

ANÁLISIS DE LAS PRIMERAS ETAPAS DEL PROCESO EMPRENDEDOR

Claudio Mancilla* | Ernesto Amorós** | Yancy Vaillant ***

RESUMEN

Los emprendedores nacientes son aquellos individuos que están en proceso de crear una empresa. Estos emprendedores son considerados elementos importantes respecto de las tasas de emprendimiento de los países. Si bien han superado la etapa de la concepción del negocio y son quienes más pronto estarán en condiciones de comenzar a operar un negocio, en la práctica no todos ellos llegan efectivamente a materializar su idea. Utilizando la encuesta del Global Entrepreneurship Monitor para Chile, aplicando pruebas no paramétricas y un modelo logit, se utilizaron determinantes clásicos del emprendimiento para identificar posibles diferencias entre diferentes emprendedores. Los resultados indican que de hecho hay diferencias entre emprendedores nacientes y aquellos que efectivamente comenzaron a operar sus negocios.

Palabras clave: Emprendimiento, emprendedor naciente, nuevo emprendedor.

Código Jel: M13

ABSTRACT

Nascent entrepreneurs are individuals who are in the process of creating a new business. These entrepreneurs are important elements for economies of countries. Nascent entrepreneurs passed the stage of conception of business, however not all of them will implement their ideas. Using the Global Entrepreneurship Monitor survey for Chile, applying non-parametric tests and using a logit model, classic determinants of entrepreneurship were used to identify differences between groups of entrepreneurs. Our results indicate that there are indeed differences between nascent entrepreneurs and entrepreneurs who recently started to operate their businesses.

Key word: Entrepreneurship, nascent entrepreneur, new entrepreneur.

Jel Code: M13

* Universidad de Los Lagos Departamento de Ciencias Administrativas y Económicas , Núcleo de Economía Regional
Phone: (56 – 64) 233 32 05, claudio.mancilla@ulagos.cl; claudio.consultant@yahoo.com

** Universidad del Desarrollo, Facultad de Economía y Negocios, eamoros@udd.cl

*** Universidad Autónoma de Barcelona, Facultad de Economía y Empresa, yancy.vaillant@uab.cat

1. INTRODUCCIÓN

El interés por estudiar factores que propician el emprendimiento y el desarrollo de políticas y programas públicos se fundamenta mayoritariamente en que la actividad emprendedora genera múltiples beneficios para los países. Así, por ejemplo, la creación de actividad empresarial fortalece el crecimiento económico, impacta positivamente en la competitividad, mejora el desempeño del desarrollo económico, diversifica la actividad económica, ayuda en la generación de ingresos complementarios, permite movilidad social y provee suministros de servicios a la población, entre otros (Agarwal, Rahman y Errington, 2009; Amorós y Cristi, 2008; Amorós et al., 2012b; Autio, 2005; Hansson, 2010; OECD, 2003; North y Smallbone, 1996; Petrin, 1997; Poblete y Amorós, 2011; Wennekers et al., 2005; Wong et al., 2005;).

De acuerdo al modelo del Global Entrepreneurship Monitor - GEM (Reynolds et al., 2005) que define al emprendimiento como un proceso continuo, clasifica a los emprendedores según la etapa en que se ubican sus acciones. Así, se identifican los emprendedores nacientes (en proceso de creación de su empresa), los nuevos emprendedores (recientemente han comenzado sus operaciones con hasta 42 meses de operación)¹, aquellos que ya tienen establecidos sus negocios y quienes discontinúan sus negocios.

Varios estudios que utilizan los datos generados por el GEM consideran como definición de emprendedor en sus estudios al emprendedor naciente (Vaillant y Lafuente, 2007). Otros investigadores manejan como

definición de emprendedor la que implica a todos los individuos involucrados en el proceso emprendedor (Verheul et al., 2004). Hay otros estudios que también utilizan la base del GEM y que han identificado como emprendedores a aquellos individuos que efectivamente han iniciado su actividad empresarial durante el último año (Mancilla y Amorós, 2012). Todos estos estudios relevan diferencias entre emprendedores e identifican a aquellos que no lo son.

