



Munich Personal RePEc Archive

Youth entrepreneurship: Determinants in several european countries.

Buil, Carlos

7 October 2022

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/114905/>
MPRA Paper No. 114905, posted 08 Oct 2022 15:43 UTC

El emprendimiento juvenil:

Factores determinantes en países europeos

Carlos Buil Naya
Universidad de Zaragoza

Resumen: El objetivo principal es conocer los principales conceptos teóricos del emprendimiento, para poder entender mejor la situación actual emprendedora, y las principales variables que condicionan la probabilidad de que un joven este involucrado en actividades emprendedoras. El emprendimiento en la actualidad es esencial para el desarrollo, tanto económico como social, es por eso por lo que los jóvenes emprendedores deben de tomar la iniciativa para iniciar un negocio. Con este proyecto se pretende fomentar y desarrollar el emprendimiento en jóvenes, ya que es importante para promover su autonomía y superación en la vida. A partir de esto se habla acerca de los tipos de emprendedor, la situación emprendedora que se vive tanto en España como el resto de Europa, las ventajas que tiene, los beneficios, y las principales variables que les condicionan para iniciar un nuevo negocio. Por tanto, se va a tratar no solo de intentar fomentar a los jóvenes, sino también dar a entender la importancia del emprendimiento en la educación, ya que es clave para que las nuevas generaciones tengan presente este concepto, y sean capaces de innovar, crear y adaptarse a los nuevos cambios.

Abstract: The main objective is to know the main theoretical concepts of entrepreneurship, in order to better understand the current entrepreneurial situation, and the main variables that influence the probability that a young person is involved in entrepreneurial activities. Entrepreneurship today is essential for development, both economically and socially, which is why young entrepreneurs must take the initiative to start a business. This project aims to encourage and develop entrepreneurship in young people, as it is important to promote their autonomy and improvement in life. From this, we talk about the types of entrepreneurship, the entrepreneurial situation in Spain and the rest of Europe, the advantages it has, the benefits, and the main variables that condition them to start a new business. Therefore, it will not only try to encourage young people, but also to understand the importance of entrepreneurship in education, as it is key for the new generations to keep in mind this concept, and be able to innovate, create and adapt to new changes.

JEL classification: J23, J62, O5

1.Introducción

1.1Contexto

Emprender es más que gestionar una empresa, es adaptarse a los nuevos escenarios de mercado que la economía impone. Este término, va relacionado con la innovación, ya que son dos conceptos indispensables para que una organización puede tener éxito. “el emprendedor es la esencia de la innovación, haciendo obsoletas las viejas formas de hacer negocios.” (Chivenato ;2005) La creación y el funcionamiento de nuevas empresas es un proceso vital en cualquier economía dinámica. Las nuevas empresas aportan nuevos puestos de trabajo, mayores ingresos y valor añadido, a menudo introduciendo nuevas ideas, tecnologías y productos a la sociedad. (Juan Antonio Vazquez Moreno, “La importancia de ser emprendedor” ,2012).

Adicionalmente, el emprendimiento se relaciona con factores, no sólo académicos, sino institucionales y políticos. Normalmente, el análisis del emprendimiento se realiza bajo un enfoque macroeconómico, basándose en el apoyo gubernamental, institucional y hacendístico (Barrado et al., 2015). Sin embargo, esta metodología permite analizar el efecto agregado del nivel de emprendimiento, no los atributos individuales que determinan al emprendedor (Molina et al., 2016). El emprendimiento ha suscitado una amplia literatura nacional e internacional que compara las decisiones laborales de los asalariados con las de los emprendedores (Giménez et al., 2015; Campaña et al., 2016, 2020; Molina, 2020). Además, también se relacionan las decisiones emprendedoras con un amplio número de variables socio-demográficas que condicionan la actividad emprendedora de los individuos, como el género, la edad, la educación, la movilidad, las actividades dentro del hogar o sus finanzas (Giménez et al., 2012, 2016, 2018, 2020, 2022; Campaña et al. 2017; Velilla et al., 2018; Molina et al., 2016).

Una fuente de información importante es el Global Entrepreneurship Monitor, el cual proporciona el indicador TEA habitualmente utilizado para identificar los emprendedores nacientes, emprendedores por necesidad y emprendedores por oportunidad. (Molina et al., 2016, 2017; Giménez et al., 2019; Velilla, 2018). Según datos de la GEM, la actividad emprendedora Total (TEA) se ha recuperado hasta alcanzar una tasa del

5,5% de la población, un nivel similar al previo a la crisis sanitaria. Otro dato esperanzador, es el aumento del porcentaje de personas con intención de emprender en los próximos tres años, que roza el 10% de la población. (GEM 2021-2022 Global report). Los jóvenes siguen teniendo muchas dificultades a la hora de convertir sus intenciones en emprendimientos reales, mientras que la población senior emprendedora se ha duplicado en la última década. En España, el porcentaje de hombres y mujeres que emprenden es muy similar, y suelen tener entre 35 y 54 años según la fuente GEM. (GEM 2021-2022 Global report)

En cuanto a la crisis sanitaria, España se posiciona como un país en el que quienes emprenden han resistido mejor esta crisis, manteniendo las empresas consolidadas y evitando el cierre de iniciativas emprendedoras. A pesar de esto, todavía estamos lejos de alcanzar la media europea, por lo que es un tema preocupante. (Informe GEM España 2021-2022)

Para conseguir iniciar un nuevo negocio es necesario tener capital, recursos, experiencia en el sector, conocimiento y ganas, lo cual ha llevado a que la edad media de los emprendedores sea cada vez más elevada, rondando los 40 años en España, por lo que se encuentra lejos del joven emprendedor.

El paro juvenil en España es uno de los grandes problemas en nuestra sociedad. Fuentes como el periódico “La Expansión”, señalan que el desempleo en menores de 25 años en mayo del 2021 fue del 37,5%. Por otro lado, en el paso del tiempo se ha ido reduciendo el porcentaje, llegando en abril de 2022 al 28,9%. (Expansión, 2022)

1.2 Objetivos del trabajo

El tema principal de este trabajo se va a centrar en el análisis del proceso emprendedor en los jóvenes españoles, analizando principalmente el perfil emprendedor del colectivo entre 18 y 35 años. También explicaremos los conceptos relacionados con el emprendimiento, y su historia para poder entender mejor el proceso. Nos fijaremos en explicar la situación actual en España, apoyándonos en datos numéricos que buscaremos en páginas como GEM, INE, OCDE, ... para poder tener mejor visión del momento actual.

En cuanto a la parte práctica del trabajo, el objetivo principal es determinar el efecto que algunas variables, como la autoconfianza, el estigma social al fracaso, los modelos de referencia y las oportunidades ejercen sobre los jóvenes emprendedores. Realizaremos un análisis econométrico, estableciendo un modelo *logit* para estudiar el impacto que tienen estas variables sobre la probabilidad que tienen los jóvenes de ser emprendedores. Utilizaremos la base de datos GEM del 2018 de varios países de Europa, para poder hacer comparativa y tener un concepto general. Por último, comentare los resultados de la parte práctica y las conclusiones de todo el trabajo.

1.3 Metodología

En cuanto a la metodología, la base de datos que se va a utilizar principalmente a lo largo de este trabajo es la herramienta del GEM (Global Entrepreneurship Moitor), en España para el año 2021-2022, donde podemos conseguir datos actualizados, y información fiable. GEM constituye la red mundial más importante sobre el emprendimiento, y su objetivo es hacer que la información de alta calidad sobre la iniciativa emprendedora esté disponible para el mayor público posible. (GEM España). Para los datos econométricos nos centraremos en el apartado (APS), que está enfocado a encuestas a la población adulta (APS). Como he mencionado anteriormente, los datos que vamos a utilizar en este apartado son del año 2018, y nos centraremos en varios países de Europa. La muestra de 11315 personas, mujeres y hombres, de entre 18 y 35 años. En esta encuesta principalmente se evalúa una serie de variables, para poder ver la intención de los jóvenes para emprender.

Por otra parte, otra fuente que utilizaremos en el trabajo va a ser la herramienta INE (Instituto Nacional de Estadística). Su tarea principal y de mayor tradición es la de elaborar estadísticas públicas, que son estudios oficiales sobre la situación y evolución de la población, la economía y la sociedad de España. El INE pone a disposición del público de forma gratuita en su web los resultados de sus trabajos. (INE)

Vamos a utilizar principalmente estas dos herramientas, para poder enriquecer el trabajo, y sacar una visión general del emprendimiento, y poder explicar la situación actual gracias a los datos facilitados de ambas.

2. Conceptos generales: emprendimiento, emprendedor y proceso emprendedor.

Antes de empezar con el análisis econométrico, es imprescindible conocer algunos conceptos generales sobre el emprendimiento.

2.1 Emprendimiento

El término emprendimiento puede definirse como “la acción a través de la cual un profesional inicia un proyecto a partir de ideas y oportunidades con el objetivo de generar ingresos. Se trata principalmente de materializar una idea nueva a través de la creatividad, visión de futuro, constancia y exposición al riesgo, entre otras habilidades.” (Vértice, Formación y empleo, 2018)

La definición anterior puede complementarse con las siguientes definiciones acerca de la actividad emprendedora:

“La actividad emprendedora es la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio” (Kundel, 1991).

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

Un emprendimiento es llevado a cabo por una persona a la que se denomina emprendedor.

La palabra emprendedor tiene su origen en el francés “entrepreneur” (pionero).

Aunque hay varios tipos de emprendimiento, en este trabajo me centraré en el emprendimiento empresarial el cual su concepto principal es “la iniciativa o aptitud de un individuo para desarrollar un proyecto de negocio, u otra idea que genere ingresos que le permite cubrir principalmente sus gastos básicos, y el de su familia.”

2.2 Emprendedor

Un emprendedor es” una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocios. Así, con base en ello, organiza una serie de recursos con el fin de darle inicio a un proyecto empresarial.” (Economipedia, Javier Sánchez Galán)

El emprendedor se identifica porque es capaz de hacer algo novedoso, de dar otro uso a algo que ya existe y así participar en la transformación de su propia vida y la de su entorno, tiene capacidad para generar ideas, transformarlas, adaptarlas, proponer diversas alternativas y ver en un problema una oportunidad.

