



Munich Personal RePEc Archive

Third-age entrepreneurship: Conceptual framework and empirical evidence

Velilla, Jorge and Sánchez Gracia, Rebeca

University of Zaragoza

2 January 2018

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/83567/>

MPRA Paper No. 83567, posted 02 Jan 2018 14:29 UTC

El emprendimiento sénior: Marco conceptual y evidencia empírica

Rebeca Sánchez y Jorge Velilla

Universidad de Zaragoza (España)

Abstract

En este trabajo se realiza una revisión de la literatura sobre emprendimiento, mediante la definición y la historia del término “emprendedor”, tanto cronológicamente como desde diferentes campos de estudio, intentando mostrar la importancia de los diferentes usos del término, y dando especial importancia a las características del individuo emprendedor sénior (mayor de 50 años). Posteriormente, usando los datos “Adult Population Survey” del Global Entrepreneurship Monitor para el año 2014, se analiza empíricamente el emprendimiento entre los individuos sénior de países de la OECD. Encontramos que España y Francia muestran los niveles más bajos de emprendimiento sénior, mientras que los más altos se dan en Chile y México. Además, se encuentra que el emprendimiento por oportunidad prevalece sobre el emprendimiento por necesidad entre la población sénior, y también que los factores que impulsan la actividad emprendedora por uno u otro motivo son, en gran medida, diferentes.

Palabras clave: Emprendimiento; Emprendimiento sénior; Datos GEM.

Abstract

In this paper, we show a review of the literature about Entrepreneurship, with a focus on the definition of entrepreneurs, its chronological evolution, and its importance in different fields. We also highlight the importance of third-age entrepreneurial activity, and study the characteristics of elderly entrepreneurs. Then, using data from the Adult Population Survey of the Global Entrepreneurship Monitor, for the year 2014, we empirically analyze the third-age entrepreneurs residing in OCDE countries. We find that Spain and France show the lowest levels of third-age entrepreneurship, vs the highest levels of Chile and Mexico. Further, we find that opportunity-driven entrepreneurship is more important than necessity-driven entrepreneurship, and that factors determining these two activities are different.

Keywords: Entrepreneurship; Third-age entrepreneurs; GEM Data.

Agradecimientos: Agradecemos a José Alberto Molina sus comentarios en el desarrollo de este documento.

1. Introducción

El emprendimiento entre las personas mayores de 50 años, también conocido como emprendimiento sénior, es un campo de estudio que ha adquirido en los últimos años una especial relevancia. Por un lado, la constante progresión demográfica, debida principalmente al aumento de la esperanza de vida y, por otro, la bajada en la tasa de natalidad, han puesto el foco de las políticas públicas en el emprendimiento sénior como medio para mantener el crecimiento económico y aligerar los gastos de sanidad y pensiones. Este creciente interés ha suscitado el debate científico en el que se incardina el presente trabajo, cuyo objetivo es analizar y dilucidar las características de este tipo de emprendedor.

El trabajo se inicia con una revisión de la literatura a partir de la definición de emprendimiento, haciendo notar las dificultades de encontrar un concepto. A continuación, se analizan las características de los individuos emprendedores y emprendedores sénior, estudiando las variables que a lo largo de la historia han influenciado de forma determinante al emprendimiento. Finalmente, empleando los datos de los últimos informes del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), se realizará un análisis descriptivo para estudiar el emprendimiento sénior, y también se desarrollará un análisis econométrico analizando tres variables micro-económicas: 1) ser emprendedor, 2) ser emprendedor por necesidad, y 3) ser emprendedor por oportunidad.

El trabajo se estructura como sigue. En la Sección 2 vamos a revisar la literatura sobre emprendimiento y emprendimiento sénior, analizando la aparición del término, su evolución y las contribuciones académicas recientes. La Sección 3 contiene un análisis empírico, usando los datos GEM APS 2014. Finalmente, en la Sección 4 establecemos las conclusiones de nuestro trabajo.

2. Revisión de la literatura

En la literatura científica, el término emprendimiento es controvertido, y delimitar su contenido es generalmente un asunto que suscita el debate. El emprendimiento ha sido vastamente estudiado, especialmente desde la década de los años ochenta, surgiendo la llamada Teoría del Emprendimiento, aunque el concepto de emprendimiento es anterior. El término emprendimiento se deriva del francés “entrepreneur” que, a su vez, se deriva del

verbo “emprender”, que significa “encargarse de” (Moncayo, 2008). Esta definición hace referencia a la capacidad para la toma de decisiones o la iniciativa para comenzar una actividad. Además, el término emprendedor fue utilizado en un primer momento para los grandes exploradores y pioneros, y posteriormente su uso se fue extendiendo para ir dando cabida a los empresarios innovadores (Castillo, 1999; Herrera y Montoya 2013).

El estudio del emprendimiento desde la Teoría Económica se ha ido enriqueciendo progresivamente con las aportaciones de otras disciplinas. No obstante, hasta el momento no se ha conseguido encontrar un enfoque único, e incluso se podría dudar de la utilidad de encontrarlo (Jarillo, 1990). El análisis del emprendimiento a partir de su definición permite la consolidación de una base sólida desde la cual abordar cuestiones como el fomento de la innovación (Schumpeter, 1934), la creación de ventajas competitivas (Porter, 1991), el desarrollo económico (Aktouf, 1996) o la disminución del desempleo (Birch, 1979). Gartner (1989) indica que el desarrollo de una teoría del emprendimiento depende de la definición del término. Por ejemplo, definir al individuo emprendedor como la persona que inicia un negocio excluiría a empresarios innovadores; pero definirlo como aquel empresario que innova suscitaría controversia debido a, por ejemplo, las características del negocio o el tipo de empresa. En este sentido, McClelland (1965) caracterizó a los emprendedores en función de su responsabilidad en la toma de decisiones, la orientación hacia el éxito y la asunción de riesgos.

Por estas razones, es habitual diferenciar entre emprendedores, inversionistas, y empresarios, siendo el emprendedor aquel que desarrolla una función de innovación de algún tipo (Schumpeter, 1934; Turgot, 1793, Say, 1836; Zorrilla, 2000). No obstante, se tiende a considerar al emprendimiento más como una conducta empresarial, caracterizando así tanto a empresarios como a trabajadores independientes, y estaría ligado a ciertas habilidades, como la iniciativa, la capacidad para innovar, etc. (Thompson, 1999, Kuratko & Audretsch, 2009, Kraus et. al., 2011).

A continuación, se enumeran una serie de definiciones, tomadas de algunos de los investigadores más influyentes en esta materia. 1) Shane y Venkataraman (2000) definen el campo del emprendimiento como el examen académico de cómo, por quién y con qué efectos se descubren, evalúan y explotan las oportunidades para crear bienes y servicios futuros. 2) McClelland (1965) define al emprendedor como alguien que ejerce algún control sobre los medios de producción y produce más de lo que consume a fin de vender este exceso para conseguir un ingreso. En este sentido, Nueno (2009) habla de

emprendimiento por prestigio y asunción de riesgos. 3) Rindova et al. (2009) definen el emprendimiento como el esfuerzo por crear nuevos entornos económicos, sociales, institucionales y culturales a través de las acciones de un individuo o grupo de individuos. 4) Lumpkin y Dess (1996), Low y MacMillan (1988) y Gartner (1990) definen el emprendimiento como la creación de nuevas empresas u organizaciones. 5) Cole (1949) considera el emprendimiento como una actividad intencionada para iniciar, mantener y agrandar un negocio orientado a los beneficios. 6) Wiklund (1998) considera la actividad emprendedora como la capacidad de beneficiarse de una oportunidad mediante. 7) Stevenson y Jarillo (1990) definen el emprendimiento como la persecución de oportunidades. 8) Coulter (2001) define el emprendimiento como la unión de medios y esfuerzos para crear valor y satisfacer deseos. 9) Para Kuratko y Hodgetts (2004), el espíritu empresarial es un proceso dinámico de visión, cambio y creación. 10) Desde una perspectiva más global, Nixon (2004) define el emprendimiento como la capacidad para detectar oportunidades, innovar, y materializar ideas. 11) Finalmente, el GEM define el emprendimiento como todo intento de creación de nuevos negocios o empresas (<http://www.gemconsortium.org/wiki>) (e.g., Molina et al., 2016a, 2016b, 2017).

