

FACTORES EXPLICATIVOS DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN DIEZ PAÍSES
EUROPEOS: UNA PROPUESTA DESDE LA PERSPECTIVA INSTITUCIONAL

*EXPLANATORY FACTORS OF BUSINESS CREATION IN TEN EUROPEAN
COUNTRIES: A PROPOSAL FROM THE INSTITUTIONAL PERSPECTIVE*

Diana Morales Urrutia

Universidad de Santiago de Compostela
diana.morales@usc.es

Óscar Rodil Marzábal

Universidad de Santiago de Compostela
oscar.rodil@usc.es

Recibido: enero de 2014; aceptado: octubre de 2014

RESUMEN

Este trabajo tiene como objetivo analizar el fenómeno de la creación de empresas en diez países de la Unión Europea durante el período 2000-2010, tratando de identificar algunos de sus principales factores explicativos. Para ello se parte del enfoque de la Nueva Economía Institucional, que considera el papel que desempeñan las instituciones (formales e informales) en la decisión efectiva de crear una empresa. Se propone un modelo explicativo del fenómeno a partir de diversos factores institucionales (barreras de mercado, duración del procedimiento, programas de gobierno, acceso al crédito, ausencia de corrupción, demanda doméstica), cuya estimación se realiza por Mínimos Cuadrados Generalizados Factibles. Los resultados revelan la influencia de estas variables a la hora de explicar la creación de empresas, destacando en particular el papel que desempeñan los programas de gobierno y la ausencia de barreras de mercado. De estos resultados se derivan diversas implicaciones para la toma de decisiones orientadas al fomento de la iniciativa empresarial.

Palabras Clave: Creación de empresas; Instituciones; Condiciones del entorno; Europa.

ABSTRACT

This paper aims to analyze the phenomenon of the entrepreneurship in ten countries of the European Union during the period 2000-2010, trying to identify some of its main explanatory factors. This approach is based on the New Institutional Economics that considers the role of institutions (formal and informal) in the decision to create a firm. An explanatory model of the phenomenon under study is proposed considering various institutional factors (market barriers, duration of procedure, government programs, access to credit, freedom of corruption, domestic demand), which is estimated by Feasible Generalized Least Squares. The results reveal the influence of these variables in explaining entrepreneurship, highlighting in particular the role of government programs and absence of market barriers. Several implications for decision-making on the promotion of entrepreneurial activity are derived.

Keywords: Entrepreneurship; Institutions; Environmental Conditions; Europe.

Clasificación JEL: L26, E02, O52.



1. INTRODUCCIÓN.

El fenómeno de la creación de empresas ha adquirido, en las últimas décadas, una creciente importancia tanto en el ámbito económico y social, como a nivel académico y científico. Ello se debe, en gran medida, a los efectos favorables que las nuevas y, en particular, las pequeñas y medianas empresas¹ generan tanto en términos de producción como de empleo. Asimismo, la creación de empresas es en numerosas ocasiones fuente de innovaciones, estimulando la evolución de la industria y la creación de nuevos empleos e ingresos (Carree y Thurik, 2011). Por ello se han convertido en un componente central dentro de las estrategias de desarrollo de los países, impulsado por la economía del conocimiento, las tecnologías de la comunicación y la apertura de nuevos mercados (Stough, 2009).

En este trabajo se aborda el fenómeno de la creación de empresas desde un punto de vista teórico y aplicado. El objetivo central es analizar dicho fenómeno desde la perspectiva institucional, aproximándonos a algunos de sus principales factores explicativos (barreras de mercado, duración del procedimiento, programas de gobierno, acceso al crédito, ausencia de corrupción, demanda doméstica). Para ello se toma como marco analítico el caso de diez países de la Unión Europea (Alemania, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Portugal, Reino Unido y Suecia), que han sido seleccionados de acuerdo con un doble criterio de disponibilidad estadística y de diversidad. En este sentido, se trata de países que representan diferentes realidades en el contexto de la Unión Europea desde diversas ópticas, al presentar diferencias notables en aspectos tales como niveles de renta por habitante, estructura productiva, nivel de desempleo y capacidad innovadora. Desde la perspectiva temporal, el análisis comprende el período 2000-2010.

Por otro lado, si bien en el plano político y socioeconómico se reconoce la importancia de las instituciones a la hora de enfrentar el desafío de la creación de empresas, no abundan los trabajos científicos que aborden esta cuestión desde una perspectiva institucional. Incluso los trabajos que se desarrollan desde esta perspectiva no están exentos de discrepancias. Es por ello que es preciso avanzar en el conocimiento de un fenómeno que se revela complejo y multidimensional desde el punto de vista explicativo. Esta investigación aspira a

¹ Las PYMES representan más de dos terceras partes del empleo total generado en la Unión Europea entre 2002 y 2010 (European Commission, 2011).

contribuir a este debate; tratando de clarificar el papel de diversos factores institucionales, cuya influencia no ha quedado suficientemente demostrada en la literatura o, cuando menos, está sujeta a una cierta ambigüedad interpretativa.

El trabajo se estructura en cuatro secciones, además de la introducción y de las conclusiones. En la segunda sección se realiza una revisión de la literatura y se identifican las principales hipótesis del trabajo. La tercera sección aborda diversos aspectos metodológicos (definición de variables y propuesta de modelización econométrica). En la sección cuarta se presentan los resultados del trabajo, abordando tanto las tendencias observadas en la creación de empresas en los países analizados como los resultados del análisis econométrico.

2. MARCO TEÓRICO E IDENTIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.

2.1. LA PERSPECTIVA INSTITUCIONAL EN EL ESTUDIO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS.

El fenómeno de la creación de empresas constituye uno de los ejes centrales de la reciente literatura económica, lo cual se plasma, entre otros aspectos, en la proliferación de estudios sobre emprendimiento. Si bien una parte importante de estos estudios son de carácter empírico, en el plano de la fundamentación teórica han ido adquiriendo una creciente importancia las contribuciones realizadas desde la teoría económica institucional. Este referente teórico proporciona un marco cada vez más extendido para el estudio de la creación de empresas, ya que se caracteriza por una visión amplia de sus factores explicativos, al considerar el papel de las instituciones.

En este sentido, la Nueva Economía Institucional, desarrollada a partir de los años 80 del siglo XX y que tiene como principales representantes a Williamson (1989, 1991) y North (1990, 2005), supone un acercamiento al proceso de influencia de las instituciones (normas, reglas, prácticas y estándares) establecidas por la sociedad para facilitar la interacción colectiva.

En grandes líneas, esta perspectiva teórica considera que las instituciones reducen la incertidumbre, evolucionan y son alteradas por la dinámica social, cumpliendo una función importante al establecer incentivos y/o barreras que motivan y/o impiden a los individuos llevar a cabo sus objetivos. En esta línea, North (1990) no sólo identifica a las “instituciones o reglas de juego” como los factores que condicionan y regulan las relaciones y acciones en las que se ven envueltos los agentes del sistema, como hábitos, rutinas, prácticas establecidas, reglas o normas, sino que también señala otro componente de la sociedad como son las “organizaciones” (políticas, económicas, sociales y educativas). Estas organizaciones se corresponden con las estructuras creadas conscientemente por los agentes, que pueden cumplir un papel clave al relacionar actividades y objetivos muy diversos.

Desde esta perspectiva, el marco institucional condiciona no sólo qué empresas nacen sino también cómo evolucionan. Al mismo tiempo, estas empresas pueden influir en la evolución de dicho entorno institucional (North, 1990). Asimismo, tanto las organizaciones como las empresas son creadas como conse-

cuencia de las oportunidades existentes; pero son estas mismas instituciones, a través de factores formales e informales², las que determinan las oportunidades que surgen en la sociedad y por lo tanto el tipo de empresas que se crearán.

Por otro lado, este enfoque considera que el sistema de incentivos del propio marco institucional tiene una influencia directa sobre la evolución del conocimiento y el uso que se le da a éste en la sociedad. Del mismo modo, la forma en la que se desarrolla y transmite el conocimiento influye sobre la manera de percibir el entorno por parte de los agentes. En este sentido, las empresas se encuentran inmersas en un entorno donde el componente institucional influye sobre ellas, estableciéndose así una relación de interdependencia entre los elementos del sistema. En consecuencia, las empresas se han convertido en entes más institucionalistas que individualistas (Cantwell y Narula, 2001).

En este contexto analítico, tanto organizaciones como instituciones constituyen elementos importantes a la hora de explicar el nacimiento de las empresas y es por ello que la Nueva Economía Institucional, impulsada en especial por los trabajos de North (1990, 2005), constituye un marco de referencia sugerente para el estudio de este fenómeno. Así lo demuestra la creciente realización de trabajos (Veciana, 1999; Díaz *et al.*, 2005; Stephen *et al.*, 2005; Urbano *et al.*, 2007; Manolova *et al.*, 2008; Aidis *et al.*, 2008; Álvarez y Urbano, 2011) que adoptan esta perspectiva. Todos estos estudios consideran que la creación de empresas no tiene lugar de forma aislada, sino en el ámbito de un sistema social, económico e institucional.

La Nueva Economía institucional establece una diferenciación atendiendo al carácter supuestamente formal o informal de las diferentes instituciones. North (1990) señala, en este sentido, que las instituciones formales son aquellas que están relacionadas con leyes, reglamentos políticos, legales y económicos, además de procedimientos gubernamentales. Este mismo autor señala que las instituciones informales son aquellas otras que se refieren a ideas, creencias, actitudes, percepciones y valores; es decir, la cultura en general de una sociedad determinada.

Desde este punto de vista, las instituciones formales proporcionan un marco regulatorio para la actividad económica, generando oportunidades para los potenciales emprendedores; mientras que las instituciones informales legitiman la actividad emprendedora, condicionando las percepciones individuales y colectivas en relación a dichas oportunidades (Welter, 2005; Álvarez y Urbano, 2011). En línea con esta perspectiva institucional, Scott (1995) señala que "las instituciones son estructuras sociales que han alcanzado un alto grado de resistencia. Están compuestas por elementos cognitivos, normativos y reguladores, que junto con actividades asociadas y recursos, proveen estabilidad y sentido social".