En el mismo sentido el emprendedor debe contar con unas características particulares: necesidad de logro, disciplina, alta autoestima, trabaja por resultados y construye ambientes positivos frente a la iniciativa de un proyecto; también los investigadores identifican el espíritu emprendedor con: dinamismo, creatividad, innovación, flexibilidad, crecimiento y riesgo.

El concepto de emprendedor ha sido objeto de estudios por varios economistas a lo largo de la historia. Hacia el siglo XVII el francés Richard Cantillon, definió el término emprendedor como “agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto” (Richard Cantillon). Posteriormente su coterráneo Say, define al emprendedor como “un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad” (Say).

El profesor Joseph Schumpeter, de la Universidad de Harvard, en su libro “Capitalismo, Socialismo y Democracia”, dice que: “la función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo, o reorganizar una industria”. Apunta también Schumpeter que “son estas actividades las responsables primarias de la prosperidad recurrente que revoluciona el organismo económico”.(Joseph Schumpeter)

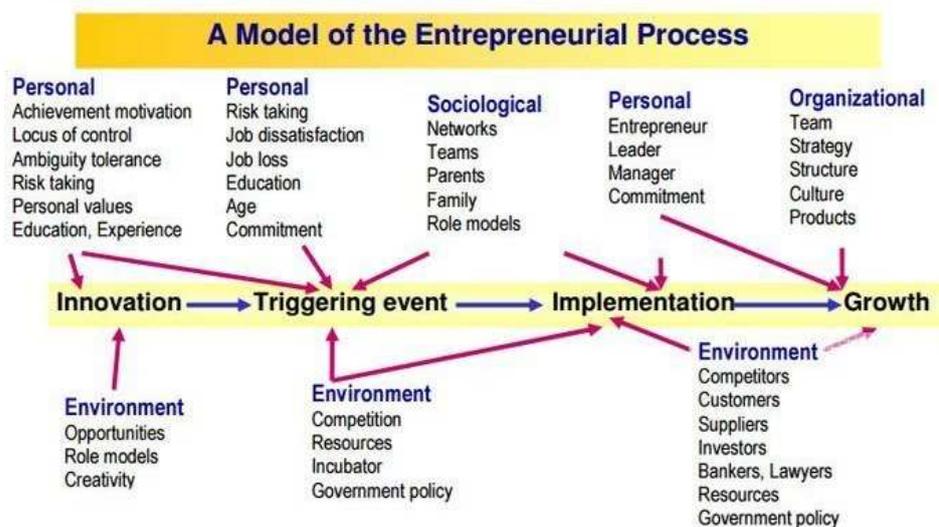
2.3 Proceso emprendedor

El proceso emprendedor consiste “en un conjunto de etapas y acontecimientos que se suceden. Estas etapas del proceso emprendedor son: la idea o concepción del negocio, el evento que desencadena las operaciones, la implementación y el crecimiento. Un factor crítico que impulsa el desarrollo de la empresa en cada etapa, como en la mayoría de los

comportamientos humanos, los rasgos emprendedores están moldeados por los atributos personales y el entorno.”(Carlos Barraza , 2020)

A continuación en la Figura 1, se muestra uno de los modelos sobre el proceso emprendedor de Robert Hisrich, profesor de la Thunderbir School of Global Management y Michael P.Peters, autor de varios libros sobre el espíritu empresarial. Este modelo establece los diversos factores y acontecimientos que rodean el proceso emprendedor.

Figura 1: Entrepreneurial process model by Hisrich and Peters



Source: Hisrich & Peters (2002:48)

Como podemos ver en la figura, los factores que establecen el proceso del emprendedor son personal, sociológico, el exterior y la organización. Con esto lo que se consigue es la implementación de una idea de negocio, y poder desarrollarla con éxito, para que se pueda introducir en el mercado y se pueda obtener beneficios.

Como he mencionado anteriormente, emprender es un proceso que empieza con una intención y atraviesa distintas fases hasta lograr crear una empresa consolidada, que pueden verse modificadas según la herramienta de trabajo empleada.

A lo largo de este trabajo utilizaremos el informe GEM como principal herramienta, la cual identifica las distintas fases que corresponden con las 5 situaciones en las que puede encontrarse un emprendedor, desde que tiene la idea hasta el abandono.

A continuación, en la figura 2, se presenta cada una de las fases que compone la actividad emprendedora.

Figura 2: Etapas del proceso emprendedor en España



Fuente: (Informe GEM España, 2021-2022)

-Emprendimiento potencial: Está compuesto por aquellas personas adultas que han expresado su intención de emprender en los 3 próximos años.

-Emprendedor naciente: Formado por aquellos individuos que están en proceso de crear una empresa, pero aún no han pagado salarios por más de tres meses. Estos emprendedores son considerados elementos importantes respecto de las tasas de emprendimiento de los países.

-Emprendimiento nuevo: Iniciativas que se hallan en fase de consolidación y han llegado a pagar salarios de 3 a 42 meses.

-Empresas consolidadas: Compuesto por los emprendedores que han superado las fases anteriores, y llevan más de 42 meses operando en el mercado.

-Abandono de la actividad emprendedora: En esta fase, los emprendedores abandonan su negocio para traspasarlo o cerrarlo definitivamente. En este último caso las causas pueden ser variadas, como la falta de rentabilidad, la entrada a la jubilación u otros motivos.

3. El emprendimiento juvenil

En los anteriores apartados hemos definido los principales conceptos teóricos para poder entender mejor el emprendimiento. Una vez definido esos conceptos, nos vamos a centrar en el objetivo principal del trabajo, que es analizar el emprendimiento juvenil. Primero nos centraremos en la base teórica, para más tarde investigar con datos numéricos.

3.1 Introducción del emprendimiento juvenil

Al hablar del espíritu emprendedor, a menudo, se ha hablado sobre las personas jóvenes porque cuentan con muchas de las actitudes propias de las personas emprendedoras.

La juventud es la época de la vida en la que los deseos de realizar cambios se ponen más de manifiesto. Es el momento de los ideales, los sueños, de contar, en definitiva, con todos los elementos necesarios para ser auténticos impulsores de cambios. Así pues, es lógico en cierta forma vincular emprendimiento con juventud y que exista espíritu emprendedor entre las personas jóvenes. (Fundación Bertelsmann, Emprendimiento social Juvenil)

En el caso español, el contexto histórico, social y educativo ha influido de manera determinante en la actitud y proactividad de la juventud hacia el emprendimiento. Todos estos aspectos tendrían que tenerse en cuenta si se quisiera reflejar la situación actual del emprendimiento juvenil en España. (Fundación Bertelsmann, Emprendimiento social Juvenil)

La valoración del espíritu emprendedor en el caso español es relativamente nueva. En estos primeros tiempos de reconocimiento de las personas emprendedoras se ha dado una visión bastante limitada centrada, casi de manera exclusiva, en las iniciativas empresariales. No obstante, últimamente se ha comenzado a dar relevancia a otras experiencias, y así lo constata la entrada en el discurso, por ejemplo, del Emprendimiento Social del que se ha hablado en el apartado anterior. (Fundación Bertelsmann, Emprendimiento social Juvenil)

El emprendimiento juvenil está definido como “la identificación de oportunidades por parte de adolescentes y jóvenes, en la búsqueda de recursos y en aprovechar estas

oportunidades impulsando procesos que, a menudo, carecen de estructura o bien son semiestructurados.” (Fundación Bertelsmann, Emprendimiento social Juvenil)

3.2 Características del emprendimiento juvenil

El emprendimiento juvenil supone un factor de prosperidad, que como han señalado organizaciones supranacionales como la Organización Internacional del Trabajo, las Naciones Unidas o el Banco Mundial implica toda una serie de ventajas en el marco de las sociedades con las que conviven: “a) el emprendimiento juvenil es una opción para crear empleo para los jóvenes; b) los emprendedores jóvenes son más propensos a contratar compañeros jóvenes; c) los emprendedores jóvenes son particularmente receptivos a las nuevas oportunidades y tendencias económicas; d) Los jóvenes son activos en sectores de alto crecimiento; e) los jóvenes con habilidades emprendedoras tienen mayor empleabilidad; f) los jóvenes son más innovadores y con frecuencia crean nuevas formas de trabajo independiente; g) los jóvenes que son trabajadores por cuenta propia tienen una mayor “satisfacción con la vida... (OIJ, 2018: 28).

En España, el emprendimiento juvenil está muy atrasado, y es que según el Informe GEM 20-21, España encabeza el ranking mundial del miedo al fracaso y la media de edad del emprendedor español está en 42 años, lo que supone un gran problema.

En España hay múltiples iniciativas e instituciones que ayudan para que los jóvenes se atrevan a emprender más en nuestro país, ya sea en innovación, transformación digital o tecnologías del futuro, el patrón se repite: la franja de edad menos interesada es la que va desde los 18 años hasta los 29. España lidera el ranking en cuanto al miedo al fracaso como obstáculo a emprender, con un 64% de la población frente al 47% de media mundial. (Jose Tomas Palacin, Innovaspain)

Según Ana Fernandez presidenta del Observatorio del Emprendimiento de España, en el Informe GEM 20-21 “Los jóvenes siguen teniendo muchas dificultades a la hora de convertir sus intenciones en emprendimientos reales, mientras que la población senior emprendedora se ha duplicado en la última década”. (Ana Fernández 2020-2021)

Uno de los grandes problemas por lo que no hay tanto emprendimiento juvenil es la falta de recursos y experiencia por parte de los jóvenes, y la poca motivación a causa de la situación económica que atraviesa el país.

Las características del emprendimiento son aspectos independientes a las motivaciones que dan lugar a este tipo de iniciativas, al lugar donde éstas se llevan a cabo, al tipo de proyectos que se realizan, etc. En la mayor parte de los casos, están muy relacionadas con el perfil de las personas emprendedoras. A esta persona se le asocian actitudes y comportamientos ligados a la creatividad, el compromiso, la visión de futuro y la autoconfianza. De hecho, algunas de sus cualidades son valores inherentes al emprendimiento y están presentes en cualquier ámbito en el que éste se produce. . (Fundación Bertelsmann, Emprendimiento social Juvenil)

A continuación, en esta figura vamos a analizar algunas de las principales características que un joven emprendedor debe poseer cuando quiere iniciar un negocio.