2.1 Historia del término

El uso actual del término emprendedor parte de Richard Cantillon (1680-1734), quien concebía al individuo emprendedor como contrapuesto al trabajador asalariado o rentista. Posteriormente, Jean Baptiste Say (1767-1832) caracterizó al individuo emprendedor como el líder capaz de tomar las decisiones correctas. Posteriormente, dentro de la Escuela Neoclásica, Alfred Marshall (1842-1924), que introduce el concepto de función innovadora, y por tanto el emprendedor era aquel capaz de liderar, dirigir, organizar, e innovar en condiciones de incertidumbre.

La siguiente gran contribución, dentro de la Escuela Neoclásica, se debe a Joseph Schumpeter (1883-1950), para quien el emprendedor es un creador, bien de productos, o bien de métodos de producción, de nuevas organizaciones, de nuevas formas de encontrar recursos, etc. Hay que destacar que el emprendedor, en este sentido, no es necesariamente un inventor, ni tampoco quien financia dicha innovación, sino quien es capaz de identificarla y aplicarla. El emprendedor sería entonces capaz de desplazar la oferta, debido a la innovación, mientras que, según las definiciones anteriores, el emprendedor solo se

desplazaría a lo largo de la propia curva de oferta debido a la mejora de la eficiencia tecnológica. Tras la Segunda Guerra Mundial, con el auge de la Escuela Austríaca, el emprendedor es aquel sujeto que descubre en el mundo del conocimiento imperfecto una oportunidad que otros no han percibido (Kirzner, 1973), lo que lleva a un conocimiento superior de las imperfecciones del mercado, que el emprendedor utilizará en su beneficio (Stevenson y Jarillo, 1990).

Más allá de las aportaciones de esta escuela económica, las aportaciones desde la literatura científica se pueden clasificar en tres corrientes: la Perspectiva Económica, la Perspectiva del Comportamiento y la Perspectiva de la Personalidad. 1) La Perspectiva Económica: representa el interés por los resultados del emprendimiento, no por el emprendedor en sí mismo. 2) La Perspectiva del Conocimiento: se centra en el proceso, sin tener en cuenta las razones perseguidas por los sujetos para emprender. El emprendimiento sería el conjunto de actividades que se ponen en marcha para crear una organización (Gartner, 1990). A través de esta corriente se ha demostrado que existen otras variables más allá de la personalidad que determinan tanto la creación como el éxito del emprendimiento, como la innovación o la estrategia (Stevenson y Jarillo, 1990; Carlan et al., 1984; Kobia, 2010). Uno de los planteamientos fundamentales de esta corriente es analizar cómo se crean las empresas, y su ciclo de vida. 3) Perspectiva de la Personalidad (Teoría del Rasgo): corriente fundada McClellan (1961) y Collins y Moore (1964) a comienzos de los años sesenta. Se centra en el emprendedor como individuo, y se define el término de emprendedor mediante el conjunto de rasgos de la personalidad necesarios para poder llevar a cabo una actividad empresarial de manera satisfactoria. Por tanto, es una aproximación al término desde el punto de vista psicológico y conductual, basada en los rasgos que llevan a la toma de ciertas decisiones bajo ciertas condiciones de habilidad e información (Shane, 2007). Así pues, esta corriente se centra en los individuos emprendedores (Stevenson y Jarillo, 1990; Peverelli y Song, 2012).

Dentro de la Perspectiva de la Personalidad, destacan tres rasgos psicológicos característicos de los emprendedores: la necesidad de logro, el locus de control interno, y la propensión al riesgo, que podríamos denominar como “carácter empresarial” (Kamineni, 2002; Kobia, 2010; Stewart y Roth, 2001).

2.2 El Global Entrepreneurship Monitor

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es un proyecto de investigación que se realiza a través de un consorcio internacional de investigadores con el fin de investigar la actividad emprendedora en su conjunto. El principal indicador del GEM es el índice TEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity), que mide el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) que se encuentra en proceso de comenzar un negocio, o que acaba de comenzar, en un plazo de tres años y medio. El GEM además diferencia a los nuevos emprendedores (“nascent entrepreneurs”) como aquellos que han comprometido recursos para empezar un negocio, pero que no han llegado a recibir ingresos, o pagar salarios o nóminas durante más de tres meses.

De acuerdo a la información suministrada por el GEM, y tal como se había expuesto anteriormente, no sólo las características personales, sino determinados factores sociales y culturales influyen en el emprendimiento. Así, las ratios del TEA tienden a ser más elevadas en economías basadas en los factores de producción, pero van decreciendo a medida que la economía está más desarrollada, siguiendo un patrón en forma de “U”.

En cuanto a las razones que tienen los individuos para emprender, el GEM ha diferenciado entre dos tipos de emprendimiento: el emprendimiento por necesidad y el emprendimiento por oportunidad (Reynolds et al., 2002). Esta distinción tiene cada vez más apoyo en la literatura científica, aunque no es la única. Otras clasificaciones son, por ejemplo: innovadores vs. imitadores (Schumpeter, 1934), productivos vs. no productivos (Minniti, 2008), con aspiraciones a crecer vs. sin aspiraciones a crecer (Autio & Acs, 2010), emprendedores formales vs. informales (Dau y Cuerdo-Cazurra, 2014), o emprendedores dirigidos hacia actividades orientadas al crecimiento vs. actividades no orientadas al crecimiento (Shane, 2009).

2.3. Las características del individuo emprendedor mayor de 50 años

Tal como hemos expuesto, el emprendimiento es un complejo entramado que involucra características personales y factores socio-demográficos, tales como la edad y el género, factores laborales, como la experiencia, y condiciones culturales y sociales.

El emprendedor, desde la Perspectiva de la Personalidad, busca conseguir el logro personal. Esta característica ha sido ampliamente respaldada por la literatura científica (Hornaday & Bunker, 1970; Hornaday & Aboud, 1971; Hines, 1973; Begley & Boyd,

1987; Caird, 1991; Cromie & O'Donoghue, 1992; Kobia 2010). La necesidad de logro implica tener que establecer metas, planificar y recopilar información, y realizar una actividad dirigida al logro de objetivos a lo largo del tiempo (Shane, 2003). Sin embargo, la necesidad de logro por sí misma no termina de explicar el éxito emprendedor y, además, la personalidad de los individuos con este rasgo entra en colisión con la necesaria cooperación de otros individuos en la actividad empresarial. Otro factor psicológico que se tienen en cuenta de forma recurrente en la literatura es el llamado *locus de control interno* (Rotter, 1966), según el cual un individuo percibe que los efectos de un evento dependen de su propio comportamiento o de sus características y, por tanto, que es capaz de manipular el entorno mediante un comportamiento activo y que es responsable de su propio destino. Según este concepto, los individuos actúan de manera autónoma y toman la iniciativa para cambiar las situaciones independientemente de la oposición que puedan percibir en los otros (Bandura, 1982). La última de las notas psicológicas definitorias del emprendedor sería la alta propensión al riesgo (Cross y Travaglione, 2003; Mullins y Forlani, 2005). La mayoría de los estudios sobre este tema no resuelven de manera satisfactoria la relación existente entre emprendimiento y oportunidad, o emprendimiento y necesidad, ni tampoco explican la relación que pudiera haber entre la confianza interna en las propias capacidades y habilidades y el desarrollo de estas capacidades a través del entorno debido a fuerzas económicas, sociales o territoriales (Rotter, 1966; Sexton y Bowman, 1985; Low & Macmillan, 1988).