Dependiendo del objetivo de los estudios, todas las definiciones pueden ser consideradas correctas. Lo relevante es la intención de identificar, en las distintas etapas de emprendimiento, factores que pudieran revelar diferencias entre los individuos, en especial entre aquellos que están en el proceso de iniciar un negocio y quienes efectivamente los han comenzado a operar.

En otras palabras, los emprendedores nacientes son aquellos que están en proceso de crear una empresa. Son considerados elementos importantes dentro de las tasas de emprendimiento de los países, además de ser los individuos que más pronto podrían estar en condiciones de comenzar a operar un negocio. Sin embargo, en la práctica no todos ellos llegan efectivamente a materializar su idea.

Frente a lo anterior, el objetivo que busca este trabajo es determinar si hay diferencias, que se manifiesten en aquellos factores clásicos vinculados al emprendimiento, entre emprendedores nacientes y aquellos nuevos emprendedores que efectivamente iniciaron sus negocios. Cumplir con este objetivo nos puede ayudar a focalizar políticas, incentivos y apoyos a aquellos individuos que están en proceso de creación de un negocio, pero que finalmente no los llegan a concretar.

¹ Todos los individuos anteriores constituyen el Total de la Actividad Emprendedora (TEA).

Este trabajo se estructura de la siguiente manera: en el apartado 2 se encuentra el marco teórico. La metodología y datos son explicados en el apartado 3. El apartado 4 trata acerca de los resultados encontrados. Finalmente, las conclusiones se encuentran en el apartado 5.

2. MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS

2.1. El estudio del emprendimiento

Las definiciones de lo que podríamos entender por emprendimiento o emprendedor son variadas y, aunque en apariencia puedan diferir unas de otras, son complementarias y enriquecen la concepción. En este trabajo utilizamos la definición del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que actualmente es el observatorio de la actividad emprendedora más grande a nivel mundial y define a los individuos emprendedores como las personas que están en proceso de establecer un negocio del que serán dueños y/o que son actualmente dueños y gestionan un negocio joven. Dicho de otro modo, cualquier individuo que esté envuelto en la creación de una nueva actividad (Reynolds et al., 2005).

2.2. El proceso emprendedor

La decisión de iniciar un negocio requiere de diferentes etapas. Variados estudios que trabajan con los datos generados por el GEM utilizan como definición de emprendedor en sus estudios la del *emprendedor naciente* (Vaillant y Lafuente, 2007), mientras otros utilizan la de *todos los individuos* involucrados en el proceso emprendedor (Verheul et al., 2004). Hay otros estudios, también sobre la base del GEM, que han identificado como emprendedores a aquellos individuos que *efectivamente han iniciado* su activi-

dad empresarial durante el último año (Mancilla y Amorós, 2012).

El mismo proyecto GEM, en uno de sus equipos regionales en España (equipo Cataluña) hace la distinción entre emprendedores nacientes, empresarios novicios (emprendedores que iniciaron su empresa hasta un año antes de aplicada la encuesta), emprendedores juniors (emprendedores que iniciaron su empresa hasta 3,5 años antes de aplicada la encuesta), y emprendedores consolidados (GEM-Catalunya, 2011).

Independientemente de la definición de emprendimiento adoptada, es necesario develar si todos estos emprendedores se comportan de la misma manera en las diferentes etapas, en especial aquellos que sobrepasaron la etapa de intención de crear un negocio y que ahora están realizando acciones concretas por iniciar sus negocios (emprendedores nacientes), a diferencia de aquellos que efectivamente han recientemente comenzado a operarlos pagando salarios para los mismos dueños o para empleados.

Actualmente, con la base de datos que se utilizará en este trabajo, desconocemos si los actuales emprendedores que consideramos como nacientes efectivamente materializarán sus acciones para poner en marcha su negocio. Sin embargo, sí podemos identificar individuos que de hecho han puesto en marcha su negocio recientemente. Es decir, podemos identificar a los individuos que últimamente han dejado de ser emprendedores nacientes y han pasado a la siguiente etapa como nuevos emprendedores.

Nuestra hipótesis básica indica que *habría diferencias en los determinantes del emprendimiento entre emprendedores nacientes y nuevos emprendedores*.