Figura 3: Características del emprendimiento juvenil

Características del emprendimiento juvenil		
Iniciativa	Creatividad e innovación	Compromiso
Liderazgo	visión de futuro	Autoconfianza
Pensamiento positivo	Asumir riesgos	Tenacidad

Fuente: Elaboración propia a partir de (Fundación Bertelsmann, Emprendimiento social Juvenil)

Primero de todo, la persona emprendedora o el grupo de personas emprenden la iniciativa, con la que ponen en marcha el proyecto principal. Mediante el emprendimiento hay capacidad de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente.

Otro punto a tener en cuenta es el compromiso, el cual implica la responsabilización sobre el proyecto que se desempeña. Se trata de un vínculo que acostumbra a ser fuerte y que está generado en buena parte por las motivaciones que dan lugar al emprendimiento.

El liderazgo, se ejerce habitualmente por la persona o el grupo emprendedor e implica la creación de un sentimiento de pertenencia a un grupo haciendo que como equipo todas las personas trabajen por un mismo objetivo.

A partir de la experiencia propia de emprendimiento se es capaz de tener una buena visión de futuro del proyecto que se esta desarrollando, que da lugar al planteamiento de nuevos retos y actividades. . (Fundación Bertelsmann, Emprendimiento social Juvenil)

Un punto muy importante que vamos a tratar a lo largo del trabajo es la autoconfianza, en la que la persona o grupo que emprende reconoce como propios los valores, conocimientos, emociones y aptitudes que tiene. Este hecho le da, a la vez, poder, confianza y tranquilidad para actuar y alcanzar desafío. (Fundación Bertelsmann, Emprendimiento social Juvenil)

A lo largo del proceso, se toman decisiones arriesgadas y se asume la responsabilidad de hacer frente a sus consecuencias, por lo que se debe tener capacidad de asumir riesgos. Otro punto que debe tener el joven emprendedor es la tenacidad, la cual esta característica hace que se intente poner en marcha nuevas soluciones cuando la técnica aplicada fracasa. Y por último, las personas emprendedoras deben ser capaces de generar un ambiente positivo a su alrededor y este entorno es favorable para alcanzar las metas marcadas. . (Fundación Bertelsmann, Emprendimiento social Juvenil)

4. Aspectos descriptivos de los jóvenes en España

Una vez que ya hemos abordado los conceptos teóricos, nos vamos a centrar en los datos numéricos para poder entender mejor la situación actual. Primero hablaremos del emprendimiento en el mundo, ya que más tarde realizaremos análisis econométricos de varios países, y luego ofreceremos datos actuales del emprendimiento juvenil en España.

4.1 El emprendimiento juvenil en el mundo

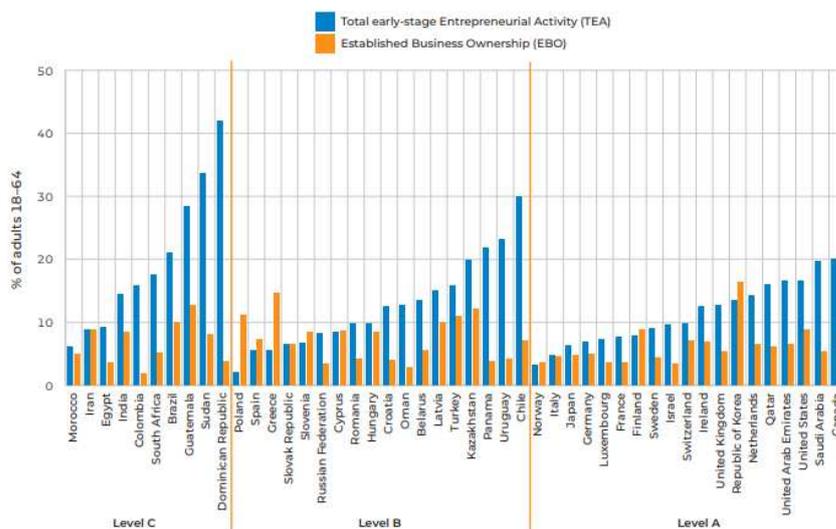
Las consecuencias económicas de la pandemia de la COVID 19 han exacerbado la crisis mundial del desempleo juvenil, reduciendo aún sus oportunidades de encontrar un trabajo decente. Según el “Banco Mundial”, mil millones de jóvenes ingresarán al mercado

laboral en la próxima década, y menos de la mitad de ellos encontrarán un trabajo formal y seguro. (GEM Global Report ,2021-2022)

El emprendimiento es un impulsor esencial de la salud y la riqueza de la sociedad, y un motor formidable de crecimiento económico. Promueve la innovación necesaria, no solo para aprovechar nuevas oportunidades, promover la productividad y crear empleo, sino también para ayudar a abordar algunos de los desafíos más difíciles de la sociedad, según lo establecido por los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas. Muchos de los gobiernos, centros de estudios, organizaciones no gubernamentales e internacionales del mundo ahora consideran que el espíritu empresarial es una parte clave de la solución para poner fin a la pobreza y la desigualdad social, promover el empoderamiento de la mujer e implementar soluciones comerciales a los desafíos ambientales del mundo, incluido el cambio climático. (GEM Global Report ,2021-2022)

En esta figura se presenta los 47 países que trabaja el GEM, y podemos ver el nivel de emprendimiento que se presenta en cada país.

Figura 4: Actividad empresarial total en fase inicial (TEA) y propiedad de empresas establecidas (EBO) (ambos en % de adultos)



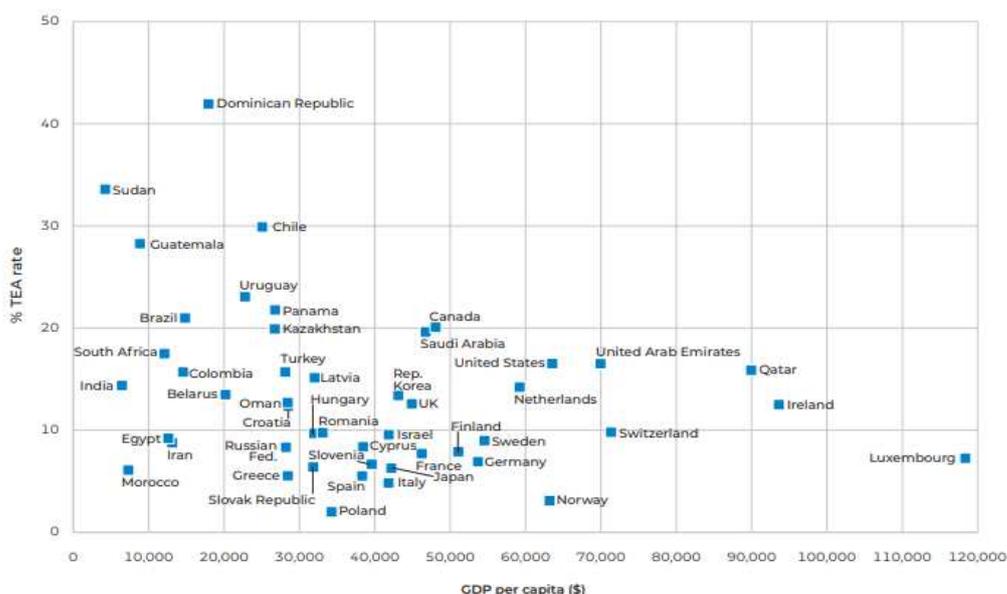
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor 2021-2022

El rango de TEA disminuye con el nivel de ingresos, y como podemos ver en la figura de arriba, para el grupo de nivel, el rango de TEA va del 6% en Marruecos al 42% en la República Dominicana; para el grupo de nivel B va del 2% en Polonia al 30% en Chile; mientras que para el grupo de nivel A el rango va del 4% en Noruega al 20% en Canadá. En cuanto a la proporción de adultos que inician o dirigen nuevos negocios, la tasa más alta entre las 47 economías corresponde a la República Dominicana, donde más de dos de cada cinco adultos inician o dirigen un nuevo negocio y, la tasa más baja, es la de Polonia, donde sólo uno de cada 50 lo hace.

Para poder calcular el emprendimiento mundial también nos fijamos en el nivel de renta, ya que nos permite calcular el crecimiento o decrecimiento en la producción de bienes y servicios de cada país, que puede deberse a la creación de negocios propios.

A continuación se muestra la figura 5, que representa el nivel de TEA en cada economía con el nivel del Producto Interior Bruto (PIB) per cápita en esa economía, combinando los datos del GEM sobre la TEA con los datos del Banco Mundial sobre el PIB per per cápita.

Figura 5: Levels of Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA, % adults) and GDP per cápita, 2021



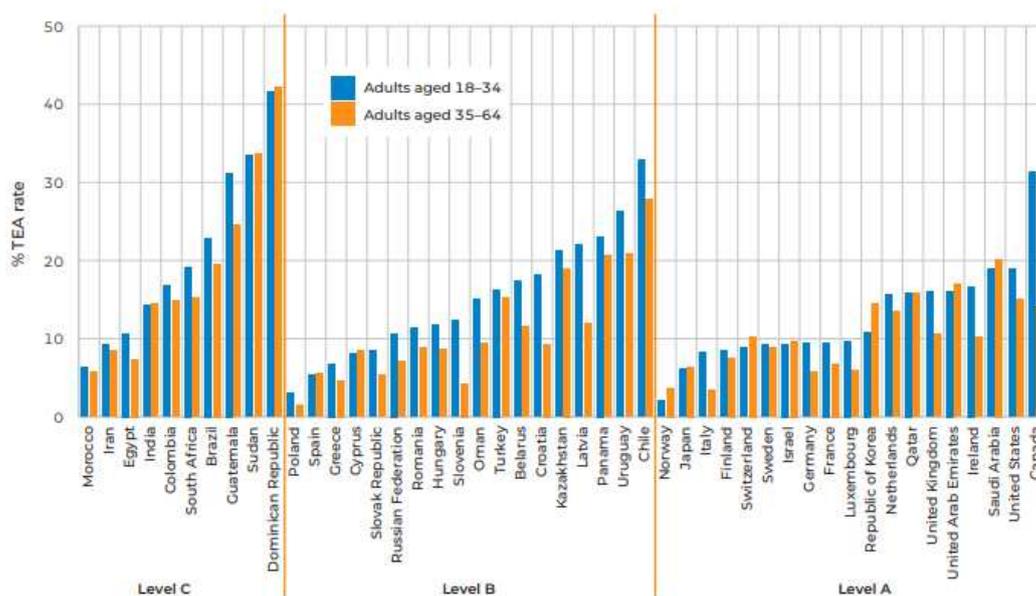
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor 2021-2022

Se puede comprobar que los niveles de renta más altos se asocian con niveles más bajos de TEA.

