



universidad
de león
Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Grado en Finanzas
Curso 2016/2017

DETERMINANTES DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN EUROPA

DETERMINANTS OF THE FOUNDING OF COMPANIES IN EUROPE

Realizado por el alumno D^a. Sara Andrés López

Tutelado por el Profesor Dra. D^a Isabel Feito Ruiz

León, a 5 de Julio de 2017

TABLA DE CONTENIDO

1. RESUMEN:.....	5
2. INTRODUCCIÓN:	6
3. OBJETIVOS	8
4. METODOLOGÍA	9
5. EL EMPRENDIMIENTO EN EUROPA Y SUS FACTORES	10
5.1 EL EMPRENDIMIENTO: CONTEXTUALIZACIÓN.....	10
5.1.1 Concepto de emprendimiento.....	10
5.1.2 Estrategia Horizonte 2020.....	12
5.1.3 Situación actual en Europa.....	17
5.2 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS: EL EFECTO DEL GÉNERO COMO MODERADOR	19
5.3 ASPECTOS SOCIALES Y CULTURALES	22
5.4 ASPECTOS EDUCATIVOS	25
5.5 ASPECTOS LEGALES E INSTITUCIONALES	29
5.6 ASPECTOS ECONÓMICOS-FINANCIEROS Y LA CRISIS	31
5.6.1 Fuentes /alternativas de financiación	33
5.6.2 Intermediarios financieros en España.....	40
6. ANÁLISIS.....	46
6.1 HIPÓTESIS	46
6.2 DEFINICIÓN DE LOS DATOS Y VARIABLES.....	48
6.3 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA	61
6.4 MODELOS DE REGRESIÓN.....	63
6.5 ESTIMACIÓN DE LOS RESULTADOS E INTERPRETACIÓN	66
7. CONCLUSIONES	73
8. BIBLIOGRAFÍA.....	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 5.1 Indicadores Plan de Acción sobre el Emprendimiento 2020

Tabla 5.2 Intermediarios Financieros en España

Tabla 6.1: Países utilizados en la muestra

Tabla 6.2. Variables de estudio

Tabla 6.3 Media descriptiva de variables

Tabla 6.4 Modelo de regresión 1

Tabla 6.5 Modelo de regresión 2

Tabla 6.6 Modelo de regresión 3

Tabla 6.7 Modelo de regresión 4

Tabla 6.8 Modelo de regresión 5

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 5.1 Europa, Educación para el emprendimiento en educación secundaria obligatoria

Figura 5.2 Aspectos formales e informales de las instituciones

Figura 5.3 Método de financiación de la Unión Europea

Figura 5.4 Tipos de fuentes de financiación

Figura 5.5 Fases de creación de una empresa

Figura 5.6 Proceso de gestación de una empresa

Figura 5.7 Aportaciones *Business Angels*

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 5.1 Distribución de la motivación principal para emprender

Gráfico 5.2 Indicadores Plan de Acción sobre el Emprendimiento 2020

Gráfico 5.3 Factores externos en la creación de una empresa

Gráfico 5.4 Tasa de Actividad Emprendedora (TEA)

Gráfico 5.5 Evolución del índice de Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) por género 2005-2015

Gráfico 5.6 Promedio del coste para iniciar un negocio en \$, por género en 2015

Gráfico 5.7 Normas Sociales y culturales por países

Gráfico 5.8 Factores sociales que afectan negativamente al emprendimiento

Gráfico 5.9 Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en España 2015

Gráfico 5.10 Indicadores que afectan al espíritu empresarial

Gráfico 5.11 Fuentes de financiación en fase de gestación por continentes

Gráfico 5.12 Tipo de financiación por fase de desarrollo económico

1. RESUMEN:

El presente trabajo se ha realizado con el fin de analizar desde un punto de vista económico-financiero los determinantes del emprendimiento en Europa, entendiendo el emprendimiento como clave para el crecimiento económico, la generación de empleo y la innovación empresarial, el cambio climático y la sostenibilidad energética, la educación y la lucha contra la pobreza y la exclusión social. Se ha analizado, a nivel europeo, la situación que han experimentado las empresas de nueva creación, así como el impacto que han sufrido a lo largo del periodo 2000-2014, haciendo hincapié en el periodo de crisis económica que afectó a Europa y teniendo en cuenta que el desarrollo del emprendimiento se debe a factores específicos de cada país, como el marco económico, social, político, laboral, etc. Estos factores macroeconómicos establecerán unas reglas del juego que afectarán a las empresas, limitando, o no, su creación. Finalmente, una vez analizado el impacto de cada país, se extraerán diversas conclusiones sobre las prácticas propias de la Unión Europea y sus países respecto a la cultura de emprendimiento.

Palabras clave: emprendimiento, género, entorno social y cultural, educación, entorno legal e institucional, financiación.

ABSTRACT:

The following work has been carried out in order to analyze the determinants of the European entrepreneurship from an economic-financial perspective, understanding entrepreneurship as the key to economic growth, the creation of employment, business innovation, climate change and energy sustainability, education and the fight against poverty and social exclusion. The situation underwent by start-up companies, together with the impact suffered along the 2000-2014 period has been analyzed on the European level, focusing on the economic crisis and considering that the entrepreneurial development depends on specific factors of each country such as the economic, social, political and labor framework. All these macroeconomic factors will establish a set of rules that will affect the companies, limiting or not their founding. Finally, once the impact of each country has been analyzed, diverse conclusions will be drawn about the European Union and its countries' practices in relation to the entrepreneurial culture.

Keywords: entrepreneurship, gender, social and cultural environment, education, legal and institutional environment, funding.

2. INTRODUCCIÓN:

El objetivo de este Trabajo Fin de Grado (TFG) es analizar los determinantes que influyen en el emprendimiento de los países europeos. Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) representan un 98% del total de las empresas y un 67% de la población activa, siendo clave para el crecimiento económico y desempeñando un papel muy importante en la economía de los distintos países en las últimas décadas (Lupiáñez, 2013).

El término “emprendimiento” viene del término francés “*entrepreneur*” que significa estar listo para iniciar algo o para tomar decisiones. Actualmente, emprender se relaciona con términos como la innovación, la flexibilidad, el dinamismo y la creatividad.

“Emprender es perseguir la oportunidad más allá de los recursos que se controlen en la actualidad” (Stevenson 1983, 1985, 1990, 2000).

Los estudios previos muestran que los factores sociales y culturales influyen en el grado de emprendimiento de un país (Matíz y Mogollón Cuevas, 2008). Aspectos como la estructura social, la corrupción, la presencia de familiares autónomos, el número de hijos, entre otros aspectos, son factores motivadores del emprendimiento (Román, Congregado y Millán, 2013; Castaño, Méndez y Galindo, 2015).

Sin embargo, los estudios previos no han analizado que factores afectan al emprendimiento en los países europeos. Para cubrir este GAP en la literatura, se plantean varias hipótesis como el funcionamiento en la puesta en marcha de un negocio, la cultura y las normas propias de cada país, el nivel de estudios de los emprendedores, el enfoque legal y las formas de financiación, todos estos aspectos determinarán el nivel de emprendimiento de un país.

En dicho trabajo se va a analizar el impacto que tienen los argumentos teóricos enunciados anteriormente que están clasificadas bajo 5 aspectos, como son: (i) el género, se analizará el ratio de mujeres y hombres emprendedores, la Tasa de actividad empresarial (TAE) y las diferencias a la hora de iniciar un negocio por género; (ii) en el aspecto social y cultural se determinará el conjunto de dichas normas, las capacidades, motivaciones, intenciones, habilidades, el miedo al fracaso, así como la expectativa y el

emprendimiento como carrera profesional; (iii) para analizar el aspecto educativo se determina el nivel de estudios de los emprendedores y el gasto público en la educación; (iv) para los aspectos legales e institucionales se va a analizar todos los trámites en la puesta en marcha de un negocio, además de la situación política y sus medidas para mejorar el emprendimiento; (v) y por último para argumentar el aspecto económico-financiero se analizará el crédito disponible, la inflación y el crecimiento del PIB; la deuda de los gobiernos y la situación de los mercados internos.

En el análisis empírico se han realizado 5 modelos de regresión, en el primero de ellos los factores que afectan positivamente en que haya una mayor diferencia entre empresas creadas y desaparecidas son el desempleo, la capitalización de mercados y las intenciones empresariales. En el segundo y tercer modelo tanto las variables oportunidades percibidas como los pagos irregulares y sobornos producen un aumento en el crecimiento de las empresas creadas. En el cuarto modelo las variables que favorecen el número de empresas creadas son: los graduados en educación superior, mujeres emprendedoras, altas expectativas de creación de empleo y emprendimiento como carrera profesional. En el último modelo también el emprendimiento como carrera profesional tiene un efecto positivo en el ratio de empresas creadas por habitante.

En la siguiente sección se propone el marco teórico donde se explica qué es el emprendimiento, cómo afecta a Europa y los aspectos que lo determinan, clasificándolos según: (i) el efecto del género, (ii) los aspectos sociales y culturales; (iii) aspectos educativos; (iv) aspectos legales e institucionales y, por último, (v) los aspectos económicos-financieros. A continuación, se describe la base de datos y metodología empleada para este estudio. Seguidamente, se presentan los principales resultados y su discusión, antes de finalizar con las conclusiones extraídas de los resultados del análisis.

3. OBJETIVOS

El objetivo general de este trabajo es analizar el emprendimiento en Europa a través de los diferentes aspectos que tiene que ver con el emprendimiento, como son:

- El efecto del **género**: se conocen muchas menos mujeres emprendedoras que hombres, estando más condicionadas debido los roles atribuidos a la mujer por la sociedad.
- Aspectos **sociales y culturales**: es un gran condicionante para el emprendimiento
- La **educación**: este aspecto tiene un peso importante en el emprendimiento aunque no tan determinante.
- Aspectos **legales e institucionales**: aquellos que afectan más directamente a la operativa de una empresa, ya que es la parte que hace referencia al marco regulatorio.
- La obtención de **financiación**: este recurso es prioritario para llevar a cabo la empresa, sino la probabilidad de éxito sería nula, parte de ello influye la economía que cada país genere.

El periodo de estudio comprenderá del 2000 al 2014.

Uno de los objetivos específicos es identificar qué factores afectan en mayor medida al emprendimiento en cada país de estudio, además se estimarán los objetivos establecidos por Europa en su Estrategia Horizonte 2020, así como se trata de identificar las debilidades y fortalezas de cada país para conseguirlo.

Finalmente en el estudio empírico se realizará un modelo de regresión lineal con el objetivo de analizar si estos factores influyen que positiva o negativamente en el emprendimiento, para así poder realizar una estimación de si se cumplirá o no los objetivos marcados por Europa.

4. METODOLOGÍA

En este apartado se va a tratar la metodología empleada en el trabajo. Se han usado varias fuentes de información que han proporcionado los recursos necesarios para poder realizar el estudio comparativo.

Una de las fuentes usadas para el análisis empírico ha sido la Auditoría urbana, *Eurostat dataset*, que proporciona información y métricas estandarizadas sobre un conjunto amplio de indicadores que ayudan a describir el contexto del emprendimiento. Otra de las fuentes es *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, que permite recopilar información para medir la actividad emprendedora a través de indicadores donde se describen las actitudes e inspiraciones de los emprendedores. También, se han recogido varios indicadores de la base de datos del Banco Mundial (*World Bank*), que proporciona datos a nivel mundial de libre acceso desde 1947 hasta la actualidad. Por último, se ha utilizado como fuente de datos la página web “*Knoewa*”, que es un motor de búsqueda de datos de fuentes públicas y privadas accesible para estudiantes y trabajadores.

Para el planteamiento teórico se han empleado artículos científicos y manuales afines al objeto de estudio que han servido de ayuda para poder enfocar el trabajo.

Para el análisis se ha trabajado con el programa estadístico STATA y para el tratamiento de datos se han utilizado datos panel que permiten analizar la variabilidad por individuo y momento temporal.

5. EL EMPRENDIMIENTO EN EUROPA Y SUS FACTORES

5.1 EL EMPRENDIMIENTO: CONTEXTUALIZACIÓN

Cada vez son más personas las que deciden emprender como alternativa para poder obtener recursos o ingresos. Los elevados niveles de desempleo además del descenso en la calidad de los empleos existentes hacen que el emprendimiento haya ganado, actualmente, cierta importancia.

En Europa, ya que según datos de la Comisión Europea las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) reciben una especial atención ya que representan un 98% de todas las empresas, un 67% de los puestos de trabajo y originando un 85% de los puestos de trabajo de nueva creación, en cambio, en España engloban un 99,2% del tejido empresarial, es decir, prácticamente todas las empresas del país poseen un tamaño menor a 250 empleados, ocupando un 75% de los puestos de trabajo, además de aportar un 65% del PIB, éste es uno de los motivos por los que se quiere apostar por el emprendimiento.

5.1.1 Concepto de emprendimiento

Muchos son los estudios que toman el espíritu emprendedor como el procedimiento de generación de oportunidades y de nuevas ideas, aunque eso no conlleve la creación de nuevos negocios (Shane y Venkataraman, 2000). Otros autores lo vinculan a la creación de nuevas empresas y su influencia en el progreso económico (Low y Macmillan, 1988) o al proceso creador subyacente a toda nueva empresa (Gartner, 2001).

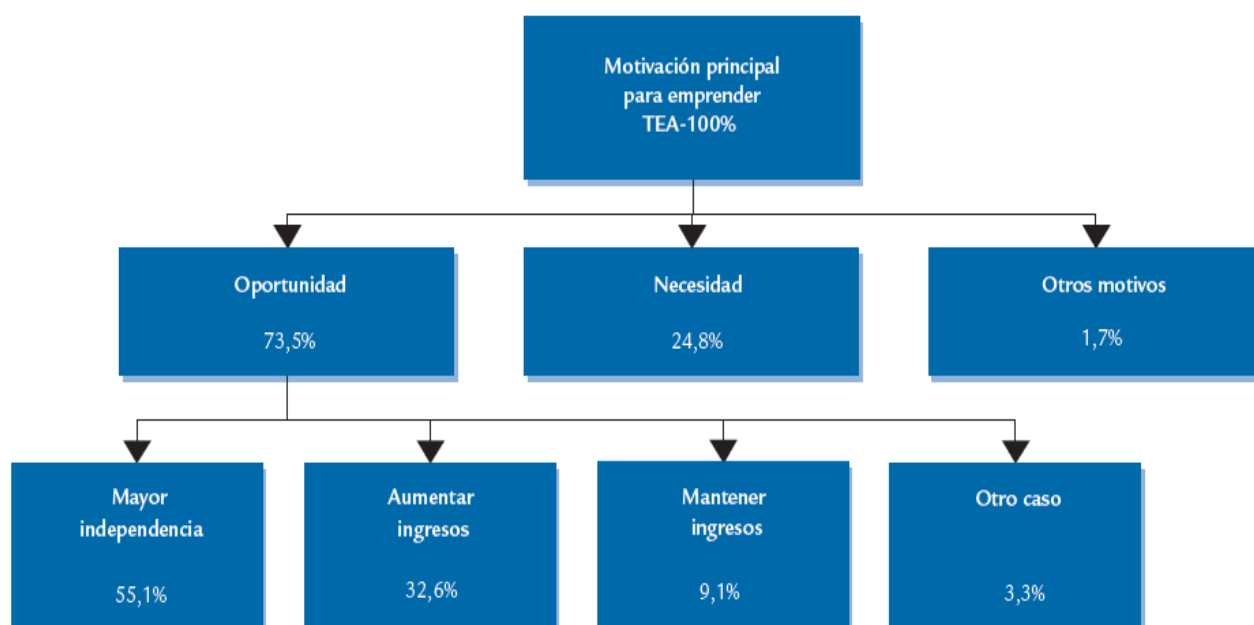
Según McMullen (2007) el emprendimiento puede definirse como el *"proceso de descubrir, valorar y aprovechar las oportunidades económicas que están presentes en los fallos del mercado"*.

Los motivos por los que se decide emprender son diversos. Según el Informe Global *Entrepreneurship Monitor* (GEM), (ver el gráfico 5.1), la principal razón de la actividad emprendedora total (TEA, por sus siglas en inglés), es la oportunidad de negocio, que

engloba casi un 74%, por el contrario el emprendimiento basado en la necesidad representa tan sólo un 24%. Si se quiere garantizar el éxito empresarial, es la oportunidad el aspecto fundamental para llevar a cabo dicha actividad, ya que si estuviera marcado por la necesidad de obtener recursos financieros inmediatos sería un error.

El aprovechamiento de las oportunidades de negocio da lugar a una mayor independencia económica ya que identificará la necesidad e intentará satisfacerla, representando así un 55,1%, seguido de un aumento de ingresos, a través de proyectos innovadores que cubran dicha necesidad, siendo del 32,6% y por último sólo un 9,1% será la opción de mantener los ingresos.

Gráfico 5.1 Distribución de la motivación principal para emprender



Fuente: Informe GEM 2015

5.1.2 Estrategia Horizonte 2020

Actualmente, Europa ha experimentado una recuperación de la crisis económica relativamente lenta y frágil, por lo que la mejora de las finanzas públicas y el fortalecimiento del sistema financiero han sido objetos de especial interés. En este sentido, se ha planteado un programa para apoyar e incentivar el emprendimiento, que es una de las claves para la recuperación económica, el “*Plan de Acción sobre el Emprendimiento 2020*”, adoptado por el Consejo Europeo el 17 de Junio de 2010 para el crecimiento y el empleo en la década actual, derogando el plan de Estrategia de Lisboa, creado en Marzo del año 2000. Con este programa se propone reforzar “el crecimiento inteligente, sostenible e integrador” para poder superar las debilidades estructurales de la economía europea, mejorando su competitividad, productividad para poder tener una economía social de mercado sostenible (*Eurostat*).

Para poder medir el progreso de este programa se han establecido 5 objetivos principales que no sólo serán comunitarios sino nacionales, es decir, cada estado miembro reflejará sus diferentes situaciones y contextos. Los objetivos claves propuestos para la estrategia sobre el emprendimiento son:

- **Empleo:** 75% de la población comprendida entre 20 y 64 años.
- **I + D:** 3% del PIB se debe invertir en investigación y desarrollo.
- **Cambio climático y la sostenibilidad energética:**
 - Reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en un 20% con respecto a 1990.
 - Aumentar el porcentaje de fuentes de energía renovables en el consumo final de energía al 20%.
 - Mejorar la eficiencia energética en un 20%.
- **Educación:** Porcentaje de abandono escolar temprano para ser reducido por debajo del 10% y, al menos, el 40% de la población comprendida entre los 30 a 34 años debe haber finalizado estudios superiores, o equivalentes.
- **La lucha contra la pobreza y la exclusión social:** reducir en 20 millones las personas del riesgo de pobreza o exclusión social.

En la tabla siguiente elaborada por *Eurostat* se pueden observar los 5 objetivos explicados anteriormente. Estos objetivos están desglosados en 9 indicadores, en él se puede comparar el año base del gráfico (año 2008), con el actual, que van del 2013 al 2015, y el pronóstico de Europa en su Estrategia Horizonte 2020. En el primer objetivo que se marcan, el **empleo**, lo que se plantea en este Plan es aumentar la participación tanto de los jóvenes como trabajadores de mayor edad, también aquellos con menor cualificación y para ello se quiere conseguir se llegue al 75% de trabajadores comprendidos entre 20-64 años. Muchos de los países miembros superan dicho ratio como es el caso de Suecia con un 80%, Países Bajos 78%, Alemania 77% y Austria y Dinamarca, ambos cuentan con un 75%; en caso contrario, países como Croacia (55%), Letonia (56%), España (58%), Italia (60%) y Hungría (62%), tienen un ratio muy por debajo al establecido por Europa.

En el segundo objetivo, el gasto interior bruto en **I+D** siendo un 3% del PIB, los datos proporcionados en 2015 sitúan la media de los países del 2,03% del PIB, individualmente países como Finlandia, Suecia y Dinamarca superan dicho objetivo, todo lo contrario sucede a países como Rumanía, Chipre, Bulgaria, Croacia y Letonia que están por debajo del 1%.

