



GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR SPECIAL REPORT:

UNA PERSPECTIVA GLOBAL SOBRE LA EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EMPRENDEDORA

ALICIA CODURAS MARTÍNEZ, JONATHAN LEVIE, DONNA J. KELLEY,
RÖGNVALDUR J. SÆMUNDSSON AND THOMAS SCHØTT



HÁSKÓLINN Í REYKJAVÍK
REYKJAVIK UNIVERSITY



Global Entrepreneurship Monitor Special Report

Una perspectiva global sobre la Educación y
Formación emprendedora

**Alicia Coduras Martínez, Jonathan Levie, Donna J.
Kelley, Rögnvaldur J. Sæmundsson and Thomas Schøtt**

Agradecimientos

El Informe Especial GEM que tiene en sus manos, es el resultado de nueve meses de colaboración entre sus autores, los cuales pertenecen a equipos GEM de España, Reino Unido, Estados Unidos, Islandia y Dinamarca. Su realización no hubiera sido posible sin la contribución de cada uno de los equipos de países participantes en el observatorio GEM que recogieron datos el año 2008 sobre este tema en particular. Los autores transmiten su sincero agradecimiento a todos estos equipos nacionales y a sus patrocinadores, los cuales se enumeran en el Apéndice.

Gracias también al equipo de administración GEM, incluyendo a Marcia Cole del Babson College y a Chris Aylett de la London Business School, y al Director de Investigación GEM, Dr. Niels Bosma por su crítica constructiva y por el asesoramiento que nos ha brindado durante este periodo.

El Dr. Thomas Schøtt agradece a sus colaboradores del GEM Social Network Group (Grupo de estudio de las redes sociales en relación al emprendimiento): Sung-sik Bahn (República de Corea), Paulo Alberto Bastos Jr. (Brasil), Nezameddin Faghieh (Irán) y Olga Rastrigina (Letonia), su participación en el estudio específico de las redes sociales, y reconoce su contribución como co-autores en la parte del informe dedicada a este tema.

RESUMEN EJECUTIVO	9
EL PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN GEM	12
GLOSARIO	13
1 INTRODUCCIÓN	14
2 LA EDUCACIÓN Y FORMACION EMPRENDEDORA EN LA ACTUALIDAD	16
2.1 La Naturaleza De La Educación Y Formación Emprendedora	16
2.2 Educación Y Formación Emprendedora Y Desarrollo Económico	18
2.3 ¿Marca Alguna Diferencia La Educación Y Formación Emprendedora?	21
3.1 El Nivel Y La Calidad De La Educación Y Formación Emprendedora Percibidos Por Los Expertos	23
3 EL ESTADO DE LA EDUCACION Y FORMACION EMPRENDEDORA: OPINIONES DE EXPERTOS	23
3.2 La Necesidad De Asesoramiento Externo Previo Al Emprendimiento Y La Adecuación De La Provisión De Formación Para Emprender Ajena Al Sistema Oficial De Educación	25
4 PREVALENCIA Y FUENTES DE FORMACIÓN PARA EMPRENDER	27
4.1 Tasas De Prevalencia En Individuos Con Formación En Edad Laboral	27
4.2 Fuentes De Formación Emprendedora	30
4.3 Demografía De La Población Formada	34
5 LA RELACIÓN ENTRE FORMACIÓN PARA EMPRENDER Y EMPRENDIMIENTO	37
5.1 Cuestiones Que Hay Que Tener En Cuenta Al Medir El Efecto De La Formación Emprendedora Sobre El Comportamiento Emprendedor	37
5.2 Formación Para Emprender Y Participación En La Actividad Emprendedora	38
5.3 Ganancia Que Se Obtiene Por Causa De La Formación: Medida Fundamental Gem Del Efecto Que Produce La Formación Emprendedora En La Creación De Nuevas Empresas	42
6 USO DE ASESORES POR PARTE DE LOS EMPRENDEDORES	47
6.2 Uso De Asesores Por Emprendedores Con Y Sin Formación	49
7 CONCLUSIONES E IMPLICACIONES PARA EL DISEÑO DE POLÍTICAS PÚBLICAS, PARA LOS EDUCADORES Y PARA IMPLEMENTACIÓN PRÁCTICA	51
7.1 Conclusiones	51
7.2 Implicaciones Para Diseñadores De Políticas Públicas, Educadores Y Aplicaciones Prácticas	51
7.3 Sugerencias Para Futuras Investigaciones	52
APÉNDICE	54
REFERENCIAS	60
EQUIPOS NACIONALES DEL PROYECTO GEM QUE HAN PARTICIPADO EN EL INFORME ESPECIAL SOBRE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EMPRENDEDORA	63
BREVE RESEÑA DE LOS AUTORES	69
INSTITUCIONES PATROCINADORAS DEL PROYECTO GEM Y CONTACTOS	70
CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA	71
NOTAS A PIE DE PÁGINA	72