2.3. Los determinantes clásicos del emprendimiento

El sexo o *género* es uno de los determinantes ampliamente estudiados que determina la actividad emprendedora. Carter et al. (2001) nos señalan que, dependiendo del sistema económico, en general las mujeres suelen participar menos en la creación de empresas que los hombres.

Para comprender la propensión a emprender también es comúnmente utilizado el *nivel de formación* (educación formal) de los individuos. Diversos autores señalan que la educación condiciona la actitud de los individuos para comenzar un negocio nuevo (Donkels, 1991; Krueger y Brazeal, 1994).

Otro componente comúnmente utilizado para explicar el emprendimiento de los individuos es la *edad* (Singh y Verma, 2001). Al respecto, se debe tener precaución, dado que la relación entre emprendimiento y edad puede tener dos aristas: por una parte, individuos jóvenes serían más propensos a crear una empresa dada sus necesidades de éxito; por otra, individuos de más edad logran acumular capital tangible e intangible para ser emprendedores.

Otra de las variables relevantes que se ha considerado en diferentes estudios para analizar el emprendimiento es la *autoconfianza* de los individuos, en especial la autoconfianza en las *habilidades empresariales* (Arenius y Minniti, 2005; Driga, et al., 2009; Krueger y Brazeal, 1994; Mancilla et al., 2010; Mancilla y Amorós, 2012). Esto se traduce en que, cuanto más confían en sus habilidades, los individuos poseen mayores probabilidades de crear o comenzar un negocio.

También son reportados los ejemplos positivos de empresarios (*role models* o *modelos de referencias*) sobre la decisión de otras personas para convertirse en emprendedores (Speizer, 1981; Shapero y Sokol,

1982). Fornahl (2003) resaltó de forma específica el papel de los *role models* como influencia relevante en la representación cognitiva de los agentes económicos, pudiendo afectar positivamente su comportamiento (Krueger, 1993). Asimismo, evidencia empírica del impacto positivo de los *role models* ha sido encontrada por Vaillant y Lafuente (2007).

Otro determinante del emprendimiento individual es el grado en que un país percibe el emprendimiento y la tolerancia del fracaso de una actividad empresarial. Begley y Tan (2001) señalan que en sociedades donde hay un alto nivel de vergüenza ante el fracaso, los individuos se ven afectados negativamente respecto de su iniciativa de crear una empresa, lo que se debería principalmente a una alta percepción de estigma social en torno al ser exitoso empresarialmente. Resultados empíricos del impacto negativo de la percepción del miedo al fracaso sobre el emprendimiento han sido proporcionados, entre otros, por Driga et al. (2009).

3. DATOS Y METODOLOGÍA

3.1. Datos

Los datos usados en esta investigación provienen de la encuesta aplicada en Chile por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para el periodo 2010-2012.

El GEM es un proyecto del cual forman parte cerca de 80 países que estudian el fenómeno del emprendimiento y que proporciona la base de datos sobre emprendimiento a nivel individual más grande del mundo.² El proceso aleatorio de levantamiento de datos se realiza

² Para conocer y comprender más del proyecto GEM, se sugiere ver a Reynolds et al. (2005), donde se realiza una descripción detallada del proyecto y su metodología.

por medio de una encuesta telefónica, cara a cara o una combinación de ambas. Esta base de datos genera variables respecto de actitud, actividad y aspiración emprendedora de los individuos (Kelley et al., 2011), así como una serie de variables sociodemográficas que permiten categorizar a las personas involucradas en la creación de nuevos negocios.³

Los datos que genera el GEM se utilizan comúnmente en diferentes análisis y estudios en los que el énfasis está puesto en investigar determinantes y factores que condicionan la actitud emprendedora de las personas (Amorós et al., 2012a).

La muestra total quedó establecida en 3,379 observaciones. Para efectos del presente estudio se eliminaron aquellas observaciones que no tienen respuesta (no saben o no responden) en nuestras variables de interés y aquellas que implican a individuos que están fuera del rango de edad (18-64 años).