El tercero de los objetivos que se marca Europa para este Plan es el de impulsar la **energía sostenible**, ya que depende en exceso de recursos ajenos, sobre todo de recursos que aceleran el cambio climático como son los combustibles fósiles, por lo que se quiere innovar y promover una economía ecológica, destinando así un 35% del presupuesto del programa al cambio climático y la energía. Los datos más recientes, en 2014, como se observa en la tabla 4.1 los datos están próximos al objetivo 2020.

En el tema de la **educación**, el cuarto objetivo, Europa quiere que sea un instrumento clave para el emprendimiento, a través de modelos prácticos de aprendizaje aplicados al mundo real, desarrollando así capacidades, habilidades, conocimientos, responsabilidades, aptitudes y actitudes; además de la creatividad. Mediante el Plan que establece Europa para 2020, se quiere reducir el abandono escolar y aumentar el nivel de estudios terciarios, que a datos del 2015 se aproximan al objetivo.

Por último, se quiere promover la **integración social**, reduciendo el número de personas que están en situación de riesgo de pobreza, para reforzar la cohesión social Europa plantea reducir los flujos de inmigrantes irregulares, pero mejorando su integración

social dando un acceso a formación profesional para optar a puestos de trabajo.

Tabla 5.1 Indicadores Plan de Acción sobre el Emprendimiento 2020

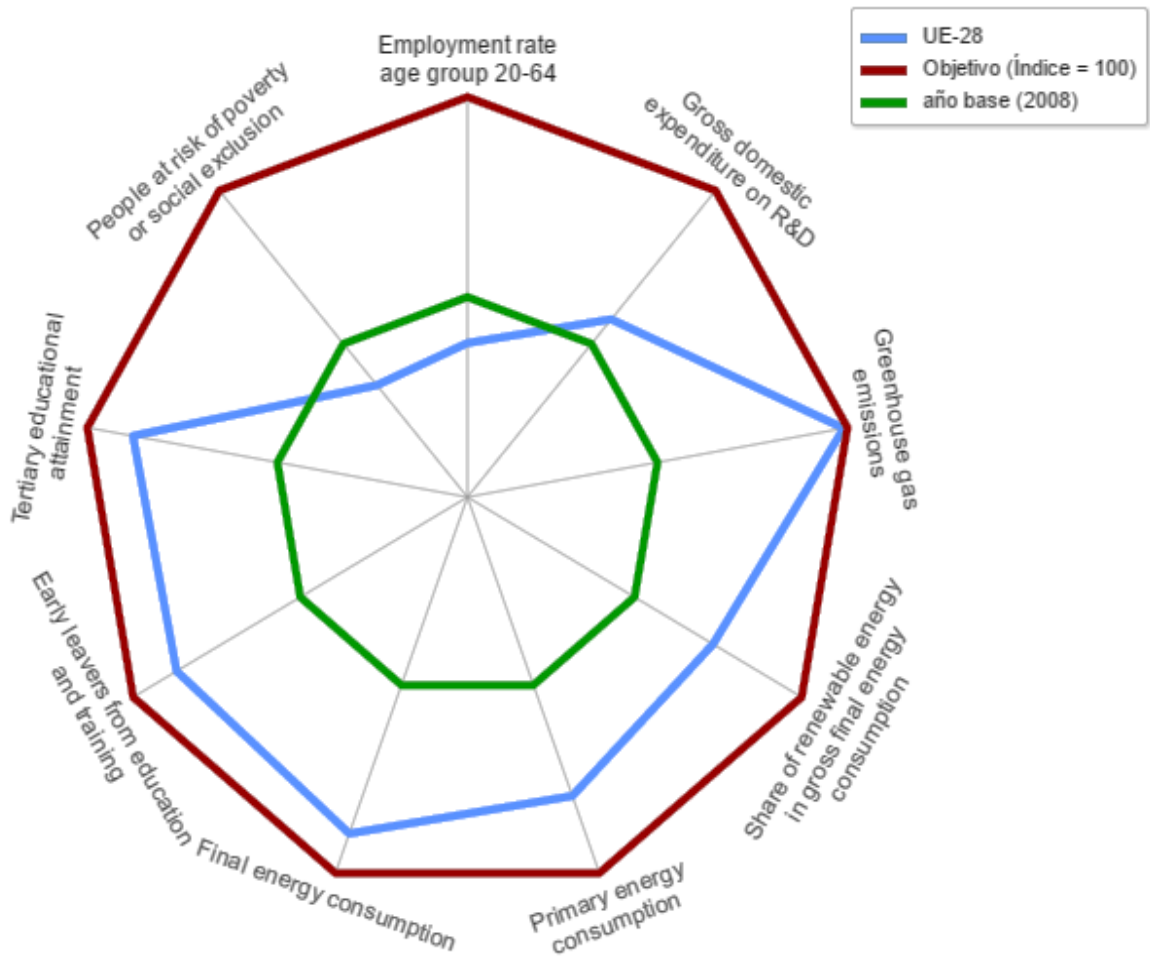
	Indicador principal	Situación pasada	Situación actual			2020 Objetivo
		2008	2013	2014	2015	
Empleo	Tasa de empleo, el total (% de la población de 20-64 años de edad)	70.3	68.4	69.2	70.1	75
I + D	Gasto interior bruto en I + D (% del PIB)	1.84	2.03	2.04	2,03	3.00
El cambio climático y la energía	Las emisiones de gases de efecto invernadero * (índice 1990 = 100)	90.31	80.26	77.06	:	80
	Cuota de energía renovable en el consumo final bruto de energía (%)	11.0	15.0	16.0	:	20
	Consumo de energía primaria (millones de toneladas equivalentes de petróleo)	1,693.1	1,569.1	1,507.1	:	1,483
	Consumo de energía final (millones de toneladas equivalentes de petróleo)	1,180.0	1,106.2	1,061,2	:	1,086
Educación	Abandonos prematuros de la educación y la formación, el total (% de la población de 18-24 años de edad)	14.7	11.9	11.2 ^b	11.0	<10.0
	Nivel de educación terciaria, el total (% de la población de 30-34 años de edad)	31.1	37.1	37.9 ^b	38.7	≥40.0
La pobreza o la exclusión social **	Las personas en riesgo de pobreza o exclusión social (diferencia acumulada desde 2008 en miles)	:	5506	4753	1696	-20000

Fuente: Eurostat, indicadores de la Estrategia Europa 2020

En el diagrama siguiente, se presenta la situación actual de la UE, mostrando los progresos realizados desde 2008 que es el año base establecido (de color verde), el año más reciente, 2015 (color azul) y el objetivo enfocado al año 2020 (color rojo). En el primer indicador, la tasa de empleo, actualmente los países miembros se sitúan muy por debajo del año base, estando muy lejos de conseguir el objetivo marcado; lo mismo ocurre con el número de personas en riesgo de pobreza o exclusión social; en cambio los indicadores que más cerca están del objetivo marcado por Europa para 2020 son: el nivel de educación terciaria, el abandono prematuro en la educación y formación y el consumo de energía final.

Cabe a destacar que el indicador de emisión de gases de efecto invernadero lo ha superado, otros indicadores como la cuota de energía renovable en el consumo final bruto de energía y el consumo de energía primaria se sitúan a la mitad entre el año base y el objetivo.

Gráfico 5.2 Indicadores Plan de Acción sobre el Emprendimiento 2020



Fuente: Eurostat, indicadores de la Estrategia Europa 2020

La Comisión Europea quiere promover el éxito emprendedor y la mejora del entorno en el que operan las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). Adicionalmente al “*Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020*” propuesto por la Comisión Europea para impulsar el espíritu emprendedor, existen otros programas en Europa para apoyar a las PYMEs, entre los que destacan los siguientes:

- Iniciativa *Small Business Act (SBA)*: “pensar primero a pequeña escala”, iniciativa a favor de las empresas pequeñas que se creó a través de una red de representantes de los estados miembros para garantizar que la legislación no incremente las cargas que les afectan. Esta iniciativa se creó en 2011, entrando en funcionamiento una red de representantes de las PYMEs para garantizar que las políticas nacionales, regionales y locales sean favorables a estas empresas.

- Facilitar el acceso a la financiación a través de los **Fondos Estructurales**, préstamos del **Banco Europeo de Inversiones (BEI)**, el **Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER)** que reduzcan las desigualdades en el desarrollo de una empresa de cada país europeo, apoyando una cohesión social, el **Programa Marco para la Innovación y la Competitividad (PIC)** como instrumento financiero para programas de investigación e innovación y el **Programa COSME** para la competitividad de las PYMES.

- Globalización: “Pequeñas empresas en un mundo grande”, la internacionalización a través de una estructura de apoyo a la innovación y a la actividad a través de la red **Enterprise Europe Network** para dinamizar la economía europea, ayudando a obtener financiación, facilitando análisis empresariales y tecnológicos; y asesorando en derechos de propiedad intelectual y el programa **Erasmus para jóvenes emprendedores**, ayudando económicamente a los nuevos emprendedores y ofreciéndoles prácticas en negocios potenciales.

- Cultura de emprendimiento: solo el 10% de los ciudadanos europeos son empresarios. Por lo que se promueve integrar el emprendimiento en la educación como estímulo al crecimiento y al empleo.

- Fomentar el espíritu emprendedor de las mujeres a través de la **Red Europea de Embajadoras del Espíritu Empresarial Femenino**, integrado exclusivamente por 270 mujeres para servir como modelo de conducta.

5.1.3 Situación actual en Europa

El espíritu emprendedor es un motor para el crecimiento económico y el desarrollo de un país (Acs, 2008; Carree y Thurik, 2008; Parker, 2009; Thurik et al., 2008), aumentando su competitividad, ya que afectan a los resultados económicos creando nuevos puestos de trabajo e innovando productos.

En Europa, no se ha dejado de lado la iniciativa empresarial (véase, por ejemplo, la Carta Europea de la Pequeña Empresa aprobada en Lisboa en 2000, el Libro Verde sobre el espíritu empresarial en Europa, presentado en 2003, el Plan de acción, el programa europeo en favor del espíritu empresarial, presentado en 2004, el *Small Business Act* para Europa, presentado en 2008, o la nueva estrategia Europa 2020, la estrategia de crecimiento de la Unión Europea para la próxima década).

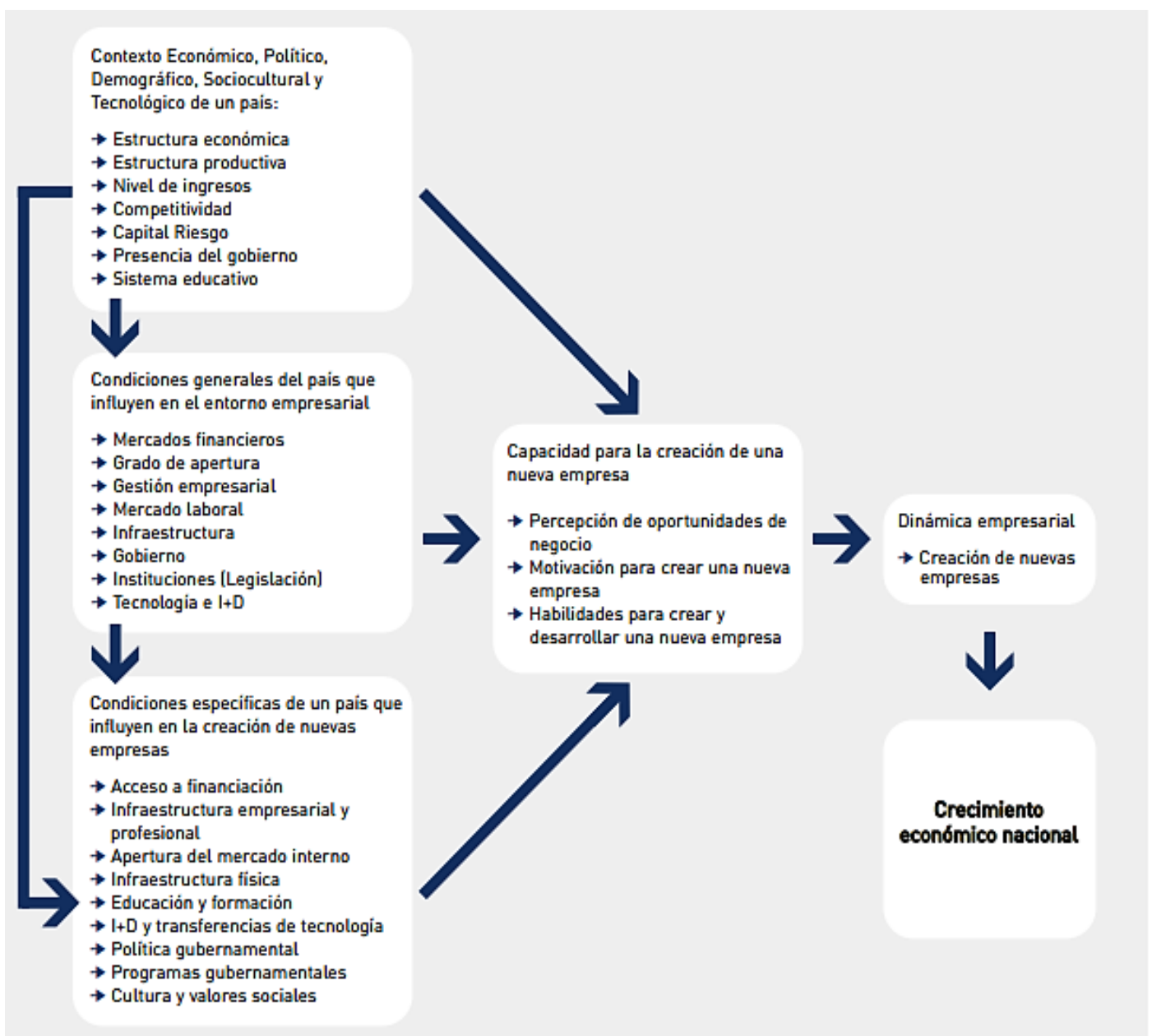
Actualmente, Europa está en proceso de recuperación económica. Por ello, hay que impulsar políticas económicas que sean dinámicas y competitivas, es decir, inculcar la cultura de emprendimiento para generar innovación, dando flexibilidad y capacidad de crecimiento a toda la economía. No sólo se trata de las empresas, si no que se tiene, también, que inculcar a cualquier nivel y organización, fomentando actitudes, preferencias y capacidades para generar innovación y riqueza (Blanchflower, 2004; Carree et al., 2007; Shane, 2009).

Los cambios tecnológicos y la innovación son los principales impulsores del crecimiento económico (Aghion y Durlauf 2006; Barro y Sala-i-Martin, 2003). La iniciativa empresarial ha sido identificada como un elemento clave (aunque no exhaustiva) fuente de innovación (Acs y Audretsch 2005) y, en algunos casos, una importante fuente de conocimientos, de dispersión y de crecimiento económico (Audretsch, 2004; Sternberg y Wennekers 2005).

A la hora de crear una empresa existen varios condicionantes que hay que tener en cuenta, estos factores afectan de manera externa a la actividad empresarial y son aquellos que se relacionan con: (i) género, (ii) los factores sociales y culturales, (iii) educativos, (iv) legales e institucionales y (v) económicos-financieros, es decir, aquellos en los que el emprendedor no tendría el poder de transformarlos, ya que son específicos en cada país (GEM, Informe Ejecutivo, 2013). A continuación, el gráfico 5.3 refleja estos factores externos, englobados en 3 grupos, el primero de ellos se refieren a

aquellos que afectan al contexto económico, político, demográfico, sociocultural y tecnológico de un país, el segundo grupo incluyen las condiciones que influyen en el entorno empresarial (mercados, infraestructura, gobierno, instituciones, I+D) y por último serán los condicionantes específicos de un país como son la cultura y los valores sociales. En su conjunto todos estos factores pueden afectar tanto negativa como positivamente a las capacidades, habilidades, motivaciones (Rasheed, 2003) y percepciones de oportunidades, haciendo que la dinámica empresarial varíe favoreciendo o no al crecimiento económico.

Gráfico 5.3 Factores externos en la creación de una empresa



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Informe Ejecutivo 2011.

Una vez desarrollado de forma general los factores que afectan al desarrollo empresarial, se va a proceder a explicar detalladamente los factores que se van a analizar en este estudio clasificándolos en 5 aspectos: (i) género, (ii) los factores sociales y culturales, (iii) educativos, (iv) legales e institucionales y (v) económicos-financieros.

5.2 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS: EL EFECTO DEL GÉNERO COMO MODERADOR

Cada vez hay una mayor presencia y participación de las mujeres en la creación de empresas, es decir, en el desarrollo empresarial (Brush et al, 2009; Langowitz y Minniti, 2007). Por cada 100 hombres emprendedores, hay 60 mujeres emprendedoras, según el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). Numerosas investigaciones, como las de Langowitz y Minniti (2007), reflejan que muchas de las mujeres emprendedoras (Fuentes García y Sánchez Cañizares, 2010; Gómez Araujo, Lafuente, Vaillant y Gómez Núñez, 2015), la mayoría, se ven a ellas mismas como menos capacitadas, o menos válidas, que los hombres y esto tiene repercusiones a la hora de querer emprender.

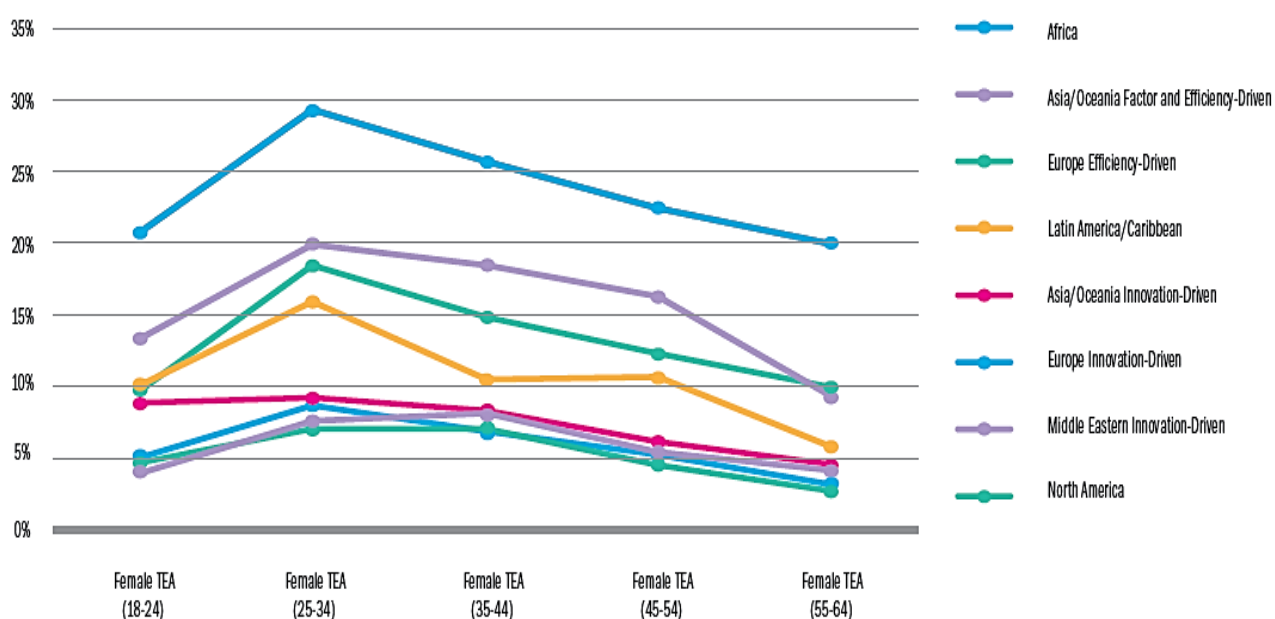
En las mujeres, la percepción subjetiva de las normas relacionadas con la actividad empresarial (Serrano y Gascón, 2009; Álvarez y Urbano, 2012; Báez, 2013) puede afectar en mayor, o menor, medida a la hora de tomar la decisión de crear, o no crear, una empresa. La decisión es influida por las normas sociales y los roles atribuidos a las mujeres por la sociedad, que hacen que siga existiendo la brecha de género (Welter et al., 2007). Este condicionante lleva a tener una percepción menos favorable en el entorno empresarial y de autoeficacia para crear una empresa (Langowitz y Minniti, 2007).

