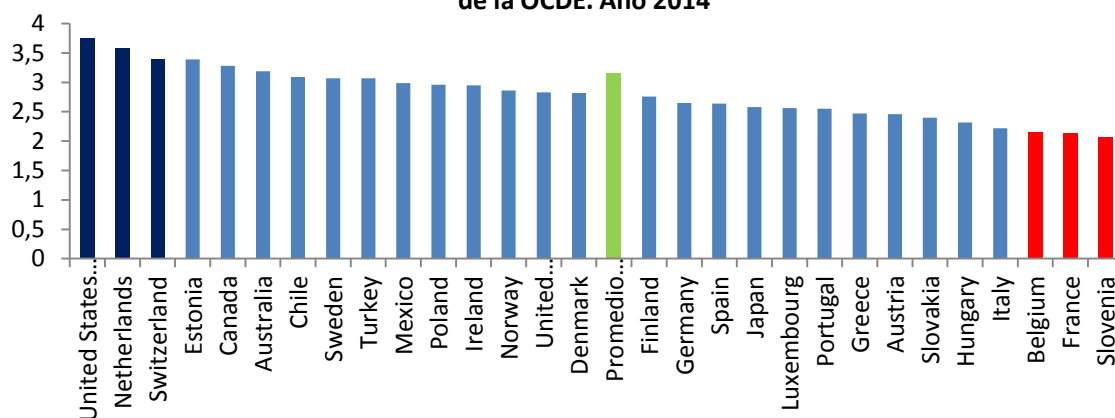
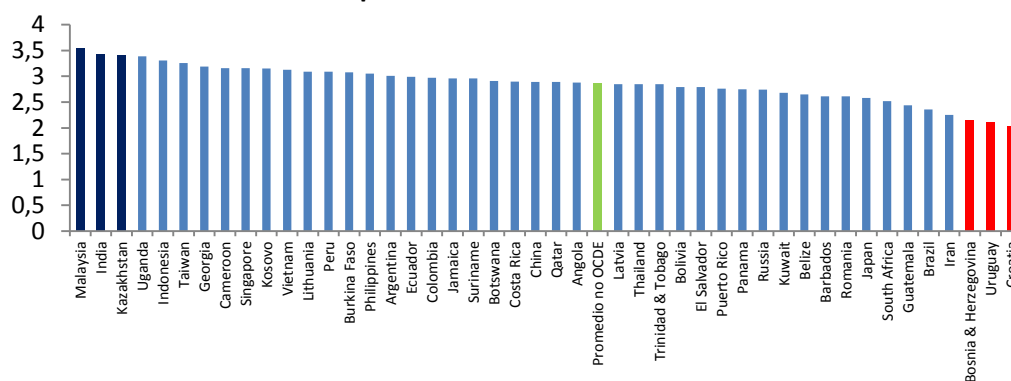


Grafico 33. Valoración media de las normas sociales y culturales de los países de la no OCDE. Año 2014

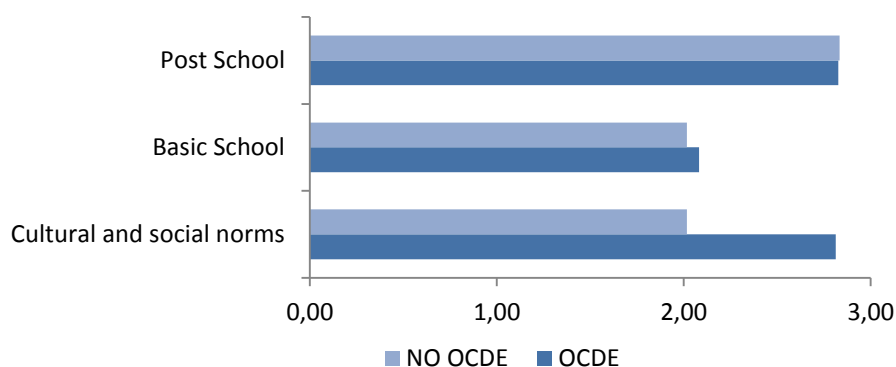


Valoración media de los indicadores sociales OCDE vs NO OCDE

Con el objetivo de realizar un balance del conjunto de indicadores que hacen referencia a los factores sociales que rodean al emprendedor, el grafico inferior ofrece una comparativa de las valoraciones promedio de los países pertenecientes a la OCDE frente a aquellos que no forman parte. Los datos reflejan que en promedio apenas existen diferencias en las valoraciones de la educación y la formación, tanto en la etapa escolar

como en la etapa post obligatoria entre ambos grupos de países; incluso, es posible apreciar una valoración ligeramente superior en la etapa post a favor de los países menos desarrollados, aunque dicha diferencia no es estadísticamente significativa. Destaca sin embargo la diferencia existente en la valoración del indicador que hace referencia a las normas sociales y culturales. Según los expertos entrevistados en 2014, la cultura existente en los países desarrollados estimula en mayor medida la creatividad, la innovación y la iniciativa empresarial. Así, este grupo de países presenta una valoración media de 3,14, frente al 2,86 de los países menos desarrollados.