LISTADO DE TABLAS

Tabla 1	Países participantes GEM en el informe especial de Educación y Formación 2008 agrupados por nivel de desarrollo económico	19
Tabla 2	Prevalencia De Formación Formal, Por País Y Grupo Económico, Ordenado Por Prevalencia De Formación Recibida En La Escuela	32
Tabla 3	Prevalencia De Formación Emprendedora Informal, Por País Y Grupo Económico	33
Tabla 4	Prevalencia De La Formación Emprendedora En La Población En Edad Laboral Total Y Entre Los Emprendedores	40
Tabla 5	Ganancia Obtenida Gracias A La Formación Emprendedora En La Tasa De Actividad Emprendedora En Fase Inicial (TEA) En 37 Países, Por País Y Grupo Económico, Ordenados Por El Aumento De La Ganancia En El TEA Obtenida Gracias A La Formación	43
Tabla 6	Porcentaje De Tipos De Redes De Asesores Que Incluyen Cada Tipo Particular De Asesor	48
Tabla 7	Resumen Estadístico De Los Tipos De Asesores Utilizados Por Emprendedores En Irán, Brasil, Letonia, República De Corea Y Dinamarca	49
Tabla 8	Promedio De Tipos De Asesor Por Ámbitos De Influencia Utilizados Por Emprendedores Con Y Sin Formación, En Cada País Analizado	49
Tabla 9	Promedio De Tipos De Asesores Utilizados Por Emprendedores Con Y Sin Formación, Por País	50
Tabla 10	Valoración Media Proporcionada Por Los Expertos Nacionales Sobre El Estado De La Educación Y Formación Emprendedora En Etapa Escolar Y Post-Escolar, En Una Muestra De Naciones GEM, 2005-2008	54
Tabla 11	Prevalencia De Formación Emprendedora (Escolar Y Post-Escolar), Por País Y Grupo Económico (Porcentajes De Población En Edad Laboral)	55
Tabla 12	Prevalencia De Formación Emprendedora (Formal E Informal), Por País Y Grupo Económico (Porcentajes De Población En Edad Laboral)	56
Tabla 13	Ganancia Obtenida En Concienciación, Actitudes, Intención Y Actividad Emprendedora En 37 Países, Por País Y Grupo Económico, Ordenado Por Ganancia Creciente En Actividad Emprendedora (TEA) Producida Por La Formación	57
Tabla 14	Ganancia Obtenida En Concienciación, Actitudes, Intención Y Actividad Emprendedora En 31 Países, Por País Y Región Global, Ordenado Por Ganancia Creciente En Actividad Emprendedora (TEA), Producida Por La Formación	58
Tabla 15	Resultados De La Regresión Lineal Múltiple Que Compara El Efecto De Haber Recibido Formación Específica Con Carácter Obligatorio Con El Efecto De No Haber Recibido Formación, Sobre Los Diversos Tipos De Asesores Que Utilizan Los Emprendedores. El Análisis Ha Sido Controlado Por Nivel Educativo, Sexo, Edad, Etapa Del Negocio Emprendedor Y País	59