Las mujeres están más condicionadas que los hombres a la hora de tomar la decisión de emprender, esto es debido a cuestiones directamente relacionadas con la necesidad de hacer compatibles los aspectos laborales con cuestiones personales (Ortiz y Millán,

2011). La participación de la mujer en el empleo ha aumentado considerablemente en las últimas décadas (González y Fuentelsaz, 2014; Fuentes García y Sánchez Cañizares, 2010). Aunque, la brecha de género en el empleo se está reduciendo, las tasas de empleo (ya sea en número de trabajos o en el número de horas trabajadas) son aún más bajas para las mujeres que para los hombres en la mayoría de los países de la OCDE (OCDE, 2002).

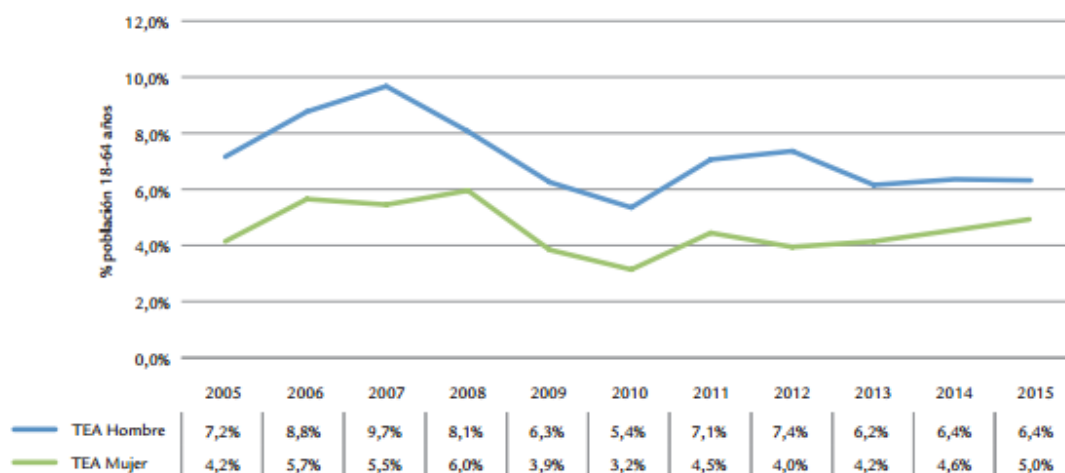
En el gráfico 5.4 se observa la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) de las mujeres (Galindo y Méndez 2008 y 2009; Galindo, 2009; González y Fuentelsaz, 2014; Fuentes García y Sánchez Cañizares, 2010), en las diferentes regiones que clasifica el GEM, por rango de edades. Se observa que la tasa de actividad emprendedora es mayor en África en los rangos de edad comprendidos entre 25-34 años. Destaca también el menor porcentaje en América del Norte, en edades comprendidas entre los 55-64 años.

Gráfico 5.4 Tasa de Actividad Emprendedora (TEA)



Fuente: GEM Women Report, 2014.

Gráfico 5.5 Evolución del índice de Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) por género
2005-2015



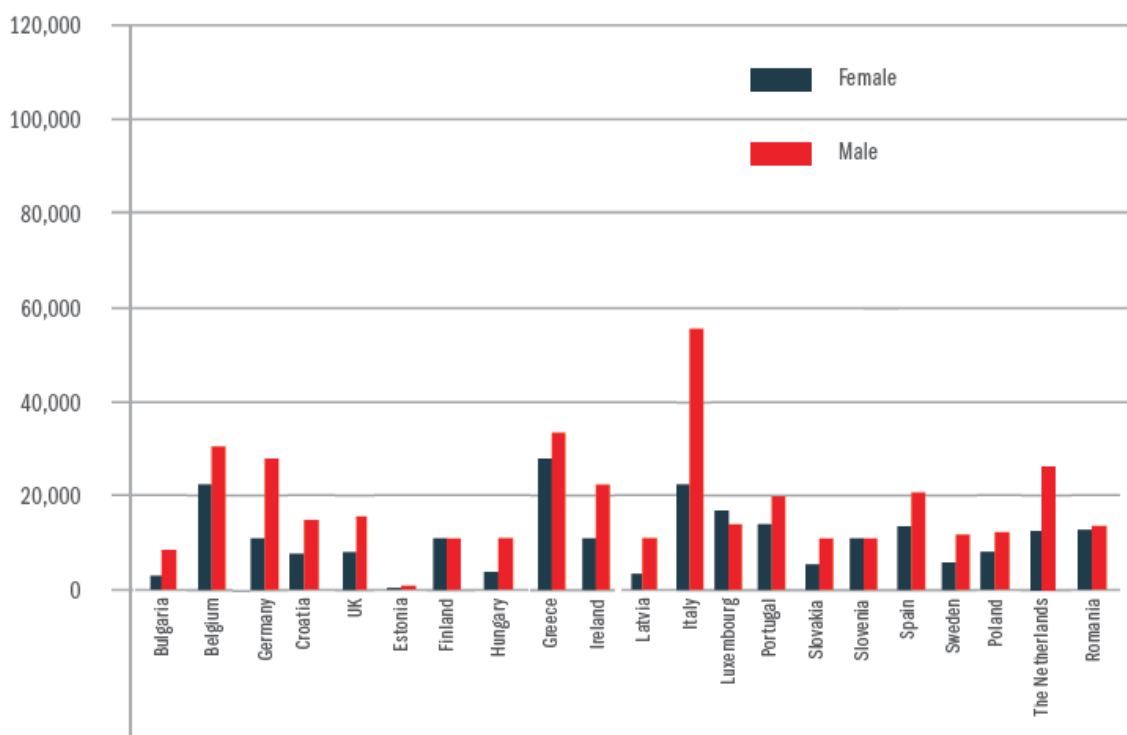
Fuente: GEM España, APS 2015.

Como se observa en el gráfico 5.5, actualmente, se está acortando las diferencias de género a la hora de emprender. Esto se debe a que se ha considerado igual de importantes tanto a la mujer como al hombre para el desarrollo económico, sin distinción alguna, contribuyendo así a la diversidad del sector empresarial (Verheul y Thurik, 2001).

Actualmente, las mujeres han empezado a dirigir empresas en diversos sectores, conduciendo a una mayor calidad de la actividad empresarial.

Otra de las diferencias de género es el promedio del dinero necesario para iniciar un negocio (Serrano y Gascón, 2009; Alonso, 2012; Álvarez y Urbano, 2012; González y Fuentelsaz, 2014), en el gráfico 5.6 se puede observar la diferencia de algunos de los países de la Unión Europea, por \$ en el 2015. Uno de los países que mayor desequilibrio presenta es Italia, ya que la diferencia del capital necesario para iniciar un negocio por género es muy inferior en los hombres, siendo cercano a los 20.000\$, en cambio, para las mujeres es de casi 60.000\$. El país que menor diferencia presenta es Estonia, siendo también el país que menos coste requiere para iniciar un negocio.

Gráfico 5.6 Promedio del coste para iniciar un negocio en \$, por género en 2015.



Fuente: GEM-2015-2016-Report-on-Entrepreneurial-Finance

5.3 ASPECTOS SOCIALES Y CULTURALES

Desde Europa se considera que es necesario un cambio radical en la cultura del emprendimiento, ya que no se reconoce ni se compensa las iniciativas empresariales. Para que el emprendimiento sea el motor económico se necesita una gran revolución cultural (“Plan de acción sobre emprendimiento 2020”. Una revolución cultural).

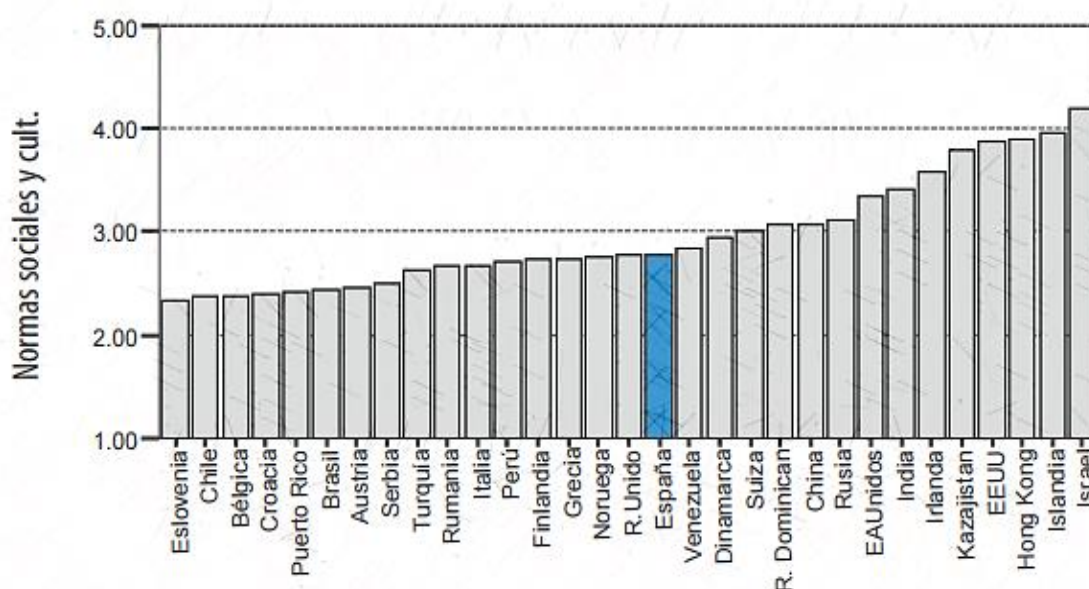
La estructura y el desarrollo social de un país es relevante para formular políticas que estimulen la iniciativa empresarial (Matíz y Mogollón Cuevas, 2008), así como de la cultura (Castaño, 2015). La creación (García, Martínez; Fernández, 2008) y el desarrollo del emprendimiento incentiva la mejora del bienestar para la sociedad, a través de la generación de empleo, el impulso de la innovación (Sawhney, Wolcott y Arroniz, 2006; Rasheed, 2003) y la mejora de la competitividad (Acs et al., 2016).

Estos factores incluyen la población, la sociedad y las instituciones los valores sociales,

la formación, la libertad económica, el grado y la calidad institucional (Méndez-Picazo et al., 2012; Serrano y Gascón, 2009; González y Fuentelsaz, 2014). Por lo tanto, un adecuado clima social estimula la actividad empresarial, fomentar el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo.

Baumol (1990), Boettke Coyne (2003) y Sobel (2008) sostienen que la estructura de las instituciones en la sociedad determina el tipo de iniciativa empresarial. Otros investigadores consideran que esta estructura restringe la actividad empresarial (Baumol, 1990; Hall y Sobel, 2008; Johnson et al., 1997).

Gráfico 5.7 Normas Sociales y culturales por países



Fuente: Informe Ejecutivo GEM, 2007

En el gráfico anterior se observa cómo la condición de normas culturales y sociales (Matíz y Mogollón Cuevas, 2008; Galindo, 2009) pueden ser un obstáculo o una facilidad para poder emprender en los diferentes países. El índice indica que cuanto más próximo a 1 menor serán los obstáculos y más próximo a 5 mayores serán esos obstáculos. En el caso de España no es del todo desfavorable aunque se sitúe casi en los 3 puntos, ya que si comparamos el resto de países están entre 2-4 puntos.

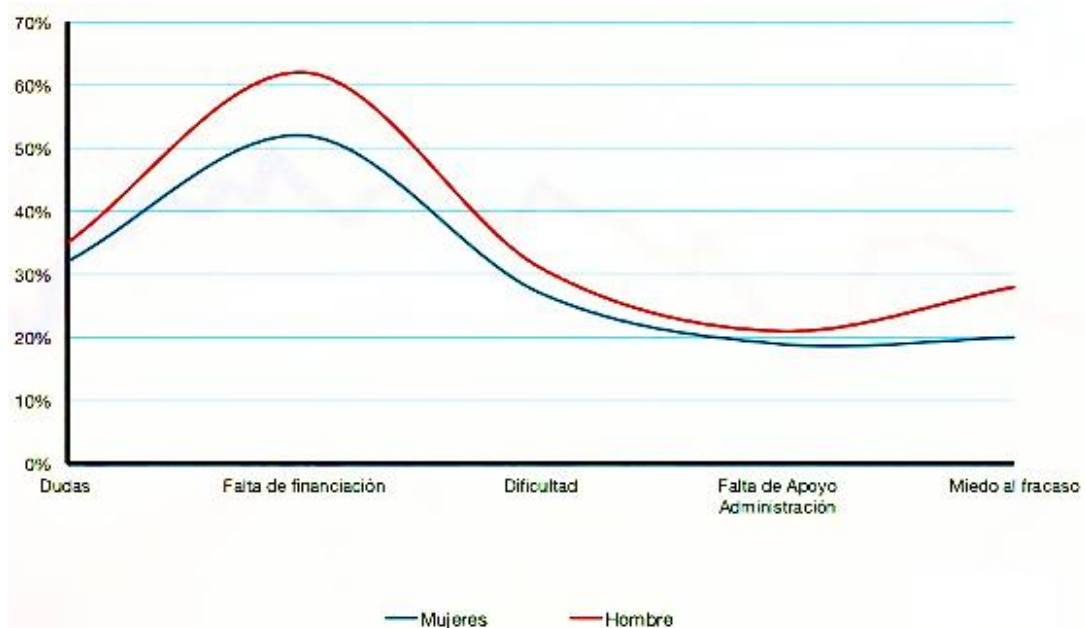
Los valores y las creencias juegan un papel en la conformación de las instituciones en un país, determinan los comportamientos y, en consecuencia, puede suponerse también que pueden influir en la decisión de ser emprendedor (Mueller y Thomas, 2000).

La cultura emprendedora es un concepto complejo, es la agrupación de muchos aspectos, incluyendo el reconocimiento que se otorga a los empresarios, las actitudes hacia el éxito y el fracaso y el grado en que las personas consideran la búsqueda de oportunidades como socialmente legítima (Reynolds et al., 1999; Matíz y Mogollón Cuevas, 2008). Más profundamente arraigados, los valores culturales también pueden estar vinculadas a la actividad empresarial. Hofstede (1980, 2001) distingue entre varios indicadores culturales, incluida la distancia al poder, el individualismo, la masculinidad, la anulación de la incertidumbre y de largo plazo versus orientación a corto plazo.

La insatisfacción de la relación entre los factores culturales y el espíritu empresarial depende de si esta relación es vista desde el agregado de rasgos psicológicos o de la legitimación social, insatisfacción (Davidsson, 1995; Wennekers et al., 2002; Hofstede et al., 2004).

En el gráfico 5.8 se observa qué factores son los que afectan más negativamente a la hora de iniciar un negocio, aunque destaca el económico, es decir, la falta de financiación, las dudas y el miedo al fracaso (Gómez Araujo, Lafuente, Vaillant y Gómez Núñez, 2015; González y Fuentelsaz, 2015) juegan un papel importante en los emprendedores.

Gráfico 5.8 Factores sociales que afectan negativamente al emprendimiento



Fuente: Injuve

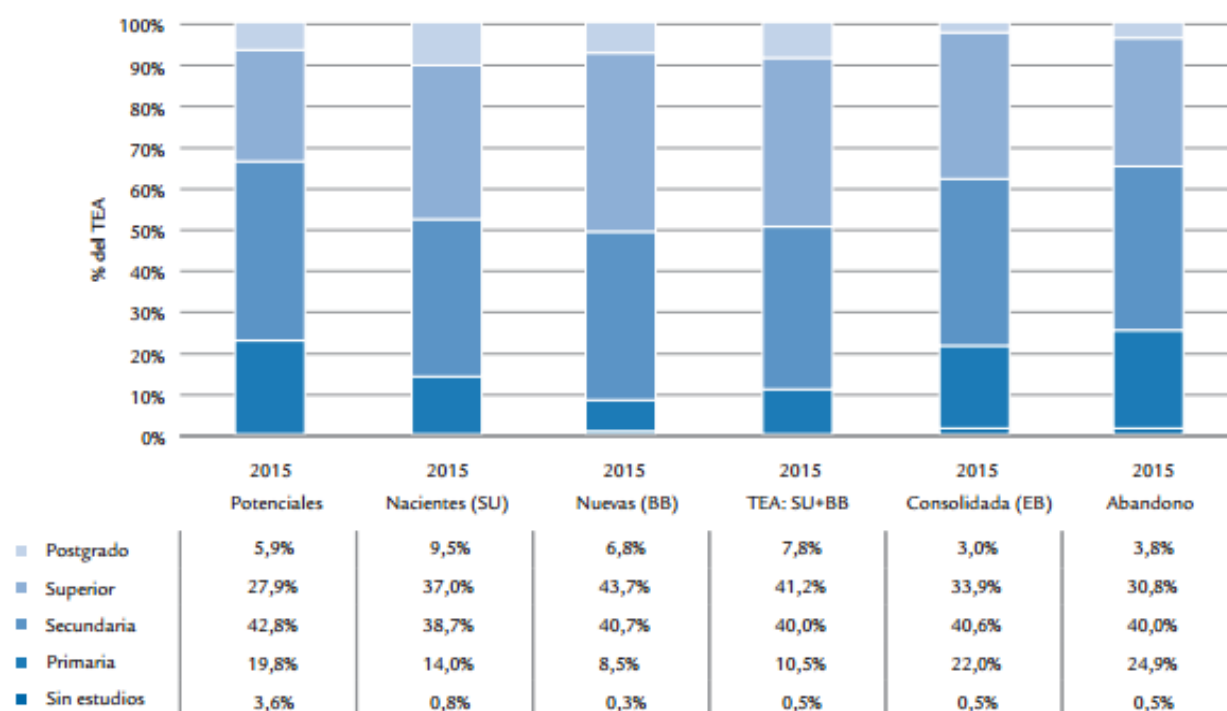
5.4 ASPECTOS EDUCATIVOS

La cultura puede impulsar la iniciativa empresarial y toma el papel de la educación y la formación en habilidades y actitudes que conducen al desarrollo empresarial (Gavron et al., 1998; Reynolds et al., 1999). Sin embargo, la educación no es el único factor cultural capaz de afectar al espíritu empresarial, por ejemplo, la legitimación cultural del empresariado y la libertad económica afectan a la etapa temprana del espíritu empresarial (Powell y Rodet, 2012).

Además, los valores de una sociedad y de los individuos dentro de un país pueden afectar también a la actividad empresarial (Herbig y Dunphy, 1998).

Para poder analizar la importancia del nivel de educación de los emprendedores (Gómez Araujo, Lafuente, Vaillant y Gómez Núñez, 2015; Rasheed, 2003; Galindo, 2009), se va a mostrar en el gráfico 5.9 la distribución que sigue la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) en España, según el nivel de estudios que poseen los emprendedores. En él se ve que en la mayoría de los casos predominan los estudios secundarios, es decir, los estudios obligatorios, estando un poco por debajo aquellos que su formación académica incluye estudios superiores, es decir, ciclos formativos superiores o grados universitarios (Rasheed, 2003; Gómez Araujo, Lafuente, Vaillant y Gómez Núñez, 2015). También se observa que son muy pocos los emprendedores que, sin tener estudios, quieren emprender un negocio (Gómez Araujo, Lafuente, Vaillant y Gómez Núñez, 2015).

Gráfico 5.9 Distribución de los colectivos emprendedores por nivel de educación en España 2015



Fuente: GEM Global, APS 2015.