Además de la personalidad, existen diversos factores extrínsecos o ambientales (del entorno de los individuos) que pueden favorecer o desalentar la actividad emprendedora, como las barreras de entrada, el grado de apertura del mercado, o los valores del mercado con respecto a la actividad del negocio. Tradicionalmente, se ha considerado que las políticas públicas y los impuestos son una barrera al emprendimiento (Kotsova, 1997; O'Farrell, 1986; Armington y Acs, 2002). Sin embargo, tal como se argumenta en Acs & Storey (2004) y Molina & Velilla (2015) y se encuentra empíricamente en Giménez-Nadal et al. (2017), dichos factores no serían realmente un impedimento.

Según un estudio que analizaba las bases de datos provenientes del GEM en 22 países, las características que más influyen en el comportamiento empresarial son, por este orden, la experiencia previa, la edad y el nivel de educación (Álvarez-Hernández et al. 2011). La experiencia previa es un factor de éxito (Pe'er & Vertinsky, 2008); la educación se identifica con el desarrollo de mayores capacidades (Álvarez et al., 2011; Klandt, 2004;

Ooesterbeek et al., 2010; Peterman & Kennedy, 2003, Raguseo, 2009; Zuperka, 2010; Arenius & De Clercq, 2005; Souitaris et al., 2007). Finalmente, la edad, para los individuos de más de cincuenta años, el emprendimiento supone la oportunidad de trabajar guiados por su vocación, o bien la posibilidad de intentar contribuir a la sociedad con su trabajo. Por tanto, el emprendimiento ofrece la oportunidad de autorrealización y mejora en la calidad de vida de estos individuos sénior (Kim & Feldman, 2000, Hytti et al., 2013, Kautonen, Kibler & Minniti, 2017).

Aunque algunos estudios concluyen que las ratios de emprendimiento entre la población mayor son significativamente más bajas que la de los jóvenes (Curran & Blackburn, 2001; Hart et al., 2004; Kautonen, 2008), los emprendedores mayores no son un grupo marginal, sino que constituyen un sector muy representativo de emprendedores (Amorós & Bosma, 2014). De hecho, los estadounidenses sénior que no han dejado de trabajar por jubilación o problemas de salud representan a una importante parte de los emprendedores (Kelley et al. 2013), y más de la mitad de los propietarios de pequeños negocios tenían cincuenta años o más en 2012 en Estados Unidos (Lichtenstein, 2014). Además, las empresas fundadas por trabajadores senior son segmento de más rápido crecimiento (Maritz et al., 2015), y Zolin (2015) encuentra que los emprendedores mayores son los más eficientes.

En cuanto al potencial para emprender, y centrándonos en las habilidades y capacidades emprendedoras, la confianza en las propias habilidades para comenzar y regir un negocio, que es una de las características propias de los sujetos emprendedores, presenta menores niveles entre los mayores de 50 años que entre los menores (Schøtt et al., 2017). La autoeficacia (el locus de control interno) se sitúa en un 47% para los emprendedores de entre 50 y 64 años, y en un 41% para los mayores de 65. Por el contrario, las personas de mediana edad y jóvenes tienen un 55% y un 50% de conciencia de la auto-eficacia, respectivamente (Schøtt et al. 2017). De esta manera, el factor positivo de la experiencia se contrapondría a la pérdida de aptitud para reconocer oportunidades, el menor conocimiento y peor conciencia de las capacidades empresariales, y las limitaciones psicológicas, personales y de aversión al riesgo de los mayores (Álvarez et al. 2011). No obstante, según Schøtt et al. (2017), en cuanto a la capacidad de asumir riesgos, los emprendedores de más de 50 años muestran porcentajes parecidos a los individuos de mediana edad y jóvenes.

En cuanto a la edad y la experiencia, los emprendedores mayores tienen, evidentemente, más experiencia que los jóvenes, y los primeros comienzan sus negocios en sectores que ya conocen, por lo que pueden beneficiarse del conocimiento adquirido. (Alvarez et al., 2011; Haynes, 2003; Weber y Schaper, 2004; Gartner et al., 1999; Duchesneau y Gartner, 1990).

Los recursos financieros en términos de ingresos familiares son otro parámetro importante a la hora de estudiar su relación con el emprendimiento (Molina and Velilla, 2016). En este sentido, los mayores de 50 años reciben, en general, más ingresos que los trabajadores jóvenes. Esto es debido a que, generalmente, estos individuos tienen menos obligaciones financieras (como préstamos, hipotecas, cargas familiares...). Por tanto, estos individuos están bien posicionados para financiar sus propios negocios, así como los de otras personas (Schøtt et al., 2017, Molina, Velilla & Ortega, 2016).

Otro de los factores importantes son los llamados “peer effects”, o efectos de contagio, es decir, cómo el hecho de conocer a otros emprendedores puede afectar a la decisión emprendedora. En este sentido, se ha encontrado que los efectos de contagio tienen menor presencia entre los mayores de 50 años (sólo el 30% de los trabajadores sénior se vería afectado por estos efectos de contagio) y, sobre todo, entre los mayores de 64 años (22%), frente a los jóvenes (43%) y los sujetos de mediana edad (41%) (Schøtt et al., 2017).

Además de las características relacionadas con el potencial para emprender, se tienen que conjugar una serie de circunstancias y requisitos más allá de las características personales que harán que el deseo de emprender se materialice en una empresa. Estos factores son, entre otros, el coste de oportunidad, los riesgos a asumir, o el entorno, y concretarán la capacidad innata en una verdadera intención. Según el Informe Global del GEM 2016-2017, existe una disminución de la intención emprendedora en los adultos sénior, que ha sido ampliamente respaldada en la literatura científica (Curran y Blackburn, 2001; Hart et al., 2004)

Por último, en cuanto la situación laboral, entre los individuos sénior, la tasa más alta de intención emprendedora se encuentra precisamente entre los estudiantes (29%), mientras que entre los mayores de 65 años son los desempleados los que en una amplia proporción del 35% manifiestan su voluntad de emprender, seguidos por un 22 % de los autónomos sénior. Según esto, el desempleo no sería un factor determinante para la

motivación emprendedora, para la franja comprendida entre los 50 y los 64 años (Schøtt et al., 2017).

3. Análisis empírico

3.1. Datos

Para desarrollar el análisis empírico del presente trabajo, empleamos la base de datos *Adult Population Survey* (APS) del GEM, para el año 2014. Esta base de datos permite identificar a los individuos emprendedores de acuerdo a la participación en la TEA, es decir, de acuerdo a la definición del GEM que se ha mencionado anteriormente: aquellos individuos que van a empezar una actividad emprendedora, o la han empezado en los últimos 42 meses (“those individuals who are about to start, or have started an entrepreneurial activity in the last 42 months”). En particular, los datos APS contienen información transversal armonizada en forma de micro datos, es decir, información a nivel individual, sobre características relacionadas con la actividad emprendedora. En este apartado, examinaremos la probabilidad de ser un emprendedor (diferenciando por la motivación detrás de esta actividad, necesidad vs. oportunidad), en función de una serie de variables explicativas, entre las que incluiremos variables socio-demográficas, laborales y ambientales o del entorno. Se puede encontrar más información sobre los datos GEM en la página web: <http://www.gemconsortium.org/data/sets>.

