

# Revista de Empresa

LA FUENTE DE IDEAS DEL EJECUTIVO

Entrevista a Javier Gómez-Navarro, Presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio **Entrevista. Pág. 5**

Ignacio Contín, Martín Larraza e Iñaki Mas  
Características distintivas de los emprendedores y los empresarios establecidos: evidencia a partir de los datos REM de Navarra  
**Artículo. Pág. 10**

José María Gómez, Ignacio Mira y Jesús Martínez Mateo  
Condicionantes de la actividad emprendedora e instituciones de apoyo desde el ámbito local: el caso de la provincia de Alicante **Artículo. Pág. 20**

Rosa M. Batista, Alicia Correa y Esther Hormiga  
Innovación en las iniciativas empresariales españolas en el marco nacional GEM **Artículo. Pág. 32**

Rachida Justo  
La influencia del género en el fracaso empresarial: una aplicación al caso de España **Artículo. Pág. 52**

Claudia Lucía Roure, Nuria González Álvarez, Mariano Nieto, Constantino García y Vanesa Solís  
Influencia de la existencia y el descubrimiento de oportunidades sobre la actividad emprendedora **Artículo. Pág. 66**

Alicia Coduras  
La repercusión de la actividad emprendedora de los inmigrantes en España **Artículo. Pág. 80**

Ignacio de la Vega, Cristina Cruz y Guillermo de Haro  
Workcenter **Caso. Pág. 98**

Ignacio de la Torre  
Ingeniería financiera **Comentario del libro. Pág. 108**

# 20

# Características distintivas de los emprendedores y los empresarios establecidos: evidencia a partir de los datos REM de Navarra



artículo

**Ignacio Contín**

Profesor Titular en el Departamento de Gestión de Empresas y LUCE de la Universidad Pública de Navarra

**Martín Larraza**

Profesor Titular en el Departamento de Gestión de Empresas y LUCE de la Universidad Pública de Navarra

**Iñaki Mas**

Sociólogo y Técnico del Departamento de Motivación y Formación de Emprendedores/as del Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra y LUCE

¿Cuál es el perfil del emprendedor? ¿Qué características lo diferencian de quien no lo es? A partir de los datos del *Regional Entrepreneurship Monitor* (REM) Navarra 2005, en este artículo se han analizado las características distintivas de los emprendedores, los empresarios establecidos y los emprendedores potenciales frente al resto de la población laboral activa. Los resultados indican que factores como el miedo al fracaso, el capital humano y social, y la educación son relevantes a la hora de explicar la decisión de crear una empresa.

**La creación y consolidación** de nuevas empresas se considera hoy día uno de los aspectos más importantes de la actividad económica. Las nuevas iniciativas empresariales generan puestos de trabajo, intensifican la competencia en los mercados e impulsan la innovación<sup>1</sup>. Es decir, favorecen el desarrollo económico en todos sus planos<sup>2</sup>.

A pesar del papel que representan las nuevas empresas en la economía y del amplio espectro de agentes interesados en el proceso de creación de empresas (emprendedores, gobiernos, instituciones financieras y empresas establecidas), todavía se conoce poco sobre las fases iniciales de este proceso y, en concreto, sobre la concepción, creación y desarrollo de una empresa<sup>3</sup>. Asimismo, y como señalan Shane *et al.*<sup>4</sup>, la creación de nuevas empresas depende, en última instancia, de las acciones llevadas a cabo por los emprendedores. Las características personales del individuo decisor influyen sobre sus acciones. Por tanto, analizar las características distintivas de los emprendedores se convierte en un punto crucial

para entender el proceso emprendedor en su conjunto.

El proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) persigue, entre otros objetivos, profundizar en el conocimiento sobre las primeras etapas del proceso de creación de empresas<sup>5</sup> y en la caracterización de los rasgos distintivos de los emprendedores. La traslación del Proyecto GEM, que se desarrolla simultáneamente en distintos países, al contexto de las regiones recibe el nombre de *Regional Entrepreneurship Monitor* (REM). Ambos proyectos emplean una metodología común que tiene como punto de partida la realización de una encuesta a una muestra representativa de la población adulta del país o región analizados.