3.2. Definiciones: el emprendedor naciente y el nuevo emprendedor

Para determinar el emprendimiento o proceso de creación de una nueva empresa, nos basamos en el modelo del GEM, pero hicimos una modificación al modelo. Originalmente, GEM entiende la actividad emprendedora como un continuo que involucra individuos que recién están comenzando sus actividades empresariales como nuevos empresarios, o bien poseen una actividad consolidada. Para este estudio se creó una variable dicotómica que identifica (con valor 1) a los individuos que efectivamente hayan iniciado sus actividades hasta el año anterior a la aplicación de la

encuesta, que serán, para este estudio, los *nuevos emprendedores*. Los *emprendedores nacientes* son aquellos que están realizando acciones concretas para iniciar un negocio (han superado la etapa de ideación), pero que no han materializado su funcionamiento (con valor 0). En el modelo del GEM, los emprendedores nacientes son aquellos que están realizando acciones para comenzar una empresa, pero aún no la concretan, o bien aquellos individuos que han pagado salarios (para sí mismos o para empleados) con hasta tres meses de plazo como máximo a partir de aplicada la encuesta. Sin embargo, para el presente estudio consideraremos a los emprendedores nacientes solamente como individuos que están en proceso de creación de una empresa, pero que no han comenzado sus operaciones.

Al centrar nuestra atención en estos dos tipos de emprendedores, nos estamos enfocando en las personas que son las más relevantes para entender cómo se concreta el inicio del funcionamiento de la actividad emprendedora.

3.3 Los factores clásicos explicativos del emprendimiento

Se utilizarán algunas variables dicotómicas (*dummies*). Así, respecto de la variable *género*, hemos generado una variable dicotómica para aquellos individuos que son hombres (valor 1). Para el ámbito de la educación del individuo, fueron creadas las variables: *estudios primarios* (con valor 1 para personas que solo hayan alcanzado y completado la educación primaria), *estudios secundarios* (con valor 1 para personas que hayan completado los estudios secundarios) y *estudios superiores* (valor 1 para quienes hayan alcanzado estudio postsecundarios). La *edad* tendrá valor discreto y estará comprendido entre 18 y 64. La *confianza en habilidades empresariales* se vinculará a un individuo que confíe en sus habilidades empresariales (valor 1). Finalmente,

³ Para mayor detalle del proyecto GEM en Chile, ver www.gemchile.cl. Para la descripción de las principales variables usadas, ver Amorós y Poblete (2011).

consideraremos las variables *miedo social al fracaso* (valor 1 referirá la percepción de miedo al fracaso) y *role models* (conocer personalmente a un emprendedor por parte de un individuo corresponderá al valor 1).

3.4. Método

Una de las formas de verificar la existencia de diferencias entre dos grupos, es la utilización de test no paramétricos como la prueba t, o el test de Kruskal-Wallis. Esta última prueba posee la ventaja de que los datos no requieren distribuirse normalmente, que en ocasiones es un supuesto que se asume fuertemente. En este caso utilizaremos ambas pruebas para detectar si alguno de los grupos posee una mayor presencia significativa de alguno de los determinantes del emprendimiento.

Sin embargo, también podemos desarrollar un modelo de regresión con el objeto de determinar si tales diferencias muestran un impacto en la probabilidad de ser un nuevo emprendedor. Así, ser un *nuevo emprendedor* puede ser entendido como un resultado binario: ser o no ser un *nuevo emprendedor*. Hacemos uso de un modelo de regresión *logit* estimado por el método de máxima verosimilitud, el cual puede ser expresado de la siguiente manera (Greene, 2006):

$$\hat{p}_i(Y = 1, Emprendedor_i) = \frac{e^{\hat{\beta}_0 + \sum \hat{\beta}_n x_{ni}}}{1 + e^{\hat{\beta}_0 + \sum \hat{\beta}_n x_{ni}}} = \Lambda(\beta'x)$$

[1]

Al realizar una transformación logarítmica, este modelo [1] puede ser volver a expresarse como una función lineal de la probabilidad ($\hat{\Omega}_i = \hat{p}_i / (1 - \hat{p}_i)$) de llegar a ser emprendedor. Así, el resultado es la siguiente expresión:

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

[2]

donde:

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

Para evaluar la influencia de nuestras variables, se ha generado un primer modelo que se muestra en la siguiente expresión [3]:

$$\text{Nuevo Emprendedor}_i = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{ género}_i + \hat{\beta}_2 \text{ edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{ estudios superiores}_i + \hat{\beta}_4 \text{ confianza habilidades empresariales personales}_i + \hat{\beta}_5 \text{ role model}_i + \hat{\beta}_6 \text{ percepción miedo al fracaso}_i + \varepsilon_i$$

[3]

Los parámetros estimados desde un modelo *logit* solo indicarán la dirección de los efectos de cada regresor sobre la probabilidad de respuesta, por lo que podremos obtener una mejor comprensión de los resultados si calculamos *la primera diferencia*, es decir el cambio en la probabilidad como una función de un cambio específico en una variable (en nuestro caso, será el cambio del valor 0 a 1), manteniendo el resto de las variables constantes en sus medias muestrales. Un ejemplo de esto se puede apreciar en la expresión [4]:

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

[4]

4. RESULTADOS

Podemos apreciar en la tabla 1 los resultados de las pruebas no paramétricas. En primer lugar, la proporción de nuevos emprendedores, en relación con los emprendedores nacientes, es menor. En segundo lugar, vemos que los resultados de ambas pruebas arrojaron

similares resultados de significancia estadística en la diferencias entre los dos grupos.

Es posible confirmar que sí existen diferencias entre ambos tipos de emprendedores. Apreciamos que en los nuevos emprendedores hay una mayor proporción de hombres y hay una mayor presencia de role-model, poseen proporcionalmente más estudios superiores y poseen levemente una mayor confianza en sus habilidades empresariales.

No obstante, no hay diferencias significativas en cuanto a la edad, lo que nos indica que desde el punto de vista etario estos emprendedores son iguales.

Estos resultados claramente nos indican que ambos emprendedores poseen características diferentes, las que se visualizan justamente en la mayoría de aquellas variables clásicas del emprendimiento. Es decir, así como los emprendedores nacientes son diferentes a la población que no emprende, los nuevos emprendedores son diferentes a los nacientes y lo son también en aquellas variables clásicas del emprendimiento.

Sin embargo, tal como podemos ver en la tabla 2, que nos muestra qué variables impactan de forma significativa en la probabilidad ser un nuevo emprendedor, tan solo el género y la presencia de los *role models* son significativamente relevantes.

TABLA 1. Características de los emprendedores nacientes y nuevos, Prueba t y Prueba Kruskal-Wallis

Variables	Emprendedor naciente	Nuevo emprendedor	Prueba t	Prueba Kruskal -Wallis	Total
Proporción emprendedores					0,2735
Nuevos					0,4458
Ciudad secundaria	0,4324	0,4188	***	***	0,4287
	0,4955	0,4936			0,4949
Género	0,4864	0,5509	***	***	0,5040
	0,4999	0,4977			0,5001
Edad	37,8436	37,7284			37,8121
	11,6064	11,2606			11,5113
Estudios primarios	0,1499	0,1396			0,1471
	0,3570	0,3468			0,3542
Estudios secundarios	0,4379	0,4004	**	**	0,4276
	0,4962	0,4903			0,4948
Estudios superiores	0,4122	0,4600	**	**	0,4253
	0,4923	0,4987			0,4945
Confianza en habilidades	0,8468	0,8712	*	*	0,8535
Empresariales	0,3602	0,3351			0,3537
Role Model	0,5882	0,6970	***	***	0,6179
	0,4923	0,4598			0,4860
Miedo al fracaso	0,1914	0,1861			0,1900
	0,3935	0,3894			0,3924
Número de observaciones	2455	924			3379

*, **, *** indican que la diferencia es significativa, a un nivel de significancia del 1%, 5% y 10%, respectivamente. Los valores en cursiva representan la desviación estándar.