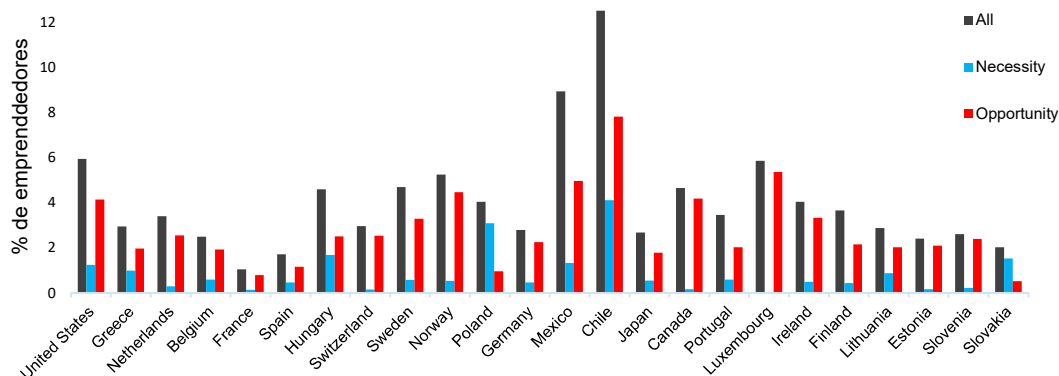
Dado que el GEM es un organismo internacional, la base de datos APS contiene información para un considerable número de países. Nuestro análisis se limitará a aquellos individuos sénior (mayores de 50 años), que residan en países de la OECD. En particular, los datos APS del año 2014 tienen información para 24 países de la OECD: Estados Unidos, Francia, Holanda, Bélgica, Francia, España, Hungría, Suiza, Suecia, Noruega, Polonia, Alemania, Méjico, Chile, Japón, Canadá, Portugal, Luxemburgo, Irlanda, Finlandia, Lituania, Estonia, Eslovenia y Eslovaquia. En total, estas dos restricciones nos dejan con información para 20,948 individuos, 9,815 hombres y 11,133 mujeres, de los cuales sólo 891 son emprendedores.

Las tres variables dependientes a analizar son: 1) ser emprendedor (“individuals who are involved in an early-stage entrepreneurial activity”), 2) ser emprendedor por necesidad (“involved in a necessity early-stage entrepreneurial activity”), y 3) ser emprendedor por oportunidad (“involved in an opportunity early-stage entrepreneurial activity”). Estas

variables son variables dicotómicas, y toman el valor 1 si el correspondiente individuo es un emprendedor (o emprendedor por necesidad u oportunidad, respectivamente), o el valor 0 en cualquier otro caso.

La Figura 1 muestra los porcentajes de emprendedores, emprendedores por necesidad, y emprendedores por oportunidad entre la población sénior de los países analizados, según nuestra muestra. Se puede observar cómo los mayores porcentajes de emprendedores se corresponden a países no europeos (Chile, con un 12.5% de población emprendedora, y Méjico, con un 8.9%), frente a Francia y España, que presentan los menores porcentajes de población emprendedora (con el 1.0% y el 1.7%, respectivamente). Además, se puede apreciar cómo, en general, la mayor parte de los individuos sénior que emprenden lo hacen porque consideran que hay oportunidades para hacerlo, siendo el emprendimiento por necesidad entre la tercera edad relegado a segundo plano, de acuerdo a nuestra muestra.

Figura 1. Niveles de emprendimiento (por necesidad y oportunidad) en los países de la OECD.



Fuente: Elaboración propia. La muestra (GEM 2014 APS) está restringida a individuos que residen en países de la OECD, mayores de 50 años.

Además de estas tres variables dependientes, incluimos en nuestro análisis las siguientes variables explicativas: 1) La edad. 2) El género (valor 1 si los individuos son hombres, y 0 si son mujeres). 3) La educación (clasificando en tres categorías: educación primaria, secundaria, y universitaria). 4) La presencia de hijos, para medir el efecto de las responsabilidades y cargas familiares. 5) Los niveles de ingresos de los individuos clasificando en tres categorías: bajos, medios y altos). 6) El estatus laboral (asalariados, autoempleados, empresarios, amos/as de casa, desempleados y retirados). 7) La

autopercepción de las habilidades para emprender. 8) El miedo al fracaso. 9) La percepción de las oportunidades para emprender en el entorno. 10) Los efectos de contagio en el entorno personal. 11) La promoción del emprendimiento en los medios de comunicación.

Además de estos datos, también incluiremos en las estimaciones cuatro ratios relativos a la población sénior tomados de los datos oficiales de la OECD. Estos ratios son el ratio de dependencia de la tercera edad, el ratio de incentivos laborales, el ratio de ingresos extra laborales, y el ratio de entrenamiento y formación (<https://data.oecd.org>). La Tabla 1 muestra las medias y desviaciones típicas de todas las variables incluidas en el estudio.

Tabla 1. Estadísticos descriptivos

VARIABLES	Media	Desv. Est.
Ser emprendedor	0.043	0.202
Ser emprendedor-necesidad	0.009	0.097
Ser emprendedor-oportunidad	0.029	0.169
Edad	58.545	7.248
Género (hombre=1)	0.469	0.499
Ed. primaria	0.103	0.304
Ed. secundaria	0.603	0.489
Ed. universitaria	0.295	0.456
Presencia de hijos	0.542	0.498
Tamaño familiar	2.442	1.375
Ingresos: bajos	0.308	0.462
Ingresos: medios	0.479	0.433
Ingresos: altos	0.213	0.409
Asalariado	0.329	0.470
Autoempleado	0.136	0.343
Empresario	0.109	0.312
Amo/a de casa	0.202	0.402
Desempleado	0.057	0.231
Retirado	0.464	0.499
Habilidades empr.	0.406	0.491
Miedo al fracaso	0.386	0.487
Oportunidades empr.	0.268	0.443
Efectos de contagio	0.303	0.899
Valoración de los medios de comunicación	0.459	0.498
Ratio de dependencia de la tercera edad	27.374	6.498
Ratio de incentivos al empleo	0.088	0.144
Ratio de ingresos extralaborales	1.135	1.020
Ratio de formación	0.112	0.109
Observaciones	20,948	

Fuente: Elaboración propia. La muestra (GEM 2014 APS) está restringida a individuos que residen en países de la OECD, mayores de 50 años.

3.2. Estrategia empírica

Dado que las tres variables de interés del análisis son dicotómicas, estimaremos regresiones logísticas (logit) mediante Máxima Verosimilitud sobre nuestra muestra. En particular, dado un individuo ‘i’ que reside en el país ‘j’, sea p_{ji} la probabilidad de que $Y_{ji} = 1$, siendo Y la variable dependiente (ser un emprendedor, o un emprendedor por

necesidad u oportunidad). Sean X_1, X_2 y X_3 vectores de variables socio-demográficas, laborales y del entorno emprendedor, respectivamente, y sean C y α_j los vectores de ratios relativos a la tercera edad y de efectos fijos, definidos a nivel país. Estimaremos:

$$\log\left(\frac{p_{ji}}{1-p_{ji}}\right) = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \beta_C C_j + \alpha_j + \varepsilon_i. \quad (1)$$

Incluimos errores robustos, ε_i , para controlar la presencia de heterocedasticidad. Además, controlamos el nivel educativo por la educación primaria, y los niveles de ingreso por el nivel bajo. Hay que hacer notar que la función logit, $\log\left(\frac{p_{ji}}{1-p_{ji}}\right)$, es una función monótonamente creciente de la probabilidad de emprender, es decir, debemos interpretar coeficientes positivos (negativos) como correlaciones positivas (negativas) entre la correspondiente variable explicativa y la probabilidad de que la variable dependiente tome el valor 1.

3.3. Resultados

La Tabla 2 muestra las estimaciones de la Ecuación (1) para el caso en que la variable Y es “ser emprendedor”. La Columna (1) está restringida a $\beta_2 = \beta_3 = 0$ (sólo variables socio-demográficas), la Columna (2) está restringida a $\beta_3 = 0$ (añadimos las variables laborales) y, finalmente, la Columna (3) incluye el modelo completo, añadiendo las variables del entorno emprendedor. Todas las columnas incluyen las ratios de tercera edad y efectos fijos.