Grafico 35. Valoración media de las condiciones del entorno social OCDE vs NO OCDE. Año 2014



Asimismo, la tabla inferior sintetiza la evolución de estos indicadores para los países desarrollados. En línea con la evolución de las condiciones del entorno económico, nuevamente es posible apreciar la existencia de dos periodos diferenciados. El primer periodo abarca los años comprendidos entre el 2007 y el 2011. Durante estos años los datos evidencian una disminución de la valoración media de los expertos, tanto en los indicadores relacionados con los contenidos educativos de emprendimiento como el que hace referencia a la cultura y su propensión emprendedora. El cambio de tendencia se produce a partir del 2011 y continúa hasta la actualidad, pues se observa que tras alcanzar la puntuación mínima, se produce un aumento paulatino de los valores hasta el 2014. Por otra parte, los resultados del análisis dinámico muestran que existe una mejora tanto en la educación básica como en la educación post escolar, es decir que los cambios experimentados han sido favorables en 2014. Por el contrario, se aprecia una ligera disminución en 2014 respecto a las normas sociales y culturales

TABLA 7. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno social para emprender en los países que pertenecen a la OCDE (periodo 2007-2014)

Condiciones sociales	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Media	Evolución
Basic school	2,18	2,12	2,10	1,97	2,03	2,07	2,07	2,11	2,08	Mejora
Cultural and social norms	2,95	2,82	2,93	2,74	2,67	2,81	2,79	2,80	2,81	Disminuye
Post School	2,92	2,79	2,89	2,79	2,75	2,82	2,78	2,86	2,83	Mejora

Del mismo modo, la tabla 8 presenta la misma información para los países menos desarrollados. Como ocurría en el caso de las condiciones del entorno económico, no es posible distinguir dos periodos diferenciados en la evolución de los indicadores. Sin embargo, es posible afirmar que se ha producido una ligera mejora en la valoración de todos los indicadores en el año 2014 respecto al periodo analizado (2007-2014).

TABLA 8. Evolución de las valoraciones medias de los expertos entrevistados sobre condiciones del entorno social para emprender en los países que no pertenecen a la OCDE (periodo 2007-2014)

Condiciones del entorno social	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Media	Evolución
Basic school	2,07	1,92	1,99	1,96	2,02	2,03	2,09	2,06	2,02	Mejora
Cultural and social norms	2,98	2,68	2,88	2,75	2,80	2,82	2,88	2,87	2,83	Mejora
Post school	2,98	2,68	2,88	2,75	2,80	2,82	2,88	2,87	2,83	Mejora

5. Conclusiones

El fenómeno de emprendimiento ha suscitado una gran atención en los últimos años y es un área de estudio en constante expansión. Así, diversas investigaciones analizan la actividad emprendedora y estudian el perfil de los emprendedores. El presente documento ha profundizado en la relación existente entre los factores macroeconómicos y la actividad emprendedora. En concreto, la investigación se ha centrado en el papel que desempeñan los factores institucionales, económicos y culturales en el proceso emprendedor. Así, se ha realizado un detallado estudio descriptivo de las condiciones del entorno emprendedor para un amplio conjunto de países, prestando especial atención a las diferencias existentes entre las economías desarrolladas y no desarrolladas. Para ello, se ha utilizado la información procedente del programa *Global Entrepreneurship Monitor*, que no solo proporciona un

conjunto de datos de alta calidad procedentes de distintas encuestas, sino que además, en base a ellos elabora mediante una metodología armonizada una amplia gama de indicadores relacionados con la actividad emprendedora. Gracias a ello, ha sido posible realizar comparativas de índole internacional y ofrecer una panorámica del entorno emprendedor de las diferentes economías.