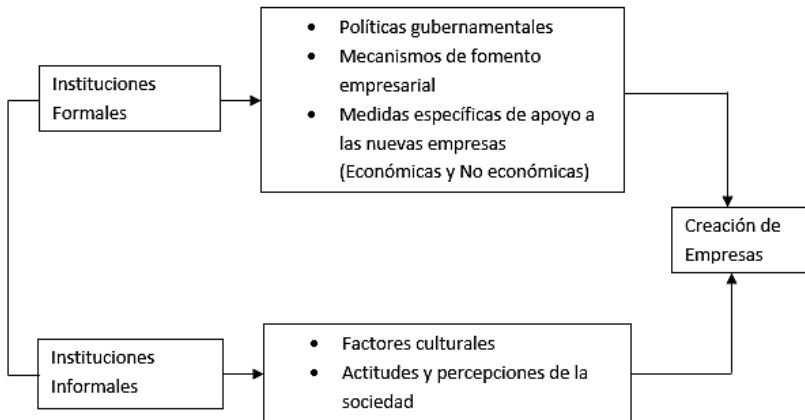
² North (1990) destaca a los factores formales como aquellas reglas relativas al ámbito normativo, jurídico, político, económico, social, etc. Mientras que los factores informales hacen referencia a las normas como, conducta, valores, hábitos, actitudes, etc., que rigen el comportamiento de los individuos en las relaciones sociales cotidianas con otras personas en la sociedad.

Por otro lado, el estudio del perfil institucional permite evaluar las fortalezas y las debilidades de cada país. De este modo, se puede llegar a entender por qué algunos países tienden a mantener una ventaja en el desarrollo de nuevas empresas en un sector en particular, mientras que otros no lo consiguen (Storey, 1994).

Diversos trabajos (Veciana,1999; Urbano y Veciana, 2001; *et al.*, 2002; Urbano, 2003; Aponte, 2002; Stephen, 2005) han abordado el análisis del papel de las instituciones en la creación de empresas. Entre otros aspectos, estos estudios abordan qué medidas de apoyo ofrecen las instituciones, el grado de conocimiento, aprovechamiento y utilización de los programas de apoyo para los potenciales emprendedores, la adecuación de los programas a las necesidades de los futuros empresarios, así como también el grado de intencionalidad y de deseabilidad de las personas para iniciar una actividad económica.

En la literatura institucional también se estudian las condiciones impuestas por el entorno cuando se trata de emprender o iniciar una actividad. Así, siguiendo las dimensiones socioeconómicas identificadas por Gnyawaly y Fogel (1994), bajo las cuales surge una actividad económica, se encuentran las políticas y procedimientos de gobierno, los factores socioeconómicos, las habilidades emprendedoras y de negocios, la asistencia financiera para negocios y la asistencia no financiera. Siguiendo a North (1990), dichos aspectos corresponderían a los factores institucionales formales, mientras que la cultura y conductas sociales corresponderían a los factores informales (Figura 1).

FIGURA 1 . TIPOLOGÍA DE FACTORES INSTITUCIONALES



Fuente: Elaboración en base a North (1990) y Gnyawaly y Fogel (1994).



En última instancia, el marco institucional puede condicionar la generación de ventajas de propiedad en las empresas, funcionando bien como facilitador o bien como obstáculo (Dunning y Lundan, 2008), como sucede en algunos países, donde las instituciones ejercen, en ocasiones, un papel limitativo (Álvarez y Torrecillas, 2013).

2.2. LOS FACTORES INSTITUCIONALES FORMALES Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS.

Siguiendo con la tipología señalada anteriormente, en las últimas décadas ha adquirido un creciente interés el estudio del papel que desempeñan las instituciones formales (leyes y regulaciones políticas, jurídicas y económicas) en el proceso de creación de empresas.

Entre los medios a través de los cuales las instituciones pueden promover la gestación y extensión de la actividad económica se encuentran las intervenciones en el ámbito de las regulaciones. En este sentido, existen básicamente dos vías de actuación: en primer lugar, a través de la reducción de barreras de entrada y, en segundo lugar, por medio de la disminución o simplificación de regulaciones administrativas. En general, un exceso de regulaciones y procedimientos administrativos puede provocar que los individuos acaben entrando en un mercado informal (economía sumergida), con el consiguiente aumento de la corrupción y de actividades ilegales y/o improductivas. Así la literatura demuestra que emprendedores potenciales pueden sentirse desmotivados para empezar una actividad económica, si para ello deben seguir demasiadas reglas y procedimientos (Djankov *et al.*, 2002; Wennekers *et al.*, 2002; Klapper *et al.*, 2006; van Stel *et al.*, 2007; Álvarez y Urbano, 2011). Ello justificaría por qué cada vez más gobiernos trabajan en ofrecer un entorno regulatorio más sencillo y transparente, reduciendo por ejemplo el número de permisos y días para registrar una nueva actividad, con la finalidad de estimular y dinamizar la creación de empresas.

2.2.1. BARRERAS DE ENTRADA

En lo que se refiere a la reducción de barreras de entrada en un determinado mercado, ésta puede facilitar la aparición de nuevas empresas, al verse reducidos los requerimientos de acceso a dicho mercado.

North (1990) ha puesto de manifiesto que las barreras de entrada pueden ser mayores en aquellos países donde el entorno institucional para emprender actividades es más débil. En este sentido, entornos regulatorios débiles pueden aumentar el coste de emprender una actividad. Es el caso, por ejemplo, de los costes de cumplimiento de los contratos, que están típicamente asociados con un mayor nivel de corrupción (Friedman *et al.*, 2000). Es importante destacar que estos costes adicionales parecen tener más efecto en los competidores entrantes que sobre los operadores tradicionales del mercado, ya que estos últimos han desarrollado la experiencia de operar en este contexto. Por lo tanto, los entornos con este tipo de debilidades institucionales, asociadas a

elevados niveles de regulación, tienden a aumentar las ventajas para los operadores tradicionales (Aidis *et al.*, 2008).

De acuerdo con lo anterior, parece razonable suponer que existe un efecto positivo de la reducción de las regulaciones de entrada al mercado sobre la creación de empresas. De ello se deriva la siguiente hipótesis:

H1: existe una relación positiva entre la ausencia de barreras de mercado y la creación de empresas.

2.2.2. REGULACIONES Y PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS

Íntimamente ligados al ámbito de la regulación se hallan los requerimientos de tramitación administrativa necesarios para la puesta en marcha de una empresa. En un estudio encargado por el Banco Mundial, Djankov *et al.* (2002) observaron que el tiempo y los costes asociados al establecimiento de un negocio en las economías desarrolladas se acercaban a los parámetros de las economías emergentes, aunque con excepciones críticas³.

La complejidad normativa (por ejemplo, excesivos trámites administrativos y burocracia) puede cambiar las preferencias de los individuos e influir negativamente en la actividad empresarial (Bowen y De Clercq, 2008; Grilo y Thurik, 2005; Klapper *et al.*, 2006). Algunos autores (Capelleras *et al.*, 2008) han encontrado que en la economía española, al estar altamente regulada en comparación con otras economías, se registran empresas grandes y de lento crecimiento; a diferencia de lo que ocurre, por ejemplo, en la economía británica, que está menos regulada que la española.

En este mismo sentido, Lim *et al.* (2010) indican que los países con una mayor protección de los derechos de propiedad y con regímenes reguladores de menor complejidad, muestran mayores niveles de creación de empresas y mayor facilidad para iniciar una actividad. En la misma línea, otros trabajos señalan que la complejidad de la reglamentación desalienta la iniciativa empresarial (Grilo y Thurik, 2005; Lim *et al.*, 2010), demostrando que la complejidad normativa influye significativamente en el nivel de la cognición empresarial de los individuos dentro del país.

Por lo tanto, en base a estos resultados se puede afirmar que la regulación afecta a la facilidad o dificultad para iniciar una actividad⁴. De este modo, una regulación excesiva en términos de tiempo requerido para cumplimentar los requisitos de concesión de licencias, dificultades de registro; corrupción burocrática; y las regulaciones laborales, ambientales o de seguridad impuestas arbitrariamente, pueden desalentar a los potenciales emprendedores (McMullen *et al.*, 2008).

³ Por ejemplo, 97 días en Rusia y 4 días en Estados Unidos (Manolova *et al.*, 2008).

⁴ Así, en algunas economías (por ejemplo, Australia, Canadá y Singapur) la solicitud de concesión de licencias para nuevas empresas puede implicar el rellenar un único formulario en pocas horas, mientras que en otras (por ejemplo, Iraq, Congo y Haití) puede requerir días o semanas (Beach y O'Driscoll, 2003).

Con base en estas consideraciones, partimos del supuesto de que la duración del proceso administrativo de creación de una empresa actúa como un factor desincentivador de la creación de empresas. Ello nos lleva a plantear la siguiente hipótesis:

H2: existe una relación negativa entre el plazo temporal necesario para la puesta en marcha de una empresa y la creación de empresas.

2.2.3. PROGRAMAS DE GOBIERNO

Más allá de las barreras de entrada, de las regulaciones y de los trámites administrativos, otro tipo de factores formales lo constituyen los programas y políticas gubernamentales de apoyo y estímulo a la creación de empresas. Estos programas pueden ser de carácter global, aunque existen también medidas de apoyo específicas, tales como los servicios y programas económicos y no económicos de asistencia para nuevos empresarios, o el acceso al financiamiento, que parece desempeñar un papel muy importante en la determinación del emprendimiento (Lundstrom y Stevenson, 2005; Szerb *et al.*, 2007).