En el contexto de la información que sobre la actividad emprendedora de los países y regiones ofrece el Proyecto GEM-REM, el objetivo de este trabajo es analizar algunas características distintivas de los emprendedores y empresarios establecidos frente a lo que denominamos “población laboral activa”, que es

Los autores de este trabajo son miembros del equipo REM de Navarra 2006. Ignacio Contín y Martín Larraza desean agradecer la financiación del Departamento del Educación del Gobierno de Navarra y del Ministerio de Educación (SEJ2004-07242-C03-02; SEJ2004-07530-C04-01).

la suma de los empleados por cuenta ajena y los desempleados. En este sentido, nuestro artículo se enmarca en la línea de trabajos que abordan el análisis de las características diferenciales de los individuos (cognitivas, de edad, de educación, de sexo, de propensión al riesgo, motivacionales, actitudinales, etc.) que se embarcan en la puesta en marcha de iniciativas empresariales<sup>6</sup>.

El Proyecto GEM-REM incluye cuestiones que permiten medir algunas de estas características. En concreto, ofrece la posibilidad de analizar el efecto que sobre la probabilidad de poner en marcha iniciativas empresariales tienen tres características individuales que se consideran relevantes en la investigación en el campo de los emprendedores: el sexo, el “capital humano” (educación) y la actitud hacia el riesgo<sup>7</sup>. Este artículo contribuye a esta línea de investigación estimando la influencia de estas tres características en la probabilidad de poner en marcha iniciativas empresariales nuevas o ya consolidadas, utilizando una metodología (*Rare Event Logistic Regression* o ReLogit) que toma en consideración la naturaleza excepcional del acto de crear una empresa.

---

### El Proyecto GEM-REM permite estudiar la influencia de variables como la educación o la actitud ante el riesgo en la creación de una empresa

---

Al mismo tiempo, la información que proporciona el Proyecto GEM-REM nos permite evaluar las características distintivas de los emprendedores potenciales frente a la población laboral activa, lo que hace posible analizar si aquellas personas que tienen previsto iniciar un negocio en el futuro próximo presentan características que las diferencien del resto de la población laboral activa. En este último análisis es posible incorporar –además del capital humano, la actitud hacia el riesgo y el sexo– la influencia de otros dos factores relevantes de la actitud emprendedora, como son el “capital social” y su situación laboral. De manera análoga, nuestra aportación radica en la estimación de esta influencia sobre la probabilidad de convertirse en un emprendedor potencial empleando ReLogit. De este modo, tenemos en cuenta que el acto de puesta en marcha de una iniciativa empresarial es un evento poco frecuente.

La estructura del artículo es la siguiente: en el apartado que sigue presentamos los datos que utilizamos y la estadística descriptiva. En el siguiente apartado describimos la metodología y exponemos los resultados empíricos. Finalmente, en el apartado último formulamos las conclusiones finales.

### Datos y estadística descriptiva

**El Proyecto GEM-REM** divide a la población adulta (entre 18 y 64 años) de un país o región en emprendedores nacientes; emprendedores nuevos o propietarios/gerentes de una nueva empresa, propietarios/gerentes de una empresa consolidada<sup>8</sup>, amas de casa, empleados, desempleados, estudiantes y jubilados. Estima la actividad emprendedora incipiente (*early stage*) de los países y regiones a través del índice TEA (*Total Entrepreneurial Activity*), que se calcula como la suma del porcentaje de emprendedores nacientes y nuevos captados por las encuestas GEM en la población adulta. Siguiendo este criterio, en este trabajo consideramos emprendedores tanto a los nacientes como a los nuevos, siendo empresarios potenciales todas aquellas personas que declaran su intención de emprender en los próximos tres años.

Los datos que vamos a utilizar en este trabajo provienen de las encuestas realizadas dentro del Proyecto REM de Navarra en 2005. En concreto, se encuestó a un total de dos mil personas, entre emprendedores, empresarios establecidos, desempleados, empleados por cuenta ajena, estudiantes, amas de casa y jubilados, que componen una muestra representativa de la población navarra en ese año. Para llevar a cabo el análisis, y siguiendo a Wagner<sup>9</sup>, hemos eliminado de la muestra original a los estudiantes, las amas de casa y los jubilados, por lo que, en total, contamos en la base de datos creada para este trabajo con 1.803 observaciones, entre empleados por cuenta ajena (1.453), desempleados (83), emprendedores (110) y empresarios establecidos (157).

Las encuestas realizadas permiten conocer tanto aspectos sociodemográficos (sexo, edad, educación, etc.) como el *status* profesional (empleado por cuenta ajena, emprendedor, etc.) de los entrevistados<sup>10</sup>. En concreto, en este trabajo utilizamos las variables siguientes:

- 1. Sexo.** El sexo se considera una variable *dummy* que toma el valor 1 en caso de que la persona entrevistada sea un hombre, y 0 en el caso de que sea una mujer.