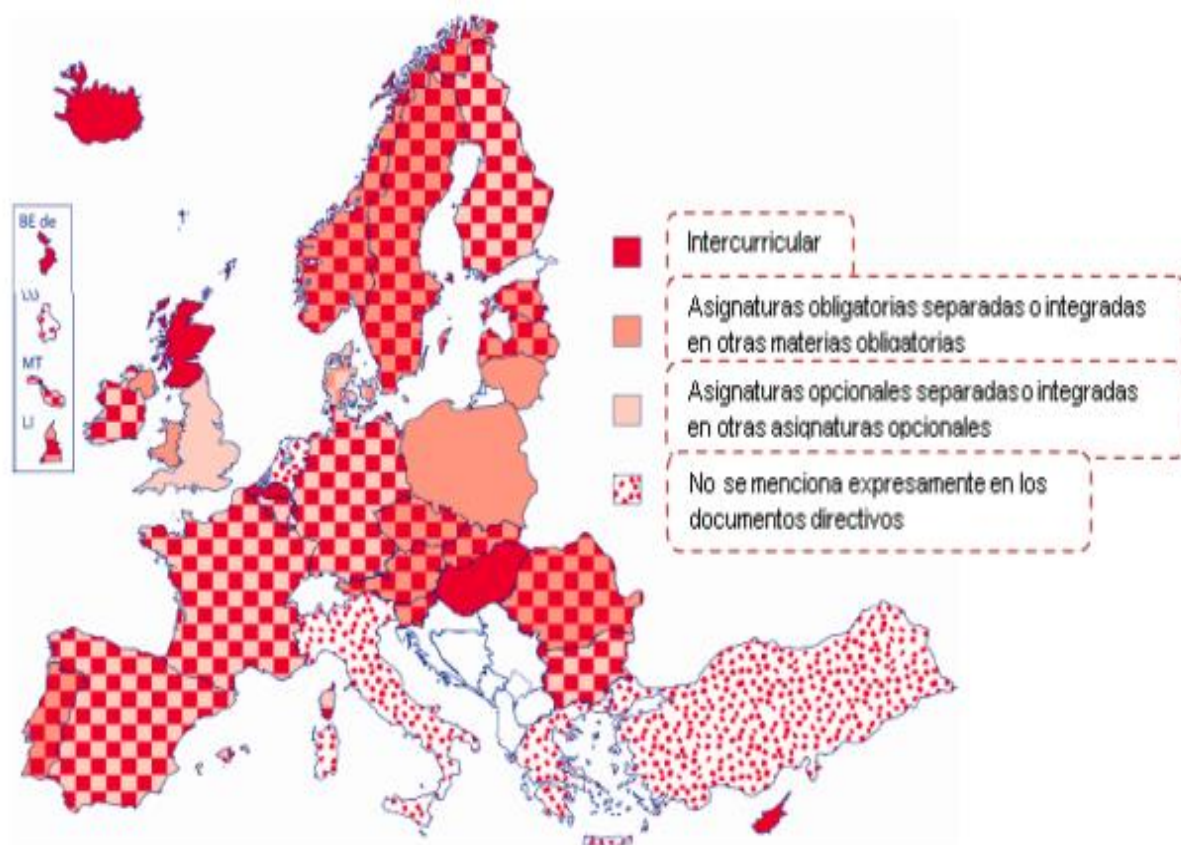
En el “Programa de Acción sobre el emprendimiento 2020”, anteriormente citado, se incluye la educación como el Pilar I de este programa que la Comisión Europea ha adoptado para impulsar el espíritu empresarial.

El sistema educativo juega un papel muy importante en el desarrollo de aptitudes empresariales y desde Europa se quiere apostar por unos conocimientos y metodologías comunes para todos los países, reforzando así la cooperación entre todos ellos. Para ello, han propuesto la introducción de la “**educación para el emprendimiento**”, donde cada país evalúe y aprenda experiencias con éxito (“Plan de acción sobre emprendimiento 2020”. Una revolución cultural), dedicándose mayor inversión a la educación (Guisán, M^a Carmen y Neira, Isabel; 2001).

El objetivo de la introducción de la educación para el emprendimiento es poder adquirir las habilidades, conocimientos y capacidades necesarias para emprender (Matíz y

Mogollón Cuevas, 2008; Gómez Araujo, Lafuente, Vaillant y Gómez Núñez, 2015; Galindo, 2009), así como el liderazgo, el espíritu, la innovación, la creatividad, etc. En el mapa (Figura 5.1.) se puede observar cómo en la educación secundaria obligatoria se incorpora en la programación de todos los países miembros de la Unión Europea, siendo en muchos de ellos, una asignatura optativa.

Figura 5.1 Europa, Educación para el emprendimiento en educación secundaria obligatoria



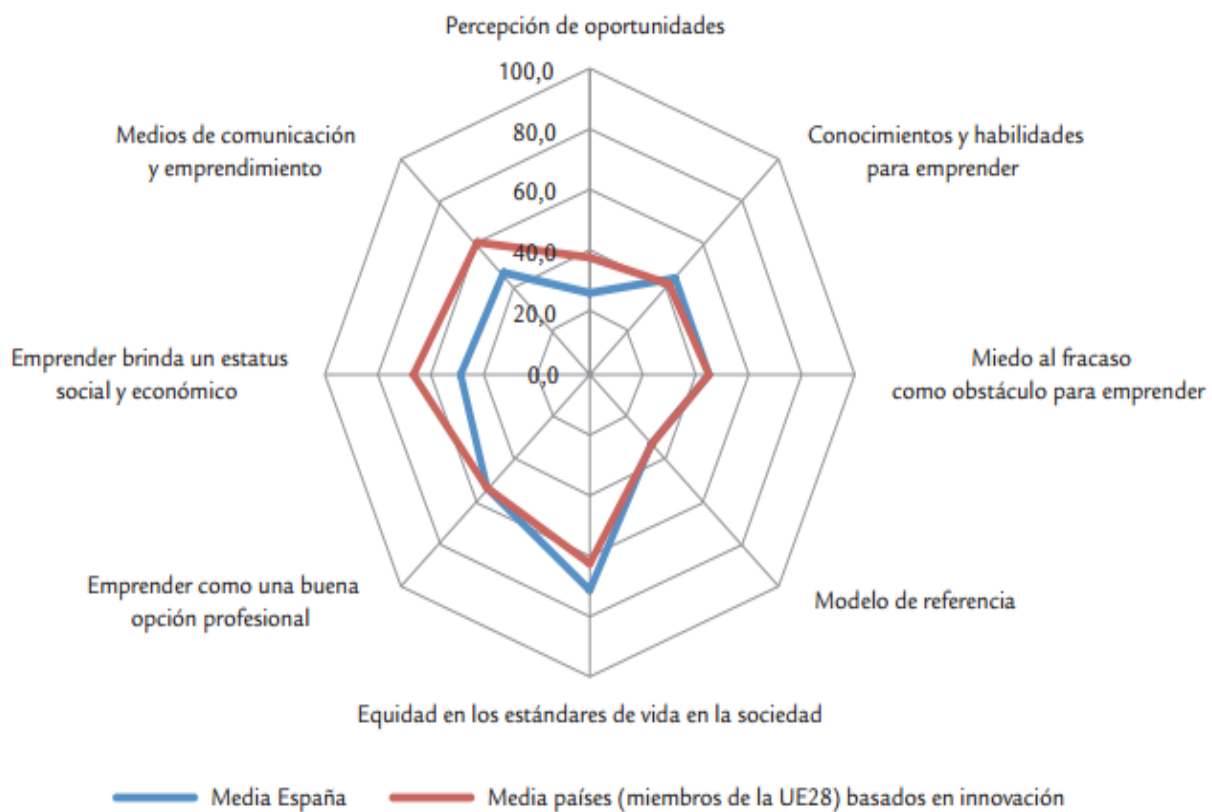
Fuente: Eurydice (Red Europea de información sobre la Educación)

En el caso de España se observa como la materia de educación para el emprendimiento es optativa, como en la mayoría de los países. El objetivo de Europa es que los países desarrollen mayores conocimientos sobre el emprendimiento, además de reducir, al 10%, los altos porcentajes de abandono escolar en edad temprana.

Un alto nivel educacional proporciona a las personas los conocimientos y herramientas necesarios para crear una empresa, a la vez que ayudan a identificar las oportunidades de mercado (Barreneche, 2014).

Por último, en el gráfico 5.10 se observan los indicadores que afectan al espíritu empresarial. España está muy por debajo de la media Europea en: la percepción de oportunidades para emprender, el reconocimiento del estatus social y económico que brinda el emprendimiento, y el papel de los medios de comunicación en la difusión de los casos de éxito. Sin embargo, está por encima de la media en las percepciones de conocimientos, habilidades y experiencia necesaria para emprender, además, de la equidad en los estándares de vida en la sociedad.

Gráfico 5.10 Indicadores que afectan al espíritu empresarial



Fuente: GEM Global, APS 2015.

5.5 ASPECTOS LEGALES E INSTITUCIONALES

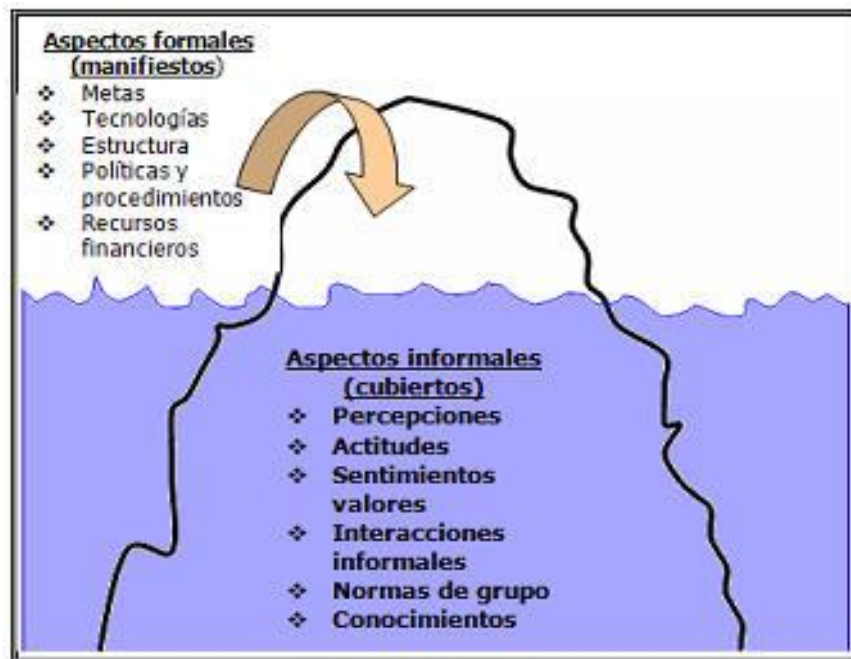
Para propiciar el emprendimiento es necesario un entorno empresarial favorable, es decir, que no existan obstáculos asociados a una burocracia innecesaria (Hopkins, 2016; Alonso, 2012; Benzaquen, 2010), elevadas cargas impositivas (Alonso, 2012), pagos atrasados (Porter, 2008; Buracas, 2012), dificultad en los procedimientos para la transferencia de empresas o falta de oportunidades (“Plan de acción sobre emprendimiento 2020”. “Una revolución cultural”).

Son muy pocos los trabajos que dan un enfoque legal e institucional de las empresas de nueva creación, uno de los primeros estudios empíricos fue la Teoría de los Costes de Transacción (TCT) de *Williamson* en 1937, en el analiza los costes de transacción de las empresas como sus derechos de propiedad (Benzaquen, 2010; Serrano y Gascón 2009; Hopkins, 2016), cumplimientos de contratos (Hopkins, 2016; Alonso, 2012) , pago de impuestos (Alonso, 2012; Benzaquen, 2010; Serrano y Gascón 2009; Galindo y Méndez, 2008 y 2009; Hopkins, 2016; González y Fuentelsaz, 2014) y resolución de insolvencia (Hopkins, 2016; Alonso, 2012; Porter, 2008; Buracas, 2012).

En el aspecto institucional, nos referimos a la información, referencias, recursos y apoyo (Ibarra, 1997) que desde una perspectiva empresarial, es el capital social que a los potenciales empresarios les proporciona diferentes ideas, además de facilitar nuevas oportunidades (Aldrich y Zimmer, 1986; Aldrich et al., 1998; Smelledzer et al., 1991).

Las instituciones (González y Fuentelsaz, 2014) son un pilar importante para poder poner en marcha un negocio, según *Scott* en 1995 habla de dos distinciones (ver la figura 5.2): la primera de ellas son las **instituciones formales** que son creadas a partir de leyes o normas sociales con un fin objetivo (Bruton et al. 2010; Arshed et al. 2014; Stephan et al. 2015), es decir, las políticas del gobierno (Sanjeev, 2002; Porter, 2008; Buracas, 2012; Alonso, 2012; Serrano y Gascón 2009; Álvarez y Urbano, 2012; González y Fuentelsaz, 2014), en cambio, en las **instituciones informales** (Arshed et al. 2014; Stephan et al. 2015) son códigos de conducta o normas de comportamiento (Alonso, 2012), como pueden ser la cultura, innovación, motivación, etc. y crecen lentamente a lo largo del tiempo.

Figura 5.2 Aspectos formales e informales de las instituciones



Los emprendedores encuentran en las instituciones aspectos negativos a la hora de poner en marcha un negocio y esto se debe a la reforma institucional de cada país, no sólo por la calidad regulatoria de cada uno de ellos, sino aspectos como la desviación de fondos públicos (Alonso, 2012), estabilidad política, protección (Alonso, 2012; Benzaquen, 2010; Hopkins, 2016; Serrano y Gascón 2009), transparencia o la corrupción. Si nos referimos a los costes asociados en la puesta de un negocio, el Banco Mundial distingue: contratación y despido, registro de la propiedad (Benzaquen, 2010; Hopkins, 2016; Serrano y Gascón 2009), ejecución de contratos (Hopkins, 2016; Alonso, 2012), obtención de crédito (Porter, 2008; Buracas, 2012; Serrano y Gascón 2009; Álvarez y Urbano, 2012), protección de los inversores y el cierre del negocio (Alonso, 2012; Benzaquen, 2010; Hopkins, 2016; Serrano y Gascón 2009).

5.6 ASPECTOS ECONÓMICOS-FINANCIEROS Y LA CRISIS

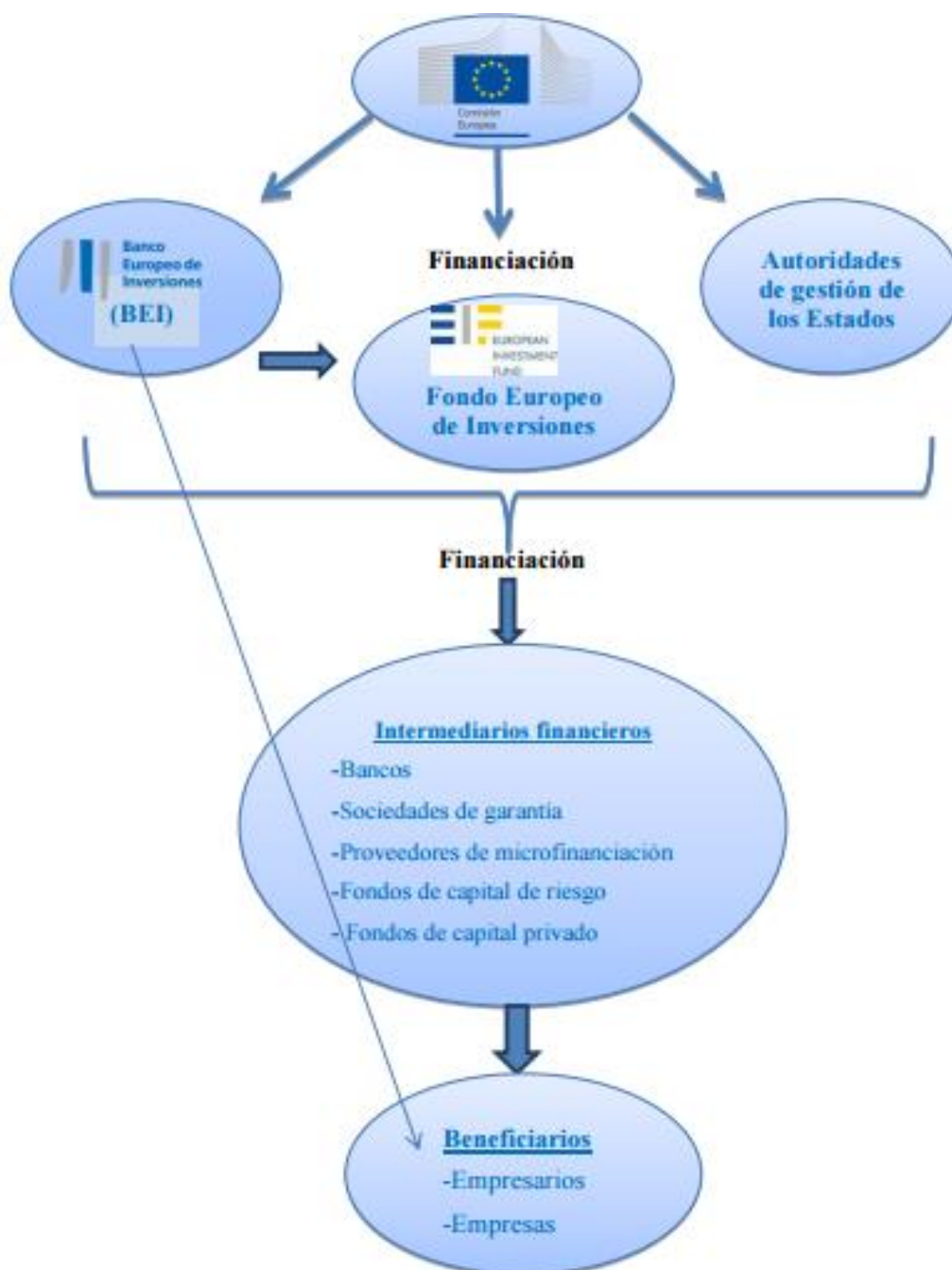
Los factores económicos son un eje muy importante donde se centra el espíritu empresarial, sobre todo, en las políticas de gasto de cada país (Castaño, 2015).

De acuerdo con el *Libro Blanco de la Actividad Emprendedora en España* (Alemany et al., 2011) la financiación es uno de los factores relevantes para el arranque de la actividad emprendedora. Las pequeñas empresas tienen mayores dificultades que las empresas de mayor tamaño para obtener financiación externa, sobre todo, en empresas de nueva creación (Ayuso, 2013).

La financiación (Barrado y Molina, 2016) en el inicio de un nuevo negocio resulta bastante restringida por la ausencia de garantías, la fuerte incertidumbre o su trayectoria pasada. En los países con más empresas de capital riesgo se financiarán en mayor medida con I+D+i, apoyándolas desde su inicio en la fase *start-up*. En la actualidad, estas empresas se enfrentan a dos problemas básicos de acceso al crédito: las agencias o también denominado *sesgo de supervivencia*; y las asimetrías de información (Denis, 2004; Mahagaonkar, 2010). Actualmente, la Comisión Europea tiene como objetivo fortalecer los instrumentos financieros existentes, creando un mercado de microfinanciación para facilitar el acceso directo a los mercados de capitales (Barrado y Molina, 2016; Matíz y Mogollón Cuevas, 2008), a través de acciones y bonos, de las pymes; otra de las mejoras que se quiere llevar a cabo es aumentar la información sobre las alternativas de financiación para estas nuevas empresas (“Plan de acción sobre emprendimiento 2020”. Una revolución cultural).

Van Gelderen et al. (2015) realizó un análisis a 517 emprendedores, de los cuales sólo 195 tuvieron éxito en la puesta en marcha de la empresa, por lo que extrajo que la variable que más afectaba en el inicio del negocio, directa y negativamente, era la financiación, es decir, el capital inicial que se necesitaba.