No obstante, las políticas también pueden conducir a resultados ambiguos, teniendo dos posibles efectos contrapuestos. Por un lado, pueden hacer más atractivas las actividades económicas para los individuos, destacando los beneficios/ventajas que éstas conllevan. Pero, por otro lado, también pueden tornar la actividad económica en inviable a través de leyes y regulaciones restrictivas o desincentivadoras para los potenciales emprendedores. Esta supuesta ambigüedad relativa al efecto de las acciones de gobierno (programas y políticas) sobre la creación de empresas aparece reflejada en la literatura empírica reciente. Por una parte, Spencer *et al.* (2005) señalan que las empresas deberían evitar apoyarse en exceso en programas o ayudas de gobierno, ya que éstos pueden terminar inesperadamente, reducir el capital o cambiar de orientación. De hecho, la experiencia revela que algunas empresas que han participado en programas liderados por el gobierno han desarrollado una dependencia que cuestiona su propia supervivencia (Murtha *et al.*, 2001). En contraste con lo anterior, un ejemplo de éxito en los resultados de los programas y estrategias de gobierno fue, en su momento, el caso de Irlanda que permitió revitalizar la economía mediante redes de colaboración de ámbito local e internacional, con efectos a nivel macroeconómico y dando lugar a un mayor número de empresas creadas (O'Higgins, 2002). Por otro lado, los cambios efectuados en una sociedad no se observan en el corto plazo sino que más bien tienen un "efecto demostración" en el largo plazo (Henrekson y Stenkula, 2010).

De estas consideraciones puede deducirse, como supuesto razonable, que los programas de gobierno orientados a promover un ambiente emprendedor deberían mostrar un impacto positivo sobre la creación de empresas. Ello nos lleva a plantear una nueva hipótesis:

H3: existe una relación positiva entre la adecuación y apoyo al emprendimiento de los programas de gobierno y la creación de empresas.

2.2.4. ACCESO A LA FINANCIACIÓN

Un aspecto al que cada vez se le presta mayor atención, sobre todo en un contexto de crisis como el actual, es el acceso a la financiación. Este elemento adquiere una importancia crucial en el caso de las pequeñas y medianas empresas, que se caracterizan por disponer de menores recursos financieros.

En este sentido, Petersen y Rajan (1994) observaron hace décadas que las empresas pequeñas y jóvenes se enfrentan al racionamiento de crédito, particularmente en sectores de alta tecnología, porque sufren de restricciones de liquidez. Así lo confirmaba también la Comisión Europea (2000) al señalar que, no sólo existe una elevada aversión al riesgo por parte de los bancos, sino que ésta incluso aumenta cuando se trata de financiar actividades que conllevan un alto grado de innovación⁵. En lo que se refiere a la experiencia europea en particular, tanto los emprendedores como los pequeños y medianos empresarios coinciden en que la obtención de financiación constituye un impedimento importante después de los trámites burocráticos (Henrekson y Stenkula, 2010). De ello se desprende que las políticas diseñadas por los gobiernos deberían estar más orientadas a facilitar el acceso a la financiación.

Por otro lado, aunque, en principio, los gobiernos no pueden intervenir directamente sobre la banca privada, sí pueden estimularla a través de la política fiscal impositiva. Además, los gobiernos pueden impulsar agencias de capital riesgo controladas por el Estado y/o colaborar con actores privados del propio sector financiero. En este sentido, para algunos autores (Ho y Wong, 2007; Henrekson y Stenkula, 2010), el capital riesgo juega un papel esencial, particularmente, en la gestación de empresas de alto grado de innovación, ya que reduce el grado de incertidumbre a un nivel moderado, diversifica su cartera de productos y agrega competencias a la empresas, a través de la aportación de experiencia de las instituciones de capital riesgo y por medio de la apertura a redes y canales de contacto fundamentales para las empresas nacientes.

Algunos autores (Roper y Scott, 2009) destacan en su análisis las desigualdades en el acceso a la financiación que afecta más a mujeres que a hombres; lo que actúa como un impedimento para empezar su actividad económica. Otros autores mantienen sus dudas sobre el impedimento para obtener financiación en las primeras etapas de una empresa, pero sí creen que ese problema de la financiación se acentúa más cuando la empresa intenta expandirse (Naude *et al.*, 2008).

⁵ Una de las razones es que resulta difícil e incierto para las entidades bancarias la estimación de los rendimientos futuros del proyecto. Además, por regla general, la falta de personal técnico especializado en la evaluación de proyectos empresariales e innovadores supone un grave obstáculo que también explica esta mayor aversión al riesgo por parte de las entidades financieras. Ello deriva frecuentemente en la exigencia de avales y garantías, por encima de cualquier otra consideración.

En general, la financiación bancaria formal para las nuevas empresas parece limitarse en gran medida a los casos de bajo riesgo. Por ello, es poco probable que los bancos sean los principales financiadores de proyectos empresariales en industrias de alta tecnología y con base científica, prefiriendo empresas de bajo riesgo (Audretsch *et al.*, 2006; Naude *et al.*, 2008). Otros estudios recientes (van Gelderen *et al.*, 2005; Ho y Wong, 2007) confirman que los bajos requerimientos de capital y las mejores oportunidades de acceso al crédito, incrementan la posibilidad de constituir una empresa.

Con base en estas consideraciones, parece razonable esperar un efecto positivo del acceso al crédito sobre la creación de empresas; tanto por su influencia vía financiación de la inversión empresarial como también, indirectamente, a través del aumento de la demanda vía consumo financiado. Ello nos lleva a plantear la siguiente hipótesis:

H4: existe una relación positiva entre el acceso al crédito y la creación de empresas.

2.3. LOS FACTORES INSTITUCIONALES INFORMALES Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS.

Por último, siguiendo la tipología sugerida por North (1990), se consideran como factores informales los componentes socioculturales en general, que pueden afectar a la creación de empresas; como, por ejemplo, a través del reconocimiento social del emprendimiento o promoviendo ciertas actitudes positivas hacia la creación de nuevas empresas (Fernández *et al.*, 2009; Liñán *et al.*, 2013). En última instancia, estos factores informales también se relacionan con las actitudes de la sociedad hacia la creación de empresas (percepción de deseabilidad y de viabilidad e intencionalidad de los individuos).

La cultura puede influir sobre la actividad emprendedora a través de la valoración social de la figura del emprendedor, considerándolo un modelo a seguir y legitimando dicha actividad socialmente. Además el efecto de la cultura puede influir por medio de valores compartidos, maneras de pensar, actitudes positivas; creando así un entorno institucional favorable para iniciar una actividad económica. En este sentido, los valores culturales proveen un indicador en cuanto a la valoración que la sociedad tiene en relación a la actividad emprendedora (Liñán *et al.*, 2013).

Por otra parte, la percepción de los individuos y de los medios de comunicación sobre el prestigio de la figura del empresario, el miedo a emprender, las capacidades y las oportunidades para emprender una actividad económica, han demostrado ser variables que condicionan el número de iniciativas emprendedoras en una región (Navarro y Montesinos, 2013).

En lo que respecta a algunos factores informales se suele aludir a aquellos que miden a las instituciones a través de la percepción de gobernabilidad

como lo hace el Banco Mundial⁶. A nivel empírico, existen diversas formas de medir la gobernabilidad, como son los índices de calidad regulatoria, estabilidad política y control de corrupción, entre otros. Todas ellas son medidas a través de las cuales se puede expresar la gobernanza o calidad institucional, que es la que en última instancia otorga estabilidad y confianza a los individuos para así generar las condiciones necesarias en los mercados de transacción, donde los agentes económicamente activos (inversores, empresarios, etc.) juegan un papel clave (Arenius y Minniti, 2005; Begley *et al.*, 2005; Vaillant y La fuente, 2007; Anokhin y Schulze, 2009).

En este sentido, Minondo (2005) señala que las instituciones pueden favorecer la creación de riqueza a la vez que protegen la propiedad y los derechos del conjunto de la sociedad. Por lo tanto, contextos que cuenten con una calidad regulatoria eficiente y estable, pero sobre todo libres de corrupción, favorecerán la entrada de nuevas empresas, ya que existirían mecanismos de solución de controversias, los costes se reducirían, el retorno de la inversión se aproximaría al esperado y se facilitaría la fluidez de información entre las partes (Álvarez y Urbano, 2009).

Teniendo en cuenta que las instituciones que influyen sobre la fiabilidad de las partes que intervienen en las transacciones económicas tiene un efecto significativo en el tipo de comportamiento económico que se da en un país, resulta relevante para la iniciativa empresarial el nivel de corrupción existente, ya que indica que el poder público está siendo mal utilizado para el beneficio privado en las transacciones comerciales (Bowen y De Clercq, 2008; De Soto, 2000). En este sentido, la corrupción es el reflejo de instituciones débiles e ineficientes que rigen las relaciones de confianza (Djankov *et al.*, 2002).

Sin embargo, también se ha argumentado que pueden existir beneficios relacionados con la corrupción en el desarrollo económico y el espíritu empresarial, como la reducción de los costes de transacción a través de redes informales, especialmente en países donde las instituciones formales no están bien desarrolladas (McMullen *et al.*, 2008). En este sentido, autores como Dreher y Gassebner (2013), a través de un estudio de 43 países en el período 2003-2005, demuestran que la corrupción puede ser beneficiosa. Como argumento se señala que, ante un elevado número de regulaciones, la corrupción pública incrementa la iniciativa privada de emprendimiento, por lo que señalan a la corrupción más como un beneficio que como algo perjudicial.

Otros estudios (Aidis *et al.*, 2008; Bowen y De Clercq, 2008) argumentan que la corrupción puede inducir a la incertidumbre y desalentar a potenciales

⁶ Así explica Kauffman *et al.* (2008) que la gobernabilidad se entiende como las tradiciones e instituciones a través de las cuales se ejerce la autoridad en un país, incluida la forma de elección de cada gobierno, el control y la sustitución, la capacidad del gobierno para formular y aplicar buenas políticas y el respeto de los ciudadanos y el Estado mismo por las instituciones que regulan las interacciones económico-sociales.

emprendedores⁷. Por su parte, Lim *et al.* (2010) también han encontrado que los niveles altos de corrupción suelen estar asociados con una menor productividad y un menor crecimiento del producto de los países. Desde esta perspectiva, la corrupción podría aumentar la incertidumbre y la desconfianza en el entorno empresarial y por ende, disminuir la disposición de las personas a participar en actividades emprendedoras en el largo plazo.

Dadas estas consideraciones, sujetas a una cierta ambigüedad que emana del debate teórico y empírico, se plantea la siguiente hipótesis:

H5: existe una relación positiva entre la libertad (ausencia) de corrupción y la creación de empresas.