Como vemos, los países subdesarrollados son más propensos a emprender que los desarrollados, como vemos el ejemplo de República Dominicana y Noruega. Esta relación suele ser muy compleja, ya que en teoría al incrementarse el PIB per cápita significa que los recursos de los individuos crecen, por lo que tienen más oportunidad y posibilidades para poder iniciar su propio negocio en el mercado.

Para centrarnos más en el emprendimiento juvenil, a continuación se muestra la figura 6 donde se observa el nivel del total de la fase inicial empresarial (TEA) para los adultos de 18 a 34 años y para los de 35-64 años (% de adultos en cada grupo de edad), así podemos ver una visión general de si los jóvenes son más propensos a empezar un nuevo negocio que la gente adulta.

Figura 6: El nivel del total de la fase inicial empresarial (TEA) para los adultos de 18 a 34 años y para los de 35-64 años (% de adultos en cada grupo de edad)



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor 2021-2022

Como ya he comentado anteriormente, los más jóvenes suelen tener más energía, tienen menos concesiones que hacer en términos carreras establecidas y salarios altos, y pueden estar más cerca a los mercados nuevos o emergentes y a las tecnologías que aceleran los negocios. También pueden estar más preparados para asumir riesgos, ya que pueden tener

menos que perder y, si la empresa fracasa, pueden tener una larga y exitosa carrera por delante. Por otro lado, es probable que tengan menos conocimientos y experiencia, y menos acceso a recursos, incluidas las redes establecidas. Los mayores de edad tienen más probabilidades de conocer los mercados y las oportunidades, un mejor acceso al capital y otros recursos, y tener la habilidad y la experiencia necesaria para dirigir un negocio. Pero al mismo tiempo, también pueden tener hipotecas, más responsabilidades familiares, una carrera a la que renunciar y, como una carrera que abandonar y, como resultado, una mayor aversión al riesgo. El hecho de que los jóvenes sean más propensos a crear es esencialmente una cuestión empírica. La EPA GEM pregunta la edad del encuestado, que puede relacionarse con el hecho de que la edad del encuestado, que puede relacionarse con el hecho de que esa persona esté creando una empresa. Los resultados de la EPA GEM de 2021 muestra, para los dos grupos de edad de 18 a 34 años y de 35 a 64 años, la proporción de personas que inician o dirigen un nuevo negocio.

Al igual que ocurre con los niveles de actividad empresarial en su conjunto, las tasas más elevadas para los más jóvenes son las de los jóvenes que se dedican a la creación de empresas. Las tasas más altas se encuentran en la República Dominicana, Sudán, Guatemala Chile y Canadá, mientras que las tasas más bajas se dan en Noruega y Polonia. Las tasas de las personas mayores (de 35 años) presentan un panorama similar. Sin embargo, la tasa de actividad empresarial entre el grupo más joven jóvenes supera a la del grupo de mayor edad en 36 de las 47 economías, aunque las diferencias son a menudo pequeñas. La tasa de actividad empresarial entre grupo más joven es aproximadamente el doble o más de que la del grupo de mayor edad en cinco economías (Italia, Croacia, Polonia, Eslovenia y Canadá). En la mayoría de las 11 economías en las que el grupo de mayor edad también las diferencias suelen ser pequeñas.

4.2 El emprendimiento juvenil en España

En España los datos son esperanzadores, ya que según la GEM 2021-2022 la actividad emprendedora reciente (TEA) se ha recuperado hasta alcanzar una tasa del 5,5 % de la población, porcentaje similar al registrado antes de que estallara la crisis sanitaria, y lo ha hecho a pesar del repunte del abandono empresarial (2,2 %). (GEM España, 2021-2022)

Según la CISE “La tasa de emprendimiento español se recupera y aumenta también el emprendimiento femenino, reduciendo la brecha de género por quinto año consecutivo”

habiendo aumentado el incremento de mujeres involucradas en iniciativas emprendedoras de menos de tres años y medio de vida (5,6 %), porcentaje superior al de los hombres (5,4 %), y aumenta en todas las fases del proceso emprendedor, aunque sigue muy por debajo en proyectos de mayor nivel tecnológico. (Vozpopùli España, 2022)

Además, el aumento del porcentaje de personas con intención de emprender en los próximos tres años, que roza el 10% de la población, unido a un aumento de oportunidades percibidas en un entorno postpandemia, permite prever un mayor crecimiento de la actividad emprendedora en los próximos años, si las circunstancias del entorno lo permiten. (Vozpopùli España, 2022)

España se posiciona como un país en el que quienes emprenden han resistido mejor la crisis sanitaria, manteniendo las empresas consolidadas y evitando el cierre de iniciativas emprendedoras. Sin embargo, a pesar del aumento de la tasa de emprendedores potenciales, todavía está lejos de alcanzar la media de la UE, de un 15%.

A pesar de estos datos, España sigue siendo uno de los países con menos iniciativa emprendedora de la unión europea, siendo aun así uno de los países que más ayudan para iniciar nuevos negocios. Una causa de esto es la falta de “educación emprendedora” donde se debería enfocar en las etapas educativas para poder concienciar a los jóvenes de la importancia del emprendimiento juvenil.

Enfocándome en el desempleo juvenil, España lidera la lista de desempleo juvenil de la Unión Europea. Un informe publicado por “Eurostat”, la oficina Europea de Estadística, refleja la situación de empleabilidad, en el que indica que el 29,6% de los jóvenes menores de 25 años se encuentran en situación de desempleo, el peor dato de los 30 países que conforman la lista. A España le siguen Grecia, con una tasa de paro juvenil del 27,2%, e Italia, que alcanza el 24,5%. (Vozpopùli España, 2022)

El paro en España ha sido un problema durante mucho tiempo y no es nada nuevo, pero, por varios factores, es hoy en día algo más latente. España mantiene una posición muy distante respecto a mucho de otros países, como Alemania, donde el desempleo entre los jóvenes solo es del 5,5%. Otro ejemplo más cercano es Francia, donde la tasa es del 16,3%, más de 10 puntos por debajo de España. (Vozpopùli España, 2022)

A continuación, vemos en la siguiente figura los datos de la última “EPA”, la encuesta de población activa, donde podemos ver desglosado la tasa de paro juvenil por países.

Figura 6: Desempleo juvenil por países

Seasonally adjusted youth (under 25s) unemployment

	Rates (%)					Number of persons (in thousands)				
	Mar 21	Dec 21	Jan 22	Feb 22	Mar 22	Mar 21	Dec 21	Jan 22	Feb 22	Mar 22
Euro area	18.4	14.5	14.3	14.0	13.9	2 605	2 156	2 130	2 115	2 098
EU	18.1	14.4	14.2	14.0	13.9	3 202	2 658	2 621	2 594	2 579
Belgium	19.4	15.5	13.5	13.5	13.5	71	62	54	54	54
Bulgaria	15.9	15.3	14.9	14.8	14.4	21	18	18	18	17
Czechia	10.1	7.7	6.4	7.3	6.9	27	21	17	20	19
Denmark	13.0	10.0	10.0	10.1	10.3	55	44	44	43	45
Germany	7.7	5.7	5.6	5.5	5.5	326	253	250	247	244
Estonia	16.2	18.2	19.5	18.4	18.4	8	9	10	10	9
Ireland	18.7	12.4	13.0	12.7	12.3	54	44	47	46	46
Greece	41.9	28.8	35.6	30.8	27.2	90	59	73	72	60
Spain	38.2	31.2	30.4	29.8	29.6	560	472	471	471	479
France	20.7	16.7	16.2	16.4	16.3	604	523	508	519	522
Croatia	23.6	18.4	17.0	17.0	17.0	35	25	23	23	23
Italy	32.2	26.2	24.8	24.2	24.5	446	387	363	354	359
Cyprus	18.4	16.4	16.0	16.0	16.0	7	6	6	6	6
Latvia	16.2	11.4	10.8	10.3	9.8	9	6	6	6	5
Lithuania	15.2	10.6	11.5	11.5	11.5	15	11	13	13	13
Luxembourg	20.1	15.7	14.6	14.4	14.0	5	4	4	3	3
Hungary	12.0	11.5	11.7	10.6	9.2	38	36	36	32	28
Malta	9.9	11.7	10.8	10.5	10.0	3	3	3	3	3
Netherlands	10.4	7.8	7.6	7.3	7.1	172	134	131	126	124
Austria	12.7	8.1	9.1	8.7	8.9	63	40	44	44	34
Poland	14.1	9.5	9.3	9.1	9.1	148	100	97	95	95
Portugal	22.7	20.9	20.6	20.2	21.6	71	68	66	65	70
Romania	20.9	22.0	-	-	-	115	118	-	-	-
Slovenia	14.8	10.1	8.0	8.0	8.0	8	8	6	6	6
Slovakia	22.4	19.1	19.0	18.9	18.8	32	27	27	27	27
Finland	19.5	14.3	14.1	13.9	13.8	61	44	44	43	43
Sweden	24.7	23.3	22.9	22.6	22.3	151	146	144	142	141
Iceland	12.3	9.3	9.3	9.4	9.4	3	3	3	3	3
Norway	11.8	9.1	8.8	8.1	-	42	35	34	32	-
Switzerland	9.2	8.1	-	-	-	53	48	-	-	-

1 Data not available
Belgium, Croatia, Cyprus, Romania and Slovenia: quarterly data
Source datasets: [une_rt_m](#) (rates) and [une_rt_m](#) (in 1 000 persons)

ec.europa.eu/eurostat

Fuente: Eurostat (2021-2022)