Las conclusiones extraídas se citan a continuación. En primer lugar, los datos reflejan que la actividad emprendedora, medida a través de la TEA, ha experimentado de manera generalizada un incremento en los últimos años, tanto en los países desarrollados como no desarrollados. La evidencia refleja que el fenómeno emprendedor es notablemente más pronunciado en las economías no desarrolladas. Asimismo, la distribución de la población emprendedora por género pone de manifiesto que emprender es una actividad en la que la participación masculina predomina sobre la femenina para ambos grupos de países. Además, los datos reflejan que a pesar de que la motivación principal de aquellas personas que se involucran en una actividad emprendedora es la búsqueda de nuevas oportunidades, la necesidad como motivo para emprender ha aumentado su peso relativo en los últimos años.

En segundo lugar, del análisis exhaustivo del entorno emprendedor se desprenden una serie de evidencias. La situación institucional es más favorable en el caso de las economías desarrolladas. Así, tanto las políticas y programas gubernamentales como los impuestos y los aspectos burocráticos fomentan y apoyan en mayor medida las actividades emprendedoras en este conjunto de países según la opinión de los expertos. El estudio pormenorizado de las condiciones macroeconómicas y financieros que rodean a las personas que inician una actividad emprendedora, refleja que la situación también es más favorable en las economías pertenecientes a la OCDE. Las diferencias más acusadas se observan en la disponibilidad y acceso a las infraestructuras físicas y de servicios, en las transferencias en i+d y en el dinamismo empresarial. Si bien en los países menos desarrollados, este tipo factores son menos favorables, el estudio de su evolución temporal refleja que han experimentado una ligera mejoría en los últimos años. Finalmente, el análisis de los indicadores sociales evidencia que en media, ambos grupos de países, incorporan en sus sistemas educativos conocimientos y programas de formación que fomentan el emprendimiento tanto en la etapa escolar como en la etapa post obligatoria de manera similar. Sin embargo, nuevamente son las economías pertenecientes a la OCDE las

que presentan un contexto social más favorable para el inicio de actividades emprendedoras.

A partir de estas conclusiones, se abren diversas vías de continuación. Sin embargo, sería necesario disponer de una base de datos más rica en lo que se refiere a la información relativa al entorno emprendedor para, en primer lugar, poder realizar un análisis de cuáles son los factores macroeconómicos que contribuyen en mayor medida a la actividad emprendedora y, en segundo lugar, observar si existen diferencias en función del nivel de desarrollo; es decir, si los factores que explican en mayor medida el fenómeno emprendedor de las economías desarrolladas coinciden o difieren con respecto a los factores que determinan la actividad emprendedora en los países menos desarrolladas. Así, identificar qué tipo de factores favorecen en mayor medida el proceso emprendedor sería una cuestión muy relevante para un adecuado diseño de las políticas públicas.

En cualquier caso, los resultados del presente documento ponen de manifiesto la necesidad de tomar medidas orientadas a mejorar las condiciones que rodean al emprendedor pues se observa falta de apoyo y de recursos que favorezcan y fomenten la actividad emprendedora, especialmente en los países menos desarrollados. Así, a pesar de que en algunos países se han llevado a cabo programas enfocados a favorecer este fenómeno, los datos reflejan que estos esfuerzos no han sido suficientes. Dado que el contexto desempeña un papel fundamental en las decisiones de los agentes a la hora de emprender, los gobiernos deben prestar especial atención y llevar a cabo políticas que proporcionen “ecosistemas” y condiciones óptimas para emprender, pues aún hay trabajo por hacer para fortalecer la mayoría de los condicionantes.

6. Referencias bibliográficas.

Acs, Z., (1992). Small business economics: A global perspective. *Challenge*, 38, 38-44.

Acs, Z., y Armington, C., (2003) The impact of geographic differences in human capital on service firm formation rates. *Journal of Urban Economics*, 56, 244-278.

Blanchflower, D.G (2000): Self-employment in OECD countries, *Labour Economics*, 7, 471-505.

Bjornskov, C., y Foss, N., (2006). Economic freedom and entrepreneurial activity: Some cross-country evidence. *Public Choice*, 134, 307-328.

Busenitz, L, Gomez, C. y Spencer, J.W. (2000) Country institutional profiles: Interlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43, 994-1003.

Fritsch, M, y Mueller, P. (2004). Effects of new business formation on regional development over time. *Regional Studies*, 38, 961-975.

Galindo, M. A., Méndez, M. T. y Alfaro, J. A. (2010): Entrepreneurship, income distribution and economic growth. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6, 131-141.

García, I., Molina, J.A. y V. Montuenga (2010). Intra-family distribution of paid-work time. *Applied Economics*, 42, 589-601.

Gimenez-Nadal, J.I. y J.A. Molina (2014). Regional unemployment, gender and time allocation of the unemployed, *Review of Economics of the Household*, 12 (1), 105-127.