**2. Edad.** Esta variable recoge la edad del encuestado en años. La literatura especializada ha empleado esta variable como una aproximación tanto de la riqueza personal como del tiempo disponible para recuperar la inversión inicial del negocio. Por esta razón, es difícil anticipar cuál va a ser su efecto sobre la probabilidad de emprender<sup>11</sup>.

**3. Capital humano.** Siguiendo a Shepherd y Wiklund<sup>12</sup>, esta variable se aproxima mediante el nivel educativo del individuo, que toma el valor 1 en caso de que el entrevistado no tenga estudios o tenga estudios primarios; 2 si tiene estudios secundarios; 3 si tiene estudios medios; y 4 si tiene estudios superiores.

**4. Miedo al fracaso.** Toma el valor 1 en el caso de que el entrevistado esté de acuerdo con la afirmación de que el miedo al fracaso le frenaría a la hora de crear una empresa. Se considera que esta variable mide adecuadamente el grado de aversión al riesgo, al menos en lo referente a la decisión de emprender un negocio<sup>13</sup>.

Aunque tradicionalmente se ha sostenido que los emprendedores son propensos al riesgo, la investigación más actual señala que los emprendedores no tienen por qué ser más propensos al riesgo que el resto de la población, sino que podría ocurrir que tiendan a subestimar los riesgos asociados a la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales<sup>14</sup>.

**5. Capital social.** El capital social englobaría a la red de contactos sociales del entrevistado que favorecen tanto el descubrimiento de oportunidades de negocio como la decisión de explotarse<sup>15</sup>. Un elemento importante en dicha red es la presencia en ellas de empresarios emprendedores, los cuales aportan modelos de conducta que el individuo puede seguir. En este sentido, aproximamos el capital social a través de la respuesta del encuestado a la pregunta de si conoce o ha conocido personalmente a un emprendedor en los últimos dos años. En concreto, la variable toma el valor 1 si responde afirmativamente, y 0 en caso contrario.

**6. Ocupado.** Esta variable toma el valor 1 si la persona entrevistada está ocupada, es decir, cuando sea o empleado por cuenta ajena o empleado por cuenta propia (autoempleado); y 0 en caso contrario.

El anexo 1 presenta la estadística descriptiva de las variables en función de los grupos de estudio de este trabajo. Con respecto a la variable “sexo”, vemos cómo prácticamente la mitad de los emprendedores son hombres y la mitad mujeres, mientras que el 70% de los emprendedores potenciales son hombres. En el caso de los empresarios establecidos, el 57% son hombres, y, en el caso de la población laboral activa, el porcentaje de hombres (61%) claramente supera al de mujeres (49%). La edad media del grupo de empresarios establecidos (45,63 años) supera ligeramente a la de los otros dos grupos.

El valor de la variable “nivel educativo” es ligeramente superior para emprendedores y emprendedores potenciales que para la población activa y los empresarios establecidos, teniendo estos últimos el nivel educativo más bajo. Este patrón se refleja en los porcentajes de individuos de cada grupo que poseen estudios superiores. Así, el 36% de los emprendedores posee estudios superiores, siendo el porcentaje muy similar (35%) en el caso de los emprendedores potenciales. El 36% de los emprendedores posee estudios superiores, descendiendo hasta el 22% en el caso de los empresarios establecidos.

---

El 36% de los emprendedores  
posee estudios superiores  
frente al 27% de la población  
laboral activa

---

Prácticamente la mitad de la población laboral activa considera que el miedo al fracaso le frenaría a la hora de crear una empresa, porcentaje que baja al 33% para los emprendedores potenciales, al 25% para los emprendedores y al 19% para los empresarios establecidos. Por su parte, el porcentaje de emprendedores, de emprendedores potenciales y de empresarios establecidos que dicen haber conocido a un emprendedor en los últimos dos años es claramente superior al de la población activa.

Por último –y como no podría ser de otra manera– la variable “ocupado” toma el valor 1 para el grupo de emprendedores y empresarios establecidos, lo que indica que el 100% de ellos está trabajando por cuenta propia en el momento de ser entrevistado, mientras que, para el caso de la población laboral activa, el valor que toma dicha variable es ligeramente inferior a 1, puesto que en dicho grupo incluimos a los desempleados. Finalmente, el 15% de los emprendedores potenciales estaba desempleado.

## Metodología y resultados empíricos

**Tal y como señalamos** al comienzo del artículo, a continuación se describen tanto la metodología empleada para comparar a los emprendedores y a los empresarios establecidos con la población laboral activa, como los resultados de esa comparación. Asimismo, comentaremos los factores que favorecen la intención de crear una empresa en el futuro próximo.