Figura 5.3 Método de financiación de la Unión Europea

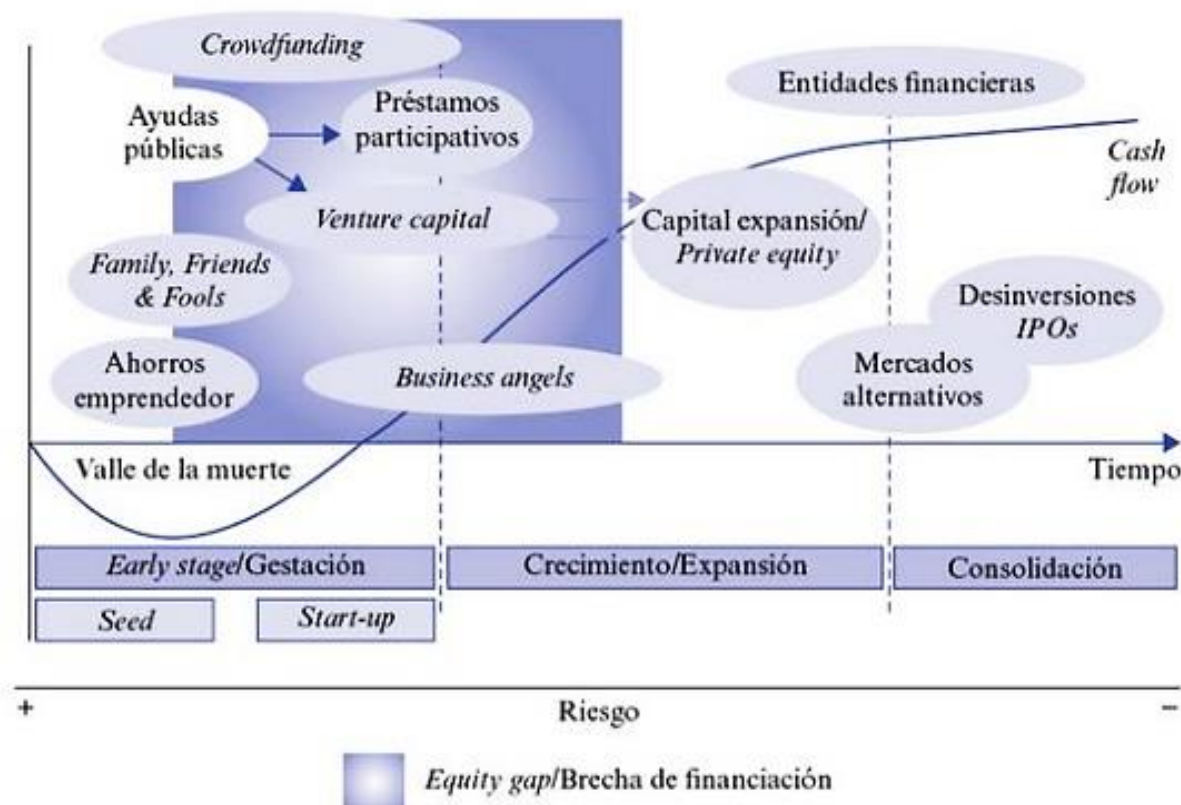


Fuente: Unión Europea, 2015

5.6.1 Fuentes /alternativas de financiación

En esta imagen recogida de Hoyos y Blanco (2014) se detallan las fuentes de financiación en las diferentes fases de creación de una empresa:

Figura 5.4 Tipos de fuentes de financiación



En la puesta en marcha de una empresa existen grandes problemas de acceso a la financiación, que según Myers (1984) en su libro sobre el “*Capital Structure Puzzle*” (Rompecabezas sobre la Estructura de Capital) habla de que en el comienzo de un negocio, las empresas dependen en gran medida de sus ahorros, préstamos participativos y *Business angels*, que con el paso del tiempo, cuando ésta va aumentando de tamaño tendrá una mayor disponibilidad de información, pudiendo acceder a capitales de riesgo y si sus activos intangibles se consideran una garantía tendrán una mayor accesibilidad al crédito bancario.

Todas estas fuentes de financiación se van a detallar a continuación, diferenciándolas por las 3 fases del proceso de creación de una empresa.

Figura 5.5 Fases de creación de una empresa



Fuente: Elaboración propia

A. FASE DE GESTACIÓN

En esta fase predomina la autofinanciación, donde los emprendedores establecerán la cantidad que se necesitará para poder poner en marcha el negocio, es decir, sus activos, capital de trabajo y las pérdidas pronosticadas (Vinaixa y Bieto, 2010). Durante esta etapa puede conducir a la empresa al denominado “Valle de la Muerte”, se superará una vez que obtengan beneficios, aunque muchas de estas empresas no son capaces de generar flujos de caja positivos. Se diferencian varias alternativas de financiación:

- **Ahorros del emprendedor (aportación o riqueza personal de los socios y promotores):** siendo la principal fuente de financiación en esta fase ya que asume entre un 50-100% de la inversión del proyecto, a través de las aportaciones realizadas por los socios. Cuanto mayores sean esas aportaciones, mayor probabilidad habrá de que a largo plazo se pueda acceder a fuentes de financiación bancarias (Huyghebaert y Van de Gucht, 2004).
- **Family, Friends and Fools (3F’S):** se trata de una alternativa de financiación más fácil de conseguir que las externas y generalmente la única vía disponible en esta fase, procede del entorno más próximo al emprendedor, donde existe un mayor margen de confianza, sin altas exigencias.

- **Crowdfunding:** o también llamada financiación colectiva, son pequeñas aportaciones económicas individuales, para proyectos no convencionales, sobre todo los culturales. Estas aportaciones pueden ser a través de donaciones, préstamos, recompensas o acciones.
- **Ayudas públicas:** bajo criterios socioeconómicos pueden ser ayudas directas (subvenciones, créditos blandos, anticipos reembolsables) e indirectas (incentivos fiscales), estas últimas se concederán automáticamente. Numerosos estudios han analizado la efectividad de la intervención pública, siendo esta muy escasa (Lerner, 2002; Leleux y Surlemont, 2003; Colombo y Grilli, 2006; Crecente, 2009; Takalo y Tanayama, 2010). Las más comunes son:
 - **Préstamos participativos:** se trata de una financiación de “entresuelo”, es decir, actúa como si se tratase del patrimonio neto, permitiendo corregir sus desajustes (Bustos y Lassala, 2010). Para el empresario este tipo de financiación tiene grandes ventajas fiscales.
 - **Venture capital o capital riesgo:** se trata de una financiación a medio y largo plazo que se realiza en las fases de inicio de la empresa, a través de participaciones. Este mercado en Europa no es uniforme ya que las oportunidades de inversión son reducidas, además de los altos costes de gestión y del riesgo que conlleva al tratarse de pequeñas empresas., por ello se propuso en 2013 un plan de acción para mejorar el acceso a la financiación de estas pequeñas empresas, denominándose *Venture Capital Regime*.

Además, en esta fase existe otro tipo de financiación, menos utilizada por las pequeñas empresas, el **Bootstrapping** o también llamada financiación alternativa (Thorne, 1989), usada para reducir financiación externa y mantener el control de la propiedad (Harrison et al., 2004; Ebben y Johnson, 2006; Ebben, 2009), que ahorra tiempo, riesgos y recursos (Ries, 2011).

Durante el proceso de gestación de la empresa (ver figura 4.6), es muy difícil de acceder a **financiación bancaria**, ya que existen asimetrías de información, falta de garantías o capacidad de caja muy limitada. Se produce tanto en la fase de *seed* (semilla o concepción y plan de negocio) o en la fase de *start-up* (arranque o puesta en marcha del proyecto), dado que se necesita una gran inversión (Hoyos y Blanco, 2014).

Figura 5.6 Proceso de gestación de una empresa



Fuente: Elaboración Propia

En estos dos gráficos, 5.11 y 5.12, de a continuación se puede observar las diferencias en la financiación en esta fase de gestación, entre los diferentes continentes, detallando qué fuentes son más usadas en la puesta en marcha de un negocio. De los 5 continentes que se analizan se observa que la financiación de la familia es la que predomina en la puesta de un negocio, pero en Europa la obtención de crédito a través de las entidades financieras es la más usada, seguida con las ayudas del gobierno.

Gráfico 5.11 Fuentes de financiación en fase de gestación por continentes

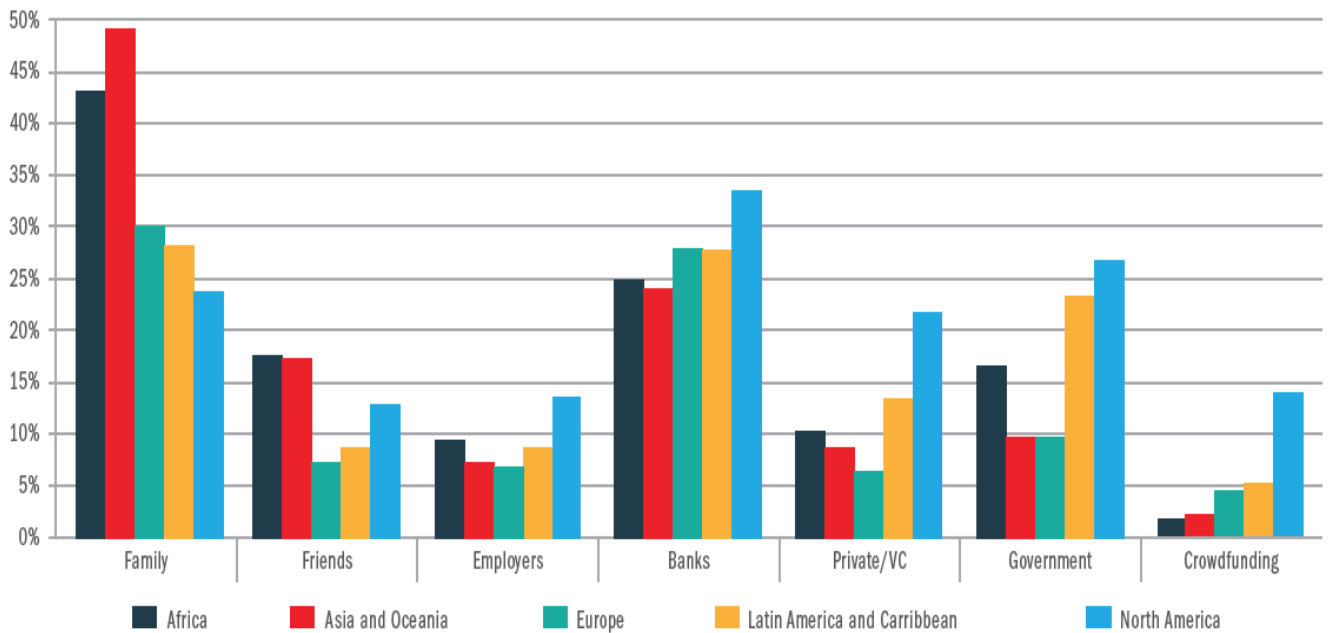
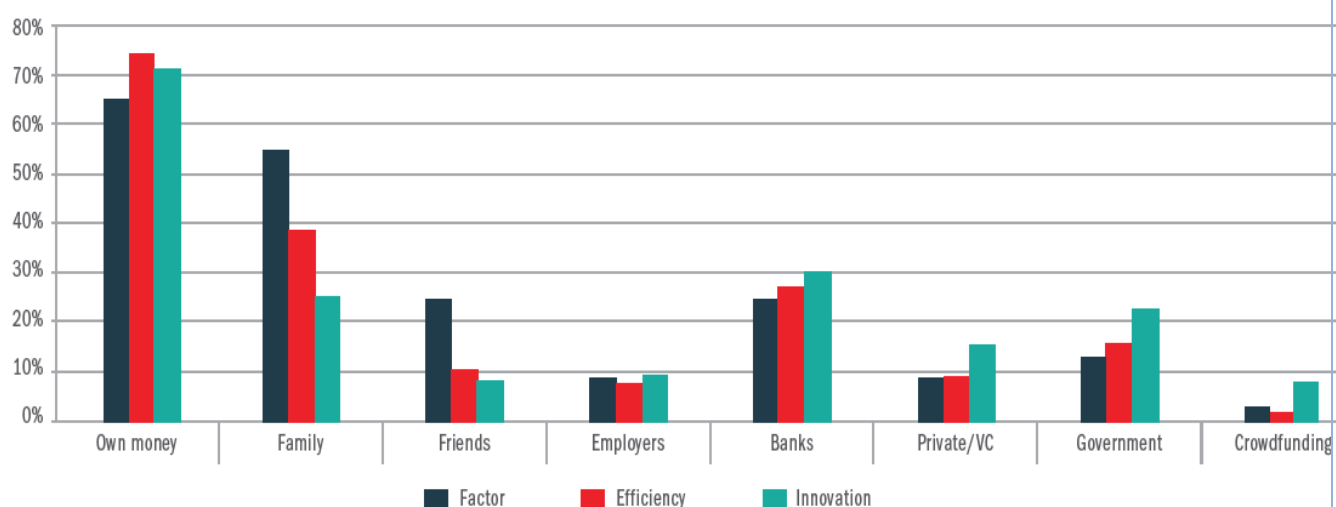


Gráfico 5.12 Tipo de financiación por fase de desarrollo económico



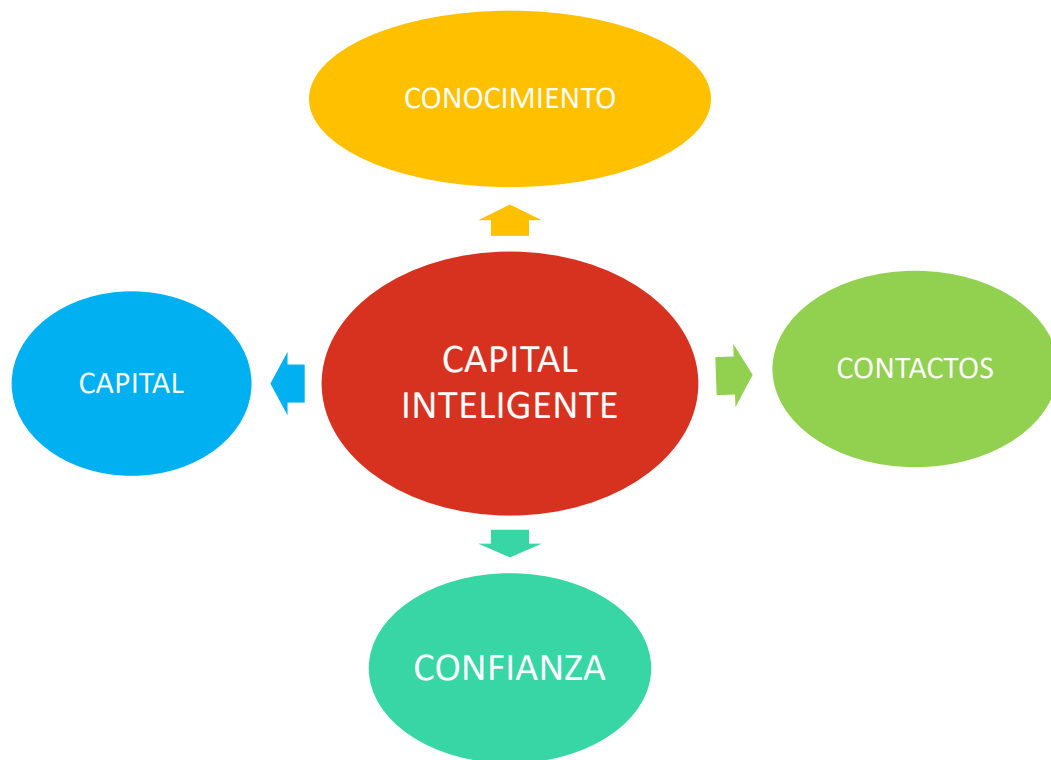
Fuente: GEM-2015-2016-Report-on-Entrepreneurial-Finance

B. FASE DE CRECIMIENTO O EXPANSIÓN

En esta etapa el nivel de riesgo se reduce, existiendo mayores alternativas de financiación, aunque la **financiación bancaria** sigue sin ser del todo posible, por lo que sus actividades tenderán a la investigación, desarrollo y comercialización del producto a través de servicios adicionales que generen fondos para garantizar la supervivencia en esta fase (Kirwan et al., 2006), estas pequeñas empresas tendrán un mayor acceso a la financiación bancaria y mejores condiciones, cuando estas entidades operen en mercados de monopolio (Petersen y Rajan, 1995).

- **Business angels:** es un tipo de financiación de capital riesgo privado que ha experimentado una creciente demanda por parte de las *start-up*, mediante aportaciones individuales económicas cubriendo el *equity gap* (brecha de financiación) de los proyectos que están en su fase inicial (Harrison et al., 2010), estas aportaciones se conocen como capital inteligente ya que no solo se trata de capital sino de conocimiento, confianza y contactos (4C's).

Figura 5.7 Aportaciones Business Angels



Fuente: Elaboración propia

- **Private equity o capital de expansión:** este tipo de financiación en capital riesgo es usada tanto en la fase de crecimiento o como en la de consolidación, donde se negocian títulos de empresas no cotizadas, por eso tienen una menor transparencia. Se distinguen dos tipos de operaciones en función del uso que se den a estos fondos:
 - *Capital crecimiento:* para nuevos productos, servicios y la entrada a nuevos mercados.
 - *Capital sustitución:* mediante la recompra parcial o total de la participación de su capital.
 - *Operaciones apalancadas o buy-out:* son compras de activos de empresas a través de deuda bancaria garantizada, se trata de una financiación *mezzanine*, es decir, en medio entre los recursos propios y ajenos.

C. FASE DE CONSOLIDACIÓN

En esta etapa final se verá reducida casi en su conjunto las inversiones y la venta de aportaciones por parte de fondos de capital semilla o inversores privados que formaban parte de la financiación de la empresa en sus inicios.

- **Mercados Alternativos:** este tipo de mercados funcionan para las empresas que no tienen una gran capitalización, no pudiendo acceder ni a la Bolsa de Valores, ni al Mercado de Renta Fija (AIAF); y son:
 - o **Mercado Alternativo Bursátil (MAB):** de renta variable, para empresas con gran expectativa de crecimiento y falta de financiación. Una de sus ventajas es que su regulación es personalizada, atendiendo así a las necesidades de cada empresa, además de su bajo coste respecto al mercado bursátil tradicional. En España está supervisado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).
 - o **Mercado Alternativo de Renta Fija:** a través de la emisión de títulos de renta fija bajo un Sistema Multilateral de Negociación (SMN), facilitando el acceso a la financiación a pequeñas y medianas empresas solventes con perspectivas de negocio. Como el anterior mercado, destaca por sus bajos costes de emisión, respecto a los mercados tradicionales.

Además existe la opción de **Concursos para emprendedores**, que no es una alternativa de financiación tan usada como las anteriores, debido a sus altas exigencias contando así con un número muy reducido de *start-up*. Se trata de una red de contactos (*networking*) que ayudan al emprendedor a mejorar su proyecto, corrigiendo sus debilidades, mejorando sus habilidades, mediante el intercambio de ideas entre emprendedores, clientes e inversores para la elaboración de un proyecto claro, conciso y convincente.

5.6.2 Intermediarios financieros en España

No sólo existe la financiación directa a través de préstamos comerciales, microfinanzas, garantías y capital riesgo; sino que existe un tipo de financiación indirecta a través de intermediarios nacionales y locales que cubren la financiación de los proyectos, ya que la Unión Europea no los financia en su totalidad. A continuación se detallarán los tipos de intermediarios financieros que existen en España. La información ha sido extraída a través de la página web de la Unión Europea.

