



Munich Personal RePEc Archive

**Entrepreneurship activity:  
Cross-sectional analysis in the Region of  
Navarra**

Gascón Salillas, Patricia

Universidad de Zaragoza

31 March 2020

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/99386/>  
MPRA Paper No. 99386, posted 01 Apr 2020 06:09 UTC

# La actividad emprendedora: Análisis transversal en la Comunidad Foral de Navarra

Patricia Gascón Salillas

Universidad de Zaragoza  
España

## Resumen

En este trabajo se realiza un estudio del emprendimiento dentro de la Comunidad Foral de Navarra. Para ello utiliza los datos de la base de datos *Global Entrepreneur Monitor* con el objetivo de realizar un análisis de los diferentes factores que afectan en el emprendimiento, y, si hay diferencias entre género o entre emprendedores por necesidad, por oportunidad o nuevos emprendedores. Los resultados establecen la gran importancia de la autopercepción de las habilidades para emprender y de las oportunidades futuras de negocio.

## Abstract

This paper studies entrepreneurship in Navarra, Spain. For this aim, this work uses the data of the *Global Entrepreneur Monitor* to analyse different factors that affect entrepreneurship, and, if there are differences between gender or between necessity, opportunity or nascent entrepreneurs. Results establish the great importance of self-perception of skills to entrepreneur and future business opportunities.

**Palabras clave:** emprendimiento, Comunidad Foral de Navarra, TEA

**JEL Classification:** L26, R10

# Introducción

España es un país con un paro estructural alto (Domenech and Gomez, 2005), situación que se agravó todavía más durante la crisis entre los años 2008 y 2012, y de la cual han perdurado sus efectos debido precisamente a la falta de capacidad de creación de empleo. Si nos centramos en la Comunidad Foral de Navarra, la tasa de paro del último trimestre de 2015 alcanzaba el 13,53% frente a la tasa de un 20,90% a nivel nacional (Instituto Nacional de Estadística, INE). Además, en 2015 Navarra incrementó su número de trabajadores autónomo en 436 alcanzando un total de 47.004 (Servicio Navarro de Empleo – Nafar Lansare) de un total de 305,7 miles de personas activas en Navarra en el último trimestre de 2015 (INE).

Durante la crisis económica la tasa de paro creció estrepitosamente, mientras que el nivel de autoempleo no se vio tan afectado (por ejemplo, Congregado et al. 2010 en el caso de España), así pues este alto ratio de desempleo ha establecido el emprendimiento como una forma alternativa de vida y una herramienta de recuperación económica (Velilla, 2018). Sin embargo, este fenómeno no está únicamente influido por el desempleo sino que también depende de aspectos regionales (Congregado et al., 2010; Cueto et al., 2015) como puede ser el “espíritu emprendedor” de los individuos (Velilla, 2018).

El emprendimiento no es únicamente una alternativa a la falta de empleo sino que constituye un motor relevante en el crecimiento de varios países (Porter 1990; Acs 1992; Gonzalez and Montero 2014; Molina, Velilla & Ortega, 2015). No se trata únicamente de un estatus laboral para aquellos que no quieren o no pueden encontrar un empleador, sino que constituye un fenómeno nacional complejo y un modo de vida (Orazem et al., 2015; Coduras et al., 2016; Viinikainen et al., 2017).

Por este motivo, el emprendimiento es una cuestión relevante que preocupa a las instituciones (Molina et al., 2016) ya que se entiende que está ligado a las habilidades para innovación y el cambio tecnológico (Schumpeter, 1934; Holmes and Schmitz, 1990; Braunerhjerm et al., 2010), y estas, a su vez, incentivan el crecimiento y el desarrollo (Acs, 1992; Velilla, 2018). En consecuencia, las instituciones promueven medidas de apoyo al emprendimiento (Chang and Kozul-Wright, 1994; Minniti, 2008; Shane, 2009), por ejemplo, el “plan de acción de emprendimiento 2020”, o en la comunidad autónoma objeto de estudio “Navarra Emprende”. Estas ayudas, junto con los impuestos, pueden jugar un papel relevante en la intención de las personas a comenzar un nuevo negocio (Velilla & Ortega, 2018), sin embargo, la efectividad de estas políticas no está clara (Naudé 2016; Coduras,

Velilla & Ortega, 2018; Velilla, 2018) por este motivo es necesario conocer que variables afectan en la actividad de emprender.