Siguiendo a Wagner<sup>16</sup>, analizamos los factores que determinan la decisión de emprender y de liderar una empresa consolidada, estimando una serie de modelos que nos permiten valorar la incidencia de determinadas características individuales sobre la probabilidad de ser emprendedor o empresario establecido. Dada la relativamente baja frecuencia de emprendedores o empresarios establecidos, tanto en la muestra como en la población, empleamos ReLogit para estimar los parámetros de estos modelos<sup>17</sup>. En concreto, la proporción de emprendedores en la muestra empleada en estos análisis es del 6,1%, mientras que los empresarios establecidos suponen el 8,7%. Cabe señalar que, en este sentido, el Informe Ejecutivo REM-Navarra 2005 sitúa el TEA para esta comunidad en el 5,5%.

Como se ha indicado, nuestro interés inicial se centra en valorar el impacto del sexo, del capital humano medido a través del nivel educativo y de la actitud hacia el riesgo sobre la probabilidad tanto de ser emprendedor como de ser empresario establecido. Además, controlamos por el efecto que sobre la decisión de emprender puede tener la edad del entrevistado<sup>18</sup>. Dado que la edad podría presentar una relación no lineal con la probabilidad de embarcarse en una actividad empresarial, también incorporamos un término cuadrático de ella<sup>19</sup>.

Los resultados del proceso de estimación se muestran en el anexo 2. El primer modelo estima los coeficientes que explican la probabilidad de ser un emprendedor tomando como muestra a los emprendedores y la población laboral activa. El segundo modelo, por su parte, estima los coeficientes que explican la probabilidad de ser un empresario establecido empleando la muestra compuesta por los empresarios establecidos y la población laboral activa.

Las estimaciones muestran que no existen grandes diferencias en los determinantes que inducen a ser emprendedor y los que explican la probabilidad de ser un emprendedor establecido. En concreto, la educa-

ción por sí sola parece no afectar de manera significativa a la probabilidad de ser emprendedor o empresario establecido, mientras que la posición ante el riesgo sí<sup>20</sup>. Aquellos que consideran que el miedo al fracaso es una razón para no emprender son menos proclives a iniciar actividades empresariales. Por su parte, los resultados sugieren que las mujeres pueden ser más proclives a emprender que los hombres. La edad, sin embargo, no es una variable significativa.

### Las mujeres universitarias sin miedo al fracaso presentan una mayor probabilidad de ser emprendedoras

A partir de la estimación anterior es factible calcular la probabilidad estimada de emprender para una persona con unas características y actitudes dadas. Los anexos 3 y 4 nos muestran respectivamente la probabilidad de ser un emprendedor y un empresario establecido<sup>21</sup>. Dichas estimaciones se obtienen considerando que esa persona tiene una edad igual a la media de la muestra considerada. Alterando los valores de las tres variables de interés (por ejemplo, el sexo, el capital humano y la posición ante el riesgo), podemos obtener una perspectiva de cómo oscila dicha probabilidad.

Las estimaciones indican claramente que la probabilidad de que una persona con miedo al fracaso sea un emprendedor o un empresario establecido es pequeña. Asimismo, la probabilidad de emprender o de ser un empresario establecido es superior en todos los casos para las mujeres. Por su parte, para una persona que no tiene miedo al fracaso, la probabilidad de ser un emprendedor aumenta claramente a medida que aumenta su formación académica, mientras que para un empresario establecido, disminuye. Así, las mujeres universitarias sin miedo al fracaso serían las que presentan una mayor probabilidad de ser emprendedoras (15,04%). En el caso de los hombres, también son los universitarios sin miedo al fracaso los que presentarían una mayor probabilidad de emprender (11,05%). Por otra parte, son las mujeres con estudios primarios, sin estudios y sin miedo al fracaso las que tendrían una mayor probabilidad de ser empresarios establecidos (18,91%).

Una vez analizado cómo el sexo, la educación y el miedo al fracaso pueden afectar a la probabilidad de poner en marcha nuevas iniciativas empresariales y su consolidación, vamos a estudiar, siguiendo la misma metodología, su efecto sobre las intenciones de

emprender en un horizonte de tres años. En otras palabras, vamos a estudiar a los emprendedores potenciales. Para este análisis nos centramos exclusivamente en la población laboral activa, dejando de lado a los emprendedores y empresarios consolidados. Para medir sus intenciones emprendedoras, empleamos sus respuestas a la pregunta de si esperan o no crear una empresa en los próximos tres años. A diferencia del análisis anterior, incorporamos dos nuevos factores explicativos: el capital social y su situación laboral<sup>22</sup>.