2.4. EL CONTEXTO MACROECONÓMICO Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS.

Por último, y de forma paralela a los factores institucionales, el contexto macroeconómico, y en particular el comportamiento de la demanda agregada, también ocupa un papel importante en el ámbito de la demografía empresarial. En este sentido, si bien el fenómeno objeto de estudio de este trabajo se sustenta en el comportamiento individual de los agentes⁸, se aborda aquí desde una perspectiva agregada, que trata de observar el papel desempeñado por las condiciones del entorno, tanto desde la óptica económica como institucional. Por ello, cuando se analiza un fenómeno como la creación de empresas de algún modo debe estar presente el contexto macroeconómico, en la medida en que genera expectativas. Es por ello que el comportamiento de la demanda agregada resulta crucial en la explicación de la dinámica económica y social. Esta circunstancia ha sido tratada ampliamente en la literatura económica en general, siendo la corriente keynesiana (Keynes, 1936) y sus ramificaciones posteriores (nekeynesianos, postkeynesianos) las que le han prestado una mayor atención.

Con base en este reconocimiento del papel de la demanda se considera que las decisiones de creación empresarial se llevan a cabo bajo la influencia del contexto macroeconómico general y de las características de la demanda agregada en particular. En este sentido, adquiere un papel especial la demanda doméstica por su carácter de cercanía e influencia directa sobre las expectativas relativas al mercado más próximo (mercado interior); el cual resulta determinante a la hora de concretar la decisión de crear una nueva empresa.

En base a lo anterior, parece razonable esperar una influencia positiva de dicha demanda sobre la creación de empresas, lo que nos lleva a plantear la siguiente hipótesis:

⁷ El trabajo de Aidis *et al.* (2008) sugiere que el débil entorno institucional en el caso de Rusia (por la corrupción percibida) contribuye a explicar los niveles reducidos de actividad emprendedora.

⁸ La creación de una empresa no deja de ser en última instancia el reflejo de un acto de decisión individual.

H6: existe una relación positiva entre el peso relativo de la demanda doméstica (en relación al PIB) y la creación de empresas.

3. ASPECTOS METODOLÓGICOS.

La muestra seleccionada para este estudio corresponde a 10 países de la Unión Europea; concretamente: Alemania, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Portugal, Reino Unido y Suecia. Así mismo, el marco temporal de análisis se refiere al período 2000-2010. El criterio de elección de estos países ha sido la disponibilidad de datos estadísticos, de acuerdo con las variables consideradas y la diversidad socioeconómica. Este último responde tanto a un criterio de actualidad como de consideración de diferentes fases del ciclo económico, estando también condicionado por la disponibilidad estadística de las variables.

3.1. DEFINICIÓN DE VARIABLES

En este trabajo se consideran diversas variables que tratan de capturar diferentes dimensiones relacionadas con el objeto de estudio. A continuación se realiza una descripción de dichas variables, especificando las fuentes de datos y unidades de medida, así como otros aspectos básicos⁹.

La variable cuyo comportamiento se pretende explicar (variable dependiente) es la tasa anual de nacimiento de empresas (CREAEMP), que se define como la relación entre el número de nuevas empresas creadas en un año determinado (t) y la población activa de empresas del año anterior (t-1). Los datos relativos a esta variable proceden directamente de las Estadísticas de Estructura Empresarial (Structural Business Statistics) de Eurostat y se refieren a empresas registradas¹⁰.

Desde el punto de vista explicativo, se consideran variables referidas tanto a factores institucionales de carácter formal como informal. Estas variables tratan de capturar en qué medida los factores de índole institucional influyen en la gestación de una nueva empresa. En este sentido, la variable relativa a la ausencia de barreras de mercado (BARMER) expresa la valoración subjetiva de los expertos nacionales encuestados en el marco del proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) sobre el grado de presencia de obstáculos o barreras de entrada al mercado¹¹. Los datos relativos a esta variable corresponden a una escala de Likert. En este sentido, debe

⁹ Ver Anexo para mayor detalle.

¹⁰ La unidad estadística de referencia de Eurostat es la unidad empresa, que se define como "la más pequeña combinación de unidades legales que constituye una unidad organizativa para la producción de bienes o servicios y que goza de cierto grado de autonomía en la toma de decisiones, especialmente para la asignación de sus recursos" (Reglamento del Consejo 696/93 sobre unidades estadísticas). La condición jurídica de las empresas responden a las siguientes modalidades: Personas Físicas, Sociedades Anónimas y de Responsabilidad Limitada y Otras formas.

¹¹ En realidad, el proyecto GEM contempla dos dimensiones en la definición de esta variable relativa a la regulación de entrada al mercado. La primera de ellas se refiere a la propia dinámica del mercado (Market Dynamics) y la segunda se refiere a la apertura del mercado (Market Openness).

ser aclarado que un mayor valor en la medición de esta variable se interpreta como una menor presencia de dichas barreras y, por tanto, un mercado más accesible a los nuevos competidores y, entre ellos, también a las nuevas empresas.

Un segundo factor institucional de carácter formal se refiere al papel que desempeñan los procedimientos administrativos necesarios para la puesta en marcha de una nueva empresa. Con esta finalidad se incluye la variable que mide el tiempo que conlleva como mínimo el procedimiento de apertura de un negocio o empresa (TIEMPO), cuyos datos (expresados en número de días) proceden del Informe Doing Business del Banco Mundial, que recoge las prácticas regulatorias de diversas economías. Como se ha puesto de manifiesto en el apartado teórico y como parecen apuntar cada vez más un mayor número de iniciativas emprendidas por parte de los gobiernos, uno de los obstáculos que dificultan la creación de una nueva empresa tiene que ver con el propio procedimiento administrativo y los trámites burocráticos.

Un tercer factor institucional formal se refiere a los programas gubernamentales de apoyo a la creación de empresas, por lo que se incluye como variable explicativa (PROGOB) la valoración subjetiva de los expertos nacionales encuestados en el marco del proyecto GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) sobre los Programas de apoyo implementados por sus respectivos gobiernos. De igual modo que sucede con la variable BARMER, en este caso los valores se establecen de acuerdo con una escala de Likert. Con la inclusión de esta variable se pretende capturar el papel que desempeñan las políticas públicas (programas de gobierno) a la hora de estimular la creación de nuevas empresas.

Un cuarto factor institucional formal se refiere a la financiación, por lo que se incluye como variable la importancia relativa del crédito doméstico provisto por el sector bancario en relación al Producto Interior Bruto (CREDIT) procedente de la base de datos del Banco Mundial. Con esta variable, que reviste al mismo tiempo un carácter macroeconómico (economías cuya dinámica está estrechamente vinculada a la circulación del crédito) e institucional (funcionamiento del sistema financiero), se pretende capturar el papel que desempeña el acceso al crédito a la hora de explicar la dinámica demográfica empresarial. Debe advertirse, tal como se señaló en el apartado teórico, que el crédito actúa al menos en dos direcciones complementarias. Una de ellas es a través de su relación con las necesidades empresariales, tanto vía financiación de la inversión y de la operativa diaria, como a través del propio financiamiento de las iniciativas de creación de empresas¹²; y otra es a través de su relación con la demanda, por medio del crédito al consumo y a la inversión.

Un quinto factor institucional, aunque en este caso de carácter informal, se refiere a la libertad o ausencia de corrupción, entendida como la percepción de un clima poco proclive a la corrupción. Con la finalidad de considerar este aspecto se incluye en el modelo como variable (CORRUP) el índice de libertad de corrupción (Freedom from corruption), obtenido a través del Index of Economic Freedom (The Heritage Foundation y The Wall Street Journal), que mide en qué medida un país está libre de prácticas de corrupción, capturando el punto de vista de expertos, agentes de

¹² Aquí ocupa también un lugar particular la existencia de fondos de capital-riesgo, especialmente en el caso de las actividades de carácter más innovador.

negocios y analistas de los respectivos países. Los valores de esta variable se distribuyen en una escala de 0 a 100, donde el valor 100 representa la ausencia total de corrupción, mientras que el valor 0 representa un contexto totalmente proclive a la corrupción.

Finalmente, se considera una variable macroeconómica (DEMAND) referida a la importancia relativa de la Demanda doméstica en relación al Producto Interior Bruto (expresada como porcentaje sobre el PIB). Con esta variable, cuyos datos proceden de Eurostat, se pretende capturar el efecto que la demanda tiene sobre el dinamismo de la demografía empresarial de los diferentes países. Se toma como referencia la demanda doméstica o interior por su carácter de cercanía e influencia directa sobre las expectativas relativas al mercado más próximo; el cual puede resultar determinante a la hora de concretar la decisión de crear una nueva empresa.

Por último, es preciso señalar que, aunque las disponibilidades estadísticas relativas a estas variables son amplias en general, ha sido necesario realizar, con carácter previo a la estimación econométrica, un procedimiento de reconstrucción de las series de datos disponibles, con el objeto de poder disponer de una muestra equilibrada y homogénea desde el punto de vista espacial y temporal¹³.

A modo de síntesis, se presentan en el Cuadro 1 los estadísticos descriptivos básicos relativos a todas y cada una de las variables consideradas.

CUADRO 1. ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS BÁSICOS DE LAS VARIABLES CONSIDERADAS, USANDO LAS 110 OBSERVACIONES

Variable	Media	Mediana	Mínimo	Máximo	Desviación Típica	Coficiente Variación
CREAEMP	10,041	9,675	5,96	14,3	2,3344	0,23248
BARMER	2,8467	2,835	2,2	3,57	0,35896	0,1261
TIEMPO	27,264	15	6	114	27,976	1,0261
PROGOB	2,7836	2,74	2,25	3,46	0,29847	0,10722
CREDIT	141,43	137,94	48,609	234,44	41,947	0,29659
CORRUP	78,818	82	46	100	15,12	0,19184
DEMAND	98,608	98,65	90,6	111	5,2786	0,053531

BARMER: Valoración de las Barreras de entrada al mercado / TIEMPO: Número de días del procedimiento de apertura de un negocio / PROGOB: Valoración de los Programas de apoyo del Gobierno / CREDIT: Crédito doméstico provisto por el sector bancario en relación al PIB / CORRUP: Libertad de corrupción / DEMAND: Demanda doméstica en relación al PIB

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, Banco Mundial, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Index of Economic Freedom.