El estudio de la actividad empresarial se puede llevar a cabo en un contexto macroeconómico o microeconómico. El primero de ellos, se centra en el papel que juegan el gobierno, las instituciones, los impuestos y el contexto macroeconómico que promueve la actividad empresarial (Lundstrom and Stevenson 2002; Amorós et al. 2012; Berrios-Lugo and Espina 2014; Molina et al., 2015). Mientras que el segundo de ellos, se refiere a las características de las personas que están más dispuestas a convertirse en emprendedores (Coduras et al., 2018). Así pues, este trabajo se centra en las características de las personas emprendedoras en la Comunidad Foral de Navarra con el objetivo de conocer qué aspectos deben de ser apoyados desde las instituciones de esta comunidad autónoma con el fin de promover el emprendimiento entre sus ciudadanos.

La literatura previa que ha estudiado los factores que influyen en el emprendimiento es numerosa, se pueden encontrar estudios que destacan los atributos individuales como determinantes para asumir la actividad emprendedora (Campaña et al., 2016, 2017a, 2017b; Gimenez-Nadal et al., 2011, 2017; Molina et al., 2016). Entre ellos podemos encontrar la edad, ya que el emprendimiento se asocia generalmente con individuos jóvenes (Schott and Bagger, 2004; Kelley, 2009; Wennekers et al., 2010, Davidsson, 1989; Molina et al., 2016, Coduras et al.; 2018). La relevancia del factor edad se puede explicar debido a que las personas más jóvenes son más propensas a asumir riesgos mostrando una menor aversión al riesgo que los trabajadores mayores (Coduras et al., 2018; Bönthe et al., 2009). También puede ser debido a que la edad tiene implicaciones relevantes en la salud, la riqueza, las finanzas individuales y familiares y en las habilidades adquiridas, la experiencia en la actividad empresarial o las redes sociales (Coduras et al., 2018).

Otro factor considerado relevante por la literatura son las habilidades formativas, empresariales y directivas (Kotsova, 1997; Ramachandran and Shah, 1999; Mengistae, 2006; Minniti, 2009; Levie and Autio, 2013; Rostam-Afschar, 2014; Brixiova et al., 2015; Kyrö, 2015; Molina and Velilla, 2016; Molina et al., 2016; Bosma et al. 2004; Cooper et al. 1994; Levie y Autio 2013; Fritsch et al. 2015) las cuales son asociadas positivamente con el emprendimiento.

El género también es un factor que influye en el emprendimiento, encontrando en la literatura que los hombres son más propensos a emprender que las mujeres (Blanchflower 2000; Estrin and Mickiewicz 2011; Mussurov and Arabsheibani 2015; Molina et al., 2016).

Así mismo, también se encuentra como relevantes los comportamientos sociales y efectos intergeneracionales y de pares (Holcomb et al., 2009; Okumura and Usui, 2016; Gimenez-Nadal et al., 2017; Blumberg y Pfann, 2015; Viinikainen et al., 2017; Ferrando-Latorre and Velilla, 2018), y las condiciones financieras, psicológicas y de bienestar (Sobel, 2008; Dawson et al., 2015; Molina et al., 2016, Schott et al., 2017; Roskruge et al., 2016).

## **Datos**

Se utilizan los datos *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) realizada a través de la Encuesta a la Población Adulta para el año 2015. Se trata de una base de datos elaborada anualmente y que contiene microdatos transversales (<http://www.gemconsortium.org/about/wiki>). En concreto acotamos nuestra muestra a las personas que están en edad de trabajar entre los 18 y los 64 años y que residen en la Comunidad Foral de Navarra. Además, excluimos a aquellos que se encuentran estudiando o retirados ya que los individuos que se encuentran en esas situaciones y emprendiendo de forma simultánea no son representativos.

Para identificar a los emprendedores la GEM utiliza la capacidad emprendedora (TEA, *Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*), una variable dicotómica que toma valor uno para los emprendedores y valor cero para el resto de individuos. Esta base de datos también cuenta con variables relativas a las características socioeconómicas de los individuos (por ejemplo, el tamaño de la familia, la edad, nivel educativo, ingresos...), laborales (situación laboral) y otras variables que pueden afectar en la toma de decisión de los individuos a emprender como la autopercepción de las habilidades empresariales, el miedo al fracaso, conocer a otros emprendedores, etc.