Comenzamos nuestro análisis estimando los coeficientes que determinan la probabilidad de ser un emprendedor potencial. El anexo 5 resume los resultados de dicho proceso de estimación, en el que, dada la relativa baja frecuencia de emprendedores potenciales (3,6% de la población laboral activa), hemos vuelto a emplear la aplicación ReLogit. El primer modelo plantea una especificación en la que se incorporan las variables de interés anteriores: sexo, capital humano, miedo al fracaso y la variable de control "edad". El segundo incorpora los efectos de las variables de capital social y situación laboral.

Análogamente a lo señalado en los análisis previos, la posición ante el riesgo parece ser un elemento más determinante de las intenciones de emprender que la educación. Un mayor nivel educativo aumenta la probabilidad de emprender en el futuro, pero ese efecto no es significativo. Por su parte, el miedo al fracaso reduce claramente las posibilidades de poner en marcha iniciativas empresariales en el futuro.

Los análisis indican también que el capital social, medido aquí por medio del conocimiento de los entrevistados de individuos emprendedores, favorece las iniciativas emprendedoras futuras. Por su parte, estar ocupado reduce esas posibilidades, y son los desempleados los que, quizá como respuesta a su situación laboral, muestran un mayor deseo de emprender iniciativas empresariales en el futuro.

El anexo 6 recoge las probabilidades estimadas de ser un emprendedor potencial para diferentes valores de las variables de capital humano, posición ante el riesgo y capital social. Tal y como se señala, las estimaciones se realizan para un hombre ocupado de edad igual a la media de la muestra<sup>23</sup>.

Vemos que la probabilidad de que una persona con miedo al fracaso sea un empresario potencial es

pequeña. Lo mismo ocurre si el individuo no ha entrado en contacto con un emprendedor en los últimos dos años. La educación, por su parte, tiende a incrementar dicha probabilidad. En este sentido, son los hombres con estudios superiores sin miedo al fracaso y que conocen a un emprendedor las personas que mayor probabilidad tienen de ser emprendedores potenciales (12,22%). Por el contrario, la menor probabilidad correspondería a un individuo sin estudios, con miedo a fracasar y que no ha tenido recientemente contactos con emprendedores.

## Conclusiones

**En este trabajo hemos** analizado las características distintivas de los emprendedores, empresarios establecidos y emprendedores potenciales frente a la población laboral activa, a partir de los datos del Proyecto REM de Navarra en 2005.

Del análisis realizado podemos concluir que la probabilidad de que una persona con miedo al fracaso sea empresario establecido, emprendedor o emprendedor potencial es muy pequeña. Asimismo, haber conocido a un emprendedor en los últimos dos años se revela como un factor clave a la hora de explicar que una persona se declare emprendedor potencial, lo que sugiere que el conocimiento y el contacto de los individuos con emprendedores pueden impulsar el emprendimiento. Por otra parte, el hecho de que una persona esté desempleada favorece el emprendimiento potencial.

La tasa de paro femenina ha sido históricamente muy superior a la masculina tanto en Navarra como en España<sup>24</sup>, lo que sugiere que las mujeres encuentran mayores dificultades que los hombres a la hora de incorporarse al mercado laboral. No obstante, la diferencia entre ambas tasas de paro se ha ido reduciendo paulatinamente a lo largo de los últimos años en Navarra. Las políticas activas de empleo de esta comunidad autónoma han impulsado, desde hace varios años, el autoempleo y la creación de empresas por parte de las mujeres, al considerarse que esta línea de actuación podría contribuir tanto a reducir la tasa de paro femenina como a acortar las diferencias entre las tasas de paro por sexos. De hecho, el TEA femenino en Navarra en 2005 fue del 6,05% frente al 5,09% masculino. Asimismo, el ratio mujer/hombre del TEA en Navarra (1,19) fue el segundo mayor tras Hungría de entre los calculados para los países de la OCDE, y el mayor alcanzado por una comunidad autónoma

española<sup>25</sup>. Todo ello explicaría cómo, a diferencia de lo que ocurre en otras regiones o países<sup>26</sup>, en Navarra la probabilidad de emprender es mayor para el caso de las mujeres que para el de los hombres.

### En Navarra, la probabilidad de emprender es mayor para las mujeres que para los hombres

La educación se revela como un factor importante a la hora de ser emprendedor o empresario establecido, pero únicamente cuando estamos ante personas sin miedo al fracaso, de tal manera que son los universitarios sin miedo al fracaso los que mayor probabilidad tienen de ser emprendedores, mientras que los individuos sin miedo al fracaso y sin estudios los que tienen mayor probabilidad de ser empresarios establecidos. Si esta tendencia se mantiene en los próximos años, el perfil del empresario establecido en Navarra puede cambiar en el futuro próximo hacia individuos con estudios universitarios.