¹³ En este sentido, se han cubierto las lagunas estadísticas observadas en algunas de las variables para países y años concretos, para lo cual se ha seguido como criterio la extrapolación del dato correspondiente al año más próximo al dato no disponible; o, en su caso, el promedio de los valores contiguos.

3.2. MODELO Y ESTIMACIÓN ECONÓMÉTRICA.

Con el objeto de avanzar en la comprensión del fenómeno objeto de estudio, se propone en este trabajo un modelo explicativo de la Tasa anual de nacimiento de empresas (CREAEMP) a partir de las seis variables explicativas señaladas anteriormente. En síntesis, partiendo de las hipótesis de trabajo y variables definidas, el modelo teórico planteado queda especificado de la siguiente forma:

$$CREAEMP_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot BARMER_{it} + \beta_2 \cdot TIEMPO_{it} + \beta_3 \cdot PROGOB_{it} + \beta_4 \cdot CREDIT_{it} + \beta_5 \cdot CORRUP_{it} + \beta_6 \cdot DEMAND_{it}$$

Siendo:

$CREAEMP_{it}$: Tasa anual de creación de empresas del país *i* en el año *t*

$BARMER_{it}$: Valoración de las Barreras de entrada al mercado del país *i* en el año *t*

$TIEMPO_{it}$: Número de días del procedimiento de apertura de un negocio del país *i* en el año *t*

$PROGOB_{it}$: Valoración de los Programas de apoyo del Gobierno del país *i* en el año *t*

$CREDIT_{it}$: Crédito doméstico provisto por el sector bancario en relación al PIB del país *i* en el año *t*

$CORRUP_{it}$: Libertad de corrupción del país *i* en el año *t*

$DEMAND_{it}$: Demanda doméstica en relación al Producto Interior Bruto (PIB) del país *i* en el año *t*

Para la contrastación del modelo planteado, se ha procedido inicialmente a estimarlo por el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), si bien ha sido preciso aplicar con posterioridad un procedimiento de corrección de heterocedasticidad, a través del método de Mínimos Cuadrados Generalizados Factibles (MCGF). Por otro lado, también debe señalarse que se observa el cumplimiento de otras hipótesis de carácter econométrico, tales como la normalidad de los residuos y otros supuestos como la no multicolinealidad de las variables explicativas.

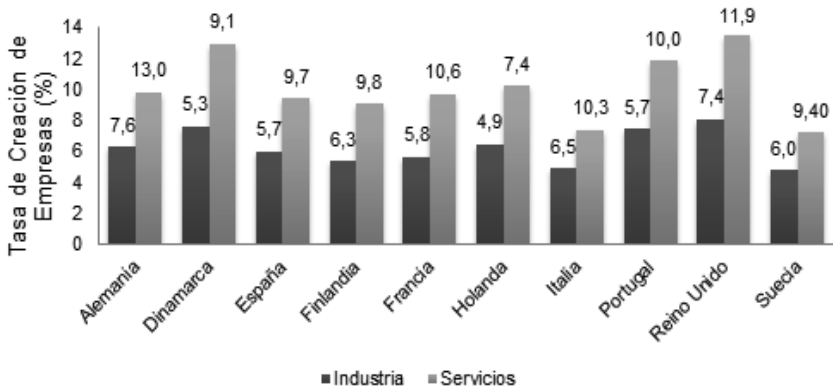
4. RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados más destacables del estudio, tanto desde el punto de vista de las tendencias observadas en relación al fenómeno objeto de estudio, como los derivados del análisis econométrico.

4.1. PAUTAS EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN PERSPECTIVA COMPARADA.

Una primera observación general referida al conjunto del período 2000-2010 es que la tasa de creación de empresas exhibe una clara diferencia entre las dos principales ramas productivas, industria y servicios¹⁴. De un modo particular, destaca el sector servicios, mostrando en general tasas de creación de empresas notablemente superiores al industrial (Gráfico 1). Esta observación se corresponde en gran medida con el cambio estructural acontecido en la economía mundial, y en la europea en particular, que se plasma en un progresivo e intenso proceso de terciarización, con la consiguiente pérdida de importancia relativa de los sectores primario y secundario (Stiglitz, 2011). De algún modo, la mayor propensión a la creación de empresas del sector servicios frente al sector industrial puede también relacionarse con el mayor dinamismo de las actividades vinculadas a los servicios y las menores barreras de entrada que suelen caracterizar a dicho sector. Además, las empresas de servicios no presentan, en general, elevadas restricciones legales ni económicas para su nacimiento, sino más bien al contrario. Por otra parte, la creación de una empresa de servicios conlleva, en la mayor parte de los casos, inversiones menos cuantiosas en capital fijo (instalaciones, maquinaria y equipos pesados), así como menores períodos de maduración que las actividades de tipo industrial.

GRÁFICO 1. TASA PROMEDIO ANUAL DE CREACIÓN DE EMPRESAS EN INDUSTRIA Y SERVICIOS POR PAÍSES, PROMEDIO 2000-2010



Nota: En el caso de Francia, los datos disponibles corresponden al período 2003-2010. En el caso de Dinamarca, los datos disponibles corresponden al período 2004-2008. En el caso de Alemania, los datos disponibles corresponden al período 2004-2010.

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (Structural Business Statistic).

¹⁴ Los nacimientos de empresas en sectores tanto de Industria, como de Servicios representan alrededor del 85% del total de nacimientos (Eurostat: Structural Business Statistics)

Así mismo, con respecto al análisis comparado entre países y su desempeño en el tiempo, se observa un cierto grado de paralelismo en la creación de empresas, tanto en la rama industrial como de servicios. En este sentido, ambos sectores parecen seguir la misma tendencia evolutiva desde el punto de vista de la demografía empresarial en países tan diversos como los que componen la muestra seleccionada. Lo anterior no obsta para que existan ciertas asimetrías entre dichos países sobre todo cuando dichas tendencias se observan a la luz del ciclo económico, como se señala a continuación.

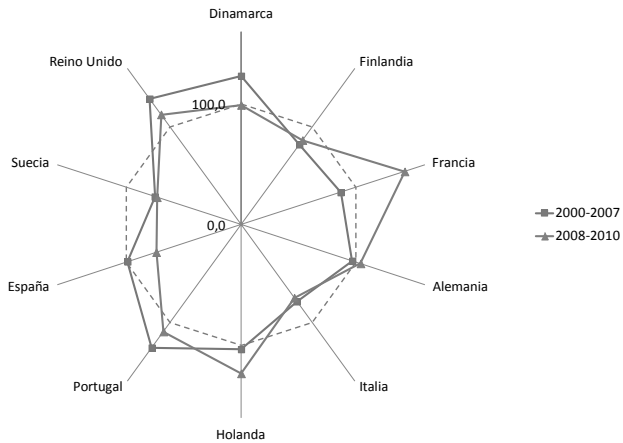
4.2. TENDENCIAS EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS A LA LUZ DEL CICLO ECONÓMICO.

El período que se analiza en este trabajo incorpora un interés adicional al abarcar diferentes etapas desde la perspectiva del crecimiento económico. Con el objeto de identificar diferentes patrones de comportamiento de acuerdo con las diferentes fases del ciclo económico se ha procedido a analizar las disparidades en las tasas de creación de empresas atendiendo a la diferenciación de dos etapas: la que precede a la crisis global (2000-2007) y la etapa propiamente de crisis (2008-2010). A efectos comparativos y de síntesis se ha optado por presentar las tasas promedio de creación de empresas de cada país normalizadas por la tasa promedio global (10 países) de cada período.

En lo que se refiere a la creación de empresas industriales (Gráfico 2), se pueden extraer dos observaciones de interés. En primer lugar, se observa un comportamiento dual entre dos grupos de países. Por un lado, un grupo formado por seis países (Dinamarca, Reino Unido, España, Portugal y, en menor medida, Suecia e Italia), que presentan un empeoramiento relativo de su demografía empresarial al pasar a la etapa de crisis. Por otro lado, el resto de países (Francia, Holanda, Alemania y Finlandia), aunque de forma muy destacada Francia, muestran una evolución relativa en sentido inverso. Estos países presentan, a diferencia de los primeros, una mejora relativa con el cambio de etapa.

Una segunda observación se refiere al posicionamiento en términos comparativos, identificándose situaciones diferenciadas. En este sentido se distinguen situaciones caracterizadas por un superior dinamismo empresarial en ambas etapas, como es el caso de Reino Unido y Portugal. En el extremo opuesto se encuentran países como Suecia, Italia y Finlandia, que presentan un dinamismo empresarial inferior a la media, tanto en la etapa previa como en la etapa de crisis. Por su parte, Francia destaca por presentar el mayor contraste, al pasar de un dinamismo empresarial inferior a la media en la etapa pre-crisis a un dinamismo claramente superior en la etapa de crisis. Finalmente, el resto de países alternan posiciones medias en una etapa con posiciones superiores a la media (Dinamarca, Holanda y Alemania) o inferiores (España). En lo que se refiere a la creación de empresas de servicios (Gráfico 3), las observaciones anteriores se mantienen en general, aunque con algunos matices como es el caso de Portugal y Alemania, que muestran un comportamiento inverso al anterior (Portugal mejora su posición relativa en creación de empresas y Alemania la ve empeorada).