LISTADO DE FIGURAS

Figura 1	El Modelo Teórico GEM	20
Figura 2	Valoración media otorgada por los expertos nacionales, en sus respectivos países, de las condiciones de entorno para emprender, por grupo económico	24
Figura 3	Valoración media otorgada por los expertos nacionales sobre el estado de la educación y formación emprendedora en etapa escolar, en una muestra de naciones GEM en el período 2005-2008	24
Figura 4	Valoración media otorgada por los expertos nacionales sobre el estado de la educación y formación emprendedora en etapa post-escolar, en una muestra de naciones GEM en el período 2005-2008	25
Figura 5	Evaluación Media Otorgada Por Los Expertos En 30 Países GEM Respecto De La Necesidad Que Tienen Los Emprendedores De Recibir Asistencia En La Planificación Previa A La Puesta En Marcha De Su Negocio, Y Respecto De La Adecuación De La Educación Y Formación Emprendedora Ofrecida Por Organismos Independientes Del Sistema Educativo Oficial, Por País	26
Figura 6	Prevalencia Media De La Formación Para Emprender Un Negocio En La Población De Adultos En Edad Laboral (18-64 Años) En Los 38 Países Participantes	27
Figura 7	Porcentaje De Población Adulta En Edad Laboral (18-64 Años) Que Recibió Formación Para Emprender Un Negocio, Por País, Ordenados En Prevalencia Creciente	28
Figura 8	Porcentaje De Población Adulta En Edad Laboral (18-64 Años) Que Recibió Formación Para Emprender Un Negocio, Por País Y Grupo Económico, Ordenados En Función Del PIB	28
Figura 9	Niveles De Formación Emprendedora Voluntaria Y Obligatoria, Por País Y Grupo Económico, Ordenados Por Nivel De Formación Voluntaria	29

Figura 10 Prevalencia De Formación Escolar Y Post Escolar, Por Grupos Económicos, Ordenados En Función De La Tasa De Formación Escolar Recibida En Exclusiva	31
Figura 11 Prevalencia De Formación Emprendedora Formal E Informal, Por País Y Grupo Económico, Ordenados Por La Tasa De Formación Formal	31
Figura 12 Distribución De Edad De Los Individuos Con Y Sin Formación Emprendedora, Por Grupo Económico	34
Figura 13 Distribución Del Genero De Los Individuos Con Y Sin Formación Emprendedora, Por Grupo Económico	35
Figura 14 Distribución Del Nivel De Educación De Individuos Con Y Sin Formación Emprendedora, Por Grupo Económico	36
Figura 16 Proporción De Individuos Formados Versus Individuos Sin Formación Involucrados En La Actividad Emprendedora En Fase Inicial (TEA) Y No Involucrados En La Misma (No-TEA)	38
Figura 17 Ratio De Emprendedores Con Formación Sobre Población Adulta En Edad Laboral Formada, En Los Países Cuyo Desarrollo Y Competitividad Se Basa En La Explotación De Los Factores Tradicionales De Producción, Ordenados Según El Aumento Porcentual De Personas Con Formación	41
Figura 18 Ratio De Emprendedores Con Formación Sobre Población Adulta En Edad Laboral Formada, En Los Países Cuyo Desarrollo Y Competitividad Se Basa En La Eficiencia De Los Factores Tradicionales De Producción, Ordenados Según El Aumento Porcentual De Personas Con Formación	41
Figura 19 Ratio De Emprendedores Con Formación Sobre Población Adulta En Edad Laboral Formada, En Los Países Cuyo Desarrollo Y Competitividad Se Basa En La Innovación, Ordenados Según El Aumento Porcentual De Personas Con Formación	41
Figura 20 Ganancia Obtenida Gracias A La Formación Emprendedora En Concienciación, Actitudes, Intención Y Actividad Emprendedora En 38 Países, Por Grupo Económico	43
Figura 21 Proporción De Países En Los Cuales La Ganancia Obtenida Gracias A La Formación Es Estadísticamente Significativa, Por Grupo Económico Y Tipo De Orientación Emprendedora	44
Figura 22 Ganancia Obtenida En Concienciación, Actitudes E Intenciones Emprendedoras, Gracias A La Formación Emprendedora En 32 Países, Por Región Global	46
Figura 23 Proporción De Países En Los Cuales La Ganancia Obtenida De La Formación Es Estadísticamente Significativa, Por Región Global Y Tipo De Orientación Emprendedora	46