Un paso más en este análisis implicaría distinguir entre tipos de emprendedores y empresarios establecidos. En particular, es preciso diferenciar entre aquellos que han puesto en marcha iniciativas empresariales con ritmos de crecimiento significativos en términos de número de empleados o facturación, y aquellos que persiguen mantener la dimensión inicial de la empresa creada. Las características de unos y otros en cuanto a sexo, capital humano, capital social, posición ante el riesgo, etc. podrían variar. Su exhaustivo conocimiento podría proporcionar una guía de gran valor para el desarrollo de políticas y acciones públicas que potencien la contribución de la creación de empresas al desarrollo socioeconómico.

Para concluir, y de manera general, debemos tener presente que la extrapolación de los resultados aquí expuestos a otros contextos geográficos puede ser problemática, dado que las características distintivas de emprendedores, empresarios establecidos y emprendedores potenciales pueden variar significativamente dependiendo de las características culturales y socioeconómicas; del mercado laboral de los países y regiones; y de las políticas públicas aplicadas para fomentar la creación de nuevas empresas. ■ ■

#### ANEXO 1

##### Media y desviación típica por grupos

	Emprendedores		Empresarios establecidos		Emprendedores potenciales		Población laboral activa	
	Media	Desviación típica	Media	Desviación típica	Media	Desviación típica	Media	Desviación típica
Sexo (1 = hombre)	0,51	0,50	0,57	0,50	0,70	0,46	0,61	0,49
Edad	43,98	12,08	45,63	11,22	43,04	11,77	44,54	12,03
Nivel educativo	3,64	1,22	3,31	1,15	3,67	1,15	3,40	1,20
Miedo al fracaso para no emprender	0,25	0,43	0,19	0,39	0,33	0,48	0,52	0,50
Conocimiento personal de un emprendedor	0,56	0,50	0,46	0,50	0,54	0,50	0,27	0,44
Ocupado	1,00	0,00	1,00	0,00	0,85	0,36	0,95	0,23

**ANEXO 2****Determinantes de la probabilidad de emprender**

	P (TEA = 1)		P (EB = 1)	
	Coefficiente	p-valor	Coefficiente	p-valor
Sexo (1 = hombre)	-0,356	0,077	-0,160	0,362
Edad	-0,002	0,826	0,009	0,244
Edad al cuadrado	0,000	0,899	-0,001	0,038
Nivel educativo	0,138	0,126	-0,118	0,115
Miedo al fracaso para no emprender	-1,152	0,000	-1,556	0,000
Número de observaciones	1.589		1.635	

**ANEXO 3****Probabilidades estimadas de emprender un negocio (en porcentaje)**

	Sin estudios/estudios primarios	Estudios secundarios	Estudios medios	Estudios superiores
	Mujer			
Sin miedo al fracaso	10,548	11,83	13,319	15,037
Con miedo al fracaso	3,636	4,122	4,703	5,397
	Hombre			
Sin miedo al fracaso	7,624	8,59	9,725	11,054
Con miedo al fracaso	2,561	2,911	3,332	3,837

*Calculadas para una persona de 44 años de edad.*

**ANEXO 4****Probabilidades estimadas de poseer un negocio consolidado (en porcentaje)**

	Sin estudios/estudios primarios	Estudios secundarios	Estudios medios	Estudios superiores
	Mujer			
Sin miedo al fracaso	18,910	17,121	15,515	14,083
Con miedo al fracaso	4,758	4,235	3,784	3,397
	Hombre			
Sin miedo al fracaso	16,556	14,955	13,528	12,264
Con miedo al fracaso	4,066	3,619	3,236	2,906

*Calculadas para una persona de 45,6 años de edad.*

**ANEXO 5****Determinantes de la probabilidad de crear un negocio en tres años**

	<b>Coficiente</b>	<b>p-valor</b>	<b>Coficiente</b>	<b>p-valor</b>
Sexo (1 = hombre)	0,473	0,119	0,491	0,100
Edad	-0,011	0,337	-0,008	0,475
Edad al cuadrado	0,000	0,691	0,000	0,660
Nivel educativo	0,184	0,118	0,133	0,279
Miedo al fracaso para no emprender	-0,786	0,007	-0,688	0,021
Conocimiento personal de un emprendedor			1,045	0,000
Ocupado			-1,170	0,006
Número observaciones	1.454		1.452	