En resumen, la muestra cuenta con un total de 845 en la Comunidad Foral de Navarra individuos de los cuales 45 son emprendedores, un 5,32%. La tabla 1 muestra un resumen de las estadísticas de las variables para el total de individuos y para los hombres y mujeres individualmente. Se observa que entre los hombres hay un 4,2% de emprendedores y entre las mujeres un 6,3%.

En la tabla 1 también se pueden observar los p-valores obtenidos mediante el test de Kruskal-Wallis, este test estadístico toma como hipótesis nula la igualdad de las medias. A través del mismo podemos ver que no existen diferencias entre hombres y mujeres para la variable emprendedor, aunque sí que se dan para las variables de empleado, autoempleado y amo de casa. En cuanto a las variables que hacen referencia a la necesidad de

emprender, oportunidad de emprender, nuevo emprendedor, conocer a otros emprendedores, habrá oportunidades para emprender en los próximos seis meses, habilidades para emprender, miedo al fracaso y el estatus social del emprendedor tampoco se encuentran diferencias entre géneros.

**Tabla 1: Resumen estadísticas, diferencias entre hombres y mujeres**

Variable	Total		Hombres		Mujeres		p-valor
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	
Edad	43.083	11.231	43.796	11.138	42.380	11.292	.056
Tamaño de la familia	3.108	1.195	3.103	1.227	3.113	1.163	.875
Educación primaria	.283	.450	.294	.456	.272	.445	.473
Educación secundaria	.574	.494	.574	.495	.574	.495	.992
Educación universitaria	.142	.349	.131	.337	.153	.360	.306
Ingresos bajos	.265	.441	.288	.453	.242	.429	.132
Ingresos medios	.545	.498	.564	.496	.526	.499	.277
Ingresos altos	.189	.391	.147	.354	.230	.421	.002
Empleado	.371	.483	.309	.462	.433	.496	.000
Autoempleo	.169	.375	.133	.340	.204	.403	.005
Desempleado	.207	.405	.209	.407	.204	.403	.863
Amo de casa	.106	.308	.189	.392	.023	.151	.000
Emprendedor	.053	.225	.042	.202	.063	.244	.181
Necesidad de emprender	.014	.118	.011	.108	.016	.127	.575
Oportunidad de emprender	.039	.194	.031	.173	.047	.212	.227
Nuevo emprendedor	.014	.118	.011	.108	.016	.127	.575
Conoce otros emprendedores	.339	.473	.342	.475	.336	.473	.844
Habrà oportunidad de emprender	.233	.423	.214	.411	.251	.434	.198
Habilidades para emprender	.437	.496	.407	.491	.468	.499	.073
Miedo al fracaso	.420	.493	.433	.496	.407	.491	.439
Buen estatus social emprendedor	.457	.498	.455	.498	.458	.498	.905

En la tabla 2 podemos ver un resumen de las estadísticas según las diferentes situaciones laborales de los individuos: empleado, autoempleado, desempleado, amo de casa o

emprendedor. Estos datos muestran que los individuos emprendedores tienen un mayor nivel educativo, el 24% tiene formación universitaria frente al 16,8% de los empleados. Así mismo, también se puede observar que los emprendedores tienen un mayor nivel de ingresos que el resto de individuos.

En cuanto al resto de variables los individuos emprendedores conocen más a otros emprendedores, creen con mayor frecuencia que se van a encontrar con situaciones para comenzar un negocio, tienen una mejor autopercepción de sus habilidades para emprender y un menor miedo al fracaso. Sin embargo, la buena percepción del estatus del emprendedor es muy similar para todas las situaciones laborales.

En la tabla 3 se muestran los resultados obtenidos para el test de Kruskal-Wallis para las diferencias existentes entre los individuos que son emprendedores y los que no. La variable de conocer a otros emprendedores y la variable que representa el miedo al fracaso son significativas al 90%. En cuanto a la variable que refleja si habrá oportunidad de emprender en los próximos 6 meses y la variable relativa a la autopercepción de las habilidades para emprender, ambas resultan significativamente diferentes al 1%. Por otro lado, la variable que establece el estatus social de los emprendedores no presenta una diferencia significativa.