Gimenez-Nadal, J.I.; J.A. Molina y R. Ortega (2012). Self-employed mothers and the work family conflict. *Applied Economics* 44; 2133-2147.

Haro, S. G., y Gómez, R. S. (2011). Influencia del entorno institucional en el desarrollo del emprendimiento español. Un análisis empírico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 16(54).

Keeble, D. Bryson, J., y Wood, P., (1993). Business networks, small firm flexibility and regional development in UK business services. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(3), 265-278.

Kostova, T., (1997) Country institutional profiles concept and measurement *Academy of Management Proceedings*, 97, 180-184.

Legazkue, I. P., Guerrero, M., & González-Pernía, J. L. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Informe GEM España 2014*. Vol. 18. Ed. Universidad de Cantabria.

Liao, J., Welsch, H. P., y Pistrui, D., (2001), Environmental and individual determinants of entrepreneurial growth: An empirical examination. *Journal of Entrepreneurship Culture*, 9, 253-272.

- López Cabarcos, M., Vázquez Rodríguez, P. y Muñoz Ferreiro, N., (2006) A study of entrepreneurship in Spain through a cluster analysis. *Esic Market Economics and Business Journal*, 124, 409-435.
- Lucas, R.(1988). On the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics*, 22(1), 3-42.
- Lugo, J., y Espina, M. (2014). Factores Determinantes para el Desarrollo de la Actividad Emprendedora: Un Estudio Correlacional. *Esic market*, 147, 147-174.
- Molina, J.A. (2015). Caring within the family: reconciling work and family life. *Journal of Family and Economic Issues*, 36, 1-4.
- Molina, J.A. y V. Montuenga (2009). The motherhood wage penalty in Spain.. *Journal of Family and Economic Issues*, 30, 237-251.
- Schumpeter, J.A. (1911): *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press, New York.
- Schumpeter, J.A. (1947): Theoretical Problems of economic growth, *Journal of Economic History Supplement*, 1-9.
- Spencer, J., y Gomez, C., (2003) The relationship among institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: A multicountry study. *Journal of Business Research*, 57, 1098-1107.
- Stevenson H. (2000) Why the entrepreneurship has won! Coleman White Paper (USASBE National Conference, February 2000).
- Storey, D. J., y Johnson, S. (1987). Regional variations in entrepreneurship in the UK. *Scottish Journal of Political Economy*, 34(2), 161-173.
- Thurik, A. R., Carree, M. A., Van Stel, A., y Audretsch, D. B. (2008). Does self-employment reduce unemployment?. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 673-686.
- Yu, T. F., (1998), Economic development in latecomer economies: An entrepreneurial perspective. *Development Policy Review*, 16 (4), 353-372.
- Wennekers, S. y Thurik, R. (1999) Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics Journal*, 13, 1- 27

7. Apéndice

Tabla A-1 Descripción de las variables y fuentes

Variable	Descripción	Fuente	Año
Tasa de Actividad Emprendedora	Es el principal índice analizado por el GEM. La Tasa de Actividad Emprendedora (<i>Total early-stage Entrepreneurial Activity</i>), es un ratio que mide las iniciativas empresariales de entre 0 y 3,5 años en el mercado sobre la población de 18-64 años de un país	APS	2001-2014
Programas gubernamentales	Se refiere a la presencia e programas directos para asistir a empresas nuevas y en crecimiento, en todos los niveles de gobierno (nacional, provincial, municipal)	NES	2007-2014
Políticas gubernamentales	Se trata de determinar en qué medida las políticas del gobiernos reflejadas en impuestos o regulación o la aplicación de estas, contribuyen a apoyar a las empresas de nueva creación o en fase inicial	NES	2007-2014
Burocracia e impuestos	Determina en qué medida los impuestos y los aspectos burocráticos no obstaculizan la actividad emprendedora.	NES	2007-2014
Financiación para emprendedores	Se refiere a la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda, para empresas nuevas y el crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios.	NES	2007-2014
Transferencias en I+D	Se trata de saber en qué medida la investigación y el desarrollo de la región conducen a nuevas oportunidades comerciales, y si estas están o no al alcance de los emprendedores	NES	2007-2014
Acceso a infraestructura comercial y profesional	Se refiere a la disponibilidad de servicios comerciales, contables y legales así como de instituciones que facilitan la creación o el desarrollo de negocios	NES	2007-2014
Acceso a infraestructura física y de servicios	Se refiere a la facilidad de acceso a los recursos físicos existentes comunicación, servicios públicos, transporte, suelo, edificios, naves a un precio que no discrimine a las empresas nuevas, pequeñas o en crecimiento	NES	2007-2014
Apertura del mercado interno	Se refiere a la facilidad para introducirse en el mercado que poseen las empresas nuevas y en crecimiento y de competir y reemplazar a los proveedores ya existentes, subcontratistas y asesores	NES	2007-2014
Dinámica del mercado interno	Hace referencia al dinamismo que presenta el mercado interno	NES	2007-2014
Educación y formación escolar	Se refiere a la medida en que los sistemas educativos y de formación incorporan en sus programas escolares las herramientas necesarias para formar o crear o a dirigir a nuevas empresas	NES	2007-2014
Educación y formación post escolar	Se refiere a la medida en que los sistemas educativos y de formación incorporar en sus programas de formación profesional o universitarios las herramientas necesarias para formar o crear o dirigir a nuevas empresas	NES	2007-2014
Normas sociales y culturales	Se refiere a la medida en que las normas culturales y sociales existentes favorecen acciones individuales que pueden llevar a una nueva manera de conducir los negocios o actividades económicas y, en consecuencia, mejorar la distribución del ingreso y de la riqueza	NES	2007-2014