Resumen Ejecutivo

El año 2008, el Proyecto Global Entrepreneurship Monitor, ha hecho realidad su intención de investigar la prevalencia y fuentes de educación y formación emprendedora, así como el efecto de esta formación en el proceso de puesta en marcha de un negocio. Treinta y ocho equipos nacionales han participado en este estudio, añadiendo preguntas especializadas a los cuestionarios estándar de la población adulta del GEM (APS). Además, 30 países han contribuido incorporando preguntas especiales sobre este tema en la Encuesta Nacional de Expertos (NES).

Este informe constituye una ampliación de las páginas 41 - 48 de la sección de educación y formación publicada en el Informe Ejecutivo Global Entrepreneurship Monitor 2008. Tras una breve revisión de la literatura académica sobre el tema central de este estudio, se presentan las opiniones de expertos sobre el estado actual de la educación y formación emprendedora en 30 países. Seguidamente, en el informe se presentan datos sobre el nivel de formación recibida por la población adulta (18-64 años) y los fuentes que la proporcionaron, en los 38 países que han participado en este monográfico especial GEM. Asimismo, los datos recabados por medio de la encuesta APS, han permitido la determinación de perfiles de los individuos más y menos propensos a recibir formación emprendedora. Adicionalmente, en este informe se presenta información original sobre los efectos que tiene la formación específica en los individuos en cuanto a su concienciación, sus actitudes, intenciones y actividad emprendedora, en cada uno de los países participantes. A continuación, se proporciona la información obtenida en cinco países GEM acerca del tipo de asesoramiento que utilizan los emprendedores y la relación de su selección con el hecho de haber recibido o no formación emprendedora. El informe concluye una serie de reflexiones sobre las posibles implicaciones de estos nuevos hallazgos, y sugiere áreas en las que llevar a cabo futuras investigaciones.

Para facilitar el análisis, las naciones participantes se clasifican en tres grupos con niveles similares de desarrollo económico. El grupo que contiene los países con el nivel más bajo de desarrollo y competitividad se denomina “factor-driven nations” siguiendo la nomenclatura del Informe de Competitividad Global, y hace referencia a países en que el desarrollo se basa en los factores de producción. El grupo de nivel medio se denomina “efficiency-driven nations”, y comprende a los países cuyo desarrollo reside en la eficiencia de los factores de producción. Finalmente, el grupo con más alto nivel se denomina “innovation-driven nations” y comprende a las economías cuyo desarrollo se fundamenta en la innovación. Los 38 países analizados no constituyen una muestra aleatoria dentro de estos grupos, sino que han participado en función de sus posibilidades, por lo que los lectores deben considerar este hecho al interpretar los resultados.

En el Capítulo 2, la revisión de la literatura especializada sobre educación y formación emprendedora, demuestra que ésta ha crecido rápidamente en las últimas décadas. Sin embargo, existen pocos datos comparativos acerca de la cantidad de personas que reciben formación para poner en marcha negocio, acerca de si hay personas más propensas que otras a recibir este tipo de formación y si esa formación influye en el subsiguiente comportamiento emprendedor.