**Tabla 2: Resumen estadísticas según situación laboral**

Variable	Empleado		Autoempleado		Desempleado		Amo de casa		Emprendedor	
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
<b>Edad</b>	42.752	10.526	45.741	10.399	39.546	12.685	48.739	9.973	39.673	9.141
<b>Tamaño de la familia</b>	3.045	1.160	3.050	1.128	3.064	1.199	3.095	1.426	3.134	1.254
<b>Educación primaria</b>	.187	.391	.222	.417	.376	.485	.533	.533	.088	.287
<b>Educación secundaria</b>	.643	.479	.623	.486	.497	.501	.411	.411	.666	.476
<b>Educación universitaria</b>	.168	.375	.154	.362	.125	.332	.055	.055	.244	.434
<b>Ingresos bajos</b>	.267	.443	.153	.362	.331	.472	.266	.266	.155	.366
<b>Ingresos medios</b>	.515	.50	.551	.499	.565	.497	.599	.599	.466	.504
<b>Ingresos altos</b>	.216	.412	.294	.457	.102	.304	.133	.133	.377	.490
<b>Necesidad de emprender</b>	.003	.056	.070	.256	.005	.075	0	0	.266	.447
<b>Oportunidad de emprender</b>	.003	.055	.189	.393	.022	.149	0	0	.733	.447
<b>Nuevo emprendedor</b>	.003	.056	.049	.216	.022	.149	0	0	.266	.446
<b>Conocer otros emprendedores</b>	.305	.461	.412	.493	.337	.474	.267	.267	.509	.505
<b>Habrà oportunidad de emprender</b>	.254	.436	.315	.466	.194	.396	.155	.155	.578	.499
<b>Habilidades para emprender</b>	.388	.4	.741	.439	.376	.486	.255	.255	.822	.386
<b>Miedo al fracaso</b>	.433	.496	.308	.463	.366	.483	.467	.467	.266	.447
<b>Buen estatus social emprendedor</b>	.468	.499	.412	.493	.462	.500	.422	.422	.443	.502
<b>N</b>	314		143		175		90		45	

**Tabla 3: Test de Kruskal-Wallis**

	p-valor
<b>Conocer otros emprendedores</b>	.012
<b>Habrà oportunidad de emprender</b>	.000
<b>Habilidades para emprender</b>	.000
<b>Miedo al fracaso</b>	.032
<b>Buen status social emprendedor</b>	.864

## **Métodos**

Con el objetivo de determinar que variables tienen efecto en que un individuo sea emprendedor se van a desarrollar tanto modelos de regresión lineal y como modelos logit. El modelo de regresión lineal es un modelo matemático usado para aproximar la relación de dependencia entre una variable dependiente, en este caso, la TEA (emprendedor), y las variables independientes y un término aleatorio. En cuanto al modelo logit se trata de una regresión logística que toma como variable dependiente una variable categórica tomando como explicativas las variables independientes y el término aleatorio.

Se ha optado por desarrollar ambos modelos ya que al tratarse la variable dependiente de una variable dicotómica que toma valores 0 y 1 el modelo logit es más adecuado, sin embargo, la interpretación de sus estimadores no es inmediata a diferencia de los modelos de regresión lineal. Por ello, se van a comparar las variables significativas obtenidas de ambos modelos y su signo.

## **Resultados**

En la tabla 4 se muestran los resultados obtenidos para los modelos econométricos que toman como variable dependiente la TEA, concretamente los modelos 1 a 4 se corresponden con una regresión lineal y los modelos de 5 a 7 con un modelo logit. Los modelos 1, 2 y 5 analizan el total de individuos mientras que los modelos 3 y 6 se corresponden únicamente con los hombres y los modelos 4 y 7 con las mujeres.

El hecho de que se crea que hay oportunidades de negocio es una variable que resulta significativa al 1% y que aumenta la probabilidad de ser emprendedor, según los modelos de regresión lineal entre un 7,4% y un 9,8% es la oportunidad de emprender. En cuanto a las autopercepciones de las habilidades para emprender también aparecen como significativas al 1% en todos los modelos a excepción del modelo 2, en el cual se introducen variables relativas a la situación laboral, modelo en el que aparece como variable significativa estar en una situación de autoempleo. La autopercepción de las habilidades para emprender aumenta la probabilidad de ser emprendedor entre un 4,8% y un 6,2% según las regresiones lineales. Estas variables resultan significativas y de igual signo en los modelos logit.

En la columna 1 la variable de altos ingresos aparece como significativa y positiva al 10%, y en las columnas 5 y 6 la edad al cuadrado tiene significatividad al 10% y signo negativo, por

tanto, se puede establecer que llegada una edad cumplir años afecta de forma negativa a ser emprendedor.