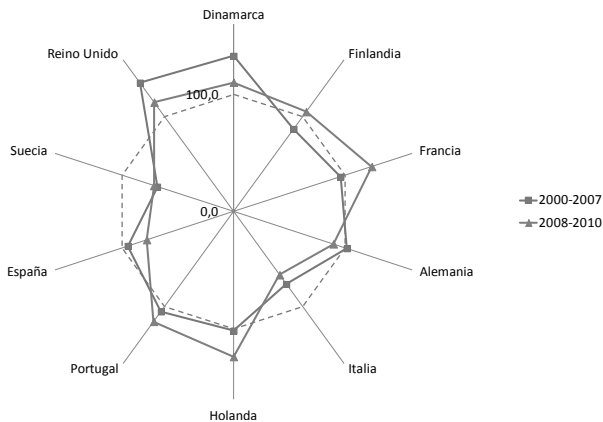
GRÁFICO 2. TASA PROMEDIO ANUAL DE CREACIÓN DE EMPRESAS EN EL SECTOR INDUSTRIAL EN RELACIÓN A LA MEDIA (MEDIA = 100). ANÁLISIS COMPARADO POR PAÍSES, ETAPAS 2000-2007 Y 2008-2010



Nota: En el caso de Francia, los datos disponibles corresponden al período 2003-2007. En el caso de Dinamarca, los datos disponibles corresponden al período 2004-2007. En el caso de Alemania, los datos disponibles corresponden al período 2004-2007.

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (Structural Business Statistic).

GRÁFICO 3. TASA PROMEDIO ANUAL DE CREACIÓN DE EMPRESAS EN EL SECTOR SERVICIOS EN RELACIÓN A LA MEDIA (MEDIA = 100). ANÁLISIS COMPARADO POR PAÍSES, ETAPAS 2000-2007 Y 2008-2010



Nota: En el caso de Dinamarca, los datos disponibles corresponden al período 2007-2008.

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat (Structural Business Statistic).

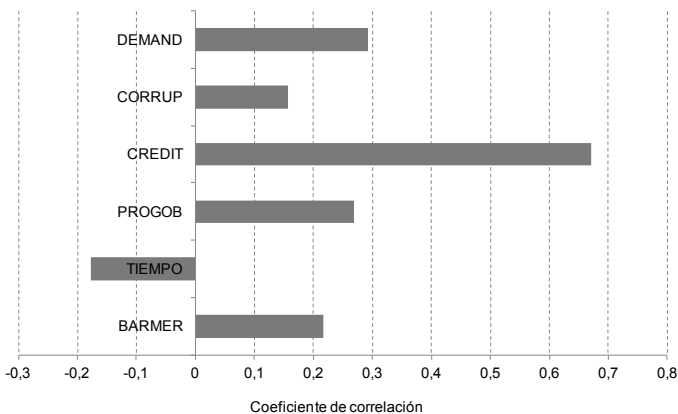


Lo anterior pone de manifiesto el dispar comportamiento en términos de creación de empresas de acuerdo con el cambio de ciclo económico, lo cual lleva a la necesidad de plantearse qué factores influyen en dicho comportamiento y en qué sentido influyen sobre las disparidades territoriales observadas.

4.3. RESULTADOS DEL MODELO.

Con carácter previo a la presentación de los resultados del modelo, se muestran en el gráfico 4 el coeficiente de correlación entre la variable explicada (tasa anual de creación de empresas) y las diferentes variables explicativas. En este sentido, cabe señalar la observancia de una asociación entre dichas variables conforme al signo esperado, de acuerdo con el planteamiento teórico discutido anteriormente. Como variables que evolucionan en el mismo sentido que la creación de empresas (CREAEMP) se hallan los factores institucionales de carácter formal relacionados con la ausencia de barreras de mercado (BARMER), la adecuación de los programas de gobierno (PROGOB) y el acceso al crédito privado (CREDIT); así como el factor institucional informal relativo a la ausencia de un clima favorable a la corrupción (CORRUP). Por su parte, como era de esperar, se observa una asociación de signo negativo entre la creación de empresas (CREAEMP) y el factor institucional formal relativo a la duración del procedimiento administrativo de creación de empresas (TIEMPO). Por último, cabe destacar en particular el elevado grado de correlación que se observa entre la variable dependiente (creación de empresas) y el acceso al crédito (CREDIT), lo cual pone de manifiesto la estrecha vinculación que existe actualmente entre la dinámica empresarial y las posibilidades de acceso a la financiación.

GRÁFICO 4. CORRELACIÓN ENTRE LA VARIABLE EXPLICADA (CREAEMP) Y LAS VARIABLES EXPLICATIVAS.



BARMER: Valoración de las Barreras de entrada al mercado / TIEMPO: Número de días del procedimiento de apertura de un negocio / PROGLOB: Valoración de los Programas de apoyo del Gobierno / CREDIT: Crédito doméstico provisto por el sector bancario en relación al PIB / CORRUP: Libertad de corrupción / DEMAND: Demanda doméstica en relación al PIB

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, Banco Mundial, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Index of Economic Freedom.

Con el objeto de proceder a la comprobación de las hipótesis identificadas a nivel teórico se ha llevado a cabo la estimación del modelo planteado (sección 3), cuyos resultados se presentan en el Cuadro 2. Debe destacarse que el coeficiente de determinación (R-cuadrado) es relativamente alto, con lo que el ajuste realizado explica una parte importante de la variabilidad observada en la tasa de creación de empresas.

En cuanto a las variables explicativas consideradas, todas ellas muestran en general un comportamiento acorde con lo esperado, alcanzando un nivel aceptable de significación estadística. Merece ser mencionado en primer lugar, el papel que desempeñan los factores institucionales de carácter formal a la hora de explicar la creación de empresas en el conjunto de países considerados. De modo particular, la adecuada asistencia gubernamental al emprendedor por medio de programas de apoyo establecidos por el gobierno, que se aproxima a través de la variable PROGLOB, se revela como un importante factor de estímulo a la creación de empresas. De acuerdo con este resultado, los programas de apoyo económicos y no económicos llevados a cabo por los gobiernos, conjuntamente con políticas efectivas de promoción del emprendimiento, revelan un efecto positivo en la generación de nuevas actividades. Esto va en línea con lo sugerido por otros trabajos (Lundstrom y Stevenson, 2005; Szerb *et al.*, 2007), que ponen el acento en la importancia de medidas de apoyo tanto generales como específicas para el fomento del emprendimiento. En concreto, del coeficiente asociado a esta variable (0,747) se desprende que un aumento de un punto (escala Likert) en la valoración de la adecuación en los programas de gobierno conduce a un incremento en tres cuartos de punto porcentuales de la tasa de creación de empresas. Una de las posibles razones es que la población potencialmente emprendedora percibe a través de estas políticas un clima de confianza en el sistema económico y se sentirá de cierta manera más motivada para iniciar una actividad empresarial.

Por su parte, otro factor institucional de carácter formal, como es la ausencia de barreras internas del mercado, que captura la variable BARMER, apunta al efecto favorable que un clima de escasas barreras regulatorias de mercado tiene sobre el nacimiento de nuevas empresas. Destaca, en particular, el coeficiente asociado a esta variable (0,781), del que se deduce que un aumento de un punto (escala Likert) en la valoración de la ausencia de barreras de mercado conduce a un incremento en casi cuatro quintas partes de punto porcentual de la tasa de creación de empresas. Lo anterior resulta coherente con lo sugerido por otros trabajos (Djankov *et al.*, 2002; Wennekers *et al.*, 2002; Klapper *et*

al., 2006; van Stel *et al.*, 2007; Aidis *et al.*, 2008; Álvarez y Urbano, 2011), que señalan que los emprendedores potenciales pueden sentirse desmotivados para empezar una actividad económica si para ello deben enfrentarse a demasiadas reglas y procedimientos.

CUADRO 2. ESTIMACIÓN (MCGF) DEL MODELO EXPLICATIVO DE LA TASA ANUAL DE CREACIÓN DE EMPRESAS PARA DIEZ PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA^a EN EL PERIODO 2000-2010.

VARIABLE DEPENDIENTE: CREAEMP					
	Coefficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p	
BARMER	0,78147	0,265289	2,9457	0,00398	***
TIEMPO	-0,00992	0,003661	-2,7105	0,00787	***
PROGOB	0,74702	0,221043	3,3795	0,00103	***
CREDIT	0,02847	0,002015	14,1326	<0,00001	***
CORRUP	0,05635	0,006702	8,4077	<0,00001	***
DEMAND	0,28127	0,024164	11,6404	<0,00001	***
const	-30,0444	2,93075	-10,2514	<0,00001	***
R-cuadrado	0,85		Núm. de observaciones	110	

^a Alemania, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Portugal, Reino Unido y Suecia
***: significativo al 1 por ciento.

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, Banco Mundial, Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Index of Economic Freedom.

También muestran un comportamiento singular las variables que completan el abanico de factores institucionales de carácter formal. En el caso concreto de la variable relacionada con el acceso al crédito (CREDIT), queda patente la importancia del acceso a la financiación como un factor clave a la hora de explicar la dinámica empresarial del conjunto de los diez países europeos considerados. Este resultado revela una influencia positiva del acceso a la financiación sobre la creación de empresas, reafirmando la necesidad de implementar acciones que contribuyan a facilitar el flujo de crédito; especialmente para las pequeñas y medianas empresas, que son las que generalmente se enfrentan a mayores dificultades financieras. Lo anterior resulta consistente con lo que apuntan otros trabajos (van Gelderen *et al.*, 2005; Ho y Wong, 2007; Henrekson y Stenkula, 2010), que señalan la importancia que tiene el acceso a fuentes de financiación a la hora de explicar el nacimiento de nuevas actividades empresariales. En lo que se refiere al impacto de esta variable (coeficiente de 0,028), éste es menor que en el caso de las dos variables anteriores; desprendiéndose que cada incremento de un punto porcentual en el peso del crédito

en relación al PIB contribuye a incrementar en tres centésimas partes de punto la tasa de creación de empresas.

En lo que se refiere al otro factor institucional formal relativo al procedimiento administrativo de creación de empresas (TIEMPO), el resultado obtenido en cuanto al impacto negativo del tiempo necesario para la puesta en marcha de una nueva empresa pone de manifiesto la importancia de la simplificación administrativa a la hora de promover una mayor creación de empresas. Este resultado es consistente con los obtenidos en otros trabajos (Djankov *et al.*, 2002; Grilo y Thurik, 2005; Klapper *et al.*, 2006; Lim *et al.*, 2010), que apuntan a un efecto negativo de la complejidad burocrática sobre el fenómeno de la creación de empresas. En concreto, del coeficiente asociado a esta variable (-0,0099) se desprende que, por cada día que se prolongue el procedimiento administrativo de creación de una empresa, resulta afectada negativamente la tasa de creación de empresas en una proporción igual a una centésima parte de punto porcentual.