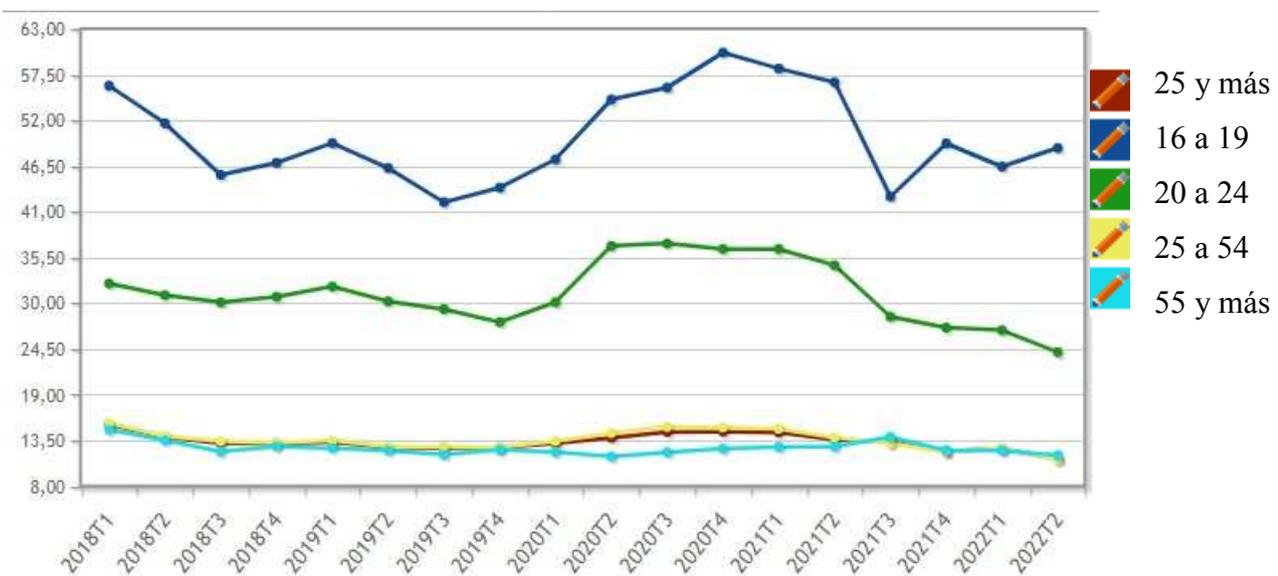
Como he mencionado anteriormente, España es uno de los países con más paro juvenil en Europa, pero podemos apreciar en la tabla la recuperación de Marzo del 2021 en el que la tasa de paro era de un 38'2, a un 29'6 en Marzo de 2022.

Esto es debido a varias razones, las cuales apunta “Javier Blasco”, director de Adecco Group Institute, los cuales son la existencia de brechas de formación en algunos colectivos jóvenes, unas políticas activas de empleo que no existen, y un mercado de trabajo donde el coste de despido favorece a los insiders frente a aquellos jóvenes en su mayoría, que por su escasa antigüedad en el puesto o por sus bajos salarios, son más vulnerables a las extinciones de los contratos. Uno de los mayores problemas que señala el autor es la falta de políticas activas. Explica que España, a diferencia de otros países del resto de Europa, lleva décadas desarrollando políticas de empleo solo pasivas, centradas principalmente en el pago de prestaciones.

Bajo su punto de vista, es clave adquirir formación y/o práctica profesional y que se establezcan políticas activas que sigan el modelo europeo. Señala concretamente que debe "analizarse y partir de información real las medidas que aseguren el adecuado asesoramiento, la gestión de las transiciones, la orientación hacia sectores más competitivos, así como otras medidas que faciliten un mercado más inclusivo y competitivo, donde se favorezca la movilidad deseada entre sectores y profesiones, a través de la recualificación de las personas, lo que generará alzas salariales y carreras más resilientes ante los continuos cambios y demandas del mercado”.

Otro punto clave que explica el desempleo juvenil son los bajos costes de despido, donde en vez de buscar fórmulas de flexibilidad, como la movilidad funcional, reducción del tiempo de trabajo, etc., las empresas buscan la “vía rápida” de optar por extinguir contratos con menor coste. Por último, increpa la nueva reforma laboral, donde Javier señala que "Los nuevos modelos de contratos formativos siguen sin adecuarse a las demandas del mercado". En la Figura 7 que aparece a continuación, se detalla el desempleo por rangos de edad en España en los últimos 4 años.

Figura 7: Evolución del desempleo en España por grupos de edad (2018-2022)

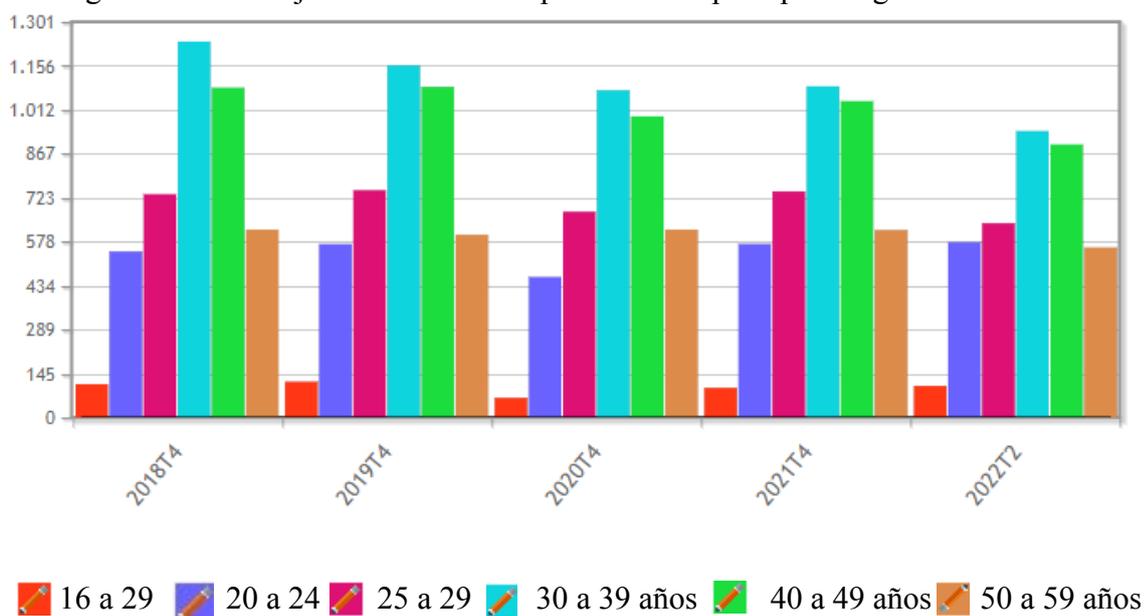


Fuente: INE. Encuesta de población activa 2012-2022

Como puede observarse, antes del 2018 los datos del paro juvenil venían de un crecimiento del 32% en personas de 20 a 24 años, y de un 56% en personas de 16 a 19 años. Se puede apreciar que en los próximos años va descendiendo, pero con alguna subida en algún trimestre. Tras el inicio de la pandemia, el colectivo que más ha sufrido han sido los jóvenes, que como según indican los datos del INE, las personas de 16 a 19 años llegaron a un pico de 58%, y un 36% las personas de 20 a 24 años. Estas cifras superan con creces a la población adulta, que también ha estado perjudicada por la crisis de la pandemia.

A estas cifras de población joven sin empleo hay que sumarle los jóvenes que estamos en desarrollo de formación y con poca capacidad de decidir, es por esto que la temporalidad en el empleo sigue siendo una de las características del mercado de trabajo para las personas jóvenes en España. A continuación, en la figura 8 se presenta el porcentaje de contratos temporales en España por rango de edad.

Figura 8: Porcentaje de contratos temporales en España por rangos de edad.



Fuente: INE. Contratos temporales en España 2018-2022.

Como se muestra en el gráfico, se puede observar que los contratos temporales en el rango de edad 30-39 años es el más alto con respecto a los otros rangos de edad, llegando en 2018 a su pico más alto en este periodo.

El siguiente rango de edad más alto es el de 40 a 49 años, donde podemos ver que también mantiene una diferencia clara con respecto a los demás rangos de edad. El rango de edad de 25 a 29 años es el tercero más alto, llegando a su pico más alto en 2019, con un total de 730.000.

Como conclusión, podemos observar que los datos no han variado mucho en los 4 años, y la mayoría muestran una tendencia similar. Podemos ver también, la tendencia decreciente a partir del año 2020 debido a la pandemia, la cual obligo a extinguir muchos contratos temporales por parte de muchas empresas.

El colectivo de jóvenes entre 20-24 años no son los que más contratos temporales tienen, debido a que en esas edades son cuando comienzan su etapa en el mundo laboral y es por ello que al principio mucha gente no encuentre trabajo, a diferencia, como vemos en el rango de 25-29 año que la mayoría ya se ha consolidado en el mercado laboral y ya están trabajando.

La mayoría de las empresas buscan la contratación a corto plazo, ya que desde un punto de vista positivo generan empleo y facilitan la introducción de jóvenes al mercado laboral, siendo una medida útil para las empresas principalmente en tiempo de regresión económica, intentando evitar el riesgo de tener empleados con contrato indefinido.

La temporalidad en el empleo también ha ayudado al emprendimiento en menor medida, ya que los jóvenes cuentan con más tiempo libre, y con unos salarios mínimos, por lo que hace que busquen otras formas de obtener más recursos por medio del emprendimiento. Este tipo de emprendimiento se denomina emprendimiento por necesidad, y es el que más se busca en periodos de crisis, por el que la gente busca una vía para ganar más recursos.

Una vez que he abordado los principales conceptos teóricos, para poder entender el significado del emprendimiento y sus diferentes tipos , y explicar con datos la situación actual del emprendimiento en España y otros países de Europa, a continuación en el siguiente punto se comienza con el Análisis econométrico del emprendimiento.

5. El impacto diferenciado sobre los jóvenes emprendedores.

Como he mencionado anteriormente, en este apartado vamos a abordar el análisis econométrico que tiene como objetivo principal determinar el efecto que algunas variables, tales como la educación, la autoconfianza en los conocimientos y habilidades emprendedoras, los modelos de referencia y el estigma social al fracaso ejercen sobre la actividad emprendedora de los jóvenes. En este estudio, vamos a seleccionar los principales países de Europa para realizar una comparación entre ellas, y poder tener una idea más general.

Para este punto comenzare con una breve introducción donde recordare algunos conceptos descritos anteriormente, para después seguir con el marco teórico, donde definiremos las diferentes variables que van a definir el modelo, y las diferentes hipótesis del problema planteado. A continuación, seguiremos con los resultados y acabaremos con las conclusiones.