Fuentes: GEM, Global Entrepreneurship Monitor.

APS, Adult Population Survey ; NES, National Experts Survey

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Facultad de Economía y Empresa

Universidad de Zaragoza

Depósito Legal Z-1411-2010. ISSN 2171-6668

2002-01: “Evolution of Spanish Urban Structure During the Twentieth Century”. Luis Lanaspá, Fernando Pueyo y Fernando Sanz. Department of Economic Analysis, University of Zaragoza.

2002-02: “Una Nueva Perspectiva en la Medición del Capital Humano”. Gregorio Giménez y Blanca Simón. Departamento de Estructura, Historia Económica y Economía Pública, Universidad de Zaragoza.

2002-03: “A Practical Evaluation of Employee Productivity Using a Professional Data Base”. Raquel Ortega. Department of Business, University of Zaragoza.

2002-04: “La Información Financiera de las Entidades No Lucrativas: Una Perspectiva Internacional”. Isabel Brusca y Caridad Martí. Departamento de Contabilidad y Finanzas, Universidad de Zaragoza.

2003-01: “Las Opciones Reales y su Influencia en la Valoración de Empresas”. Manuel Espitia y Gema Pastor. Departamento de Economía y Dirección de Empresas, Universidad de Zaragoza.

2003-02: “The Valuation of Earnings Components by the Capital Markets. An International Comparison”. Susana Callao, Beatriz Cuellar, José Ignacio Jarne and José Antonio Laínez. Department of Accounting and Finance, University of Zaragoza.

2003-03: “Selection of the Informative Base in ARMA-GARCH Models”. Laura Muñoz, Pilar Olave and Manuel Salvador. Department of Statistics Methods, University of Zaragoza.

2003-04: “Structural Change and Productive Blocks in the Spanish Economy: An Input-Output Analysis for 1980-1994”. Julio Sánchez Chóliz and Rosa Duarte. Department of Economic Analysis, University of Zaragoza.

2003-05: “Automatic Monitoring and Intervention in Linear Gaussian State-Space Models: A Bayesian Approach”. Manuel Salvador and Pilar Gargallo. Department of Statistics Methods, University of Zaragoza.

2003-06: “An Application of the Data Envelopment Analysis Methodology in the Performance Assessment of the Zaragoza University Departments”. Emilio Martín. Department of Accounting and Finance, University of Zaragoza.

2003-07: “Harmonisation at the European Union: a difficult but needed task”. Ana Yetano Sánchez. Department of Accounting and Finance, University of Zaragoza.

2003-08: “The investment activity of spanish firms with tangible and intangible assets”. Manuel Espitia and Gema Pastor. Department of Business, University of Zaragoza.

2004-01: “Persistencia en la performance de los fondos de inversión españoles de renta variable nacional (1994-2002)”. Luis Ferruz y María S. Vargas. Departamento de Contabilidad y Finanzas, Universidad de Zaragoza.

2004-02: “Calidad institucional y factores político-culturales: un panorama internacional por niveles de renta”. José Aixalá, Gema Fabro y Blanca Simón. Departamento de Estructura, Historia Económica y Economía Pública, Universidad de Zaragoza.

2004-03: “La utilización de las nuevas tecnologías en la contratación pública”. José M^a Gimeno Feliú. Departamento de Derecho Público, Universidad de Zaragoza.