La tabla 5 realiza los modelos para aquellos emprendedores que emprendieron por necesidad (columnas 1 y 4), aquellos que lo hicieron porque les surgió la oportunidad (columnas 2 y 5) y para los nuevos emprendedores (columnas 3 y 6) con el objetivo de analizar si influyen diferentes variables en cada una de estas situaciones. Al igual que en la tabla 4, se han realizado regresiones lineales (columnas 1, 2 y 3) y modelos logit (columnas 4, 5 y 6).

La autopercepción de las habilidades para emprender es significativa y positiva en todos los modelos, entre un 1 y un 5%, si bien es cierto, que en los modelos referentes a nuevos emprendedores únicamente muestra un 5% de significatividad. Para las columnas 1, 2 y 5 las oportunidades futuras de negocio son significativas entre un 1 y un 10%. Así mismo, para los nuevos emprendedores la variable conocer a nuevos emprendedores es significativa al 1% aumentando la probabilidad de emprender tanto en el modelo de regresión lineal como en el logit.

En el modelo logit de nuevos emprendedores (columna 6) son significativas la variable de la edad y la edad al cuadrado, alineándose con los resultados obtenidos por la literatura de que la edad es un factor que toma forma de “U” invertida (Coduras et al., 2018)

Con los resultados obtenidos se puede apreciar la relevancia que tiene la autopercepción de las habilidades para emprender y el hecho de creer que hay oportunidades de negocio en un futuro próximo. En base a ello, la recomendación para la Comunidad Foral de Navarra si su objetivo es fomentar el emprendimiento es el fomento de actividades formativas y de servicios de asesoramiento para aquellas personas que quieran emprender.

Tabla 4: Modelos diferencia género

VARIABLES	Tot (1)	Tot (2)	Men (3)	Women (4)	Logit Tot (5)	Logit Men(6)	Logit Women (7)
Edad	0.005 (0.005)	0.005 (0.004)	0.009 (0.007)	0.003 (0.006)	0.186 (0.126)	0.238 (0.164)	0.212 (0.228)
Edad_2	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.003* (0.002)	-0.004* (0.002)	-0.003 (0.003)
Género	0.008 (0.015)	-0.002 (0.014)					
Educación secundaria	0.006 (0.018)	0.010 (0.017)	0.002 (0.028)	0.004 (0.024)	0.522 (0.568)	0.271 (0.684)	0.808 (1.110)
Educación universitaria	0.014 (0.026)	0.027 (0.024)	0.040 (0.039)	-0.015 (0.035)	0.628 (0.644)	0.734 (0.757)	0.540 (1.296)
Ingresos medios	0.006 (0.018)	-0.006 (0.017)	0.033 (0.029)	-0.016 (0.022)	0.233 (0.473)	1.084 (0.791)	-0.711 (0.686)
Ingresos altos	0.042* (0.024)	0.019 (0.022)	0.054 (0.036)	0.034 (0.032)	0.704 (0.509)	1.226 (0.834)	0.263 (0.748)
Empleado		-0.006 (0.022)					
Amo de casa		0.022 (0.029)					
Autoempleo		0.241*** (0.026)					
Desempleado		0.022 (0.024)					
Conocer otros emprendedores	0.017 (0.016)	0.013 (0.015)	0.022 (0.025)	0.013 (0.021)	0.453 (0.331)	0.441 (0.433)	0.517 (0.561)
Oportunidad de emprender	0.086*** (0.018)	0.074*** (0.017)	0.098*** (0.027)	0.074*** (0.024)	1.364*** (0.330)	1.392*** (0.430)	1.438*** (0.537)
Habilidades para emprender	0.062*** (0.016)	0.019 (0.015)	0.048** (0.024)	0.077*** (0.021)	1.523*** (0.416)	0.986** (0.491)	2.895*** (1.053)
Miedo al fracaso	-0.021 (0.015)	-0.012 (0.014)	-0.008 (0.024)	-0.032 (0.020)	-0.421 (0.370)	-0.037 (0.459)	-1.202* (0.702)
Buen estatus social emprendedor	-0.003 (0.015)	0.002 (0.014)	0.005 (0.023)	-0.009 (0.020)	-0.037 (0.332)	0.144 (0.435)	-0.246 (0.559)
Constante	-0.078 (0.099)	-0.061 (0.096)	-0.165 (0.153)	-0.023 (0.127)	-7.796*** (2.580)	-8.909*** (3.291)	-9.291* (4.814)
Observations	845	845	425	420	845	425	420
R-squared	0.084	0.225	0.083	0.099			