5.1 introducción

A la hora de hablar del emprendimiento, no podemos dejar de lado la importancia de los factores económico, políticos y socio culturales que influyen en dicho proceso, ya que intentando controlar o entender estos factores sería posible formular políticas y estratégicas más eficientes para seguir fomentando el emprendimiento.

Autores como Shapero y sokol (1982) y Krueger (1993) afirman que el rol de empresarios exitosos puede influir en la decisiones de otros individuos para convertirse en emprendedores , o autores como Busenits et al (2000), Arenius y Minniti (2004) proponen que la autoconfianza en los conocimiento y habilidades emprendedoras llegan a ser un factor crucial para crear una nueva empresa.

En los últimos años, diversos segmentos de la población emprendedora vienen ganando terreno en el ámbito académico, entre los que destacan los jóvenes emprendedores. Es por ello por lo que en este aparatado vamos a analizar las diferentes variables que tienen un impacto significativo en los jóvenes emprendedores en diferentes países.

5.2 Marco teórico e hipótesis

En este punto, definiré las principales variables que influyen en la posibilidad de que un joven sea emprendedor. Las variables con las que voy a trabajar son la edad, el género, la educación, la autoconfianza, los modelos de referencia y el estigma social al fracaso.

Edad

La edad es uno de los factores más importantes para caracterizar a la población involucrada en las diferentes fases del proceso emprendedor.

Como he mencionado anteriormente, la gente joven por general tiene más energía, tienen menos concesiones que hacer en términos de carreras establecidas y pueden estar más cerca a los mercados nuevos o emergentes. Los jóvenes también tienen un margen de error mayor, ya que pueden asumir mayores riesgos. (GEM 21/22 Global report)

Por otro lado, las personas adultas poseen más responsabilidades y tienen una mayor aversión al riesgo ya que no poseen tanto margen de error.

Es por esto por lo que se formula la siguiente hipótesis:

H1: Los jóvenes tienen mayor probabilidad de estar involucrados en actividades emprendedoras que el resto de la población.

Autoconfianza en los conocimientos y habilidades emprendedoras

La autoconfianza es definida como la confianza y seguridad en nosotros mismos y la esperanza firme que tenemos de que podemos alcanzar una meta en particular. (Celia Soonets , 2021).

Las personas emprendedoras independientes tienen seguridad, fuerza y convicción en sí mismas y en sus habilidades teniendo muy claros sus objetivos. No dependen de otras personas y se atribuyen tanto el éxito como el fracaso de sus proyectos.

Este tipo de emprendedores definen con claridad los objetivos y las metas a alcanzar; planifican analizando sus comportamientos y ajustando las desviaciones, cumplen

siempre con los compromisos adquiridos con autodisciplina, tiene gran cantidad de persuasión y trabajan con calidad y eficiencia. (Celia Soonets , 2021).

A partir de esto, se puede proponer la siguiente hipótesis:

H2: La autoconfianza en los conocimientos y habilidades emprendedoras aumentan la probabilidad de que un individuo.

Los modelos de referencia

Indudablemente las personas tendemos a imitar los comportamientos de aquellos a quienes admiramos, tanto en aspectos negativos como en positivos. Los niños al nacer imitan a sus padres, al crecer a sus maestros, amigos e incluso a los jefes que tienen en sus empleos.

El peso del modelo a imitar cambia conforme pasan los años, al inicio de la vida, los únicos modelos son los padres y hermanos; después otros familiares y amigos, al inicio de la actividad escolar los profesores y compañeros de la escuela; cuando se inicia la vida laboral, los jefes y compañeros del trabajo. Es natural pensar que el hecho de tener cerca empresarios haga que la persona tenga intenciones de ser empresario. Muchas veces hemos visto abogados, cuyos padres y abuelos han sido abogados, igualmente médicos y comerciantes.

El modelo a imitar (role modeling) se da cuando el comportamiento social es observado y después adoptado por el aprendiz, que ha aprendido con el ejemplo más que por experiencia directa (Bandura en Scherer 1989).

Es un modelo que tiene que ver con la motivación aspiracional del emprendedor y puede ser un factor que influya en su decisión de convertirse en empresario. El modelo a imitar puede ser familiar (padres, abuelos, tíos) o no familiar (profesores, amigos de padres, padres de amigos). Existen algunos estudios que empiezan a explorar estas relaciones como el de Dyer (Guzmán, Santos Cumplido, 1999). Kantis (2002) encuentra en su estudio que cerca del 30% de los emprendedores en Asia del Este, ven el modelo a imitar

externo como un factor motivacional para poner una empresa; de igual forma, en América Latina cerca del 10% lo ven así.

Algunos investigadores afirman que los modelos de referencia influyen más a los individuos jóvenes para ser emprendedores (Murrell, 2003; Lafuente y Vaillant, 2013). Esto es porque los jóvenes son más susceptibles de ser influenciados por el ejemplo de otras personas (Freud, 1933; Erikson, 1985).

Es por esto por lo que se plantea la siguiente hipótesis sobre los modelos de referencia:

H3: Los individuos que conocen personalmente a un emprendedor tienen mayor probabilidad de estar involucrados en actividades emprendedoras.

Estigma social al fracaso

Ya sea dejando atrás un negocio estable o como fórmula de autoempleo, los emprendedores se arriesgan, hacen frente a su miedo al fracaso y apuestan dinero y esfuerzo por poner en marcha un proyecto, sin saber si quiera si éste va a funcionar. Para sacar su negocio adelante necesitan ayuda, financiación, menos trabas y seguir la metodología de prueba y error. (Ivana Haro, autónomos y emprendedores, 2018)

El miedo al fracaso ha sido identificado por muchos estudios como otro factor muy importante que impacta en la actividad emprendedora en los jóvenes, ya que muchas veces es un impedimento a la hora de iniciar un proyecto.

A partir de esto se puede indicar la siguiente hipótesis:

H4: El estigma social al fracaso disminuye la probabilidad de que un individuo esté involucrado en actividades emprendedoras.

Oportunidades

Con el tiempo vemos que las nuevas generaciones están más preparadas, pero la recompensa que obtienen del mercado no es en muchos casos equiparable a su formación y esfuerzo realizado (Diario responsable, 2021).

Los jóvenes son esa parte de la población que empiezan a acudir a entidades donde les ayudan a estudiar la viabilidad de su idea de negocio. Sus motivaciones suelen ser comunes: querer ser su propio jefe, poner en marcha la idea que siempre les ha rondado la cabeza, obtener una rentabilidad financiera mayor que por cuenta ajena y por supuesto la flexibilidad de horarios. (Diario responsable, 2021)

Es muy importante que los jóvenes se sientan motivados y actitud para poder iniciar un negocio, es por eso que las personas que quieran emprender vean oportunidades en vez de dificultades, no es que no las haya, que por supuesto las hay, pero la finalidad se debe centrar en la persona, en que vea sus posibilidades, sus capacidades y haga un buen estudio de la idea de negocio para que sea rentable.

Con esta explicación, se puede plantear la siguiente hipótesis:

H5: Las oportunidades de los jóvenes para iniciar un negocio incrementa la probabilidad para involucrase en actividades emprendedoras.

5.3 Método econométrico

La principal base de datos que se usa para esta investigación es la encuesta de población adulta (APS) del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para el año 2018. Como he explicado anteriormente la GEM es el esfuerzo más grande a nivel mundial para la medición del emprendimiento y la identificación de los factores que, a nivel institucional, cultural, normativo y de políticas públicas, determinan el nivel de actividad emprendedora.

Para este estudio se posee una muestra de la población de 11315 entre los 18 y 35 años de edad, y se centra en 11 países, los cuales son Grecia, Países Bajos, Francia, España, Italia, Suiza, Austria, UK, Suecia, Alemania e Irlanda. La población de cada país se reparte aproximadamente proporcional a la muestra total, para así poder obtener unos resultados más fiables. En relación con la edad, se considera como personas jóvenes a los individuos que están en el rango de edad entre 18 y 35 años. Por otro lado, para estudiar si los jóvenes son emprendedores, se considera a aquellos individuos que estén involucrados en actividades emprendedoras, que son los llamados emprendedores nacientes. (nascent)

En la siguiente tabla, se describen las variables seleccionadas para llevar a cabo esta investigación. Como se ve en la tabla, la variable dependiente utilizada es la de emprendedor naciente, la cual es la que denomina GEM como “nascent”. Esta variable es dicotómica, y toma el valor uno si la persona ha participado en la actividad empresarial total de la fase inicial, y valor de 0 cuando la persona no está involucrada en la actividad empresarial. (Informe GEM, 2021-2022)

Figura 9: Codificación de las variables

Nombre de la variable	Tipo de variable	Funcion de la variable en el modelo	Codificacion de las variables
Emprendedor naciente	Dicotomica	Dependiente	1=participan en la actividad empresarial total de la fase inicial 0=No participan en la actividad empresarial total de la fase inicial
Género	Dicotomica	Independiente	1=Hombre 0=Mujer
Estudios primarios	Dicotomica	Independiente	1=La persona posee estudios primarios 0=La persona no posee estudios primarios
Estudios secundarios	Dicotomica	Independiente	1=La persona posee estudios secundarios 0=La persona no posee estudios secundarios
Estudios post-secundarios	Dicotomica	Independiente	1=La persona posee estudios post secundarios. 0=La persona no posee estudios post secundarios
Grado Exp	Dicotomica	Independiente	1=La persona posee un Grado Exp 0=La persona no los posee
Autoconfianza	Dicotomica	Independiente	1=Tiene los conocimientos, habilidades, y expereiencia para empezar un negocio 0=No las tiene.
Modelos de referencia	Dicotomica	Independiente	1=Conoce a alguien personalmente que a empezado un negocio en los pasados 2 años. 0= No lo conoce.
Estigma social al fracaso	Dicotomia	Independiente	1=La persona afirma que el estigma social al fracaso es un impedimento para empezar un negocio 0= La persona no lo afirma.
Oportunidades	Dicotomica	Independiente	1=La persona en los proximos 6 meses tendra buenaas oportunidades para empezar un negocio 0=No las tendra.

Para llevar a cabo el estudio, se han seleccionado una serie de variables independientes, también dicotómicas (dummies), y como se puede ver relacionadas con factores de género, educación, de tipo social-cultural y autoconfianza.