2004-04: “Valoración económica y financiera de los trasvases previstos en el Plan Hidrológico Nacional español”. Pedro Arrojo Agudo. Departamento de Análisis Económico, Universidad de Zaragoza. Laura Sánchez Gallardo. Fundación Nueva Cultura del Agua.

2004-05: “Impacto de las tecnologías de la información en la productividad de las empresas españolas”. Carmen Galve Gorriz y Ana Gargallo Castel. Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Universidad de Zaragoza.

2004-06: “National and International Income Dispersion and Aggregate Expenditures”. Carmen Fillat. Department of Applied Economics and Economic History, University of Zaragoza. Joseph Francois. Tinbergen Institute Rotterdam and Center for Economic Policy Research-CEPR.

2004-07: “Targeted Advertising with Vertically Differentiated Products”. Lola Esteban and José M. Hernández. Department of Economic Analysis. University of Zaragoza.

2004-08: “Returns to education and to experience within the EU: are there differences between wage earners and the self-employed?”. Inmaculada García Mainar. Department of Economic Analysis. University of Zaragoza. Víctor M. Montuenga Gómez. Department of Business. University of La Rioja

2005-01: “E-government and the transformation of public administrations in EU countries: Beyond NPM or just a second wave of reforms?”. Lourdes Torres, Vicente Pina and Sonia Royo. Department of Accounting and Finance. University of Zaragoza

2005-02: “Externalidades tecnológicas internacionales y productividad de la manufactura: un análisis sectorial”. Carmen López Pueyo, Jaime Sanau y Sara Barcenilla. Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Zaragoza.

2005-03: “Detecting Determinism Using Recurrence Quantification Analysis: Three Test Procedures”. María Teresa Aparicio, Eduardo Fernández Pozo and Dulce Saura. Department of Economic Analysis. University of Zaragoza.

2005-04: “Evaluating Organizational Design Through Efficiency Values: An Application To The Spanish First Division Soccer Teams”. Manuel Espitia Escuer and Lucía Isabel García Cebrián. Department of Business. University of Zaragoza.

2005-05: “From Locational Fundamentals to Increasing Returns: The Spatial Concentration of Population in Spain, 1787-2000”. María Isabel Ayuda. Department of Economic Analysis. University of Zaragoza. Fernando Collantes and Vicente Pinilla. Department of Applied Economics and Economic History. University of Zaragoza.

2005-06: “Model selection strategies in a spatial context”. Jesús Mur and Ana Angulo. Department of Economic Analysis. University of Zaragoza.

2005-07: “Conciertos educativos y selección académica y social del alumnado”. María Jesús Mancebón Torrubia. Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía Pública. Universidad de Zaragoza. Domingo Pérez Ximénez de Embún. Departamento de Análisis Económico. Universidad de Zaragoza.

2005-08: “Product differentiation in a mixed duopoly”. Agustín Gil. Department of Economic Analysis. University of Zaragoza.

2005-09: “Migration dynamics, growth and convergence”. Gemma Larramona and Marcos Sanso. Department of Economic Analysis. University of Zaragoza.

2005-10: “Endogenous longevity, biological deterioration and economic growth”. Marcos Sanso and Rosa María Aísa. Department of Economic Analysis. University of Zaragoza.

2006-01: “Good or bad? - The influence of FDI on output growth. An industry-level analysis“. Carmen Fillat Castejón. Department of Applied Economics and Economic History. University of Zaragoza. Julia Woerz. The Vienna Institute for International Economic Studies and Tinbergen Institute, Erasmus University Rotterdam.

2006-02: “Performance and capital structure of privatized firms in the European Union”. Patricia Bachiller y M^a José Arcas. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Universidad de Zaragoza.

2006-03: “Factors explaining the rating of Microfinance Institutions”. Begoña Gutiérrez Nieto and Carlos Serrano Cinca. Department of Accounting and Finance. University of Saragossa, Spain.

2006-04: “Libertad económica y convergencia en argentina: 1875-2000”. Isabel Sanz Villarroja. Departamento de Estructura, Historia Económica y Economía Pública. Universidad de Zaragoza. Leandro Prados de la Escosura. Departamento de H^a e Instituciones Ec. Universidad Carlos III de Madrid.

2006-05: “How Satisfied are Spouses with their Leisure Time? Evidence from Europe*”. Inmaculada García, José Alberto Molina y María Navarro. University of Zaragoza.