Tabla 5.2 Intermediarios Financieros en España

NOMBRE	TIPO DE FINANCIACIÓN	CANTIDAD DE FINANCIACIÓN	FOCO DE INVERSIÓN
<i>Ade Financiación</i>	Préstamo/Garantía	>600.000€ <10.000.000€	Todos los sectores
<i>Agencia de innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA)</i>	Préstamo/Garantía	>200.000€ <5.000.000€	Investigación, desarrollo, innovación, sector TIC, ciencia de la vida, energías renovables
<i>Colonya Caixa d'Estalvis de Pollença</i>	Préstamo/Garantía	<25.000€	Todos los sectores de empresas en fase temprana o de puesta en marcha
<i>Institut Català de Finanxcs (ICF)</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores de investigación, desarrollo e Innovación
<i>Sodecan (Sociedad para el Desarrollo Económico de Canarias)</i>	Préstamo/Garantía		
<i>Banco Santander</i>	Préstamo/Garantía	<250.000€	Todos los sectores de empresas en fase temprana o de puesta en marcha
<i>Caja Rural de</i>	Préstamo/Garantía	<50.000.000€	Todos los sectores de empresas

<i>Granada</i>			en fase temprana, de crecimiento, de puesta en marcha, investigación, desarrollo e innovación
<i>Caja Rural de Teruel</i>	Préstamo/Garantía	<50.000.000€	Todos los sectores
<i>Banca March</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Caja Laboral</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Caja Rural de Navarra</i>	Préstamo/Garantía	<50.000.000€	Todos los sectores
<i>Instituto de Finanzas de Cantabria (ICAF)</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Bankoa</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Micro Bank</i>	Préstamo/Garantía	<25.000€	Todos los sectores de empresas en fase temprana o de puesta en marcha
<i>Agencia de Desarrollo Económico de La Rioja (ADER)</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Kutxabank (BBK)</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>MicroBank</i>	Préstamo/Garantía	<25.000€	Todos los sectores de energía renovables
<i>RaboBank</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Banco Cooperativo</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Instituto de Finanzas de Castilla-La Mancha (IFCLM)</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Gobierno de Canarias</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Instruments Financers per a Empreses Innovadores, Sociedad Limitada Unipersonal (IFEM,</i>	Préstamo/Garantía		Todos los sectores

<i>SLU)</i>			
<i>Caixa Capital Micro</i>	Préstamo/Garantía		Todos los sectores de empresas en fase temprana o de puesta en marcha
<i>Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Banco Sabadell</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Ibercaja Banco</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores de <i>leasing</i>
<i>CaixaBank</i>	Préstamo/Garantía		Todos los sectores
<i>Bankinter</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial)</i>	Préstamo/Garantía		Todos los sectores de investigación, desarrollo e innovación
<i>BBVA</i>	Préstamo/Garantía	<12.500.000€	Todos los sectores
<i>Foundation Pinnae</i>	Préstamo/Garantía	<25.000€	Todos los sectores de empresas en fase temprana o de puesta en marcha
<i>EIB</i>	Préstamo/Garantía	>7.500.000€ <300.000.000€	Todos los sectores de investigación, desarrollo e innovación
<i>Instituto Tecnológico Agrario de Castilla y León (ITACYL)</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores de investigación, desarrollo, innovación, sector TIC, ciencia de la vida
<i>Instituto Gallego de Promoción Económica – IGAPE</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>ICO (Instituto de</i>	Préstamo/Garantía		Todos los sectores de

<i>Crédito Oficial)</i>			investigación, desarrollo e innovación
<i>Instituto Vasco de Finanzas</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial)</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Instituto Valenciano de Finanzas</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Instituto de Crédito y Finanzas de Murcia</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Gobierno de Aragón</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Instituto de Crédito y Finanzas Región de Murcia (ICREF)</i>	Préstamo/Garantía	<25.000€	Todos los sectores de empresas en fase temprana o de puesta en marcha
<i>Luzario</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>CERSA</i>	Préstamo/Garantía		Todos los sectores de empresas en fase temprana o de puesta en marcha
<i>Keensight Capital</i>	Equity/ Venture capital	>10.000.000€ <50.000.000€	Sector ITC
<i>Oquendo Management</i>	Equity/ Venture capital		Todos los sectores
<i>HBM Partners</i>	Equity/ Venture capital		Ciencias de la vida
<i>HealthCap</i>	Equity/ Venture capital		Ciencias de la vida
<i>ProA Capital</i>	Equity/ Venture capital	>10.000.000€ <50.000.000€	Todos los sectores
<i>Miura Private Equity</i>	Equity/ Venture capital		Todos los sectores
<i>Scottish Equity Partners</i>	Equity/ Venture capital		Ciencias de la vida y sector ITC
<i>Kennet Capital Management</i>	Equity/ Venture capital	<10.000.000€	Sector ITC

<i>Atomico (UK) Partners Ltd</i>	Equity/ Venture capital		Sector ITC
<i>Baring European Private Equity Fund L.P.</i>	Equity/ Venture capital		Todos los sectores
<i>Mangrove Capital Partners</i>	Equity/ Venture capital	<20.000.000€	Sector ITC
<i>Portobello Capital</i>	Equity/ Venture capital		Todos los sectores
<i>Corpfin Capital Asesores, SA, SGEGR</i>	Equity/ Venture capital	<50.000.000€	Todos los sectores
<i>Vallis Sustainable Investments GP, Sarl</i>	Equity/ Venture capital		Todos los sectores de investigación, desarrollo, innovación, en fase de crecimiento, sector TIC, ciencia de la vida, energías renovables
<i>DN Capital</i>	Equity/ Venture capital		Sector ITC
<i>Seedcamp Limited Partner</i>	Equity/ Venture capital	<50.000€	Sector ITC
<i>Cross Road Biotech</i>	Equity/ Venture capital		Ciencias de la vida
<i>Bankinter</i>	Préstamo/Garantía	>25.001€ <7.500.000€	Todos los sectores de investigación, desarrollo, innovación
<i>Deutsche Bank España</i>	Préstamo/Garantía	>25.001€ <7.500.000€	Todos los sectores
<i>Comunidad de Madrid</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Seaya Capital</i>	Equity/ Venture capital		Sector ITC
<i>Banco Popular Español</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Bankia</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>Caja Rural Unidas</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores en fase de crecimiento o puesta en marcha

<i>Laboral Kutxa</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores en fase de crecimiento o puesta en marcha
<i>Cajamar – Banco de Crédito Cooperativo</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores en fase de crecimiento o puesta en marcha
<i>Active Venture Partners SGECR S.A.</i>	Equity/ Venture capital		Sector ITC
<i>EIB</i>	Equity/ Venture capital Préstamo/Garantía	>5.000.000€ <15.000.000€	Energías Renovables
<i>Bantierra</i>	Préstamo/Garantía	<50.000.000€	Todos los sectores
<i>Fundación Moderna</i>	Préstamo/Garantía	<20.000€ <25.000.000€	Todos los sectores
<i>Unicaja Banco, S.A.</i>	Préstamo/Garantía	<25.000.000€	Todos los sectores
<i>ENISA</i>	Préstamo/Garantía	>25.000€ <300.000€	Todos los sectores

6. ANÁLISIS

6.1 HIPÓTESIS

Antes de proceder con el análisis, se va a plantear una serie de hipótesis clasificadas en los 5 enfoques establecidos en este estudio:

(i) GÉNERO

- *Hipótesis 1 (H1):* Una **tasa de desempleo total y de mujeres** más elevada disminuirá la diferencia entre empresas creadas y las desaparecidas y aumentará el crecimiento de empresas creadas.
- *Hipótesis 2 (H2):* Mayor participación de **mujeres emprendedoras** producirá un aumento en el número de empresas creadas por habitante.
- *Hipótesis 3 (H3):* Un mayor **coste de los procedimientos** por género, disminuirá la diferencia entre empresas creadas y las desaparecidas.
- *Hipótesis 4 (H4):* Una mayor **tasa de mujeres en la actividad empresarial** influirá de manera positiva en la diferencia entre empresas creadas y las desaparecidas.

(ii) FACTORES SOCIALES Y CULTURALES

- *Hipótesis 5 (H5):* Mayor percepción de **oportunidades percibidas** aumentará las empresas creadas.
- *Hipótesis 6 (H6):* Mayores **intenciones empresariales** aumentarán la diferencia entre empresas creadas y las desaparecidas.
- *Hipótesis 7 (H7):* **Altas expectativas de creación de empleo** aumenta la creación de empresas.
- *Hipótesis 8 (H8):* Una mayor apuesta por el **emprendimiento como carrera profesional**, aumentará el número de empresas creadas.
- *Hipótesis 9 (H9):* Mayor **miedo al fracaso** sobre los emprendedores, disminuiría la diferencia entre empresas creadas y desaparecidas.

(iii) EDUCATIVOS

- *Hipótesis 10 (H10):* Un mayor número de **abandonos prematuros en la educación y formación**, disminuirá el número de empresas creadas.

- *Hipótesis 11 (H11)*: Mayor frecuencia de **graduados en educación superior**, aumentará el número de empresas creadas.
- *Hipótesis 12 (H12)*: Mayor **nivel de educación terciaria**, aumentará el número de empresas creadas.

(iv) LEGALES E INSTITUCIONALES

- *Hipótesis 13 (H13)*: Mayor **pago de impuestos**, disminuirá el número de empresas creadas.
- *Hipótesis 14 (H14)*: Un aumento de **pagos irregulares y sobornos**, disminuirá el número de empresas creadas.
- *Hipótesis 15 (H15)*: Mayor agilidad en la **resolución de insolvencia**, aumentará el número de empresas creadas.
- *Hipótesis 16 (H16)*: Una adecuada **protección a los inversores minoritarios**, aumentará el número de empresas creadas.
- *Hipótesis 17 (H17)*: Facilidad en el **manejo de permisos de construcción**, aumentará el número de empresas creadas.

(v) ECONÓMICOS-FINANCIEROS

- *Hipótesis 18 (H18)*: Países con mayor **deuda del gobierno central**, disminuirá el número de empresas creadas.
- *Hipótesis 19 (H19)*: Un mayor **crecimiento del PIB**, aumentará el número de empresas creadas.
- *Hipótesis 20 (H20)*: Un aumento en la **inflación del PIB**, disminuirá el número de empresas creadas.
- *Hipótesis 21 (H21)*: Mayor **disponibilidad de capital riesgo**, aumentará el número de empresas creadas.
- *Hipótesis 22 (H22)*: Mayor **capitalización de mercado** aumentará el número de empresas creadas.
- *Hipótesis 23 (H23)*: Mayor **gasto interior bruto en I+D**, aumentará el número de empresas creadas.

6.2 DEFINICIÓN DE LOS DATOS Y VARIABLES

En este apartado, se presenta el análisis empírico. El objetivo de este estudio es analizar la influencia que tienen sobre el nacimiento de nuevas empresas los factores clasificados en los 5 enfoques explicados anteriormente: (i) género, (ii) los factores sociales y culturales, (iii) educativos, (iv) legales e institucionales y (v) económicos-financieros.

Para ello, se han considerado los 26 países de la Unión Europea (ver tabla 5.1)¹. El horizonte temporal va desde el año 2000 hasta el 2014 (último año con datos disponibles para la mayoría de las variables).

Algunas de las variables no han sido uniformes para todos los países y años por lo que se ha usado un panel de datos no balanceado, siendo un total de 432 observaciones aproximadamente.

Tabla 6.1: Países utilizados en la muestra

Alemania	Hungría
Austria	Irlanda
Bélgica	Italia
Bulgaria	Letonia
Chipre	Lituania
Croacia	Malta
Dinamarca	Países Bajos
Eslovaquia	Polonia
Eslovenia	Portugal
España	Reino Unido
Estonia	República Checa
Finlandia	Rumanía
Francia	Suecia
Grecia	

¹ Se ha descartado Luxemburgo, ya que no disponía de datos suficientes para el estudio.

Se han recogido datos de un total de 73 variables explicativas para poder analizar el comportamiento del emprendimiento y de estas se han seleccionado aquellas que han permitido optimizar el modelo. A continuación en la tabla de se incluyen todas las variables seleccionadas en el estudio, clasificadas en los 5 enfoques planteados en el trabajo.

Tabla 6.2. Variables de estudio

ENFOQUE	VARIABLE	DESCRIPCIÓN	MEDIDA	FUENTE
	Tasa de actividad empresarial por género	El porcentaje de la población española, por género, de 18-64 años involucrada en iniciativas emprendedoras de entre 0 y 3,5 años, o en fase inicial.	Tasa (%)	GEM
	Desempleo total y por género	El porcentaje de la población activa que no tiene trabajo pero que busca trabajo y está disponible para realizarlo.	Tasa (%)	Banco Mundial
	Tasa de empleo por género	El número de personas (mujeres, hombres) de edades comprendidas 20-64 en el empleo como porcentaje de la población total (hembras, machos) del mismo grupo de edad.	Tasa (%)	<i>Eurostat</i>
	Mujeres/Hombres emprendedores	Porcentaje de mujeres y hombres, por separado, que están involucrados en una iniciativa emprendedora sobre el total de población activa.	Tasa (%)	Banco Mundial
	Coste de los procedimientos en la puesta en marcha de los negocios, por género	El costo se registra como un porcentaje del ingreso per cápita de la economía, para el cómputo se emplean como fuentes el texto de la ley de sociedades, el código de comercio y las regulaciones específicas, así como las tablas de tarifas oficiales.	Tasa (%)	<i>Doing Business</i>
	Ratio de mujeres sobre los hombres en	Tasa de participación laboral, mujeres (% de hombres de 15 a 64 años).	Tasa (%)	Banco Mundial

	participación de mano de obra			
	Número de procedimientos para registrar un negocio, por género	Los procedimientos que se necesitan para iniciar un negocio, incluso las interacciones para obtener los permisos y licencias necesarias y para completar todas las inscripciones, verificaciones y notificaciones a fin de comenzar a operar.	Unidades	Banco Mundial
	Días para empezar un negocio por género	El tiempo necesario para iniciar un negocio la cantidad de días calendario que se necesitan para completar los procedimientos que implica la operación legal de una empresa.	Tiempo (días)	Banco Mundial
ASPECTOS SOCIALES Y CULTURALES	Normas sociales y culturales	Estas normas están configuradas a partir de una serie de aspectos sociales que influyen directa, o indirectamente, en su deseo, capacidad y factibilidad de llevar a cabo una iniciativa emprendedora.	Escala (1-7) cuanto mayor es el valor, mayor influencia tiene.	GEM
	Oportunidades percibidas	Mide el porcentaje de la población entre 18-64 años que dentro de los próximos 6 meses percibe buenas oportunidades para iniciar un negocio en el lugar donde vive.	Tasa (%)	GEM
	Capacidades percibidas	Mide el porcentaje de la población entre 18-64 años que piensa que tienen las capacidades necesarias como para aprovechar la oportunidad percibida de iniciar un negocio.	Tasa (%)	GEM
	Miedo al fracaso	Se explica como una razón para no emprender, es decir, una aversión al riesgo, mide el porcentaje de población de 18 a 64 años que percibe oportunidades positivas	Tasa (%)	GEM

		para emprender un negocio, pero el miedo al fracaso los impide a crear su propia empresa.		
	Intenciones empresariales	Mide el porcentaje de población de 18 a 64 años (excluyendo los individuos en cualquier etapa de la actividad emprendedora) que espera iniciar un negocio en tres años.	Tasa (%)	GEM
	Índice de motivación	La motivación de las personas emprendedoras va asociada con un mayor crecimiento real de la empresa.	Índice	GEM
	Innovación	Emprender no es común, y emprender en clave de innovación lo es menos aún. El crecimiento y la competitividad, asumiendo, eventualmente, la transformación de la empresa para conseguir el alineamiento apropiado entre la estrategia y los procesos organizativos, todo ello en sintonía con el enfoque corporativo para la gestión de la innovación.	Índice (1-100)	GEM
	Las emisiones de gases de efecto invernadero	El indicador muestra las tendencias en el total de emisiones artificiales de la "cesta de Kyoto" de gases de efecto invernadero. Presenta las emisiones totales anuales en relación con "año base de Kyoto".	Índice (1-100)	<i>Eurostat</i>
	Las emisiones de gases de efecto invernadero en los sectores de la EDS	Las tendencias de los indicadores muestra en gases de efecto invernadero (GEI) cubiertos por el esfuerzo de la Decisión de reparto (406/2009 / CE). La Decisión de reparto del esfuerzo (ESD) establece objetivos vinculantes para las emisiones	Unidades	<i>Eurostat</i>

		anuales nacionales no cubiertas por el régimen de comercio de emisiones (ETS).		
	Las personas en riesgo de pobreza o exclusión social	El indicador resume el número de personas que están en riesgo de pobreza, gravemente privados materialmente o que viven en hogares con intensidad de trabajo muy baja.	Tasa (%)	<i>Eurostat</i>
	Las personas en situación de riesgo de pobreza después de transferencias sociales	Las personas que están en riesgo de pobreza si su ingreso disponible equivalente está por debajo del umbral de riesgo de pobreza, que se fija en el 60% de la mediana nacional equivalente ingresos disponibles después de las transferencias sociales.	Tasa (%)	<i>Eurostat</i>
	Expectativa alta de creación de empleo	Mide el crecimiento esperado de un nuevo negocio según el número de empleados.	Índice (1-100)	GEM
	Emprendimiento como carrera profesional	Mide el porcentaje de población de 18 a 64 años que está de acuerdo con la afirmación que en su país la mayor parte de los individuos consideran que es positivo iniciar un negocio.	Tasa (%)	GEM
ASPECTOS EDUCATIVOS	Educación y formación emprendedora etapa escolar	Los emprendedores en fase inicial que cuentan con educación primaria y secundaria.	Escala (1-5) cuanto mayor es el valor, mayor nivel educativo.	GEM
	Educación y formación emprendedora etapa post	Los emprendedores en fase inicial que cuentan con una formación superior	Escala (1-5) cuanto mayor es el valor,	GEM

	escolar.		mayor formación	
	Los gastos de capital como % del gasto total en instituciones públicas	La ayuda financiera a los estudiantes y otras transferencias están excluidos de los gastos directos, mide el porcentaje de los gastos directos en las instituciones educativas públicas (de instrucción y no docentes).	Tasa (%)	GEM
	El gasto en educación como % del gasto público total	El gasto total del gobierno (local, regional y central) en la educación (corriente, de capital y transferencias), expresado como porcentaje del gasto total de las administraciones públicas en todos los sectores (salud, educación, servicios sociales, etc.).	Tasa (%)	GEM
	Nivel de educación terciaria por grupo de edad 30-34	El indicador se define como el porcentaje de la población de 30-34 años de edad que han completado con éxito los estudios terciarios (por ejemplo, la universidad, más alta institución técnica, etc.).	Tasa (%)	<i>Eurostat</i>
	Abandonos prematuros de la educación y la formación	El indicador se define como el porcentaje de la población de 18-24 años que la educación secundaria como máximo inferior y que no estaban en la educación o formación durante las últimas cuatro semanas anteriores a la encuesta.	Tasa (%)	<i>Eurostat</i>
	Los graduados de la educación superior	Número total de estudiantes que terminan con éxito los programas de educación terciaria (CINE 5 a 8) en las instituciones de educación superior pública y privada durante el año de referencia académica 2011.	Unidades	GEM