Standard errors in parentheses \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

**Tabla 5: Modelos según el tipo de emprendedor**

VARIABLES	Necesidad (1)	Oportunidad (2)	Nuevos emprendedores (3)	Logit Necesidad (4)	Logit Oportunidad (5)	Logit Nuevos emprendedores (6)
Edad	0.002 (0.003)	0.003 (0.004)	0.004 (0.003)	0.385 (0.281)	0.121 (0.139)	0.634* (0.358)
Edad 2	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.005 (0.004)	-0.002 (0.002)	-0.007* (0.004)
Género	0.002 (0.008)	0.005 (0.013)	0.004 (0.008)	0.320 (0.614)	0.222 (0.389)	0.425 (0.620)
Educación secundaria	0.005 (0.010)	0.001 (0.016)	0.012 (0.010)	0.675 (1.098)	0.472 (0.657)	15.556 (2,386.423)
Educación universitaria	0.009 (0.014)	0.004 (0.023)	0.016 (0.014)	0.931 (1.215)	0.509 (0.743)	15.861 (2,386.423)
Ingresos medios	0.006 (0.010)	0.000 (0.016)	-0.003 (0.010)	0.538 (0.826)	0.028 (0.560)	-0.329 (0.760)
Ingresos altos	-0.007 (0.013)	0.049** (0.021)	-0.009 (0.013)	-0.511 (1.074)	0.898 (0.582)	-0.841 (0.905)
Conocer otros emprendedores	-0.001 (0.009)	0.018 (0.014)	0.015* (0.009)	0.008 (0.612)	0.606 (0.381)	1.055* (0.637)
Oportunidad de emprender	0.018* (0.010)	0.068*** (0.016)	0.011 (0.010)	0.961 (0.609)	1.417*** (0.381)	0.804 (0.633)
Habilidades para emprender	0.024*** (0.009)	0.038*** (0.014)	0.021** (0.009)	2.459** (1.069)	1.204*** (0.456)	2.326** (1.068)
Miedo al fracaso	-0.006 (0.008)	-0.015 (0.013)	-0.001 (0.008)	-0.378 (0.698)	-0.404 (0.424)	0.054 (0.646)
Buen estatus social emprendedor	0.002 (0.008)	-0.005 (0.013)	0.003 (0.008)	0.089 (0.602)	-0.099 (0.383)	0.205 (0.602)
Constante	-0.039 (0.054)	-0.039 (0.086)	-0.095* (0.054)	-13.710** (5.718)	-6.850** (2.851)	-35.729 (2,386.437)
Observations	845	845	845	845	845	845
R-squared	0.024	0.068	0.025			

Standard errors in parentheses \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

## **Conclusiones**

En el trabajo se ha observado el paro al que ha hecho frente la Comunidad Foral de Navarra, así como el poder del emprendimiento como herramienta para la recuperación económica.

A su vez ha quedado muy clara la relevancia de las capacidades de los individuos a la hora de emprender, por este motivo, es necesario llevar a cabo actividades que promuevan la adquisición de estas capacidades de gestión y dirección. Así mismo, se puede ver que entre los nuevos emprendedores el género no es un factor relevante pero sí que lo es la edad.

Dado que la experiencia adquirida con los años, las redes de contactos adquiridas, etc. como se ha visto a través de la literatura, son clave en la adquisición de conocimientos para emprender, es necesario llevar a cabo políticas que promuevan la formación de los jóvenes en estas habilidades, así como la creación de redes de apoyo y contacto que les den el apoyo necesario cuando quieran emprender.

## **Referencias**

- Acs, Z. (1992). Small business economics: A global perspective. *Challenge* 35, 38-44.
- Amorós, J.E., Etchebarne, S. & Felzensztein, C. (2012). International entrepreneurship in Latin America: Development Challenges. *ESIC Market Economics and Business Journal* 43, 497-512.
- 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.
- Berrios-Lugo, J.E. & Espina, M.I. (2014). Determinant factors for the development of entrepreneurial activity: A correlational study. *ESIC Market* 147.
- Blanchflower, D.G. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour Economics* 7, 471-505.
- Blumberg, B. & Pfann, G. (2015). Roads leading to self-employment: comparing transgenerational entrepreneurs and self-made starts-ups. *IZA Discussion Paper No.* 9155.
- Bönte, W., Falck, O., and Heblich, S. (2009) The impact of regional age structure on entrepreneurship, *Economic Geography*, 85(3), 269-287.