La información contenida en el Capítulo 3 muestra que, desde el año 2000, las encuestas nacionales GEM de expertos, vienen proporcionando datos que demuestran consistentemente la insatisfacción de los mismos en muchos aspectos relacionados con el estado de la educación y formación emprendedora en sus países. Así, tienden a valorar la adecuación de dicha formación en las escuelas de primaria y secundaria como la condición de entorno para emprender en peor estado entre todas las que valoran. Por otro lado, en la mayoría de los países participantes en GEM 2008, los expertos están de acuerdo en que los emprendedores necesitan de ayudas externas en la fase de puesta en marcha de un negocio. El grado de satisfacción sobre la provisión de formación por parte de instituciones ajenas al sistema educacional oficial tiende a variar en función del nivel de desarrollo económico de los países. Así, en Alemania, Finlandia, República de Corea, Irlanda, España y los Estados Unidos, los expertos están de acuerdo en que los organismos públicos y/o privados fuera del sistema de educación formal ofrecen formación y educación emprendedora adecuada. En cambio, los expertos de otros países GEM participantes en el estudio han sido menos positivos al opinar sobre este tema.

En el Capítulo 4 se muestra la proporción de individuos en edad de trabajar (18-64 años) que han recibido formación para poner en marcha un negocio en 38 países. Considerando la población total de esta edad en este grupo de naciones, se puede afirmar que más de una quinta parte de la misma (21%), ha recibido formación para poner en marcha un negocio. La tasa de prevalencia varía considerablemente, entre los países, e incluso entre aquellos que tienen niveles de desarrollo económico similar. Sin embargo, en la mayoría de los casos se ha estimado una prevalencia de entre el 10% y el 30%.

En la mayoría de estos países, aunque no en todos, más de la mitad de la población que ha recibido formación participa en ella de forma voluntaria. Por otro lado, ello no se contradice con el hecho de que la mayoría de las personas formadas recibió esta formación en programas de carácter formal contemplados dentro de la programación reglada de la escuela primaria, secundaria o universidad. Así, en promedio, alrededor de un 80% de las personas formadas, han recibido esta formación dentro del

sistema educacional formal o reglado. Esta elevada proporción de formación reglada, pone de manifiesto el importante papel que desempeña el sistema educativo en la formación emprendedora. En la mayoría de los países, la formación emprendedora es más prevalente en la etapa escolar que en el nivel educacional superior o terciario.

Entre aquellos que han recibido formación específica para emprender, poco más de un 60%, en promedio, lo ha hecho de manera informal, ya sea de forma exclusiva o en combinación con otra formación reglada. Este elevado porcentaje de formación no reglada sugiere que muchas personas, a pesar de haber recibido una instrucción formal, buscan un complemento adicional que les proporcione unos conocimientos prácticos y realistas en lugar de un reconocimiento de asignaturas cursadas en un centro reconocido. Por eso no sorprende que el estudio señale la auto-formación como la fuente más habitualmente utilizada para adquirir este tipo de conocimientos, seguida de los programas universitarios informales (es decir, ofrecidos como complemento a las asignaturas regladas), y de los programas y cursos ofrecidos por asociaciones empresariales.

La parte final del Capítulo 4, muestra las diferencias demográficas que existen entre individuos formados y no formados. La tasa de formación emprendedora varía en función de la edad, el género, la educación y el nivel de renta de los individuos. Así, por ejemplo, en los tres grupos económicos de países, los individuos más jóvenes son más propensos a haber recibido formación para poner en marcha un negocio. Probablemente, este resultado refleja, el reciente incremento de implantación de formación emprendedora en el sistema de educación formal. Asimismo, los individuos pertenecientes a las familias con mayor poder adquisitivo y con un nivel educacional elevado, son también aquellos que presentan más probabilidades de haber recibido este tipo de formación. Estas personas, tienen más oportunidades que el resto para poder adquirir una formación emprendedora y aprovecharla. Por otro lado, en la mayoría de países, el hombre aparece como más propenso que la mujer a cursar esta formación de forma voluntaria, siendo también cierto que, en los países menos desarrollados, la mujer presenta una situación más desfavorable que el hombre en cuanto a disponer de oportunidades para recibir formación obligatoria.