2006-06: “Una estimación macroeconómica de los determinantes salariales en España (1980-2000)”. José Aixalá Pastó y Carmen Pelet Redón. Departamento de Estructura, Historia Económica y Economía Pública. Universidad de Zaragoza.

2006-07: “Causes of World Trade Growth in Agricultural and Food Products, 1951 – 2000”. Raúl Serrano and Vicente Pinilla. Department of Applied Economics and Economic History, University of Zaragoza, Gran Via 4, 50005 Zaragoza (Spain).

2006-08: “Prioritisation of patients on waiting lists: a community workshop approach”. Angelina Lázaro Alquézar. Facultad de Derecho, Facultad de Económicas. University of Zaragoza. Zaragoza, Spain. Begoña Álvarez-Farizo. C.I.T.A.- Unidad de Economía. Zaragoza, Spain

2007-01: “Determinantes del comportamiento variado del consumidor en el escenario de Compra”. Carmén Berné Manero y Noemí Martínez Caraballo. Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Universidad de Zaragoza.

2007-02: “Alternative measures for trade restrictiveness. A gravity approach”. Carmen Fillat & Eva Pardos. University of Zaragoza.

2007-03: “Entrepreneurship, Management Services and Economic Growth”. Vicente Salas Fumás & J. Javier Sánchez Asín. Departamento de Economía y Dirección de Empresas. University of Zaragoza.

2007-04: “Equality versus Equity based pay systems and their effects on rational altruism motivation in teams: Wicked masked altruism”. Javier García Bernal & Marisa Ramírez Alerón. University of Zaragoza.

2007-05: “Macroeconomic outcomes and the relative position of Argentina’s Economy: 1875-2000”. Isabel Sanz Villarroja. University of Zaragoza.

2008-01: “Vertical product differentiation with subcontracting”. Joaquín Andaluz Funcia. University of Zaragoza.

2008-02: “The motherwood wage penalty in a mediterranean country: The case of Spain”. Jose Alberto Molina Chueca & Victor Manuel Montuenga Gómez. University of Zaragoza.

2008-03: “Factors influencing e-disclosure in local public administrations”. Carlos Serrano Cinca, Mar Rueda Tomás & Pilar Portillo Tarragona. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Universidad de Zaragoza.

2008-04: “La evaluación de la producción científica: hacia un factor de impacto neutral”. José María Gómez-Sancho y María Jesús Mancebón-Torrubia. Universidad de Zaragoza.

2008-05: “The single monetary policy and domestic macro-fundamentals: Evidence from Spain“. Michael G. Arghyrou, Cardiff Business School and Maria Dolores Gadea, University of Zaragoza.

2008-06: “Trade through fdi: investing in services“. Carmen Fillat-Castejón, University of Zaragoza, Spain; Joseph F. Francois. University of Linz, Austria; and CEPR, London & Julia Woerz, The Vienna Institute for International Economic Studies, Austria.

2008-07: “Teoría de crecimiento semi-endógeno vs Teoría de crecimiento completamente endógeno: una valoración sectorial”. Sara Barcenilla Visús, Carmen López Pueyo, Jaime Sanaú. Universidad de Zaragoza.

2008-08: “Beating fiscal dominance. The case of Spain, 1874-1998”. M. D. Gadea, M. Sabaté & R. Escario. University of Zaragoza.

2009-01: “Detecting Intentional Herding: What lies beneath intraday data in the Spanish stock market” Blasco, Natividad, Ferreruela, Sandra (Department of Accounting and Finance. University of Zaragoza. Spain); Corredor, Pilar (Department of Business Administration. Public University of Navarre, Spain).

2009-02: “What is driving the increasing presence of citizen participation initiatives?”. Ana Yetano, Sonia Royo & Basilio Acerete. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Universidad de Zaragoza.

2009-03: “Estilos de vida y “reflexividad” en el estudio del consumo: algunas propuestas”. Pablo García Ruiz. Departamento de Psicología y Sociología. Universidad de Zaragoza.

2009-04: “Sources of Productivity Growth and Convergence in ICT Industries: An Intertemporal Non-parametric Frontier Approach”. Carmen López-Pueyo and M^a Jesús Mancebón Torrubia. Universidad de Zaragoza.

2009-05: “Análisis de los efectos medioambientales en una economía regional: una aplicación para la economía aragonesa”. Mónica Flores García y Alfredo J. Mainar Causapé. Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Universidad de Zaragoza.

2009-06: “The relationship between trade openness and public expenditure. The Spanish case, 1960-2000”. M^a Dolores Gadea, Marcela Sabate y Estela Saenz. Department of Applied Economics. School of Economics. University of Economics.