ASPECTOS LEGALES E INSTITUCIO NALES	Manejo de permisos de construcción	Registra todos los procedimientos requeridos, así como el tiempo y coste asociado a cada uno de estos, mide el índice de control de calidad de la construcción, el cual evalúa la calidad de los reglamentos de construcción; la fortaleza del control de calidad y mecanismos de seguridad; los regímenes de responsabilidad legal y de seguros; y los requisitos de certificación profesional.	Índice	<i>Doing Business</i>
	Obtención de electricidad	Registra todos los procedimientos necesarios para que una empresa obtenga una conexión y suministro permanente de electricidad en un almacén estándar.	Índice	<i>Doing Business</i>
	Registro de propiedades	Registra todos los procedimientos necesarios para que una empresa obtenga una conexión y suministro permanente de electricidad en un almacén estándar.	Unidades	<i>Doing Business</i>
	Protección de los inversores minoritarios	Mide la protección de los inversionistas minoritarios sobre conflictos de intereses a través de un conjunto de indicadores así como los derechos de los accionistas en la gobernanza corporativa a través de otro.	Índice	<i>Doing Business</i>
	Pago de impuestos	Registra los impuestos y contribuciones obligatorias que una empresa de tamaño medio debe pagar en un determinado año, y también mide la carga administrativa asociada con el pago de impuestos y contribuciones, así como el cumplimiento de los procedimientos posteriores a la declaración de impuestos.	Tasa (%)	<i>Doing Business</i>
	Cumplimiento de contratos	Indicadores sobre el cumplimiento de contratos miden el tiempo y el coste para	Tasa (%)	<i>Doing Business</i>

		resolver una disputa comercial a través de un tribunal de primera instancia local, así como el índice sobre la calidad de los procesos judiciales.		
	Resolución de la insolvencia	El tiempo, el coste y el resultado de los procedimientos de insolvencia que afectan a las empresas locales, así como la fortaleza del marco jurídico aplicable a los procedimientos de liquidación y reorganización judiciales.	Tasa (%)	<i>Doing Business</i>
	Control de la corrupción	Grado por el cual el poder gubernamental es ejercido para el bien común, incluyendo la lucha contra la corrupción en menor o mayor grado, así como el tráfico de influencias por elites e intereses privados.	Escala (1-7) cuanto menor es el valor, mayor control de la corrupción.	<i>Knoema</i>
	Efectividad del gobierno	Percepción que la población de cada país tiene sobre la calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y su grado de independencia frente a presiones políticas, la calidad de la formulación y aplicación de políticas y la credibilidad en el compromiso del gobierno con esas políticas.	Índice	<i>Knoema</i>
	Estabilidad política y ausencia de violencia / terrorismo	Percepciones acerca de la probabilidad de que el gobierno sea desestabilizado o derrocado por medios o violencia inconstitucional, incluye además, violencia doméstica y terrorismo.	Índice	Banco Mundial
	Calidad regulatoria	Habilidad del gobierno para formular e implementar políticas legítimas y	Índice	Banco Mundial

		regulaciones que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado.		
	Estado de derecho	Grado por el cual los agentes tienen confianza en vivir con, y respetando las reglas de la sociedad, en particular la calidad de suscribirse a la ley, la gestión de los tribunales, la policía y la justicia.	Índice	Banco Mundial
	Rendición de cuentas	Los datos que los ciudadanos necesitan para hacer que los gobiernos rindan, engloban datos sobre en qué se invierte los impuestos, cómo se conceden los contratos del gobierno y cómo se canaliza el dinero en las campañas políticas.	Índice	<i>Knoema</i>
	Derechos de propiedad	Grado en que las leyes de un país protegen los derechos de propiedad privada y el grado en que su gobierno hace cumplir las leyes.	Índice	<i>Knoema</i>
	Protección propiedad intelectual	Mide el punto de propiedad intelectual protegida, esta puntuación va del 1 (no en absoluto) al 7 (mayor grado).	Escala (1-7) cuanto menor es el valor, menor será la protección.	<i>World Economic Forum</i>
	Desviación de fondos públicos	Mide el uso común de la desviación ilegal de fondos públicos de las empresas a individuos o grupos, esta puntuación va del 1 (ocurre frecuentemente) al 7 (nunca ocurre).	Escala (1-7) cuanto menor es el valor, mayor frecuencia.	<i>World Economic Forum</i>
	Pagos irregulares y	Mide el uso de hacer pagos adicionales indocumentados o sobornos en un país,	Escala (1-7) cuanto	<i>World Economic</i>

	sobornos	esta puntuación va del 1 (muy común) al 7 (poco común).	menor es el valor, mayores sobornos.	<i>Forum</i>
	Eficacia del gobierno	Mide la calidad de los servicios públicos, la calidad del servicio civil y su grado de independencia respecto de las presiones políticas, la calidad de la formulación e implementación de las políticas de gobierno, y la credibilidad del compromiso gubernamental hacia esas políticas.	Índice	Banco Mundial
	Despilfarro del gasto público	Mide la eficiencia del gobierno en el gasto público y esta puntuación va del 1 (extremadamente ineficiente) al 7 (extremadamente eficiente).	Escala (1-7) cuanto menor es el valor, mayores ineficiencia.	<i>World Economic Forum</i>
	Transparencia del gobierno	Mide la facilidad de las empresas en obtener información sobre los cambios en las políticas y regulaciones gubernamentales que afecten a sus actividades, estas puntuaciones van del 1 (extremadamente difícil) al 7 (muy fácil).	Escala (1-7) cuanto menor es el valor, mayores dificultad.	<i>World Economic Forum</i>
	Comportamiento ético	Mide la calificación ética corporativa de las empresas y va del 1 (extremadamente pobre) al 7 (excelente).	Escala (1-7) cuanto menor es el valor, menor ética.	<i>World Economic Forum</i>
	Protección a los minoristas	Mide los intereses de los accionistas protegidos por el sistema legal y va del 1 (no protegidos) al 7 (totalmente protegidos).	Escala (1-7) cuanto menor es el valor,	<i>World Economic Forum</i>

			menor protección.	
ASPECTOS ECONÓMICOS-FINANCIEROS	Obtención de crédito	Mide los derechos legales de los acreedores y deudores respecto de las transacciones garantizadas a través de un grupo de indicadores; así como la difusión de información crediticia a través de otro grupo de indicadores.	Índice	Banco Mundial
	Inflación	Tasa de crecimiento anual del deflactor implícito del PIB, muestra la tasa de variación de precios en la economía en general. El deflactor implícito del PIB es el cociente entre el PIB en moneda local a precios corrientes y el PIB en moneda local a precios constantes.	Tasa (%)	Banco Mundial
	Deuda del gobierno central	Saldo total de obligaciones contractuales directas a plazo fijo del Gobierno a otros pendientes en una fecha determinada e incluye los pasivos internos y extranjeros como: dinero, depósitos a la vista, valores excepto acciones y préstamos.	Índice	Banco Mundial
	Crecimiento del PIB	Tasa de crecimiento anual porcentual del PIB a precios de mercado, constantes, en moneda local. Será la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos.	Tasa (%)	Banco Mundial
	Cuota de las energías renovables en el consumo final	Este indicador se calcula sobre la base de la Directiva 2009/28 / CE relativa a la promoción del uso de energía procedente de fuentes renovables. Este es indicador es	Tasa (%)	<i>Eurostat</i>

	bruto de energía	un indicador de Desarrollo Sostenible (SDI). Se ha elegido para la evaluación del progreso hacia los objetivos y metas de la Estrategia de Desarrollo Sostenible de la UE.		
	Coste para iniciar un negocio	Coste de registrar una empresa se normaliza presentándolo como un porcentaje del ingreso nacional bruto (INB) per cápita.	Índice	Banco Mundial
	Financiación para emprendedores	Mide la disponibilidad de los recursos financieros-patrimoniales y la deuda de las PYMES, incluyendo las subvenciones y subsidios.	Índice	Banco Mundial
	Dinámica del mercado interno	Nivel de cambio de los mercados de año a años, será mayor cuando haya más oportunidades de crecimiento y así competir con las otras ya establecidas. El mayor grado de competencia está alineado con una mayor actividad emprendedora.	Escala (1-7) cuanto menor es el valor, menor crecimiento.	GEM
	Capitalización de mercado de las empresas	La capitalización de mercado (también llamada valor de mercado) es el precio de la acción el número de acciones en circulación (incluyendo sus varias clases) para las empresas nacionales que figuran. Los fondos de inversión, fondos de inversión y empresas cuyo objetivo negocio sólo es llevar a cabo acciones están excluidos de otras entidades cotizadas.	Tasa (%)	Banco Mundial
	Inversión extranjera directa	La inversión extranjera directa constituye la entrada neta de inversiones para obtener un control de gestión duradero (10 por ciento o más del derecho a voto) en una	Unidades	Banco Mundial

		empresa que opera en una economía distinta a la del inversor. Los datos están en dólares corrientes.		
	Gasto interior bruto en I+D	Gasto interior bruto total en investigación y desarrollo experimental (ERGE) como porcentaje del producto interno bruto (PIB).	Tasa (%)	Banco Mundial
	Presupuesto general	Mide el saldo presupuestario de las Administraciones Públicas como porcentaje del PIB.	Índice	<i>World Economic Forum</i>
	Ahorro nacional bruto	Mide el ahorro nacional bruto como porcentaje del PIB.	Índice	<i>World Economic Forum</i>
	Deuda del gobierno central (% PIB)	Importe bruto de las obligaciones del gobierno reducido en la cantidad de acciones y derivados financieros que mantiene el gobierno.	Índice	Banco Mundial
	Incentivos para invertir	Medida de los impuestos reducidos para invertir y van del 1 (reducir significativamente el incentivo para invertir) y el 7 (no reducir el incentivo en absoluto).	Escala (1-7) cuanto menor es el valor, menores incentivos.	<i>World Economic Forum</i>
	Facilidad de los servicios financieros	Mide la amplia gama de productos y servicios financieros que ofrece este sector a las empresas y va del 1 (en absoluto) al 7 (amplia variedad).	Escala (1-7) cuanto menor es el valor, menor facilidad.	<i>World Economic Forum</i>
	Facilidad de acceso al préstamo	Mide la asequibilidad de los servicios financieros a las empresas, esta puntuación va del 1 (no es asequible) al 7 (es	Escala (1-7) cuanto menor es el valor,	<i>World Economic Forum</i>

		asequible).	menor asequibilida d.	
	Disponibilidad capital riesgo	Mide la facilidad de los empresarios que se arriesgan con proyectos innovadores, para encontrar capital de riesgo, esta puntuación va del 1 (extremadamente difícil) al 7 (extremadamente fácil).	Escala (1-7) cuanto menor es el valor, menor facilidad.	<i>World Economic Forum</i>
	Solvencia financiera	Evalúa la solidez de los bancos que va del 1 (recapitalización extremadamente baja) al 7 (extremadamente alta, es decir, balances sanos).	Escala (1-7) cuanto menor es el valor, menor solvencia.	<i>World Economic Forum</i>
	Coste de apertura de un negocio	Coste asociado a estos procedimientos que se requieren oficialmente para que un empresario pueda abrir y operar formalmente una empresa industrial o comercial.	Tasa (%)	<i>Doing Business</i>
	La apertura del mercado interno	Representa las nuevas empresas que tienen libertad de barreras de entrada a mercados ya existentes.	Índice	<i>GEM</i>

Fuente: Elaboración propia

6.3 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

Para analizar este estudio a través del programa STATA, se han estimado diferentes Modelos de Regresión Lineal, a través del método de Mínimos Cuadrados Ordinarios MCO, se han considerado como variables dependientes el número de empresas creadas (en miles), ratio de empresas creadas por habitante, la diferencia entre empresas creadas

y desaparecidas; y su crecimiento (Empresas creadas en t) – (empresas creadas en t-1)/(empresas creadas en t-1).

Antes de proceder con el análisis econométrico en la tabla 6.3 se puede observar la media tanto de la Unión Europea como de los países individualmente, de algunas de las variables utilizadas en el estudio, como el número de empresa creadas y de desaparecidas, el número total de empresas y la tasa de mujeres y hombres emprendedores.

Tabla 6.3 Media descriptiva de variables

Países	Empresas Creadas	Empresas Desaparecidas	Número Total de Empresas	Tasa de empresas creadas	Mujeres Emprendedoras	Hombres Emprendedores
EUROPA	109612	85972	967360	11,33%	2,28	6,01
Alemania	304682	282147	2897288	10,52%	2,56	6,81
Austria	41022	29660	392847	10,44%	2,60	6,58
Bélgica	30044	19700	574492	5,23%	2,21	6,07
Bulgaria	49662	36530	292235	17%	2,11	4,97
Chipre	2832	3324	50238	5,64%	1,42	8,51
Croacia	14909	18588	146788	10,16%	2,93	6,62
Dinamarca	27043	24343	212150	12,75%	1,62	5,73
Eslovaquia	51157	39893	339323	15,08%	1,76	4,13
Eslovenia	15226	10498	109414	13,92%	1,90	4,78
España	299687	254505	2984767	10,04%	3,29	6,79
Estonia	10289	8507	60104	17,12%	1,49	4,77
Finlandia	27145	19600	263062	10,32%	2,10	5,91
Francia	354939	220832	2752171	12,9%	2,16	6,29
Grecia	68036	43200	819294	8,3%	3,96	10,03
Hungría	62428	67213	556157	11,22%	3,22	7,15
Irlanda	13477	15922	201765	6,68%	2,42	7,73
Italia	327792	305507	3926544	8,35%	4,92	10,60
Letonia	15280	10887	71178	21,47%	2,29	5,04
Lituania	27953	29211	116413	24,01%	1,25	3,14
Malta	2161	2574	12933	16,71%	1,51	5,74
Países Bajos	133117	82534	790597	16,84%	1,91	5,21
Polonia	233608	85172	1866283	12,52%	2,73	5,08
Portugal	150087	160844	738058	20,34%	3,27	7,77
Reino Unido	291321	250361	1990789	14,63%	1,50	3,97
República Checa	94509	94998	927043	10,19%	1,97	5,17
Rumanía	82161	79999	471376	17,43%	0,77	1,84
Suecia	47141	39017	620217	7,6%	1,61	5,77

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en la tabla, respecto al número de empresas respecto a su total, en países como Bélgica o Chipre alcanzan sólo un 5%, seguido de Irlanda con un 6%, Suecia con un 7% y Grecia e Italia con un 8%; esto se debe a que son países con poca cultura de emprendimiento, aunque en países como Grecia e Italia este porcentaje ha bajado en los últimos años, debido a la situación económica que tienen actualmente hace que las empresas de nueva creación no sobrevivan por mucho tiempo.

En caso contrario, nos encontramos países como Lituania que ronda un 24%, seguido de Letonia con un 21% y Portugal con un 20%, además otros países como Bulgaria, Estonia y Rumanía que las empresas de nueva creación representan un 17%.

La mayoría de estos países tiene índices muy bajos, esto hace que la media europea sólo represente un 11%, porcentaje muy bajo que hace que Europa quiera impulsar cada vez más la cultura de emprendimiento, los países que superan esta media europea son: Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, Francia, Malta, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, además de los países nombrados anteriormente; en el caso de España sólo representa un 10%.

Otro de los aspectos que se observa en la tabla es la gran diferencia que existe en todos los países respecto al género, ya que en ningún país la participación de mujeres en el emprendimiento supera a la de los hombres, en países como Chipre la diferencia llega a alcanzar un 7%, en Grecia un 6% e Italia un 5,7% son los casos más relevantes.

En este aspecto la media europea representa un 2,3% de mujeres emprendedoras y un 6% de hombres emprendedores, estos valores son superados por estos países: Alemania, Austria, Croacia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Portugal y España, contando esta última con un porcentaje del 3,3% de mujeres y un 6,8 de hombres emprendedores.

6.4 MODELOS DE REGRESIÓN

Una vez explicadas las variables de estudio, se va a estimar cuáles son los determinantes que afectan a la creación de las empresas. Para ello se han realizado 5 modelos de **regresión lineal múltiple**, ya que las variables independientes son más de una. Tanto la variable dependiente como las independientes de los modelos de regresión realizados son cuantitativas, es decir, su expresión es numérica, no se ha usado ninguna variable *dummy* salvo los controles de país y año.

La expresión de un modelo de regresión múltiple es la siguiente:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \dots + u_t$$

Siendo la variable “ Y_t ” la variable dependiente o explicada, “ β ” es el parámetro del modelo que describe el signo y la magnitud sobre la influencia de las variables independientes o explicativas sobre la variable explicada y por último “ u_t ” es la perturbación aleatoria no observable que recoge los factores de las variables independientes además de influir en la dependiente.

Para que un modelo sea válido debe cumplir 9 supuestos:

- Linealidad.
- Grados de libertad suficientes.
- Parámetros constantes.
- Ausencia de multicolinealidad exacta.
- Regresores no estocásticos.
- Esperanza cero de las perturbaciones aleatorias.
- Varianza constante.
- Ausencia de correlación.
- El vector de las perturbaciones se distribuya como una normal.

Anteriormente se ha explicado que se va a utilizar datos panel, ya que los datos son tanto de serie cruzada como de serie temporal y así se puede disponer de mayor información para estimar el modelo.

Ahora se va a proceder a formular los 5 modelos de regresión lineal, estimados a través de MCO.

MODELO 1

$$DifCD_t = \beta_0 + \beta_1 CP_t + \beta_2 DT_t + \beta_3 CM_t + \beta_4 AEC_t + \beta_5 PIB_t + \beta_6 IE_t + \beta_7 GIB_t + \beta_8 MF_t + \beta_9 TAE_t + u_t$$

DifCD: diferencia entre empresas creadas y las desaparecidas; CP: coste de los procedimientos de creación; DT: desempleo total; CM: capitalización de mercado; EC:

altas expectativas de creación; PIB: crecimiento del PIB; IE: intenciones empresariales; GIB: gasto interior bruto; MF: miedo al fracaso; TAE: tasa de actividad empresarial.

MODELO 2

$$CEC_t = \beta_0 + \beta_1 OP_t + \beta_2 AP_t + \beta_3 PI_t + \beta_4 PIS_t + \beta_5 RI_t + \beta_6 DGC_t + \beta_7 DM_t + \beta_8 PIM_t + u_t$$

CEC: crecimiento empresas creadas; OP: oportunidades percibidas; AP: abandonos prematuros en la educación; PI: pago de impuestos; PIS: pagos irregulares y sobornos; RI: resolución de insolvencia; DGC: deuda del gobierno central; DM: desempleo mujeres; PIM: protección de los inversores minoritarios.

MODELO 3

$$CEC_t = \beta_0 + \beta_1 OP_t + \beta_2 AP_t + \beta_3 PI_t + \beta_4 PIS_t + \beta_5 RI_t + \beta_6 DGC_t + \beta_7 DM_t + \beta_8 PIM_t + \beta_8 MPC_t + u_t$$

CEC: crecimiento empresas creadas; OP: oportunidades percibidas; AP: abandonos prematuros en la educación; PI: pago de impuestos; PIS: pagos irregulares y sobornos; RI: resolución de insolvencia; DGC: deuda del gobierno central; DM: desempleo mujeres; PIM: protección de los inversores minoritarios; MPC: manejo de permisos de construcción.

MODELO 4

$$EC_t = \beta_0 + \beta_1 AEC_t + \beta_2 DCR_t + \beta_3 EP_t + \beta_4 GES_t + \beta_5 IPIB_t + \beta_6 ME_t + \beta_7 OP_t + u_t$$

EC: empresas creadas en miles; AEC: altas expectativas de creación; DRC: disponibilidad de capital riesgo; EP: emprendimiento como carrera profesional; GES: graduados en educación superior; IPIB: inflación del PIB; ME: mujeres emprendedoras; OP: oportunidades percibidas.

MODELO 5

$$ECP_t = \beta_0 + \beta_1 NET_t + \beta_2 IPIB_t + \beta_3 DCR_t + \beta_4 ME_t + \beta_5 OP_t + \beta_6 AEC_t + \beta_7 EP_t + u_t$$

ECP: población de empresas creadas; NET: nivel de educación terciaria; IPIB: inflación del PIB; DRC: disponibilidad de capital riesgo; ME: mujeres emprendedoras; OP: oportunidades percibidas; AEC: altas expectativas de creación; EP: emprendimiento como carrera profesional.

6.5 ESTIMACIÓN DE LOS RESULTADOS E INTERPRETACIÓN

En este apartado se van a presentar los resultados obtenidos en los 5 modelos planteados en el apartado anterior, utilizando el método de MCO (mínimos cuadrados ordinarios) e interpretando los resultados obtenidos.

Se plantea como objetivo, analizar la relación (causa-efecto) que existe entre la variable explicada o dependiente y las variables explicativas o independientes de cada uno de los cinco modelos estimados.

MODELO 1

En el primer modelo se va a relacionar los factores que afectan a que exista una mayor o menor **diferencia entre las empresas creadas y las desaparecidas**, a priori uno se espera que esa diferencia sea menor en aquellos países donde exista menor coste, desempleo, capitalización de los mercados, gasto interior bruto. En cambio, se espera lo contrario en cuanto a las expectativas e intenciones, crecimiento del PIB, miedo al fracaso y la TAE que se espera que tenga una relación positiva cuanto mayor sea la diferencia.