El método econométrico que se utiliza para este análisis es un modelo de regresión con el objetivo de determinar si estas variables muestran un impacto en la probabilidad de ser emprendedor. Así, ser emprendedor naciente será entendido como un resultado binario, y se hará uso del modelo de regresión *logit* estimado por el método de máxima verosimilitud, el cual se expresa de la siguiente forma (Greene, 2006):

$$p_i(Y = 1, Emprendedor_i) = \frac{e^{\beta_0 + \sum \beta_n x_{ni}}}{1 + e^{\beta_0 + \sum \beta_n x_{ni}}} = \Lambda(\beta' x)$$

Este modelo se puede expresar como una función lineal de la probabilidad de llegar a ser emprendedor, por lo que el resultado sería tal que así:

$$\ln \hat{\Omega}_i = \hat{\beta}_0 + \sum_{n=1}^N \hat{\beta}_n x_{ni} + \varepsilon_i$$

Donde:

$\hat{\beta}_0$ = constante, $\hat{\beta}_n$ = vector de parámetros que serán estimados por las n variables; x_{ni} = vector de valores observados para las n variables independientes y las i observaciones; y ε_i = término de error distribuidos logísticamente para las i observaciones.

Para comprobar si las variables independientes seleccionadas tienen una influencia diferenciada en los emprendedores naciente jóvenes se empleará el siguiente modelo (ecuación):

$$\begin{aligned} \text{Emprendedor Naciente} = & \hat{B}_0 + \hat{B}_1 \text{ género} + \hat{B}_2 \text{ edad} + \\ & \hat{B}_3 \text{ estudios post secundarios} + \hat{B}_4 \text{ autoconfianza} + \hat{B}_5 \text{ modelo de referencia} + \\ & \hat{B}_6 \text{ estigma social al fracaso} + \hat{B}_7 \text{ oportunidades} \end{aligned}$$

El programa que se va a utilizar para esta estimación es gretl, en la que se obtiene los coeficientes de cada variable de la regresión *logit*. Para un mejor análisis calcularemos la primera diferencia, es decir el cambio en la probabilidad como una función de un cambio específico en una variable (en este caso será el cambio del valor 0 al 1), manteniendo el resto de las variables constantes.

$$\hat{y}_x = \Pr(Y = 1 | X = 1) - \Pr(Y = 1 | X = 0)$$

Para esto, se ha importado los datos de las encuestas de Excel a gretl, y se han creado variables ficticias (dummies) para cada variable. A partir de ahí se ha hecho una regresión *logit* binaria, en la cual se han obtenido los siguientes resultados.

5.4 Resultados

Las tablas que se presentan a continuación muestran los resultados del modelo *logit* de los principales países de Europa. Los coeficientes que se muestran son resultado de la primera diferencia estimadas a partir de la ecuación planteada.

Para esto, ha sido necesario analizar dos modelos, para después trasladar los datos a Excel y hacer las diferencias entre las dos estimaciones.

Grecia

Contantes	2,98395
Genero	0,020625
Estudios superiores	0,324913
Estudios primarios	-0,061827
Autoconfianza	0,0016
Estigma Social al fracaso	0,0191688
Oportunidades	-0,01054
Pseudo R2	0,105519
Log likelihood	-195.8124
LR (chi2)	61,8504
Predicción correcta	91.6%

Netherlands

<u>Variables</u>	Coefficientes
Contantes	-4,364986
Genero	-0,005267
Estudios superiores	-0,115325
Estudios primarios	0,105298
Autoconfianza	0,00377
Modelos de referencia	0,00667
Estigma Social al fracaso	-0,00153
Oportunidades	-0,009515
Pseudo R2	0,22461
Log likelihood	-160,1145
LR (chi2)	111
Predicción correcta	80.8%

Francia

<u>Variables</u>	coeficientes
Contantes	-6,31124
Genero	-0,015247
Estudios superiores	-0,803875
Estudios primarios	0,147847
Autoconfianza	0,11141
Modelos de referencia	-0,001933
Estigma Social al fracaso	-0,04238
Oportunidades	-0,0087283
Pseudo R2	0,129552
Log likelihood	-74,62495
LR (chi2)	38,29710
Predicción correcta	93.8%

España

<u>Variables</u>	Coeficientes
Contantes	-6,62197
Genero	0,1384442
Estudios superiores	1,15778
Estudios primarios	-0,503499
Autoconfianza	-0,00404
Modelos de referencia	-0,02565
Estigma Social al fracaso	0,03633
Oportunidades	-0,06596
Pseudo R2	0.226456
Log likelihood	-789,9355
LR (chi2)	480,60800
Predicción correcta	94.2%

Italia

<u>Variables</u>	Coeficientes
Contantes	-6,49636
Genero	-0,3549603
Estudios superiores	1,17098
Estudios primarios	-0,54978
Autoconfianza	-0,078959
Modelos de referencia	-0,01394
Estigma Social al fracaso	0,024081
Oportunidades	-0,108623
Pseudo R2	0,102237
Log likelihood	-66,82027
LR (chi2)	36,0823
Predicción correcta	95.3%

Suiza

<u>Variables</u>	<u>Coefficientes</u>
Contantes	-5,81141
Genero	-0,0244729
Estudios superiores	0,867376
Estudios primarios	-0,852998
Autoconfianza	-0,01652
Modelos de referencia	-0,02653
Estigma Social al fracaso	0,002882
Oportunidades	-0,02465
Pseudo R2	0,368404
Log likelihood	-71,33420
LR (chi2)	105,3830
Predicción correcta	92,70%

Austria

<u>Variables</u>	<u>Coefficientes</u>
Contantes	-5,394672
Genero	0,00447
Estudios superiores	0,576554
Estudios primarios	0,331188
Autoconfianza	0,00402
Modelos de referencia	-0,00061
Estigma Social al fracaso	0,038178
Oportunidades	-0,041289
Pseudo R2	0,266905
Log likelihood	-198,5373
LR (chi2)	164
Predicción correcta	84,00%

Inglaterra

<u>Variables</u>	coeficientes
Contantes	-4,824962
Genero	-0,006881
Estudios superiores	0,0723589
Estudios primarios	-0,236998
Autoconfianza	0,00784
Modelos de referencia	-0,00943
Estigma Social al fracaso	0,009267
Oportunidades	0,003182
Pseudo R2	0,148723
Log likelihood	-480,6954
LR (chi2)	184
Predicción correcta	89,20%

Suecia

<u>Variables</u>	Coeficientes
Contantes	-5,61102
Genero	-0,00108
Estudios superiores	0,143394
Estudios primarios	-0,47539
Autoconfianza	0,02296
Modelos de referencia	0,0086
Estigma Social al fracaso	0,05035
Oportunidades	0,043556
Pseudo R2	0,194015
Log likelihood	-130,7427
LR (chi2)	80,3141
Predicción correcta	86,10%

Alemania

<u>Variabes</u>	Coeficientes
Contantes	-6,77947
Genero	-0,049979
Estudios superiores	-0,626702
Estudios primarios	0,278151
Autoconfianza	0,1016
Modelos de referencia	0,0462
Estigma Social al fracaso	-0,01491
Oportunidades	0,094802
Pseudo R2	0,210393
Log likelihood	-169,6040
LR (chi2)	108,113
Predicción correcta	93,70%

Irlanda

<u>Variabes</u>	Coeficientes
Contantes	-4,792919
Genero	-0,015246
Estudios superiores	-0,115035
Estudios primarios	0,159327
Autoconfianza	-0,00283
Modelos de referencia	0,004664
Estigma Social al fracaso	-0,006389
Oportunidades	-0,002605
Pseudo R2	0,147459
Log likelihood	-161,5932
LR (chi2)	72,2572
Predicción correcta	87,30%

Los coeficientes nos muestran cómo afectan las variables del modelo a la probabilidad de que un joven esté involucrado en actividades emprendedoras.

Como se puede observar en las tablas, los resultados son muy parecidos, ya que las variables suelen llevar el mismo patrón, y afectan de manera igual a la probabilidad de ser emprendedor.

En cuanto a la variable género, los resultados son muy diversos, ya que en algunos países los hombres aumentan la probabilidad de ser emprendedor, y en otros son las mujeres. Como se puede apreciar en países como Grecia y Austria, la probabilidad son 2 y 0,4 puntos porcentuales mayor en los hombres respecto a las mujeres. En el ejemplo de España, la probabilidad es 13,8 puntos porcentuales mayor en las mujeres respecto a los hombres.

En relación con los estudios, los resultados también son muy diversos, ya que en algunos países los estudios superiores aumentan la probabilidad como es el caso de Grecia, España, Italia, Suiza, Austria y Suiza, mientras que en otros la disminuyen, como es el caso de Holanda, Francia Alemania e Irlanda.

Con respecto a la variable autoconfianza, los resultados de todos países muestran que los individuos que tienen autoconfianza en sus habilidades empresariales aumentan la probabilidad de ser emprendedor, por lo que permite confirmar la hipótesis H2, que sostiene que la autoconfianza en los conocimientos y habilidades emprendedoras aumenta la probabilidad de que un individuo llegue a ser emprendedor. Podemos ver en países como Grecia, Holanda y Francia, donde la probabilidad de ser emprendedor es de 0,16; 0,33 y 11,1 respectivamente mayor entre aquellos que tienen autoconfianza respecto a los que no.

Acerca de los modelos de referencia, los resultados indican que la presencia de modelos incrementa la probabilidad de que los jóvenes se involucren en actividades emprendedoras. Fijándonos en las tablas, al comparar dos individuos con las mismas características diferenciados por el conocimiento de un modelo de referencia, se observa que en países como Holanda, Suecia, Alemania e Irlanda la probabilidad de ser emprendedores del individuos que si lo conoce son 0,66; 0,86; 4,62 y 0,46 puntos porcentuales respetivamente mayores respecto de la probabilidad del individuos sin el modelo de referencia. Este estudio nos permite afirmar nuestra hipótesis que confirma que la presencia de modelos de referencia incrementa la probabilidad de ser emprendedor.

En cuanto a la cuarta hipótesis de nuestro estudio, que nos indica que el estigma social al fracaso disminuye la probabilidad que un individuo se convierta en emprendedor, se puede comprobar que se confirma. Como se puede observar en los resultados, en países como Grecia, España, Italia, Suiza, Austria, Inglaterra y Suecia la probabilidad del individuo que afirma no tener estigma social al fracaso son 1,19; 3,63; 2,40; 0,28; 3,81; 0,92 y 5,0 puntos porcentuales respectivamente mayores respecto de la probabilidad del individuo que afirma tener estigma social al fracaso. Es por esto que se confirma la hipótesis entre los jóvenes, en cuanto que el estigma social al fracaso es uno de los impedimentos para involucrarse en actividades emprendedoras.