Podemos observar cómo la edad está negativamente relacionada con la probabilidad de emprender de forma robusta, indicando que, entre los individuos mayores de 50 años, los más jóvenes tienen más propensión al emprendimiento. Además, los hombres presentan una mayor propensión a emprender, pero solo cuando los factores del entorno no son tenidos en cuenta. Esto podría deberse a que los hombres presentan mayores niveles de autopercepción sobre sus capacidades emprendedoras. En cuanto a las variables de educación, estas parecen no tener un efecto robusto sobre la actividad emprendedora de los trabajadores mayores. Finalmente, la presencia de hijos está negativamente correlacionada con la actividad emprendedora, y el tamaño familiar positivamente, aunque este último de forma no significativa cuando los controles del entorno emprendedor son incluidos en el modelo. Este resultado es especialmente importante desde el punto de vista de las

responsabilidades familiares, ya que en general el emprendimiento y el autoempleo son considerados actividades laborales que permiten una mayor conciliación laboral-familiar (Gimenez-Nadal et al., 2011; Camapaña et al., 2017a, 2017b, 2017c).

Tabla 2. Estimaciones sobre la actividad emprendedora

VARIABLES	(1) Socio-dem.	(2) Laboral	(3) Completo
Edad	-0.066*** (0.006)	-0.041*** (0.007)	-0.043*** (0.007)
Género (hombre=1)	0.652*** (0.072)	0.229*** (0.080)	0.088 (0.082)
Ed. secundaria	-0.00777 (0.117)	-0.190 (0.126)	-0.292** (0.131)
Ed. universitaria	0.550*** (0.122)	0.180 (0.137)	-0.005 (0.142)
Presencia de hijos	-0.204*** (0.034)	-0.163*** (0.037)	-0.126*** (0.038)
Tamaño familiar	0.090*** (0.022)	0.047* (0.028)	0.040 (0.028)
Ingresos: medios		0.126 (0.096)	0.090 (0.099)
Ingresos: altos		0.374*** (0.095)	0.213** (0.097)
Asalariado		0.346*** (0.086)	0.348*** (0.088)
Autoempleado		-2.416*** (0.132)	-2.122*** (0.130)
Empresario		0.079 (0.137)	-0.111 (0.135)
Amo/a de casa		0.0633 (0.112)	0.044 (0.115)
Desempleado		1.009*** (0.147)	0.955*** (0.148)
Habilidades empr.			1.348*** (0.105)
Miedo al fracaso			-0.280*** (0.088)
Oportunidades empr.			0.521*** (0.082)
Efectos de contagio			0.202*** (0.026)
Valoración de los medios de comunicación			-0.093 (0.080)
Ratio de dependencia de la tercera edad	-0.044*** (0.004)	-0.030*** (0.004)	-0.023*** (0.006)
Ratio de incentivos al empleo	0.455 (0.301)	0.779** (0.303)	0.761** (0.303)
Ratio de ingresos extralaborales	-0.510*** (0.050)	-0.467*** (0.053)	-0.397*** (0.054)
Ratio de formación	1.112** (0.461)	0.799* (0.476)	0.415 (0.519)
Constante	1.888*** (0.443)	3.996*** (0.584)	2.671*** (0.614)
Observaciones	20,948	20,948	20,948
Pseudo-R2	0.075	0.222	0.270

Nota: Elaboración propia. La muestra (GEM 2014 APS) está restringida a individuos que residen en países de la OECD, mayores de 50 años. Errores estándar robustos entre paréntesis. La variable dependiente es la dummy “Ser emprendedor”. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Además, encontramos que los individuos con mayores niveles de ingresos emprenden más. Entre las variables que definen el tipo de trabajo, destaca el hecho de que los autoempleados sean los trabajadores menos propensos a emprender. En el contexto institucional, es relativamente habitual identificar el emprendimiento con el autoempleo. Nuestros resultados claramente rechazan que los trabajadores autoempleados puedan identificarse en general como emprendedores, al menos según la definición del GEM, entre los individuos sénior. Finalmente, encontramos que la ratio de dependencia y el de ingresos extra laborales están negativamente relacionados con la probabilidad de emprender. Por otro lado, la relación con los incentivos al empleo es positiva, como cabría esperar, mientras que la ratio de formación parece no tener ningún efecto significativo.

Debido a que las motivaciones detrás de la actividad emprendedora están potencialmente relacionadas con los determinantes del emprendimiento, analizamos a continuación por separado a las personas que emprenden por necesidad y por oportunidad. Los resultados se muestran en la Tabla 3. Las columnas (1), (2) y (3) se refieren al emprendimiento por necesidad, y las columnas (4), (5) y (6) al emprendimiento por oportunidad. Las estimaciones de la Tabla 3 son análogas a las de la Tabla 2.

En cuanto al emprendimiento impulsado por la necesidad, encontramos que la edad afecta negativamente, y que los efectos de género desaparecen cuando se incluyen los factores laborales y de entorno. Sin embargo, los niveles de educación están negativamente relacionados con el espíritu empresarial por necesidad, lo que indica que aquellos individuos con mayores niveles de capital humano tienen más facilidades para encontrar empleadores. Además, las personas con familias numerosas emprenden más por necesidad. En cuanto a la percepción del entorno, las habilidades, las oportunidades y los efectos de contagio tienen efectos positivos. Sin embargo, el parámetro asociado a la aversión al riesgo es también positivo, lo que indica que las personas mayores con más miedo a fracasar emprenden más. El efecto de las ratios examinadas sobre la estimación de la actividad emprendedora por países es robusto en consonancia con los resultados de la Tabla 2.

En lo que respecta a los emprendedores sénior impulsados por las oportunidades, los efectos de la edad y el género permanecen sin cambios, mientras que la educación formal parece contribuir positivamente a la actividad emprendedora por oportunidad. Además, las personas con hijos parecen emprender menos, y a mayor nivel de ingresos, mayor probabilidad de emprender, indicando la importancia del contexto financiero y económico

para iniciar un nuevo negocio motivados por la oportunidad. Por último, el efecto de las habilidades, las oportunidades y los efectos de contagio es positivo, como se esperaba, y el miedo al fracaso es negativo, lo que indica que los individuos con mayor aversión al riesgo son menos propensos a emprender, incluso cuando detectan que hay oportunidades para hacerlo.

Tabla 3. Estimaciones sobre la actividad emprendedora por necesidad y oportunidad