En el Capítulo 5, se analiza el impacto que tiene la formación emprendedora en la propensión de las personas a desarrollar una actitud o un comportamiento emprendedor. Los datos GEM son ideales para abordar cuestiones metodológicas que

otros estudios previos han encontrado difíciles de superar, incluyendo la auto selección de formación, el lapso de tiempo que hay entre la formación y sus resultados tangibles, la falta de grupos de control y el papel que juega el currículo del individuo y el entorno en el que se desarrolla. Así, comparando a los individuos que sólo han recibido formación emprendedora obligatoria con aquellos que no han recibido formación y, controlando esta comparación por medio del perfil socio demográfico de los mismos y de las condiciones específicas de su país, se ha podido calcular la “ganancia” obtenida gracias a la formación emprendedora, tras la aplicación de un análisis estadístico multivariante. Esta ganancia varía en función del contexto. Así, ha resultado más efectiva en contextos con entornos institucionales favorables, en los cuales la formación específica proporciona habilidades adecuadas para emprender, así como promueve una mejora de la percepción de oportunidades y un aumento de la intención emprendedora, todo lo cual se traduce en acciones más efectivas en torno al emprendimiento. En este marco, la formación aparece como particularmente efectiva en los países europeos occidentales, que tienen tasas de actividad emprendedora muy moderadas, como es el caso de Bélgica, Francia, Alemania y el Reino Unido. Así, en estos países, se han obtenido “ganancias” muy significativas que duplican las posibilidades de involucración en actividades emprendedoras entre los individuos que han recibido formación.

El capítulo 6 presenta un estudio de los vínculos existentes entre la formación y el uso de asesores en cinco países GEM con contextos nacionales bastante diferentes. Mientras que en cuatro de estos países (Brasil, Letonia, República de Corea y Dinamarca) los individuos con formación tienden a utilizar más asesores, esto no se cumple en el caso de Irán. El tipo de asesor escogido (de cinco ámbitos de influencia: privado, trabajo, experiencia, profesional y de mercado) también ha variado. Así, por ejemplo, en Brasil e Irán es más habitual escoger asesores entre los familiares y los amigos, mientras que en la República de Corea y Dinamarca es más habitual buscar asesoramiento de otros ámbitos más profesionalizados. Letonia muestra una posición intermedia en este tema.

Finalmente, en el Capítulo 7, se presentan diversas conclusiones: la cantidad y tipo de formación varía ampliamente entre los países y, este resultado, no aparece como necesariamente ligado con el grado de desarrollo económico de los mismos. En cambio, el impacto de la formación específica sí que varía según el nivel de desarrollo económico. Así, parece tener mayor efecto en la etapa inicial de la actividad emprendedora en países donde los contextos

institucionales son favorables. Este resultado encaja en el modelo GEM, el cual predice que la formación para emprender es más efectiva y relevante en países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la innovación, y al mismo tiempo proporciona apoyo al argumento de que los países del grupo menos desarrollado no deben efectuar inversiones a gran escala en programas de formación emprendedora si las condiciones de entorno básicas para emprender no se hallan en un estado adecuado. Una explicación alternativa de estos resultados es que la calidad de la formación puede variar según el contexto de cada país, y que las economías menos desarrolladas están ofertando formación de menor calidad. Las opiniones facilitadas por los expertos de estos países apoyan este último punto de vista, pero también es probable que ambas explicaciones sean válidas. En cualquier caso, se necesita ampliar la investigación sobre cómo varían los tipos de formación ofrecidos según el país y acerca de cuáles son los más eficaces.

Desde que llevó a cabo la primera comparación internacional sobre medición de actividad emprendedora en 1999, el Consorcio de Investigación Global Entrepreneurship Monitor (GEM), ha contribuido a asentar y mejorar la comprensión global de las actitudes, aspiraciones y actividades de los emprendedores, así como de los factores ambientales que les ayudan a desarrollarse. Al mejorar el conocimiento sobre el emprendimiento, GEM ayuda a gobiernos, empresas y educadores de todo el mundo a diseñar políticas, desarrollar programas y proporcionar asistencia útil para que los emprendedores potenciales cumplan más efectivamente su misión de generar empleo y riqueza en un entorno global cada vez más empresarial.