- Bosma, N., van Praag, M., Thurik, R. & de Wit, G. (2004). The value of human and social capital investments for the business performance of start-ups. *Small Business Economics* 23, 227-236.
- Braunerhjelm, P., Acs, Z. J., Audretsch, D. B., and Carlsson, B. (2010) The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth, *Small Business Economics*, 34(2), 105-125.
- Brixiova, Z., Ncube, M. and Bicaba, Z. 2015. Skills and youth entrepreneurship in Africa: analysis with evidence from Swaziland. *World Development*, 67, 11–26.
- Campaña, J.C., Giménez, J.I. and Molina, J.A. 2017. Differences between self-employed and employed mothers in balancing family and work responsibilities: evidence from Latin American countries. MPRA Paper 77964.
- Campaña, J.C., Giménez, J.I. and Molina, J.A. 2017. Self-employment and educational child care time: evidence from Latin America. MPRA Paper 77360.
- Campaña, J.C., Giménez-Nadal, J.I. & Molina, J.A. 2016. Differences between self-employees and wage-earners in time uses: Aragon vs. Spain. MPRA Paper No. 71463, University Library of Munich, Germany.
- Chang, H. and Kozul-Wright, R. 1994. Organising development: comparing the national systems of entrepreneurship in Sweden and South Korea. *Journal of Development Studies*, 30, 859–891.
- Coduras, A., Clemente, J. A., and Ruiz, J. (2016) A novel application of fuzzy-set qualitative comparative analysis to GEM data, *Journal of Business Research*, 69(4), 1265-1270.
- Coduras, A., Velilla, J., & Ortega, R. (2018). Age of the entrepreneurial decision: Differences among developed, developing, and non-developed countries. *Economics and Business Letters*, 7(1), 36–46. <https://doi.org/10.17811/ebl.7.1.2018.36-46>
- Congregado, E., Golpe, A.A. and Carmona, M. 2010. Is it a good policy to promote self-employment for job creation? Evidence from Spain. *Journal of Policy Modeling*, 32, 828-842.
- Cooper, A.C., Gimeno-Gascon, F. & Woo, C.Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing* 9, 371-395.
- Cueto, B., Mayor, M. & Suarez, P. (2015). Entrepreneurship and unemployment in Spain: a regional analysis. *Applied Economic Letters* 22, 1-6.
- Davidsson, P. (1989). Entrepreneurship – and after? A study of growth willingness in small firms. *Journal of Business Venturing* 4, 211-226.
- Dawson, C., de Meza, D., Henley, A. and Arabsheibani, G.R. 2015. The power of (non) positive thinking: self-employed pessimists earn more than optimists. IZA Discussion Paper 9242

- Domenech, R. and Gomez, V. 2005. Ciclo económico y desempleo estructural en la economía española. *Investigaciones Económicas*, 29, 259-288.
- Estrin, S. & Mickiewicz, T. (2011). Institutions and female entrepreneurship. *Small Business Economics* 37, 397-415.
- Ferrando-Latorre, S. and Velilla, J. 2018. Intergenerational transmissions of the entrepreneurial activity in Spanish households. MPRA Paper 83601.
- Fritsch, M., Kritikos, A.S. & Sorgner, A. (2015). Why did self-employment increase so strongly in Germany? *Entrepreneurship and Regional Development* 27, 307-333
- Gimenez-Nadal, J.I., Lafuente, M., Molina, J.A. and Velilla, J. 2017. Resampling and bootstrap to assess the relevance of variables: a new algorithmic approach with applications to entrepreneurship data. *Empirical Economics*. DOI: 10.1007/s00181-017-1355-x
- Gimenez-Nadal, J.I., Molina, J.A. and Ortega, R. 2012. Self-employed mothers and the work-family conflict. *Applied Economics*, 44(17), 2133-2147..
- 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.
- González, C. & Montero, J. (2014). Entrepreneurial dynamic and economic growth. Political implications from the GEM project. Mimeo
- Holcomb, T.R., Ireland, R.D., Holmes, R.M. & Hitt, M.A. (2009). Architecture of entrepreneurial learning: exploring the link among heuristics, knowledge, and action. *Entrepreneurship Theory and Practice* 33, 167-192.
- Holmes, T. J., and Schmitz Jr., J.A. (1990) A theory of entrepreneurship and its application to the study of business transfers, *Journal of political Economy*, 98(2), 265-294.
- Kelley, D. 2009. Growth aspirations as a function of entrepreneurial motivations and perceptions. Babson Faculty Research Working Papers no. 49.
- Kotsova, T. (1997) Country institutional profiles concept and measurement, *Academy of Management Proceedings*, 97, 180-184.