**ANEXO 6****Probabilidades estimadas de iniciar un negocio en tres años (en porcentaje)**

	<b>Sin estudios/ estudios primarios</b>	<b>Estudios secundarios</b>	<b>Estudios medios</b>	<b>Estudios superiores</b>
	No ha conocido personalmente a un emprendedor en los últimos dos años			
Sin miedo al fracaso	3,227	3,616	4,105	4,715
Con miedo al fracaso	1,663	1,871	2,133	2,464
	Sí ha conocido personalmente a un emprendedor en los últimos dos años			
Sin miedo al fracaso	8,712	9,66	10,817	12,217
Con miedo al fracaso	4,661	5,197	5,862	6,685

*Calculadas para un hombre ocupado de 44,5 años de edad.*

**Fichas biográficas**

**Ignacio Contín Pilart** es Profesor Titular en el Departamento de Gestión de Empresas de la Universidad Pública de Navarra. Su investigación se centra en el ámbito de la economía energética y los emprendedores y la creación de empresas. Ha sido investigador visitante en Delft University of Technology, Radbaout University Nimegen y University of Kent at Canterbury. Es autor de varios artículos publicados tanto en revistas nacionales como internacionales y de varios capítulos de libros.  
*contin@unavarra.es*

**Martín Larraza Kintana** es Profesor Titular del Departamento de Gestión de Empresas de la Universidad Pública de Navarra. La actividad investigadora de este Doctor en Economía por la Universidad Carlos III de Madrid tiene como eje central el análisis de las personas que desarrollan su labor profesional dentro de las organizaciones empresariales. Parte de este trabajo gira en torno al estudio del comportamiento emprendedor. Su investigación ha sido publicada en revistas como *The Academy of Management Journal*, *Strategic Management Journal* o *The International Journal of Human Resource Management*.  
*martin.larrazak@unavarra.es*

**Iñaki Mas Erice** es Técnico del Departamento de Motivación y Formación de Emprendedores/as del Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra. La actividad profesional de este sociólogo, experto en investigación de mercados, se ha desarrollado en el asesoramiento y apoyo a la creación de nuevas empresas y en la investigación en temas sociales, de empleo y del fenómeno emprendedor. Desde 2005 es Director del REM Navarra.  
*imas@cein.es*

## Bibliografía

Acs, Z. (2006). "How is entrepreneurship good for economic growth?" en *Innovations*. (invierno, pp. 97-107).

Baron, R.A. (2004). "The cognitive perspective: a valuable tool for answering entrepreneurship's basic 'why' questions" en *Journal of Business Venturing*. (19, pp. 221-239).

Baron, R.A. (1998). "Cognitive mechanisms in entrepreneurship: why and when entrepreneurs think differently than other people" en *Journal of Business Venturing*. (13, pp. 275-294).

Bird, B. y Brush, C. (2002). "A gendered perspective on organizational creation" en *Entrepreneurship: Theory and Practice*. (26, pp. 41-66).

Informe Ejecutivo REM-Navarra 2005 (2005).

King, G. y Zeng, L. (2001 a). "Logistic regression in rare events data" en *Political Analysis*. (9, pp. 137-163).

King, G. y Zeng, L. (2001 b). "Explaining rare events in international relations" en *International Organization*. (55, pp. 693-715).

Reynolds, P.; Bosma, N.; Autio, E.; Hunt, S.; De Bono, N.; Servais, I.; López-García, P.; Chin, N. (2005). "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003" en *Small Business Economics*. (24, pp. 205-231).

Reynolds, P.D. y White, S.B. (1997). *The entrepreneurial process: economic growth, men, women, and minorities*. Londres: Quorum Books.

Shane, S.; Locke, E.A.; Collins, C.J. (2003). "Entrepreneurial motivation" en *Human Resource Management Review*. (13, pp. 257-279).

Shepherd, D.A. y Wiklund, J. (2005). *Entrepreneurial Small Business. A resource-based perspective*. Reino Unido: Edward Elgar.

Shook, C.L.; Priem, R.L.; McGee, J.E. (2003). "Venture creation and the enterprising individual: a review and synthesis" en *Journal of Management*. (29 (3), pp. 379-399).

Simon, M.; Houghton, S.M.; Aquino, K. (1999). "Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies" en *Journal of Business Venturing*. (15, pp. 113-134).

Wagner, J. (2006). "Are Nascent Entrepreneurs Jacks-of-All-Trades? A Test of Lazear's Theory of Entrepreneurship with German Data" en *Applied Economics*. (38, pp. 2.415-2.419).

Wagner, J. (2005). "Nascent and Infant Entrepreneurs in Germany: Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM)". IZA, DP, n.º 1.522.