Finalmente, respecto a la quinta variable de nuestra investigación, los resultados son muy diversos. Como se puede ver en las tablas, en algunos países como Grecia y Holanda la probabilidad de ser emprendedor disminuye si el individuo afirma que habrá buenas oportunidades para empezar un negocio en los siguientes 6 meses, mientras que en el resto de países aumenta la probabilidad. Esto nos hace confirmar que nuestra H5, que sostiene que los individuos que afirman que habrá buenas oportunidades para empezar un negocio no se valida, ya que en dos países no se confirma.

6. Conclusiones finales

Una vez concluido el trabajo realizado del emprendimiento juvenil, y analizando los factores más determinantes que influyen para ser emprendedor se han obtenido las siguientes conclusiones:

Como uno de los principales puntos a destacar de este trabajo es la importancia del emprendimiento en un país. Como se ha visto, el iniciar un nuevo negocio significa incrementos en la productividad y generar empleo, lo que conlleva contribuir al desarrollo económico y social de un país. También como se ha podido ver, el iniciar un nuevo proyecto requiere de horas de dedicación, de capital, y de una serie de características que debe tener el individuo, y que son propias de un emprendedor.

En segundo lugar, se ha podido observar la falta de cultura emprendedora que hay en España, pero que va progresando cada año. Se puede destacar la percepción del miedo al fracaso en los jóvenes en España que está muy por encima de la media europea, por lo que es un gran impedimento para que puedan iniciar un negocio. Opino que en las escuelas y universidades se tienen que involucrar más en la cultura emprendedora, ya que uno de los problemas es que los jóvenes no están preparados o capacitados para poder iniciar un negocio. Otro dato muy preocupante es la tasa de paro juvenil en España, lo que provoca en gran parte una alta temporalidad en los empleos de los jóvenes en periodos de crisis, que por otro lado, ha derivado a un incremento en el emprendimiento por necesidad.

En tercer lugar, con el análisis realizado en los principales países de Europa se ha podido tener una visión más general. Se ha podido investigar como influyen una serie de variables en un joven para involucrarse en actividades emprendedoras. Como conclusión general, en primer lugar, se puede destacar que el porcentaje de hombres y mujeres son prácticamente el mismo, por lo que influyen de manera equitativa a ser emprendedor o no. En cuanto a los estudios, se ha visto que en la mayoría de los casos tener estudios superiores aumenta esta probabilidad, por lo que hace pensar que con estos estudios puedes estar más capacitado para poder iniciar un nuevo negocio. Con respecto a la autoconfianza, los modelos de referencia, el estigma social al fracaso y las oportunidades, son factores clave que influyen de manera directa en el emprendimiento de un país, por lo que desde mi punto de vista, se deberían trabajar estos puntos dentro de la educación, para incentivar a los jóvenes a involucrarse en actividades emprendedoras.

En cuanto a la realización del trabajo, me ha podido dar una perspectiva más general del mundo emprendedor, no solo en España sino también a nivel europea, donde he podido tener una idea más generalizada. Me he sentido productivo y entretenido en la investigación de este trabajo, ya que elegí este tema porque me parecía muy interesante de estudiar, y en el que hace falta ponerle mucha atención. Este proyecto me ha dado la oportunidad de poder incrementar mis conocimientos, y de poder ponerlos en práctica. Principalmente, este estudio me ha servido para poder recopilar e interpretar datos y análisis de diferentes fuentes, como INE, GEM y Eurostat, que son las principales plataformas que he utilizado en este trabajo. También me ha servido para mejorar mi habilidad para realizar búsquedas exhaustivas y en que páginas es más fiables investigar,

a poder aprender de diferentes plataformas y a poder familiarizarme con ellas, a poder leer la prensa digital y poder interesarme, y sobre todo a trabajar con grandes proyectos.

Por último, la realización de este Trabajo de Fin de Grado me ha permitido darme cuenta de la gran importancia que tiene el emprendimiento en los jóvenes, y comprender más acerca de este tema. También, poder hacer trabajos de este calibre es fundamental para el desarrollo personal, pudiendo trabajar con presión y marcando objetivos, que en mi opinión son fundamentales para el inicio en el mundo laboral.

Bibliografía

Barrado, B. and Molina, J.A. (2015). Factores macroeconómicos que estimulan el emprendimiento. Un análisis para los países desarrollados y no desarrollados. DTECONZ, 2005-06.

Barraza Carlos. (2020) , Emprendimiento, planeacion de Negocio.
<https://barrazacarlos.com/es/etapas-del-proceso-emprendedor/>

Campaña, J.C., Giménez-Nadal, J.I. and Molina, J.A. (2016). Differences between self-employees and wage earners in time uses: Aragón vs. Spain. MPRA Paper 71463.

Campaña, J.C., Giménez-Nadal, J.I. and Molina, J.A. (2017). Self-employment and educational childcare time: Evidence from Latin America.

Campaña, J.C., Giménez-Nadal, J.I. and Molina, J.A. (2020). Self-employed and employed mothers in Latin American families: are there differences in paid-work, unpaid work and child care?. Journal of Family and Economic Issues, 41, 52-69.
<https://doi.org/10.1007/s10834-020-09660-5>.

Chivenato. (2005). Lima. Fundación Bertelsmann , Emprendimiento social Juvenil buenas practicas.
<https://www.navarra.es/NR/rdonlyres/FEDA22B5-33EC-4D44-81CD-87171FE59F24/396177/BuenasPracticasEmprendimientoSocialJuvenil.pdf>

GEM Global Report (2021-2022). <https://www.gemconsortium.org/reports/latest-global-report>

Giménez, J.I., Molina, J.A. and Ortega, R. (2012). Self-employed mothers and the work-family conflict. Applied Economics, 44, 2133-2148.

Giménez, J.I. , Molina, J.A. and Velilla, J. (2015). Excess commuting in the US: Differences between the self-employed and employees. IZA DP N° 9425.

Giménez, J.I. , Molina, J.A. and Velilla, J. (2016). A wage- efficiency spatial model for US self-employed workers. IZA DP N° 9634.

Giménez, J.I. , Molina, J.A. and Velilla, J. (2018). The commuting behavior of workers in the United States: differences between the employed and the self-employed. Journal of Transport Geography, 66, 19-29. DOI: 10.1016/j.jtrangeo.2017.10.011.

Giménez, J.I. , Lafuente, M., Molina, J.A. and Velilla, J. (2019). Resampling and bootstrap algorithms to asses the relevance of variables: applications to cross-section entrepreneurship data. Empirical Economics, 56, 233-267. DOI:10.1007/s00181-017-1355-x.

Giménez-Nadal, J.I., Molina, J.A. and Velilla, J. (2020). Commuting and self-employment in Western Europe. Journal of Transport Geography, 88. 102856.
<https://doi.org/10.1016/j.trangeo.2020.102856>.

Giménez-Nadal, J.I., Molina, J.A. and Velilla, J. (2022). Occupational sorting and the transmission of self-employment between generations. Applied Economics Letters, forthcoming. <https://doi.org/10.1080/13504851.2022.2074354>.

Giménez-Nadal, J.I., Molina, J.A. and Velilla, J. (2022). Intergenerational correlation of self-employment in Western Europe. Economic Modelling, 108, 105741. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2021.105741>.

Haro, Ivana (2018) , autónomos y emprendedores. <https://www.autonomosyemprendedor.es/articulo/actualidad/quitar-estigma-emprendedores-fracasan/20181220195440018461.html>

INE. <https://www.ine.es/> https://www.ine.es/explica/docs/estaofi_quesine.pdf

Kendal (1991) ; Stevenson ; Schumpeter ,J ; ,Cantillon, R. Emprendimiento una opción para el desarrollo. <https://www.redalyc.org/pdf/849/84917310058.pdf>

Marin Latonda, R. (2022)Vozpopuli España. <https://www.vozpopuli.com/espana/lider-desempleo-juvenil-2.html#:~:text=Espa%C3%B1a%20lidera%20la%20lista%20de.pa%C3%ADses%20que%20conforman%20la%20lista>

Molina, J.A. (2020). Family and entrepreneurship: new empirical and theoretical results. Journal of Family and Economic Issues, 41, 1-3. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09667-y>.

Molina, J.A., R. Ortega and J. Velilla (2016). Entrepreneurial activity in the OECD: Pooled and cross-country evidence.

Molina, J.A. and J. Velilla (2016). Innovation as a determinant of entrepreneurship. MPRA Papers 71471.

Molina, J.A., R. Ortega and J. Velilla (2017). Feminization of entrepreneurship in developing countries.

Molina, J.A., Velilla, J. and Ortega, R. (2016). The decision to become an entrepreneur in Spain: the role of household finances. International Journal of Entrepreneurship, 20(1), 57-73.

Moreno, J. A. (2012). La importancia de ser emprendedor. <https://books.google.com.ec/books?id=fYfJcGAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Palacín, J. T., Innovaspain, (2021) <https://www.innovaspain.com/emprendimiento-en-espana-informe-gem/>

Rodríguez Geriz, V. (2021), Diario Responsable.

<https://diarioresponsable.com/opinion/31125-el-emprendimiento-juvenil-visto-como-opportunidad-y-no-como-dificultad>

Sanchez Galan, J.(2015),<https://economipedia.com/definiciones/emprendedor.html>

Soonets Celia (2021) , Autoconfianza. <https://eslabonesdenegocio.com/rol-de-la-autoconfianza-en-el-exito-del-emprendedor/>

Vertice, Blog, Formación y empleo (2018) <https://www.vertice.org/blog/conceptos-claves-emprendedor>

[20/#:~:text=y%20dos%20minutos.,Emprendimiento.,al%20riesgo%2C%20entre%20otras%20habilidades](https://www.vertice.org/blog/conceptos-claves-emprendedor)

Velilla, J., J.A. Molina and Ortega, R. (2018). Why older workers become entrepreneurs? International evidence using fuzzy set methods. *The Journal of the Economics of Ageing*, 12, 88-95. DOI: 10.1016/j.jeoa.2018.03.004.