VARIABLES	Emprendimiento por necesidad			Emprendimiento por oportunidad		
	(1) Socio-dem.	(2) Laboral	(3) Completo	(4) Socio-dem.	(5) Laboral	(6) Completo
Edad	-0.072*** (0.013)	-0.041*** (0.014)	-0.037*** (0.014)	-0.065*** (0.007)	-0.040*** (0.008)	-0.043*** (0.008)
Género (hombre=1)	0.458*** (0.146)	0.097 (0.163)	0.021 (0.163)	0.713*** (0.086)	0.259*** (0.094)	0.104 (0.095)
Ed. secundaria	-0.500** (0.197)	-0.609*** (0.207)	-0.657*** (0.211)	0.451*** (0.169)	0.263 (0.176)	0.165 (0.182)
Ed. universitaria	-0.477** (0.221)	-0.629*** (0.242)	-0.740*** (0.246)	1.142*** (0.172)	0.712*** (0.185)	0.530*** (0.192)
Presencia de hijos	-0.085 (0.072)	-0.028 (0.073)	-0.014 (0.072)	-0.209*** (0.039)	-0.171*** (0.042)	-0.128*** (0.043)
Tamaño familiar	0.075*** (0.028)	0.055* (0.030)	0.053* (0.030)	0.070*** (0.025)	0.0207 (0.027)	0.013 (0.027)
Ingresos: medios		0.065 (0.184)	0.040 (0.186)		0.209* (0.115)	0.174 (0.119)
Ingresos: altos		-0.173 (0.205)	-0.259 (0.206)		0.540*** (0.110)	0.370*** (0.112)
Asalariado		0.170 (0.171)	0.167 (0.171)		0.377*** (0.101)	0.377*** (0.103)
Autoempleado		-2.312*** (0.252)	-2.042*** (0.250)		-2.401*** (0.155)	-2.070*** (0.153)
Empresario		0.148 (0.256)	-0.000 (0.251)		0.007 (0.155)	-0.182 (0.152)
Amo/a de casa		-0.074 (0.197)	-0.100 (0.195)		0.178 (0.139)	0.164 (0.143)
Desempleado		1.707*** (0.202)	1.652*** (0.201)		0.462** (0.198)	0.399** (0.198)
Habilidades empr.			1.250*** (0.219)			1.424*** (0.133)
Miedo al fracaso			0.302* (0.166)			-0.497*** (0.110)
Oportunidades empr.			0.290* (0.161)			0.583*** (0.095)
Efectos de contagio			0.135*** (0.040)			0.179*** (0.027)
Valoración de los medios de comunicación			-0.153 (0.156)			-0.093 (0.094)
Ratio de dependencia de la tercera edad	-0.056*** (0.009)	-0.035*** (0.009)	-0.034*** (0.011)	-0.041*** (0.005)	-0.027*** (0.005)	-0.019*** (0.007)
Ratio de incentivos al empleo	-1.200 (1.136)	-0.384 (0.966)	-0.274 (0.908)	0.434 (0.344)	0.664* (0.342)	0.652* (0.341)
Ratio de ingresos extralaborales	-0.387*** (0.112)	-0.373*** (0.115)	-0.344*** (0.119)	-0.496*** (0.058)	-0.425*** (0.062)	-0.340*** (0.063)
Ratio de formación	-1.874 (1.276)	-2.281* (1.276)	-2.330* (1.352)	1.473*** (0.509)	1.181** (0.516)	0.723 (0.565)
Constante	1.829** (0.881)	3.341*** (1.130)	1.816 (1.159)	0.876 (0.543)	2.738*** (0.684)	1.388* (0.728)
Observaciones	20,948	20,948	20,948	20,948	20,948	20,948
Pseudo-R2	0.075	0.201	0.226	0.074	0.209	0.261

Nota: Elaboración propia. La muestra (GEM 2014 APS) está restringida a individuos que residen en países de la OECD, mayores de 50 años. Errores estándar robustos entre paréntesis. Las variables dependientes son las dummies "Ser emprendedor por necesidad" y "Ser emprendedor por oportunidad". *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

En conclusión, nuestras estimaciones muestran que los determinantes de la actividad emprendedora entre los trabajadores sénior dependen del tipo de emprendimiento. Además, los emprendedores por necesidad parecen emprender movidos por factores no controlados, dada la diferencia entre las bondades de ajuste de los modelos. No obstante, estas estimaciones podrían depender de la muestra, dados los pocos individuos que emprenden por necesidad.¹

3.4. Discusión

Nuestros resultados parten de que el emprendimiento entre los trabajadores sénior no puede considerarse como una actividad laboral marginal, y dan soporte empírico a las conclusiones del estudio de Schøtt et al (2017), donde se argumenta que las diferentes tasas de actividad emprendedora por edades podrían deberse a que las personas mayores perciben de forma diferente las condiciones de su entorno. De esta manera, el entorno juega un papel moderador en la relación entre edad y actividad emprendedora. De hecho, tanto la autopercepción del entorno como la de las oportunidades, en términos generales, influyen positivamente el emprendimiento sénior.

Así mismo, las estimaciones muestran cómo la aversión al riesgo se relaciona negativamente con la actividad emprendedora. Dado que la aversión al riesgo es una característica idiosincrática, no está claro si esta depende de la edad, y por tanto no se puede afirmar sin un análisis más profundo si esta funciona de forma moderadora en relación a la edad, como pasaba con la autopercepción del entorno. Además, este resultado no es aplicable al emprendedor por oportunidad, mientras que los emprendedores por necesidad sí que muestran cierta tendencia hacia el riesgo.

En cuanto a la influencia del nivel de ingresos, las conclusiones de la literatura científica se ven respaldadas de manera clara en el análisis realizado, salvo en el caso del emprendimiento por razones de necesidad. Por otro lado, el hecho de que ser autónomo influya de manera negativa en la probabilidad de ser emprendedor puede deberse a varios motivos, entre los que están la definición de emprendedor, o la diferencia entre la intención y la materialización de dicha intención. Hay que destacar que la TEA identifica a aquellos

¹ Un análisis por países sobre el emprendimiento, el emprendimiento por necesidad, y el emprendimiento por oportunidad podría estar sesgado debido a problemas de selección de muestras con los datos actuales, dada la pequeña proporción de empresarios senior que emprenden por necesidad en muchos de los países de nuestra muestra.

individuos que van a empezar un negocio, y a aquellos que ya lo han empezado en un plazo de 42 meses.

En la mayoría de los estudios analizados, el tipo de emprendimiento es determinante para los sénior, siendo el emprendimiento por oportunidad el prevalente entre la franja de edad analizada. Nosotros hemos encontrado en nuestro análisis que los niveles de emprendimiento por necesidad entre las personas mayores están significativamente por debajo de los niveles de emprendimiento por oportunidad, aunque es necesario dejar claro que el emprendimiento por necesidad no debe por esto ser visto como una actividad despreciable, al menos desde el punto de vista social, al contrario de las conclusiones a las que llega Kautonen (2008). De esta manera, es probable que los países menos desarrollados los individuos senior emprendan más por la falta de sistemas consolidados de protección social, por lo que el individuo se vería obligado a emprender como medio de subsistencia, especialmente entre los individuos con menores niveles de educación.

4. Conclusiones

En este trabajo se ha realizado una revisión de la literatura científica sobre el emprendimiento sénior, mediante la definición y la historia del término “emprendimiento”. A través de dicha revisión se han intentado mostrar las diferentes posturas adoptadas sobre el emprendimiento, y la importancia de la definición del término con el fin de sustentar el posterior análisis. Desde el punto de vista metodológico, se ha justificado el uso de la definición del GEM, con el fin de delimitar el concepto y llevar a cabo el análisis empírico.

Empleando los micro datos APS del GEM, del año 2014, con una muestra de 24 países pertenecientes a la OECD, se ha realizado un análisis econométrico de la actividad emprendedora, encontrando que las mujeres son menos propensas al emprendimiento, pero sólo cuando los factores del entorno emprendedor no son tenidos en cuenta, debido al papel moderador de este entorno emprendedor. Además, el emprendimiento por oportunidad prevalece sobre el emprendimiento por necesidad entre los individuos sénior.

El trabajo abre el debate sobre la tradicional atribución al emprendedor sénior de bajas percepciones de sus habilidades y capacidades en comparación con el emprendedor joven, ya que el análisis realizado no respalda dicha conclusión. En línea con otros estudios, la aversión al riesgo aparece como una característica que influye negativamente en la propensión a emprender entre los individuos sénior. Por otro lado, cabe destacar, en

cuanto a la situación laboral, que los autónomos muestran en nuestro estudio una clara tendencia negativa al emprendimiento, en contradicción con la alta tasa de propensión a emprender de los autónomos reflejada en el estudio de Schøot et al. (2017), poniendo en entredicho la eficacia de las políticas públicas que de forma habitual se dirigen al colectivo autónomo para estimular su emprendimiento. Estos hallazgos abren la posibilidad de un estudio de las características determinantes en el emprendimiento del trabajador autónomo que, en general, manifiesta una propensión a emprender determinada por factores y motivaciones diferentes a los de otro tipo de trabajadores en su misma franja de edad, en este sentido es especialmente significativa su respuesta a la aversión al riesgo en situación de necesidad.