Por su parte, la variable relativa a la existencia de un contexto social poco propicio a la corrupción (CORRUP) muestra un papel relativamente destacado, reflejando también la importancia de este aspecto institucional de carácter informal. En este sentido, merece resaltarse el comportamiento de esta variable, cuya influencia positiva sobre la creación de empresas queda plasmada en los resultados de la estimación y que revela el efecto favorable que se desprende de un clima libre (ausente) de corrupción. De modo más preciso, el coeficiente asociado a esta variable (0,056) permite concluir que, por cada aumento de un punto en la valoración de un clima libre de corrupción (escala 0-100) se espera un impacto positivo de algo más de 5 centésimas de punto porcentual en la tasa de creación de empresas. En líneas generales, este resultado va en línea con lo que señalan otros trabajos (Aidis *et al.*, 2008; Bowen y De Clercq, 2008; Lim *et al.*, 2010), acerca del efecto positivo que un clima poco propicio a la corrupción tiene sobre la creación de empresas; lo que contribuye a aclarar la ambigüedad existente en cuanto al papel que desempeñan este tipo de factores.

Por último, en cuanto a la variable de carácter macroeconómico relativa al papel que desempeña la demanda doméstica como elemento dinamizador de la demografía empresarial (DEMAND), los resultados ponen de relieve la importancia del mercado interior como punto de referencia en la determinación de las expectativas de mercado. En concreto, del coeficiente asociado a esta variable (0,281) se desprende que por cada incremento en el peso relativo de la demanda doméstica en relación al PIB se espera un efecto positivo de casi tres décimas de punto porcentual en la tasa de creación de empresas. Merece señalarse, en este sentido, que la mayor parte de las empresas creadas en Europa son de pequeño tamaño y se hallan orientadas en su mayor parte desde su nacimiento al mercado doméstico.

5. CONCLUSIONES.

En el presente trabajo se ha estudiado el fenómeno de la creación de empresas en diez países de la Unión Europea durante el período 2000-2010, analizando el papel desempeñado por diversos factores de índole institucional.

Desde una óptica general, se observa cómo la creación de empresas muestra en estos países europeos un mayor dinamismo en las actividades de servicios que en las de carácter industrial, en línea con la fase de desarrollo postindustrial que caracteriza a las economías europeas. Por otro lado, se observan comportamientos heterogéneos en el dinamismo empresarial comparado de los países a la luz del ciclo económico, lo que apunta a la necesidad de avanzar en el estudio de los factores específicos de índole institucional que se hallan detrás de dichas conductas diferenciadas.

Desde la perspectiva de los factores explicativos abordados en este trabajo y que mantienen una estrecha influencia con la creación de empresas, se encuentran factores institucionales de tipo formal, tales como las barreras de acceso a los mercados, la duración de los procedimientos administrativos, los programas gubernamentales de apoyo, así como el acceso a la financiación. También, desde el ámbito institucional informal, se ha considerado la importancia de la ausencia de corrupción como un factor que influye en la creación de empresas, junto a otros factores de índole macroeconómica que se relacionan con el papel del mercado interior. Los resultados obtenidos apuntan, en general, a una influencia significativa de todos y cada uno de estos factores sobre la creación de empresas en el ámbito espacio-temporal analizado. Además, como se ha señalado en el apartado de resultados, se observa que el sentido de dicha influencia es coherente con lo que señalan algunos estudios empíricos; lo que contribuye a confirmar en algunos casos (regulaciones y procedimientos administrativos, programas de gobierno, acceso a la financiación) algunas hipótesis previamente definidas y a clarificar en otros casos (el factor relativo a la corrupción, por ejemplo) la controversia existente en la literatura empírica, que cuenta con un carácter todavía incipiente.

Estos resultados permiten avanzar algunas notas a modo de reflexión sobre algunos de los ejes estratégicos de actuación así como plantear nuevos retos. En este sentido, se advierte una cierta correspondencia entre los resultados obtenidos en este trabajo y algunos de los ejes estratégicos diseñados a nivel europeo (mejora del acceso a la financiación, simplificación administrativa...). Como revelan los resultados de este trabajo, las políticas de estímulo a la creación de empresas deben combinar actuaciones en ámbitos institucionales tan diversos como la reducción de las barreras de acceso al mercado y que, en muchos casos, solamente protegen a los operadores tradicionales; el diseño de programas de apoyo generales y específicos por parte de los diferentes niveles de gobierno; la mejora de acceso a la financiación y la simplificación de los procedimientos administrativos, en especial para las Pymes; así como mejorar en la generación de un clima poco propicio para la corrupción.

Sin embargo, por otro lado es necesario advertir de la fuerte contradicción que caracteriza al actual contexto político europeo, y que se plasma en la omnipresencia de las medidas de ajuste macroeconómico y políticas de austeridad, que han venido afectando muy sensiblemente al mercado interno de muchos países. De hecho y de acuerdo con las tendencias observadas, esta circunstancia puede estar anulando o contraponiéndose en gran medida a los efectos supuestamente virtuosos de los demás factores impulsores, de carácter institucional. De hecho, como se ha podido observar, se advierte una ralentización de la creación de empresas en un amplio número de países durante la etapa de crisis. En este sentido, surgen nuevos retos que sugieren reforzar aspectos que no están siendo contemplados suficientemente, como son las cuestiones relativas al entorno macroeconómico y de confianza institucional. Parece claro que, sin una actuación estratégica paralela orientada a la recuperación macroeconómica, más difícil será visualizar los efectos favorables de otras medidas de carácter institucional.

Las limitaciones encontradas en esta investigación, proceden en gran medida de las fuentes estadísticas utilizadas. En este sentido debe señalarse que las bases de datos utilizadas presentan limitaciones (falta de datos) con respecto a información cuantitativa para algunos países y años. Ello ha obligado a centrar el estudio en un número limitado de países (10) y a realizar un proceso de reconstrucción de algunas series, con el objeto de poder disponer de una muestra equilibrada y homogénea desde el punto de vista espacial y temporal. En este sentido, hubiese sido deseable disponer de información completa para un período de tiempo superior al analizado así como para un mayor número de países, lo cual contribuiría a capturar mejor las relaciones de largo plazo entre las variables.

Por último, este estudio abre la posibilidad a su extensión y futuras líneas de investigación, como por ejemplo la consideración de un mayor número de países, incorporando también países de otros continentes, con el fin de contrastar realidades económicas, políticas y sociales mucho más diversas. También debe considerarse la posibilidad de avanzar en el análisis de los factores institucionales de tipo formal, considerando nuevas variables relacionadas con los mercados laborales y los impuestos sobre beneficios; sobretodo sabiendo que son factores que experimentan cambios con cierta frecuencia dependiendo de las circunstancias y necesidad de cada territorio. Así mismo, resulta de interés tratar de incorporar variables catalogadas dentro de las instituciones informales, como la tolerancia al riesgo y el efecto demostración, las cuales podrían aportar cierto valor y entendimiento de los aspectos socioculturales que influyen en la formación de una cultura más emprendedora.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aidis, R., S. Estrin, y T. Mickiewicz (2008): "Institutions and Entrepreneurship Development in Russia: A Comparative Perspective," *Journal of Business Venturing* 23(6), 656–672.

- Álvarez, C. y Urbano, D. (2009): Instituciones y actividad emprendedora: un análisis cuantitativo, Working Paper, Universidad Autónoma de Barcelona
- Álvarez, C. y Urbano, D. (2011): "Environmental Factors and Entrepreneurial Activity in Latin America", *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 48, 126-139.
- Álvarez, I. y Torrecillas, C. (2013): "Factores determinantes de la emisión de inversión directa extranjera: un proceso de acumulación de capacidades". *Revista de Economía Mundial*, (34), 21-45.
- Anokhin, S. y Schulze, W.S. (2009): "Entrepreneurship, Innovation, and Corruption". *Journal of Business Venturing*, 24(5), 465-476.
- Aponte, M. (2002): Factores condicionantes de la creación de empresas en Puerto Rico: Un enfoque institucional. Tesis doctoral. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Arenius, P. y Minniti, M. (2005): "Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship". *Small Business Economics*, 24(3), 233-247.
- Audretsch, D.B., Keilbach, M.C. and Lehmann, E.E. (2006): *Entrepreneurship and Growth*, Oxford: Oxford University Press.
- Beach, W.W. y O'Driscoll, G.P. (2003): "Explaining the Factors of the Index of Economic Freedom". In 2003 *Index of Economic Freedom*. Available at <http://www.heritage.org/research/features/index/2003/chapters/Chapter5.html>, accessed 9 October 2003
- Begley, T., Tan W.L. y Schoch, H. (2005): "Politico-Economic Factors Associated with Interest in Starting a Business: A Multi-Country Study". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 29(1), 35-55.
- Bowen, H.P. y De Clercq, D. (2008): "Institutional Context and the Allocation of Entrepreneurial Effort". *Journal of International Business Studies*, 39(4), 747-767.
- Cantwell, J., y Narula, R. (2001): "The Eclectic Paradigm in the Global Economy. International". *Journal of the Economics of Business*, 8(2), 155-172.
- Capelleras, J.L., Mole, K.F., Greene, F.J., y Storey, D.J. (2008): "Do More Heavily Regulated Economies Have Poorer Performing New Ventures? Evidence from Britain and Spain". *Journal of International Business Studies*, 39, 688-704.
- Carree, M.A. y Thurik, A.R. (2011): "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth", en *Handbook of entrepreneurship research*, 557-594, Second Edition, Springer US.
- De Soto, H. (2000): *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- Díaz, C.; Urbano, D.; Hernández, R. (2005): "Teoría económica institucional y creación de empresas". *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, vol. 11, n°3, 209-230.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2002): "The Regulation of Entry". *Quarterly Journal of Economics*, 117, 1-37.
- Dreher, A. y Gassebner, M. (2013): "Greasing the Wheels? The Impact of Regulations and Corruption on Firm Entry". *Public Choice*, 155(3-4), 413-432.