- Kyrö, P. 2015. The conceptual contribution of education to research on entrepreneurship education. *Entrepreneurship and Regional Development*, 27, 599–618.
- Levie, J. and Autio, E. 2013. Growth and growth intentions: A meta-analysis of existing evidence. ERC White Papers No. 1
- Lundstrom, A. & Stevenson, L. (2002). On the road to entrepreneurship policy,” Vol. 1 in the *Entrepreneurship Policy for the Future* series. Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research.
- Mengistae, T. 2006. Competition and entrepreneurs' human capital in small business longevity and growth. *Journal of Development Studies*, 42, 812–836.
- Minniti, M. 2008. The role of government policy on entrepreneurial activity: productive, unproductive, or destructive? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32, 779–790.
- Molina, J.A. (2020). Family and entrepreneurship: New empirical and theoretical results. *Journal of Family and Economic Issues*. DOI:10.1007/s10834-020-09667-y.
- Molina, J. A., Velilla, J., & Ortega, R. (2016). Entrepreneurial activity in the OECD: Pooled and cross-country evidence. *MPRA Papers*, 6461(71592). <https://doi.org/10.1111/j.1574-0862.2010.00507.x/abstract>
- 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.
- Mussurov, A. & Arabsheibani, G.R. (2005). Informed self-employment in Kazakhstan. *IZA Journal of Labor & Development* 4:9.
- Naudé, W. 2016. Is European Entrepreneurship in Crisis? IZA DP 9817.
- Okumura, T. and Usui, E. 2016. Intergenerational Transmission of Skills and Differences in Labor Market Outcomes for Blacks and Whites. IZA DP 9662
- Orazem, P. F., Jolly, R., and Yu, L. (2015) Once an entrepreneur, always an entrepreneur? The impact of skills developed before, during and after college on firm start-ups, *IZA Journal of Labor Economics*, 4:9
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Ramachandran, V. and Shah, M.K. 1999. Minority entrepreneurs and firm performance in sub-Saharan Africa. *Journal of Development Studies*, 36, 71–87.

- Roskrug, M. J., Poot, J., and King, L. (2016) Social capital, entrepreneurship and living standards: differences between immigrants and the native born, IZA DP 9874.
- Rostam-Afschar, D. 2014. Entry regulation and entrepreneurship: a natural experiment in German craftsmanship. *Empirical Economics*, 47, 1067–1101.
- Schott, T. and Bager, T. 2004. Growth expectations by entrepreneurs in nascent firms, baby business and mature firms. In: Bager, T., Hancock, M. (Eds.), *The Growth of Danish Firms (Part 2 of the Global Entrepreneurship Monitor)*. Borsens Forlag, Copenhagen, DK, pp. 219–230.
- Schott, T., Rogoff, E., Herrington, M. and Kew, P. 2017. *GEM Special Report on Senior Entrepreneurship*. Babson College.
- Schumpeter, A. (1934) *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Shane, S. 2009. Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33, 141–149.
- Sobel, R.S. 2008. Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23, 641–655.
- Velilla, J. (2018). The entrepreneurial activity using GEM data: evidence for Spain (national and regional) and for Europe. *MPRA Papers*, 85568(85568). <https://doi.org/10.1111/j.1574-0862.2010.00507.x/abstract>
- Velilla, J., & Ortega, R. (2017). Determinants of entrepreneurship using fuzzy set methods: Europe vs. non-Europe. *Applied Economics Letters*, 24(18), 1320–1326. <https://doi.org/10.1080/13504851.2016.1276262>
- 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.
- Viinikainen, J., Heineck, G., Böckerman, P., Hintsanen, M., Raitakari, O., and Pehkonen, J. (2017) Born entrepreneurs? Adolescents' personality characteristics and entrepreneurship in adulthood, *Journal of Business Venturing Insights*, 8, 9-12.
- Wennekers, S., Van Stel, A., Carree, M. and Thurik, R. 2010. *The Relationship Between Entrepreneurship and*