El trabajo plantea serias reflexiones sobre las ayudas públicas de apoyo al emprendimiento senior. A la habitual política pública de apoyo al emprendimiento en general con el fin de mejorar la economía y canalizar el desempleo, se ha sumado ya desde hace unas décadas la voluntad de prolongar la vida en activo de la población de más edad, ante la preocupación por la posible quiebra del sistema de pensiones debido al envejecimiento de la población y el drástico descenso de la natalidad. Sin embargo, los ingentes recursos financieros satisfechos con este fin no suelen dar en la diana, perpetuando un sistema de incentivos a través de subvenciones, descuentos y programas de apoyo de carácter general, que fallan tanto en crear una cultura del emprendimiento como en identificar a los candidatos que permitieran un emprendimiento estable que alcanzara los objetivos propuestos. Los proyectos públicos en este sentido consiguen crear nuevas empresas, pero al hacerlo de forma indiscriminada no consiguen que el emprendimiento se mantenga en el tiempo y, por tanto, los fondos utilizados devendrían más eficientes incluso utilizados de manera meramente asistencial. Precisamente, una buena forma de seleccionar a los destinatarios de los fondos públicos y garantizar una óptima reversión de las inversiones realizadas debería considerar a los mayores como objetivos incluso frente a otros grupos de edad. La selección eficiente de las inversiones públicas pasaría por tener en cuenta el emprendimiento senior, ya que tal como se ha expuesto el emprendedor senior tiende a contratar más personas que los emprendedores jóvenes. Sería necesario, por tanto, que la inversión se encaminara a crear la cultura apropiada, y cribar los potenciales destinatarios, entre personas activas y con deseos de desarrollar sus habilidades personales y capacidades y contribuir a la sociedad.

En cuanto a las limitaciones del estudio, los datos son de corte transversal, lo que impide establecer relaciones causales. Además, también ligado al tipo de datos, hay que tener en cuenta el rol que juega la heterogeneidad inobservada, que es especialmente relevante a la hora de estudiar el emprendimiento, ya que es un fenómeno especialmente complejo. El emprendimiento puede iniciarse por muy diversos motivos, pero además las ideas de negocio pueden ser infinitas. Por otro lado, el entorno influye de manera decisiva la decisión de emprender. Esta heterogeneidad se muestra en nuestro estudio en la muestra de países que representan diferentes culturas, y queda latente, a falta de posteriores análisis, en el caso del emprendimiento por necesidad, dónde una gran cantidad de factores no observables a partir de los datos del GEM podrían ser considerados.

Referencias

- Acs, Z., & Storey, D. (2004). Introduction: Entrepreneurship and economic development. *Regional Studies*, 38(8), 871-877.
- Aktouf, O. (1996). La administración: Entre tradición y renovación. edición revisada.
- Álvarez-Herranz, A., Valencia-De-Lara, P., & Martínez-Ruiz, M. P. (2011). How entrepreneurial characteristics influence company creation: A cross-national study of 22 countries tested with panel data methodology. *Journal of Business Economics and Management*, 12(3), 529-545.
- Amoros, J., & Bosma, N. (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2013 executive report. US, MA: Babson college, babson park, chile, santiago: Universidad del desarrollo, malaysia, kuala lampur, universiti tun abdul razak.
- Arenius, P., & De Clercq, D. (2005). A network-based approach on opportunity recognition. *Small Business Economics*, 24(3), 249-265.
- Armington, C., & Acs, Z. J. (2002). The determinants of regional variation in new firm formation. *Regional Studies*, 36(1), 33-45.
- Autio, E., & Acs, Z. (2010). Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(3), 234-251.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37(2), 122-147.
- Begley, T. M., & Boyd, D. P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 2(1), 79-93.
- Birch, D. L., (1979). *The job generation process*. Massachusetts Institute of Technology: Cambridge, Mass: M.I.T. Program on Neighborhood and Regional Change.
- Caird, S. (1991). Testing enterprising tendency in occupational groups. *British Journal of Management*, 2(4), 177-186.

- Campaña, J.C., Giménez, J.I., & Molina, J.A. (2017a). Self-employment and educational child care time: evidence from Latin America. MPRA 77360.
- Campaña, J.C., Giménez, J.I. & Molina, J.A. (2017b). Differences between self-employed and employed mothers in balancing family and work responsibilities: evidence from Latin American countries. MPRA 77964.
- Campaña, J.C., Giménez, J.I. & Molina, J.A. (2017c). Diferencias entre auto-empleados y asalariados en los usos del tiempo: Aragón vs. Spain. MPRA 71463.
- Cantillon, R. (1959). Essay on the nature of trade in general (1755). *London: Reprinted for the Royal Economic Society by Macmillan & Co., LTD*, 48-59.
- Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. *Emprendedores Como Creadores De Riqueza y Desarrollo Regional*,
- Cole, A. H. (1949). Entrepreneurship and entrepreneurial history. *Change and the Entrepreneur*, 88-107.
- Collins, O. F., & Moore, D. G. (1964). *The enterprising man*. Michigan State Univ Pr.
- Coulter, M. K. (2001). *Entrepreneurship in action*. Prentice Hall.
- Cromie, S., & Donoghue, O.J. (1992). Assessing entrepreneurial attitudes. *International Small Business Journal*, 10(2), 66-70.
- Cross, B., & Travaglione, A. (2003). The untold story: Is the entrepreneur of the 21st century defined by emotional intelligence? *The International Journal of Organizational Analysis*, 11(3), 221-228.
- Curran, J., & Blackburn, R. A. (2001). Older people and the enterprise society: Age and self-employment propensities. *Work, Employment and Society*, 15(4), 889-902.
- Dau, L. A., & Cuervo-Cazurra, A. (2014). *To formalize or not to formalize: Entrepreneurship and pro-market institutions*, 29(5), 668-686.
- Duchesneau, D. A., & Gartner, W. B. (1990). A profile of new venture success and failure in an emerging industry. *Journal of Business Venturing*, 5(5), 297-312.
- Gartner, W. B. (1989). Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 14(1), 27-37.
- Gartner, W. B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15-28.
- Gartner, W., Starr, J., & Bhat, S. (1999). Predicting new venture survival: An analysis of “anatomy of a start-up.” cases from inc. magazine. *Journal of Business Venturing*, 14(2), 215-232.
- Gimenez-Nadal, J.I., Lafuente, M., Molina, J.A., & Velilla, J. (2017). Resampling and bootstrap to assess the relevance of variables: Applications to cross-section entrepreneurship data. *Empirical Economics* (<https://doi.org/10.1007/s00181-017-1355-x>).
- Gimenez-Nadal J.I., Molina J.A. & Ortega R. (2011). Self-employed mothers and the work-family conflict. *Applied Economics*, 44(17), 2133-2147,
- Global Entrepreneurship Monitor. (2017). Global report 2016/17.