TABLA 2. Resultado Modelo Logit y primeras diferencias en la probabilidad de ser un *nuevo emprendedor*

Variables clásicas	Coeficientes		Probabilidad
Género	0,2214	***	0,0445
	<i>0,0799</i>		
Edad	0,0233		
	<i>0,0234</i>		
Edad al cuadrado	-0,0003		
	<i>0,0003</i>		
Estudios superiores	0,1038		
	<i>0,0810</i>		
Confianza en habilidades	0,0863		
	<i>0,1171</i>		
Role Model	0,4474	***	0,0859
	<i>0,0835</i>		
Miedo al Fracaso	0,0264		
	<i>0,1012</i>		
Contantes	-1,9361	***	
	<i>0,4466</i>		
LR (chi2)	47,75		
Pseudo R2	0,012		
Log likelihood	-1958,4611		
Correctamente predichas (Adopters)	61,04%		
Correctamente predichas (Non-adopters)	49,25%		

Los valores en cursivas representan el error estándar. *, **, *** indican el nivel de significancia al 10%, 5% y 1%, respectivamente.

5. CONCLUSIONES

Considerando a Chile como caso de estudio, este trabajo contribuye a constatar diferencias entre las etapas de los distintos procesos emprendedores. Con el objetivo de analizar el inicio efectivo de una actividad emprendedora, parece adecuado intentar conocer las posibles diferencias entre los emprendedores nacientes y los nuevos emprendedores en variables ampliamente tratadas por la literatura.

En este trabajo se demostró que entre los emprendedores nacientes (personas que están haciendo gestiones por crear un nuevo negocio) y los emprendedores nuevos (aquellos que efectivamente han comenzado a operar su negocio) el género y el contacto con nuevos emprendedores son relevantes para explicar el avance entre las etapas.

A pesar de que existen características y determinantes que en este estudio no se abordan (como pueden ser el tipo de negocio y cambios en la condición económica del entorno, elementos que pueden explicar que un individuo desista de comenzar a ejecutar su negocio), se observan comportamientos diferentes entre los emprendedores. El ser hombre aumenta la probabilidad de iniciar su negocio en un 4,45%, lo que conlleva sugerir que a emprendedores nacientes de género femenino se les provea de soportes adicionales para que efectivamente puedan llevar adelante sus inicios empresariales. En cuanto a ejemplos positivos de emprendimiento, los *role model*, cuya presencia incrementa la probabilidad de comenzar a operar efectivamente un negocio en un 8,59%, también llevan a sugerir que se provea de contacto social, se inserte en redes o se propicie la asociatividad con emprendedores que ya han iniciado sus negocios, esto con el fin de que los individuos puedan aprender de estos ejemplos.

Finalmente, este estudio revela la necesidad de distinguir y conocer con mayor profundidad las distintas fases del proceso emprendedor. Así, los estudios no deben centrarse exclusivamente en conocer las diferencias entre los individuos emprendedores y la población que no lo es. En otras palabras, no solo se debe incentivar que los individuos generen nuevas empresas, sino que además se debe propiciar el fortalecimiento para que los emprendedores avancen en las distintas etapas del proceso y que efectivamente concreten sus acciones empresariales.

6. REFERENCIAS

Agarwal, S., Rahman, S. Y Errington, A. (2009). Measuring the determinants of relative economic performance of rural areas. *Journal of Rural Studies*, (25), pp. 309–321.

Amorós, J. E. y Cristi, O. (2008). Entrepreneurship and competitiveness development: a longitudinal analysis of Latin American countries. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), pp. 381–399.

Amorós, J. y Poblete, C. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Nacional de Chile 2010*. Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.

Amorós, J., Bosma, N. y Levie, J. (2012a). Ten Years of Global Entrepreneurship Monitor: Accomplishments and Prospects. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, forthcoming.

Amorós, J., Fernández, C., Tapia, J. (2012b). Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America. *International Entrepreneurship Management Journal*, 8(3), pp. 249–270.

Arenius, P. y Minniti, M. (2005). Perceptual variables

and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), pp. 233-247.

Autio, E. (2005). *GEM report on high-expectation entrepreneurship*. Babson Park: Babson College and London Business School.

Begley, T. y **Tan, W.** (2001). The socio-cultural environment for entrepreneurship: a comparison between east Asian and Anglo-Saxon countries. *Journal of international business studies*, 32(3), pp. 537-553.