- Dunning, J.H., Lundan, S.M (2008): "Institutions and the OLI Paradigm of the Multinational Enterprise", *Asia Pacific Journal of Management*, 25, 573-593.
- European Commission, (2011): "Do SMEs Create More and Better Jobs?", MEMO/12/11.
- Fernández, J.; Liñán, F. y Santos, F.J. (2009): "Cognitive Aspects of Potential Entrepreneurs in Southern and Northern Europe: an Analysis Using GEM-data", *Revista de economía mundial*, (23), pp. 151-178.
- Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D., & Zoido-Lobaton, P. (2000): "Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries". *Journal of public economics*, 76(3), 459-493.
- Gnyawali, D. R. y Fogel, D. S. (1994): "Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications", *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 18, 43.
- Grilo, I. y Thurik, R. (2005): "Latent and Actual Entrepreneurship in Europe and the US: Some Recent Developments". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1, 441-459.
- Henrekson, M. y Stenkula, M. (2010): "Entrepreneurship and Public Policy", en *Handbook of Entrepreneurship Research*, Springer New York, 595-637.
- Ho, Y. P., y Wong, P. K. (2007): "Financing, Regulatory Costs and Entrepreneurial Propensity". *Small Business Economics*, 28(2-3), 187-204.
- Keynes, J. M. (1936): *The General theory of employment, interest and money*. London: Macmillan and Co., Ltd.
- Klapper, L., Laeven, L., y Rajan, R. (2006): "Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship". *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.
- Kostova, T. 1997: "Country Institutional Profiles: Concept and Measurement". *Academy of Management Best Paper Proceedings*: 180-189.
- Lim, D.S., Morse, E.A., Mitchell, R.K., y Seawright, K.K. (2010): "Institutional Environment and Entrepreneurial Cognitions: A Comparative Business Systems Perspective". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 491-516.
- Liñán, F., Fernández-Serrano, J. y Romero, I. (2013): "Necessity and Opportunity Entrepreneurship: The Mediating Effect of Culture". *Revista de Economía Mundial*, (33).
- Lundstrom, A. y Stevenson, L. (2005): "Entrepreneurship Policy: Theory and Practice". *International Studies in Entrepreneurship*, Springer; 1 edition, NY, 26.
- Manolova, T.S., Eunni, R.V. y Gyoshev, B.S. (2008): "Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe". *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 32(1), 203-218
- McMullen, J.S., Bagby, D. y Palich, L.E. (2008): "Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action". *Entrepreneurship Theory & Practice*, 32(5), 875-895.
- Minondo, A. (2005): "Calidad institucional y renta per cápita: un repaso de los resultados empíricos", *Revista de Economía Mundial*, (12), 175-196.

- Murtha, T.P., Lenway, S. A. y Hart, J.A. (2001): *Managing new Industry Creation: Global Knowledge Formation and Entrepreneurship in High Technology*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Naude, W., Gries, T., Wood, E. y Meintjies, A. (2008): "Regional Determinants of Entrepreneurial Start-Ups in a Developing Country". *Entrepreneurship & Regional Development*, 20(2), 111-124.
- Navarro, J.R. y Montesinos, C.G. (2013): El fenómeno emprendedor y la convergencia norte-sur en Europa: Evidencias del observatorio GEM. *Revista de Economía Mundial*, 35, 21-45.
- North, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press: Cambridge.
- North, D.C. (1999): "Comprender el cambio económico. La ilustración liberal", *Revista española y americana*, No. 3, Jun-Sep. Disponible en web: http://www.libertaddigital.com/ilustration_liberal/articulo.php/41.
- North, D.C. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton. University Press.
- O'Higgins, E.R. (2002): "Government and the Creation of the Celtic Tiger: Can Management Maintain the Momentum?". *The Academy of Management Executive*, 16(3), 104-120.
- Petersen, M. A., y Rajan, R. G. (1994): "The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data". *The Journal of Finance*, 49(1), 3-37.
- Powell, W. y DiMaggio, P. (1991): *The New Institutionalism in Organization Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Roper, S. y Scott, J.M. (2009): "Perceived Financial Barriers and the Start-up Decision: An Econometric Analysis of Gender Differences Using GEM Data". *International Small Business Journal*, 27(2), 149-171.
- Scott, R. 1995: *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Spencer, J.W., Murtha, T.P. y Lenway, S.A. (2005): "How Governments Matter to New Industry Creation". *Academy of Management Review*, 30(2), 321-337.
- Stephen, F., Urbano, D y van Hemmen, S. (2005): "The Impact of Institutions on Entrepreneurial Activity". *Managerial & Decision Economics*, 26(7), 413-419
- Stiglitz, J. (2011): *Caída libre. El libre Mercado y el hundimiento de la economía mundial*, España, Santillana.
- Storey, D. J. 1994: *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Stough, R. R. (2009): "Enterprise Development Policy: Modeling the Policy Context", en *Entrepreneurship and innovations in Functional Regions*, Charlie Karlsson, Roger R Stough and Börje Johansson, Cheltenham: Edward Elgar, 371-388.
- Szerb, L., Rappai, G., Makra, Z. y Terjesen, S. (2007): "Informal Investment in Transition Economies: Individual Characteristics and Clusters". *Small Business Economics*, 28(2), 257-271.
- Thurik, R., y Wennekers, S. (2004): "Entrepreneurship, Small Business and Economic Growth", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 11(1), 140-149.

- Urbano D., Díaz, J. y Hernández, R. (2007): "Evolución y principios de la Teoría Económica Institucional. Una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la Creación de Empresas". *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(2).
- Urbano, D (2001): "Marco institucional formal de la creación de empresas en Cataluña". XI Congreso Nacional de ACEDE 2001. Zaragoza. Septiembre.
- Urbano, D (2003): "Factores condicionantes de la creación de empresas de Cataluña. Un enfoque institucional". Tesis Doctoral dirigida por el Dr. José María Veciana Vergés. European Doctoral Programme in Entrepreneurship and Small Business Management. Dpto. Economía de la Empresa. Universidad de Barcelona. Barcelona. Septiembre.
- Urbano, D y Veciana, J.M (2002): "Organismos y programas de apoyo a la creación de empresas. Un estudio empírico comparativo entre Cataluña y Extremadura". II seminario de Creación de Empresas. Fundación Xavier de Salas. Trujillo (Cáceres). Octubre.
- Urbano, D. y Veciana, J.M. (2001): "Marco institucional formal de la creación de empresas en Cataluña". XI Congreso Nacional de ACEDE 2001. Zaragoza. Septiembre.
- Urbano, D., Vaillant, V. y Veciana, J. (2002): Support Measures for New Business Formation: A Comparative Empirical Study Between Rural and Urban Areas of Catalonia. In Proceedings of the RENT XVI Conference: Research in Entrepreneurship and Small Business (pp. 300-27). Department d'Economia de l'Empresa, Universitat Autònoma de Barcelona.
- Vaillant, Y. y Lafuente, E. (2007): "Do Different Institutional Frameworks Condition the Influence of Local Fear of Failure and Entrepreneurial Examples Over Entrepreneurial Activity?". *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(4), 313-337.
- van Gelderen, M., Thurik R. y Bosma N., (2005): "Success and Risk Factors in the Pre-startup Phase". *Small Business Economics* 24(4), 365-380.
- van Stel, A., Storey, D.J. y Thurik, R. (2007): "The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship". *Small Business Economics*, (28), 171-186.
- Veciana, J.M. (1999): "Creación de empresas como programa de investigación científica". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 3, p. 11-36.
- Welter, F. (2005): "Entrepreneurial Behavior in Differing Environments". En D. B. Audretsch, H. Grimm y C. W. Wessner (Eds.), *Local Heroes in the Global Village Globalization and the New Entrepreneurship Policies*. New York: Springer, 93-112.
- Wennekers, S., Uhlaner, L. y Thurik, R. (2002): "Entrepreneurship and Its Conditions: A Macro Perspective". *International Journal of Entrepreneurship Education (IJEE)*, 1(1), 25-64.
- Williamson, O.E. (1989): *Las instituciones económicas del capitalismo*. Fondo de Cultura Económica. México.

- Williamson, O.E. (1991): *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. Fondo de Cultura Económica. México.
- World Bank (2005): *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*. Washington, DC: World Bank, the International Finance Corporation, and Oxford University Press.
- World Bank (2013): *Doing Business in 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington DC: World.

REFERENCIAS Y ENLACES DE INTERÉS:

- Doing Business: <http://espanol.doingbusiness.org/>
- Economic Freedom: <http://www.heritage.org/index/>
- Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
- Global Entrepreneurship Monitor: <http://www.gemconsortium.org/>
- Worldwide Governance Indicators: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>

ANEXO: CARACTERÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LAS VARIABLES CONSIDERADAS

VARIABLE	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	FUENTE	TIPO DE FACTOR
Tasa de Creación de Empresas	CREAEMP	Relación entre el número de nuevas empresas creadas en un año determinado (t) y la población activa de empresas del año anterior (t-1).	Porcentaje	Eurostat	
Barreras de Entrada	BARMER	Valoración subjetiva de los expertos nacionales encuestados en GEM sobre el grado de presencia de obstáculos o barreras de entrada al mercado.	Escala Likert	GEM	Formal
Regulaciones y Procedimientos Administrativos	TIEMPO	Tiempo que conlleva como mínimo el procedimiento de apertura de una empresa	Número de días	Banco Mundial (Doing Business)	Formal
Programas de Gobierno	PROGOB	Valoración subjetiva de los expertos nacionales encuestados en GEM sobre los Programas de apoyo implementados por sus respectivos gobiernos	Escala Likert	GEM	Formal
Acceso a Financiación	CREDIT	Peso relativo del crédito doméstico provisto por el sector bancario en relación al Producto Interior Bruto	Porcentaje	Banco Mundial	Formal
Libertad de Corrupción	CORRUP	Valoración subjetiva de los expertos, agentes de negocios y analistas de los respectivos países sobre ausencia de prácticas de corrupción.	Escala 0-100	The Heritage Foundation y The Wall Street Journal (Index of Economic Freedom)	Informal
Demanda Doméstica	DEMAND	Peso relativo de la Demanda doméstica en relación al Producto Interior Bruto	Porcentaje	Eurostat	