- Hart, M., Anyadike-Danes, M., & Blackburn, R. (2004). Entrepreneurship and age in the UK: Comparing third age and prime age new venture creation across the regions. *REnT xvIII, Copenhagen, November*.
- Haynes, P. J. (2003). Differences among entrepreneurs: "Are you experienced?" may be the wrong question. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 9(3), 111-128.
- Herrera Guerra, C. E., & Montoya Restrepo, L. A. (2013). El emprendedor: Una aproximación a su definición y caracterización. *Punto De Vista*, 4(. 7), 6.
- Hines, G. H. (1973). Achievement motivation, occupations, and labor turnover in New Zealand. *Journal of Applied Psychology*, 58(3), 313.
- Hornaday, J. A., & Aboud, J. (1971). Characteristics of successful entrepreneurs. *Personnel Psychology*, 24(2), 141-153.
- Hornaday, J. A., & Bunker, C. S. (1970). The nature of the entrepreneur. *Personnel Psychology*, 23(1), 47-54.
- Hytti, U., Kautonen, T., & Akola, E. (2013). Determinants of job satisfaction for salaried and self-employed professionals in Finland. *The International Journal of Human Resource Management*, 24(10), 2034-2053.
- Jarillo, J. C., & Stevenson, H. H. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Entrepreneurship: Concepts, theory and perspective*, 155-170.
- Kamineni, R. (2002). Who is an entrepreneur? A review. *Small Enterprise Research*, 10(1), 88-99.
- Kautonen, T. (2008). "Understanding the older entrepreneur: Comparing third age and prime age entrepreneurs in Finland". *International Journal of Business Science and Applied Management*, 3(3), 3-13.,
- Kautonen, T., Tornikoski, E. T., & E. Kibler (2011). "Entrepreneurial intentions in the third age: The impact of perceived age norms". *Small Business Economics*, 37(2), 219-234.,
- Kautonen, T., Down, S., & Minniti, M. (2014). Ageing and entrepreneurial preferences. *Small Business Economics*, 42(3), 579-594.
- Kautonen, T., Kibler, E., & Minniti, M. (2017). Late-career entrepreneurship, income and quality of life. *Journal of Business Venturing*, 32(3), 318-333.
- Kelley, D. J., Ali, A., Brush, C., Corbett, AC, Lyons, TS, Majbouri, M., & Rogoff, E. (2013). Global entrepreneurship monitor: 2013 united states report. *Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, London*.
- Kim, S., & Feldman, D. C. (2000). Working in retirement: The antecedents of bridge employment and its consequences for quality of life in retirement. *Academy of Management Journal*, 43(6), 1195-1210.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship* (7th impr.)
- Klandt, H. (2004). Entrepreneurship education and research in German-speaking Europe. *Academy of Management Learning & Education*, 3(3), 293-301.

- Kobia, M., & Sikalich, D. (2010). Towards a search for the meaning of entrepreneurship. *Journal of European Industrial Training*, 34(2), 110-127.
- Kostova, T. (1997). Country institutional profiles: Concept and measurement. *Academy of Management Best Papers Proceedings*, 180.
- Kraus, S., Kauranen, I., & Henning Reschke, C. (2011). Identification of domains for a new conceptual model of strategic entrepreneurship using the configuration approach. *Management Research Review*, 34(1), 58-74.
- Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2004). *Entrepreneurship: Theory, process, practice* Thomson/South-Western.
- Kuratko, D. F., & Audretsch, D. B. (2009). Strategic entrepreneurship: Exploring different perspectives of an emerging concept. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1), 1-17.
- Levesque, M., & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177-194.
- Lewis, K. V., & Walker, E. A. (2013). Third age self-employment: A business assistance perspective. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(2), 399-419.
- Lichtenstein, J. (2014). Demographic characteristics of business owners. *Small Business Administration Office of Advocacy, Issue Brief*, (2)
- Low, M. B., & MacMillan, I. C. (1988). Entrepreneurship: Past research and future challenges. *Journal of Management*, 14(2), 139-161.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Maritz, A., Zolin, R., De Waal, A., Fisher, R., Perenyi, A., & Eager, B. (2015). Senior entrepreneurship in australia: Active ageing and extending working lives. *International Journal of Organizational Innovation*, 7(Special Issue), 1.
- McClelland, D. C. (1961). The achievement society. *Princeton, NJ: Von Nostrand*,
- McClelland, D. C. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(4), 389.
- McKay, R. (2001). Women entrepreneurs: Moving beyond family and flexibility. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 7(4), 148-165.
- Minniti, M. (2008). The role of government policy on entrepreneurial activity: Productive, unproductive, or destructive? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 779-790.
- Molina J.A., & Velilla, J. (2016). Innovation as a determinant of entrepreneurship. MPRA 71471.
- Molina J.A., Velilla J. & Ortega R. (2016a). The decision to become an entrepreneur in Spain: the role of household finances. *International Journal of Entrepreneurship*, 20, 57-73.
- Molina J.A., Velilla J. and Ortega R. (2016b). Entrepreneurial activity in the OECD: Pooled and cross-country evidence. MPRA 71592.
- Molina, J.A., Ortega, R., & Velilla, J. (2017). Older entrepreneurs-by-necessity using fuzzy set methods: differences between developed and developing countries. MPRA 76982.

- Moncayo, P. (2008). Emprendimiento: Un concepto que integra el ser y el hacer del sujeto. *Management*, 17(29), 33-48.
- Mullins, J. W., & Forlani, D. (2005). Missing the boat or sinking the boat: A study of new venture decision making. *Journal of Business Venturing*, 20(1), 47-69.
- Nixon, R. (2004). GEES enterprise, skills & entrepreneurship resource pack.
- Nueno, P. (2009). *Emprendiendo hacia el 2020: Una renovada perspectiva global del arte de crear empresas y sus artistas*. Grupo Planeta (GBS).
- O'Farrell, P. N. (1986). Entrepreneurship and regional development: Some conceptual issues. *Regional Studies*, 20(6), 565-574.
- Oosterbeek, H., Van Praag, M., & Ijsselstein, A. (2010). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European Economic Review*, 54(3), 442-454.
- Pe'er, A., & Vertinsky, I. (2008). Firm exits as a determinant of new entry: Is there evidence of local creative destruction? *Journal of Business Venturing*, 23(3), 280-306.
- Peterman, N. E., & Kennedy, J. (2003). Enterprise education: Influencing students' perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(2), 129-144.
- Peverelli, P. J., & Song, J. (2012). *Chinese entrepreneurship: A social capital approach*. Springer Berlin Heidelberg.
- Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones* (Vol. 1025). Buenos Aires: Vergara.
- Raguseo, D. (2009). Static and dynamic quantity-setting games: An in-class experiment. *Business: Theory and Practice*, 10(4), 308-308.
- Rey Peña, C. (2017). Emprendimiento senior en españa (2014-2015): Estudio comparado con Alemania y Estados Unidos. Mimeo.
- Rindova, V., Barry, D., & Ketchen, D. J. (2009). Entrepreneurship as emancipation. *Academy of Management Review*, 34(3), 477-491.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1.
- Say, J. B., Prinsep, C. R., & Biddle, C. C. (1836). *A treatise on political economy: Or the production, distribution, and consumption of wealth* Grigg & Elliot.
- Schött, T., Rogoff, E., Herrington, M., & Kew, P. *GEM special report on senior entrepreneurship 2017*. Global Entrepreneurship Research Association, 2017.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Redvers Opie, Cambridge MA: Harvard University Press.
- Sexton, D. L., & Bowman, N. (1985). The entrepreneur: A capable executive and more. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 129-140.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.

- Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Souitaris, V., Zerbini, S., & Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? the effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566-591.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Entrepreneurship: Concepts, theory and perspective*, 155-170.
- Stewart Jr, W. H., Carland, J. C., Carland, J. W., Watson, W. E., & Sweo, R. (2003). Entrepreneurial dispositions and goal orientations: A comparative exploration of united states and russian entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 41(1), 27-46.
- Stewart Jr, W. H., & Roth, P. L. (2001). Risk propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology*, 86(1), 145.
- Stirzaker, R. J., & Galloway, L. (2017). Ageing and redundancy and the silver lining of entrepreneurship. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 18(2), 105-114.
- Thompson, J. L. (1999). The world of the entrepreneur – a new perspective. *Journal of Workplace Learning*, 11(6), 209-224.
- Turgot, A. R. J. (1793). *Reflections on the formation and distribution of wealth. ... Translated from the French*. J. Good.
- Weber, P., & Schaper, M. (2004). Understanding the grey entrepreneur. *Journal of Enterprising Culture*, 12(02), 147-164.
- Wiklund, J. (1998). *Small firm growth and performance entrepreneurship and beyond*. Internationella Handelshögskolan.
- Zolin, R. (2015). *Older entrepreneurs: Do they work smarter or harder?* Unpublished manuscript.
- Zorrilla, J. P. (2000). *Las etapas del empresario moderno*. El Cid Editor | apuntes.
- Zuperka, A. (2010). Students' entrepreneurship development improvement tendencies in Lithuania. *Business, Management and Education*, 8(1), 299.