Carter S., Anderson, S. y Shaw, E. (2001). *Women's Business Ownership: A Review of the Academic, Popular and Internet Literature. Report to the Small Business Service*, RR 002/01. Recuperado de: <http://business.king.ac.uk/research/kbssbs/wombsbus.pdf>

Donkels, R. (1991). Education and entrepreneurship experiences from secondary and university education in Belgium. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, (9), pp. 7-21.

Driga, O., Lafuente, E. y Vaillant, Y. (2009). Reasons behind the relatively lower entrepreneurial activity level of rural women: looking into rural Spain. *Sociologia Ruralis*, 49(1), pp. 70-96.

Fornahl, D. (2003). Entrepreneurial activities in a regional context. En Fornahl, D. y Brennert (editores). *Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems*. Northampton: Edward Elgar, pp. 38-57.

GEM-Cataluña (2011). *Informe Ejecutivo 2010*. Institut d'Estudis Regionals I Metropolitans de Barcelona - Generalitat de Catalunya - Diputació de Barcelona, Barcelona. Recuperado de: <http://www.gem-spain.com/Mis%20archivos/GEMCataluna/GEM-2010.pdf>
Greene, W. (2006). *Análisis Económico*. Madrid: Prentice Hall.

Hansson, A. (2010). Tax policy and entrepreneurship: empirical evidence from Sweden. *Small Business Economics*. DOI 10.1007/s11187-010-9282-7

Kelley, D., Bosma, N. y Amorós, J. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor, 2010 Global Report*. Babson y Universidad del Desarrollo. Recuperado de: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/266> (Acceso diciembre 2011)

Krueger N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, (18), pp. 5-21.

Krueger, N., and Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, (18), pp. 91-104.

Mancilla, C., Amorós, J.E. (2012). La influencia de factores socio-culturales en el emprendimiento, evidencia en Chile 2007-2010. *Journal Multidisciplinary Business Review*, 5(1), pp. 14-25.

Mancilla, C., Viladomiu, L. y Guallarte, C. (2010). Emprendimiento, inmigrantes y municipios rurales. *Revista de Economía Agraria y Recursos Naturales* 10(2), pp. 123-144.

North, D. y Smallbone, D. (1996). Small Business Development in Remote Rural Areas: the Example of Mature Manufacturing Firms in Northern England. *Journal of Rural Studies*, 12(2), pp. 151-167.

OECD (2003). *Entrepreneurship and local economic development: Programme and policy recommendations*. Paris: OECD.

Petrin, T. (1997). *Entrepreneurship as an Economic Force in Rural Development*. REU Technical Series 41. FAO. Rome. Recuperado de: <http://www.fao.org/docrep/W6882E/W6882Eoo.htm>

Poblete, C. y Amorós, J. (2011). *Condiciones del contexto para el emprendimiento en Chile, Un análisis de 5 años*. Santiago de Chile: Universidad del Desarrollo.

Reynolds, P. et al. (2005). Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, (24), pp. 205-231.

Shapiro A. y Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. En Kent, C., Sexton, D. y Vesper, K. (editores). *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, pp. 72-90.

Singh, G. y Verma, A. (2001). Is there life after career employment? Labour market experience of early retirees. En Marshall, V. et al. (editores): *Restructuring Work and the Life Course*, pp. 288-302.

Speizer J. (1981). Role models, mentors, and sponsors: the elusive concepts. *Signs Journal of Women in Culture and Society*, (6), pp. 692-712.

Sternberg, R. y Litzengerger, T. (2004). Regional clusters in Germany - their geography and their relevance for entrepreneurial activities. *European Planning Studies*, 12(6), pp. 767-791.

Vaillant Y. y Lafuente, E. (2007). Do different institutional frameworks condition the influence of local fear and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? *Entrepreneurship and Regional Development*, (19), pp. 313-337.

Verheul, I., Van Stel, A. y Thurik, R. (2004). Explaining female and male entrepreneurship across 29 countries. *SCALES-paper* N° 200403. Recuperado de: <http://www.entrepreneurship-sme.eu/pdf-ez/N200403.pdf>

Wennekers, S. et al. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, (24), pp. 293-309.

Wong, P., Ho, Y. y Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), pp. 335-350.