2009-07: “Government solvency or just pseudo-sustainability? A long-run multicointegration approach for Spain”. Regina Escario, María Dolores Gadea, Marcela Sabaté. Applied Economics Department. University of Zaragoza.

2010-01: “Una nueva aproximación a la medición de la producción científica en revistas JCR y su aplicación a las universidades públicas españolas”. José María Gómez-Sancho, María Jesús Mancebón Torrubia. Universidad de Zaragoza

2010-02: “Unemployment and Time Use: Evidence from the Spanish Time Use Survey”. José Ignacio Gimenez-Nadal, University of Zaragoza, José Alberto Molina, University of Zaragoza and IZA, Raquel Ortega, University of Zaragoza.

2011-01: “Universidad y Desarrollo sostenible. Análisis de la rendición de cuentas de las universidades del G9 desde un enfoque de responsabilidad social”. Dr. José Mariano Moneva y Dr. Emilio Martín Vallespín, Universidad de Zaragoza.

2011-02: “Análisis Municipal de los Determinantes de la Deforestación en Bolivia.” Javier Aliaga Lordeman, Horacio Villegas Quino, Daniel Leguía (Instituto de Investigaciones Socio-Económicas. Universidad Católica Boliviana), y Jesús Mur (Departamento de Análisis Económico. Universidad de Zaragoza)

2011-03: “Imitations, economic activity and welfare”. Gregorio Giménez. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Zaragoza.

2012-01: “Selection Criteria for Overlapping Binary Models”. M. T Aparicio and I. Villanúa. Department of Economic Analysis, Faculty of Economics, University of Zaragoza

2012-02: “Sociedad cooperativa y socio cooperativo: propuesta de sus funciones objetivo”. Carmen Marcuello y Pablo Nachar-Calderón. Universidad de Zaragoza

2012-03: “Is there an environmental Kuznets curve for water use? A panel smooth transition regression approach”. Rosa Duarte (Department of Economic Analysis), Vicente Pinilla (Department of Applied Economics and Economic History) and Ana Serrano

(Department of Economic Analysis). Faculty of Economics and Business Studies, Universidad de Zaragoza

2012-04: “Análisis Coste-Beneficio de la introducción de dispositivos ahorradores de agua. Estudio de un caso en el sector hotelero”. Barberán Ramón, Egea Pilar, Gracia-de-Rentería Pilar y Manuel Salvador. Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Zaragoza.

2013-01: “The efficiency of Spanish mutual funds companies: A slacks – based measure approach”. Carlos Sánchez González, José Luis Sarto and Luis Vicente. Department of Accounting and Finance. Faculty of Economics and Business Studies, University of Zaragoza.

2013-02: “New directions of trade for the agri-food industry: a disaggregated approach for different income countries, 1963-2000”. Raúl Serrano (Department of Business Administration) and Vicente Pinilla (Department of Applied Economics and Economic History). Universidad de Zaragoza.

2013-03: “Socio-demographic determinants of planning suicide and marijuana use among youths: are these patterns of behavior causally related?”. Rosa Duarte, José Julián Escario and José Alberto Molina. Department of Economic Analysis, Universidad de Zaragoza.

2014-01: “Análisis del comportamiento imitador intradía en el mercado de valores español durante el periodo de crisis 2008-2009”. Alicia Marín Solano y Sandra Ferreruela Garcés. Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Zaragoza.

2015-01: “International diversification and performance in agri-food firms”. Raúl Serrano, Marta Fernández-Olmos and Vicente Pinilla. Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Zaragoza.

2015-02: “Estimating income elasticities of leisure activities using cross-sectional categorized data”. Jorge González Chapela. Centro Universitario de la Defensa de Zaragoza.

2015-03: “Global water in a global world a long term study on agricultural virtual water flows in the world”. Rosa Duarte, Vicente Pinilla and Ana Serrano. Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Zaragoza.

2015-04: “Activismo local y parsimonia regional frente a la despoblación en Aragón: una explicación desde la economía política”. Luis Antonio Sáez Pérez, María Isabel Ayuda y Vicente Pinilla. Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Zaragoza.

2015-05: “What determines entrepreneurial failure: taking advantage of the institutional context”. Lucio Fuentelsaz, Consuelo González-Gil y Juan P. Maicas. University of Zaragoza.

2015-06: “Factores macroeconómicos que estimulan el emprendimiento. Un análisis para los países desarrollados y no desarrollados”. Beatriz Barrado y José Alberto Molina. Universidad de Zaragoza.