Tabla 6.4 Modelo de regresión 1

Source	SS	df	MS			
Model	.141494846	9	.01572165	Number of obs = 111		
Residual	.252620868	101	.002501197	F(9, 101) = 6.29		
Total	.394115714	110	.00358287	Prob > F = 0.0000		
				R-squared = 0.3590		
				Adj R-squared = 0.3019		
				Root MSE = .05001		

dif_creada~p	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
COSTEDELPR~C	-.0002729	.0010519	-0.26	0.796	-.0023596	.0018139
DESEMPLEOT~L	-.0038431	.0012581	-3.05	0.003	-.0063388	-.0013475
Capitaliza~s	.0010392	.0001833	5.67	0.000	.0006756	.0014028
ALTASEXPEC~D	-.000109	.0008326	-0.13	0.896	-.0017606	.0015426
CRECIMIENT~B	.0007323	.0017681	0.41	0.680	-.0027752	.0042398
INTENCIONE~S	.0053004	.0014294	3.71	0.000	.0024648	.008136
GASTOINTER~D	.0085613	.0092296	0.93	0.356	-.0097477	.0268702
MIEDOALFRA~O	.0003742	.0006994	0.54	0.594	-.0010133	.0017617
TASADEACTI~M	.00022	.0003098	0.71	0.479	-.0003945	.0008344
_cons	-.0687796	.0430272	-1.60	0.113	-.154134	.0165748

En este primer modelo se observa que un aumento del desempleo produce una disminución en la variable dependiente, consistente con la hipótesis planteada; lo mismo ocurre con la variable capitalización de mercado que produce un aumento en la diferencia entre empresas creadas y desaparecidas. Países con mercados financieros más desarrollados incentivan a creación de empresas. Mayor aumento de las intenciones empresariales producirá un aumento en la diferencia entre empresas creadas y desaparecidas.

El modelo en su conjunto posee una bondad de ajuste del 35,90%, algo pequeño ya que aproximadamente el 36% de las variaciones de la variable endógena o dependiente (diferencia entre empresas creadas y desaparecidas) viene explicada por las variables exógenas o independientes. En cambio, a través del estadístico *F-Snedecor* los parámetros del modelo son estadísticamente significativos de forma conjunta, ya que presenta un valor de 6,29 (superior a 4). Individualmente, los parámetros también son estadísticamente significativos.

MODELO 2

En el segundo modelo se va a relacionar con los factores que afectan a que exista un mayor **crecimiento en las empresas creadas**. *A priori* se espera que cuando existan mayores oportunidades percibidas, mayor facilidad en la resolución de insolvencia y protección de los inversores minoritarios. En cambio, se espera que mayor crecimiento cuanto menor sea el abandono prematuro, pago de impuestos, pagos irregulares y sobornos, deuda del gobierno central y desempleo.

Tabla 6.5 Modelo de regresión 2

Source	SS	df	MS			
Model	.844079098	8	.105509887			
Residual	3.39324346	61	.055626942			
Total	4.23732256	69	.061410472			

	Number of obs =	70
	F(8, 61) =	1.90
	Prob > F =	0.0768
	R-squared =	0.1992
	Adj R-squared =	0.0942
	Root MSE =	.23585

crec_emp_c~s	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
OPORTUNIDA~S	.0071919	.00351	2.05	0.045	.0001731	.0142107
ABANDONOSP~I	.0088495	.0062559	1.41	0.162	-.00366	.021359
PAGODEIMPU~S	-.0026813	.0030866	-0.87	0.388	-.0088534	.0034907
PAGOSIRREG~S	-.1708779	.0591783	-2.89	0.005	-.2892122	-.0525437
RESOLUCIND~A	.0002048	.002174	0.09	0.925	-.0041425	.004552
DEUDADELGO~L	-.0005317	.0010828	-0.49	0.625	-.0026969	.0016336
DESEMPEOM~S	-.0054242	.0083033	-0.65	0.516	-.0220277	.0111793
PROTECCIND~N	.0036396	.0031076	1.17	0.246	-.0025743	.0098536
_cons	.5820847	.3254535	1.79	0.079	-.0686998	1.232869

Los resultados muestran que mayores oportunidades percibidas aumentan el crecimiento de las empresas creadas, siendo el signo esperado en la hipótesis planteada. Mayores pagos irregulares y sobornos reducen el crecimiento de las empresas creadas, no rechazando la hipótesis que se planteó inicialmente.

El modelo en su conjunto posee una bondad de ajuste del 19,92%, bastante pequeña ya que aproximadamente el 20% de las variaciones de la variable endógena o dependiente (crecimiento de las empresas creadas) viene explicada por las variables exógenas o independientes, lo mismo ocurre con el estadístico *F-Snedecor* los parámetros del modelo no son estadísticamente significativos de forma conjunta ya que presenta un valor de 1,90 (inferior a 4). Aunque individualmente los parámetros son estadísticamente significativos.

MODELO 3

En este tercer modelo, similar al modelo 2 incluye la variable manejo de permisos de construcción. Se espera que una mayor facilidad en el manejo de permisos de construcción aumente el crecimiento de las empresas creadas.

Tabla 6.6 Modelo de regresión 3

Source	SS	df	MS	Number of obs = 70		
Model	.847092527	9	.094121392	F(9, 60) =	1.67	
Residual	3.39023003	60	.056503834	Prob > F =	0.1175	
				R-squared =	0.1999	
				Adj R-squared =	0.0799	
				Root MSE =	.23771	
Total	4.23732256	69	.061410472			

crec_emp_creadas	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
OPORTUNIDADES PERCIBIDAS	.007095	.0035624	1.99	0.051	-.0000308	.0142208
ABANDONOSPREMATUROS EN EDUCACION	.0090808	.0063841	1.42	0.160	-.0036893	.0218509
PAGO DE IMPUESTOS	-.0027948	.0031494	-0.89	0.378	-.0090946	.003505
PAGOS IRREGULARES Y SOBORNOS	-.1748474	.0620703	-2.82	0.007	-.2990065	-.0506883
RESOLUCION DE LA INSOLVENCIA	.0002731	.002211	0.12	0.902	-.0041496	.0046958
DEUDA DEL GOBIERNO CENTRAL	-.0005445	.0010927	-0.50	0.620	-.0027303	.0016413
DESEMPLEO MUJERES	-.0052193	.0084154	-0.62	0.537	-.0220526	.0116141
PROTECCION DE LOS INVERSORES MIN	.0035738	.0031449	1.14	0.260	-.002717	.0098645
MANEJO DE PERMISOS DE CONSTRUCCION	.0009444	.0040895	0.23	0.818	-.0072358	.0091247
_cons	.5372354	.3811903	1.41	0.164	-.2252587	1.299729

Los resultados de la tabla 6.6 muestran que mayores oportunidades percibidas aumentan el crecimiento de las empresas creadas, siendo el signo esperado en la hipótesis planteada. Mayores pagos irregulares y sobornos influye negativamente en el crecimiento de las empresas creadas, en línea con la hipótesis que se planteó inicialmente

El modelo en su conjunto posee una bondad de ajuste del 19,99%, ya que aproximadamente el 20% de las variaciones de la variable endógena o dependiente (crecimiento de las empresas creadas) viene explicada por las variables exógenas o independientes, lo mismo ocurre con el estadístico *F-Snedecor* los parámetros del modelo no son estadísticamente significativos de forma conjunta, ya que presenta un valor de 1,67 (inferior a 4). Aunque, individualmente los parámetros son estadísticamente significativos.

MODELO 4

En este cuarto modelo, se va a relacionar los factores que afectan a que exista un mayor **número de empresas creadas (en miles)**, a priori se espera que aumente el número de empresas cuando existan mayores graduados en educación superior, disponibilidad de capital riesgo, mujeres emprendedoras, altas expectativas de creación de empleo y emprendimiento como carrera profesional, en cambio, se producirá un decrecimiento en el número de empresas creadas cuando exista inflación del PIB.

Tabla 6.7 Modelo de regresión 4

Source	SS	df	MS	Number of obs = 125		
Model	1.69765291	7	.242521844	F(7, 117) =	108.82	
Residual	.260750091	117	.002228633	Prob > F =	0.0000	
				R-squared =	0.8669	
				Adj R-squared =	0.8589	
				Root MSE =	.04721	
Total	1.958403	124	.015793573			

e_creadas_mil	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
GRADUADOSENE~R	4.42e-07	1.92e-08	23.04	0.000	4.04e-07	4.80e-07
INFLACINDEF~B	-.0013933	.0015128	-0.92	0.359	-.0043893	.0016028
DISPONIBILID~O	.000782	.0065246	0.12	0.905	-.0121397	.0137037
MUJERESEMP~S	.042403	.0064538	6.57	0.000	.0296216	.0551844
OPORTUNIDADE~S	.0005042	.0004236	1.19	0.236	-.0003347	.0013431
ALTASEXPECTATI~D	-.0009905	.0005772	-1.72	0.089	-.0021337	.0001527
EMPRENDIMIENTO~F	.002396	.0003973	6.03	0.000	.0016092	.0031827
_cons	-.1989017	.043469	-4.58	0.000	-.2849898	-.1128135

Los resultados muestran que un mayor número de graduados en educación superior aumentará el número de empresas creadas, no rechazándose la hipótesis planteada. Un aumento del número de mujeres emprendedoras, da lugar a un mayor número de empresas creadas, en línea con la hipótesis planteada. La variable altas expectativas de creación de empleo disminuye el número de empresas creadas, consistente con la idea de que el número de empresas creadas aumenta cuando no existen alternativas de empleo en el país, disminuyendo si se espera que se cree empleo en el país. Por último, un aumento en el emprendimiento como carrera profesional, aumenta el número de empresas creadas, consistente con la hipótesis planteada.

El modelo en su conjunto posee una muy buena bondad de ajuste el 86,69% de las variaciones de la variable endógena o dependiente (número de empresas creadas en

miles) viene explicada por las variables exógenas o independientes. Lo mismo ocurre con el estadístico *F-Snedecor*, los parámetros del modelo son estadísticamente significativos de forma conjunta ya que presenta un valor de 108,82 (muy superior a 4) e individualmente los parámetros también son estadísticamente significativos.

MODELO 5

En cuanto al último modelo, se va a relacionar los factores que afectan al ratio de empresas creadas por habitante, *a priori* se espera que aumente el ratio cuando aumente el nivel de educación terciaria, la disponibilidad de capital riesgo, el número de mujeres emprendedoras, las oportunidades percibidas, las altas expectativas de creación de empleo y el emprendimiento como carrera profesional. Por el contrario, se espera que mayor inflación disminuirá el ratio de empresas creadas por habitante.

Tabla 6.8 Modelo de regresión 5

Source	SS	df	MS			
Model	.000168807	7	.000024115	Number of obs =	142	
Residual	.001103283	134	8.2335e-06	F(7, 134) =	2.93	
Total	.00127209	141	9.0219e-06	Prob > F =	0.0069	
				R-squared =	0.1327	
				Adj R-squared =	0.0874	
				Root MSE =	.00287	

e_creadas_pobl	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
NIVELDEEDUCACINTERCIARIAPOR	5.78e-06	.0000298	0.19	0.846	-.0000531	.0000647
INFLACINDEFLECTORDELPIB	-.0001477	.0000989	-1.49	0.138	-.0003434	.000048
DISPONIBILIDADCAPITALRIESGO	-.0005252	.0003752	-1.40	0.164	-.0012673	.000217
MUJERESEMPRENDEDORAS	-.0000438	.000388	-0.11	0.910	-.0008112	.0007236
OPORTUNIDADESPERCIBIDAS	.0000248	.0000235	1.06	0.293	-.0000216	.0000712
ALTASEXPECTATIVASDECREACIND	.0000379	.0000337	1.12	0.263	-.0000288	.0001046
EMPRENDIMIENTOCOMOCARRERAPROF	.0000811	.0000232	3.49	0.001	.0000351	.000127
_cons	.001821	.0028125	0.65	0.518	-.0037416	.0073836

Los resultados de la tabla 6.8 muestran que el emprendimiento como carrera profesional tiene un efecto positivo en el número de empresas creadas por habitante, no rechazándose la hipótesis planteada.

El modelo en su conjunto posee una bondad de ajuste del 13,27%, ya que aproximadamente el 13% de las variaciones de la variable endógena o dependiente (ratio de empresas creadas por habitante) viene explicada por las variables exógenas o independientes. Lo mismo ocurre con el estadístico *F-Snedecor*, los parámetros del modelo no son estadísticamente significativos de forma conjunta, ya que presenta un valor de 2,93 (inferior a 4). Aunque, individualmente los parámetros son estadísticamente significativos.

7. CONCLUSIONES

El objetivo de este Trabajo de Fin de Grado (TFG) es analizar los factores que afectan al emprendimiento en Europa, siendo este el uno de los motores del crecimiento económico. Por ello, Europa ha establecido unos objetivos específicos bajo el programa *“Plan de Acción sobre el Emprendimiento 2020”*.

A través de varias fuentes de datos se han recogido una serie de factores, clasificados por 5 aspectos ha permitido analizar su influencia sobre el emprendimiento como son: (i) el efecto del género, (ii) los aspectos sociales y culturales; (iii) aspectos educativos; (iv) aspectos legales e institucionales y (v) los aspectos económicos-financieros.

Los principales resultados muestran que teniendo en cuenta que existe una gran diferencia entre empresas creadas y desaparecidas, esta aumentará relativamente cuando disminuya el desempleo y existan países con mercados financieros más desarrollados, pero no cuando se incremente las intenciones empresariales.

Si comparamos el efecto que produce un mayor crecimiento de las empresas creadas, éste será mayor cuando existan mayores oportunidades percibidas y disminuyan los pagos irregulares y sobornos.

En cuanto al número de empresas creadas tendrá un efecto positivo cuando exista una mayor frecuencia de graduados en educación superior, aumente la participación de mujeres emprendedoras, no existan alternativas de empleo creando altas expectativas. Además la apuesta por el emprendimiento como carrera profesional también influye de manera positiva cuando comparamos el ratio de empresas creadas por habitante.

Por último, como futuras líneas de investigación, sería de interés poder analizar el resto de datos recogidos en el trabajo, además de incluir alguna variable más. Asimismo sería interesante poder realizar un estudio individualizado por países analizando su entorno macroeconómico.

8. BIBLIOGRAFÍA

- **Recursos electrónicos**

<http://mujerempredadora.net/>

<http://www.elreferente.es/tecnologicos/mujeres-empredadoras-espana-29562>

<http://www.gem-spain.com/>

- **Base de datos:**

<http://ec.europa.eu/eurostat>

<http://www.informa.es>

<http://www.worldbank.org/>

<http://www.bancomundial.org/>

<https://www.credit-suisse.com/global/es.html>

https://europa.eu/european-union/index_es

<http://data.uis.unesco.org/>

<http://knoema.es/>

- **Libros y documentos**

Hoyos Iruarrizaga, J. y Blanco Mendialdua, A. (2014). *Financiación del proceso emprendedor*. Ediciones Pirámide.

- **Artículos científicos**

Alonso, J.A. (2012) *Calidad institucional y entorno empresarial, ejemplar dedicado a: Empresas y empresarios en la economía global*, publicado por Mediterráneo económico, núm. 21, pp. 65-78.

Álvarez, C.; Noguera, M. y Urbano, D. (2012). *Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino, un estudio cuantitativo en España*. *Economía Industrial*, núm. 383, pp. 43-52.

Álvarez, C. y Urbano, D. (2012) *Factores del entorno y creación de empresas: un análisis institucional*, publicado por la Revista Venezolana de Gerencia (RVG), vol. 17, núm. 57, enero-marzo, 2012, pp. 9-38.

Argimón, I. y Roldán, J. M. (1991) *Ahorro, inversión y movilidad internacional del capital en los países de la CE*, para el Servicio de Estudios del Banco de España en 1991, documento de trabajo núm. 9110, pp. 1-63.

Báez Gómez, J. E. (2013) *Relación entre el índice de control de la corrupción y algunas variables sociales, económicas e institucionales*, para la Revista Crítica de ciencias sociales y jurídicas vol. 38, publicado en Febrero de 2013.

Barrado, B. y Molina, J. A. (2016) *Factores macroeconómicos que estimulan el emprendimiento: un análisis para los países desarrollados y no desarrollados*, para la Universidad de Zaragoza, ISSN 2171-6668.

Benzaquen, J.; del Carpio, L. A.; Zegarra, L. A. y Valdivia, C. A. (2010) *Un índice regional de competitividad para un país*, de Jorge Benzaquen, Luis Alfonso del Carpio, Luis Alberto Zegarra y Christian Alberto Valdivia; publicado por la Revista CEPAL, núm. 102, pp. 69-86.

Buracas, A.; Zvirblis, A. y Joksiene, I. (2012) *Measurement of Entrepreneurship Macro Surrounding Advantages: Country's Economic Competitiveness Approach* by Antanas Buracas, Algis Zvirblis and Izolda Joksiene, submitted to the Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics, núm. 23, pp. 5-13.

Cardona, J. C.; Barderena, C. A. y Paredes, D. (2012) *Crisis financiera mundial: España*.

Fuentes García, F.J. y Sánchez Cañizares, S.M. (2010) *Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género*, publicado por la Universidad de Córdoba, vol. 28-3, pp. 1-28.

Galindo Martín, M. Á. y Méndez Picazo, M. T. (2008-2009) *Emprendedores y objetivos de política económica*, publicado por la revista Información Comercial Española (ICE), núm. 841, pp. 29- 41.

Galindo Martín, M. A. (2009) *El comportamiento de los emprendedores españoles en 2008*, publicado en el Boletín Económico del ICE en 2009, núm. 2962, pp. 23-32.

García Ramos, C.; Martínez Campillo, A.; Fernández Gago, R. (2008) *Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado*, para la Revista europea de dirección y economía de la empresa, ejemplar dedicado a proyecto GEM, vol. 19, núm. 2 (2010), pp. 31-48.

Gómez Araujo, E.; Lafuente, E.; Vaillant, Y. y Gómez Núñez, L.M. (2015) *El impacto diferenciado de la autoconfianza, los modelos de referencia y el miedo al fracaso sobre los jóvenes emprendedores*, publicado por Innovar, Revista de ciencias administrativas y sociales, vol. 25, núm. 57, pp. 157-173.

González, C y Fuentelsaz, L. (2014) *¿Ayudan las instituciones a entender el emprendimiento?* Publicado por la Universidad de Zaragoza en 2014.

González, C y Fuentelsaz, L. (2015) *El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento*, Universia Business Review, tercer trimestre 2015, pp. 64-81.

Guisán, M. C. y Neira, I.; (2001) *Educación y crecimiento: una perspectiva mundial 1960-99*, publicado para la revista Estudios Económicos de Desarrollo Internacional (AEEADE), vol. 1, núm.1, pp. 1-17.

Hopkins, R. (2016) *Facilidad para hacer negocios y desempeño económico: vínculos y oportunidades de política*, para la Pontificia Universidad Católica del Perú Graduate Business School (CENTRUM), documento de trabajo núm.60, pp. 1-11.

Matíz, F. J. y Mogollón Cuevas, Y. (2008) *La cadena de financiación: una necesidad para el desarrollo económico y social a partir del emprendimiento*, publicado por la Revista Escuela de Administración de Negocios (EAN) mayo-agosto de 2008, núm. 63, pp. 59-72.

Porter, M. E.; Delgado García, M.; H. M. Ketel, C. y Stern, S. (2008) *Moving to a New Global Competitiveness Index*, publicado para la revista Global Competitiveness Report of World Economic Forum 2008-2009, pp. 43-63.

Rasheed S., H. (2003) *Developing Entrepreneurial Characteristics in Youth: The Effects of Education and Enterprise Experience*, publicado para International Journal of Entrepreneurship Education, vol. 4, pp. 261-277.

Sanjeev Gupta, B. C; Baldaccu, E.; Mulas-Granados, C. (2002) *Expenditure Composition, Fiscal Adjustment, and Growth in Low-Income Countries*, publicado por International Monetary Fund, working paper núm. 02/77, pp. 1-40.

Sebastián Gascón, C. y R. Serrano, G (2009) *Marco Institucional y Productividad en la Economía Española*, artículo publicado en el núm. 16 de la Colección Mediterráneo Económico: “El futuro de la economía española”, producido por Fundación Cajamar, núm. 16, pp. 435-455.