Zahra, S.A. y Neubaum, D.O. (2000). "Entrepreneurship in medium-size company: exploring the effects of ownership and governance systems" en *Journal of Management*. (26 (5), pp. 947-977).

## Notas

<sup>1</sup> Acs, Z. (2006); y Reynolds, P.D. y White, S.B. (1997).

<sup>2</sup> El comportamiento emprendedor (*entrepreneurship*) se manifiesta en la creación de nuevas empresas y en la toma de "decisiones emprendedoras" (lanzamiento de nuevos productos, introducción de nuevos procesos, etc.) dentro de las empresas ya existentes (*corporate entrepreneurship*) (Zahra, S.A. y Neubaum, D.O. (2000)). Este trabajo se centra únicamente en el estudio del fenómeno de la creación de empresas.

<sup>3</sup> Reynolds, P.D. y White, S.B. (1997).

<sup>4</sup> Shane, S. *et al.* (2003).

<sup>5</sup> Reynolds, P.D. y White, S.B. (1997).

<sup>6</sup> Baron, R.A. (1998); Shook, C.L. *et al.* (2003); Bird, B. y Brush, C. (2002); y Simon, M. *et al.* (1999).

<sup>7</sup> Shepherd, D.A. y Wiklund, J. (2005); y Wagner, J. (2005 y 2006).

<sup>8</sup> Los emprendedores nacientes son los propietarios de las *starts-up* o empresas nacientes, que son aquellas que tienen menos de 3 meses de vida. Los emprendedores nuevos son los propietarios de empresas nuevas o *baby businesses*, que son aquellas que tienen una vida de entre 3 y 42 meses. Por último, se consideran empresas consolidadas o *established businesses* aquellas que tienen una vida superior a 42 meses.  
<sup>9</sup> Wagner, J. (2005).

<sup>10</sup> Véase Reynolds *et al.* (2005) para una explicación detallada del cuestionario.

<sup>11</sup> Wagner, J. (2005).

<sup>12</sup> Shepherd, D.A. y Wiklund, J. (2005).

<sup>13</sup> Wagner, J. (2005).

<sup>14</sup> Baron, R.A. (1998 y 2004); Simon, M. (1999); y Shane, S. *et al.* (2003).

<sup>15</sup> Shepherd, D.A. y Wiklund, J. (2005).

<sup>16</sup> Wagner, J. (2005).

<sup>17</sup> King, G. y Zeng, L. (2001 a y b). Cuando una de las posibles manifestaciones (evento) de la variable respuesta presenta una baja proporción, la estimación de los parámetros de un modelo que trata de estimar la probabilidad de ocurrencia de ese evento empleando los métodos Probit o Logit habituales puede estar sesgada. ReLogit implementa los procedimientos sugeridos por King y Zeng (2001 a y b) para obtener un estimador que corrige ese posible sesgo. Las estimaciones que se presentan se obtuvieron mediante la aplicación ReLogit diseñada para el programa Stata por Michael Tomz, Gary King y Langche Zeng, y que puede descargarse en <http://gking.harvard.edu>.

<sup>18</sup> El “capital social” no se incorpora en estos análisis porque consideramos que las respuestas a la pregunta de si ha conocido un emprendedor en los últimos dos años pueden estar sesgadas hacia el “sí” en el colectivo de emprendedores y empresarios establecidos. Esto podría llevar a sobrestimar su influencia sobre la probabilidad de ser un emprendedor o un empresario establecido. En cualquier caso, cabe señalar que los resultados aquí presentados no cambian sustancialmente cuando se incorpora esta variable al proceso de estimación, siendo su efecto estimado positivo y significativo en todos los casos.

<sup>19</sup> Wagner, J. (2005).

<sup>20</sup> Los resultados no varían si en lugar de considerar los cuatro niveles de educación se consideran solamente dos: estudios superiores frente a no estudios superiores.

<sup>21</sup> Estas estimaciones se obtuvieron empleando las aplicaciones Setx y Relogitq que acompañan a la aplicación ReLogit comentada anteriormente.

<sup>22</sup> Shepherd, D.A. y Wiklund, J. (2005).

<sup>23</sup> Aunque no se presentan en el texto, las probabilidades estimadas son algo menores para el caso de las mujeres.

<sup>24</sup> Así, por ejemplo, la tasa de paro femenina en Navarra en 2005 fue del 7,29%, y la masculina del 4,84% (Informe Ejecutivo REM-Navarra 2005).

<sup>25</sup> Informe Ejecutivo REM-Navarra 2005.

<sup>26</sup> Bird, B. y Brush, C. (2002).