El proyecto GEM se centra en el logro de tres objetivos principales:

- Medir la magnitud y el alcance de la actividad emprendedora; caracterizarla y analizar su variación en el plano internacional.
- Descubrir los factores que determinan los niveles nacionales de actividad emprendedora.
- Identificar políticas que puedan mejorar el nivel nacional de actividad emprendedora

El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor fue concebido en 1997 por Michael Hay (London Business School, LBS) y por Bill Bygrave (Babson College). LBS y Babson financiaron un estudio prototipo ese año. En 1999, diez equipos nacionales llevaron a cabo el estudio piloto internacional GEM con Paul Reynolds como investigador principal al frente. Desde entonces, más de 64 equipos nacionales han participado en el proyecto GEM a través de un consorcio denominado Global Entrepreneurship Research Association (GERA), organización sin ánimo de lucro administrada por representantes de equipos nacionales, las dos instituciones fundadoras y las instituciones patrocinadoras. Dirigidos por un equipo de coordinación central, el Proyecto administra la Encuesta a Población Adulta (APS) de al menos 2.000 personas de edades comprendidas entre los 18 y 64 años en cada país participante. Además, los equipos nacionales GEM llevan a cabo la Encuesta Nacional de Expertos (NES) para valorar y comprender el estado de los factores particulares del entorno que inciden en el emprendimiento en cada país.

El proyecto GEM tiene como meta el constituirse en la principal fuente de información y análisis del emprendimiento en todo el mundo. El estudio utiliza una metodología original y única que ha sido perfeccionada de forma continua durante los últimos 10 años. La recogida de los datos se lleva a cabo bajo unos estrictos procesos que controlan su calidad. Esta sólida metodología, contribuye, entre otras cosas, a conferir singularidad al Proyecto, lo que lo hace muy valioso para todas aquellas personas e instituciones que necesitan realizar benchmarking y comparaciones internacionales relacionadas con el emprendimiento.

Cada economía participante en el Proyecto GEM, dispone de un equipo académico nacional, que selecciona un proveedor local de encuestas para llevar a cabo el APS, y supervisa el proceso de control calidad juntamente con el equipo coordinador central del Consorcio. Este equipo central de coordinación GEM con su personal especializado, se asegura de que cada equipo siga las normas estrictas de investigación GEM. Esto garantiza la calidad de los datos y permite la armonización de los mismos entre y en todos los países participantes. Por tanto, todos los equipos y distribuidores adoptan la misma metodología.

El control de calidad es similar en la realización del NES, y también incluye una función de supervisión realizada por el equipo de coordinación central. Los equipos nacionales llevan a cabo esta encuesta de acuerdo con las disposiciones y políticas vigentes establecidas por el consorcio GEM. El proceso NES incluye la selección de al menos 36 expertos, que cubren la valoración de nueve condiciones de entorno para emprender y que son: apoyo financiero, políticas y programas gubernamentales, educación y formación, transferencia de I+D, acceso a infraestructura comercial y profesional, dinámica interna del mercado, acceso a infraestructura física y normas sociales y culturales. Sobre cada una de estas condiciones se recoge la opinión de al menos cuatro expertos.

GEM publica informes globales anuales y los equipos GEM nacionales publican informes individuales de sus respectivos países. Además, GEM realiza informes especiales sobre temas como el dedicado al emprendimiento femenino, el emprendimiento con alto potencial de crecimiento y la financiación de la actividad emprendedora. Este informe especial sobre educación y formación emprendedora se basa en preguntas APS adicionales sobre este tema que fueron incluidas en el cuestionario GEM 2008. Dichas preguntas fueron aprobadas por la asamblea anual GERA y revisadas por el equipo central de coordinación.

Educación emprendedora es la disciplina que engloba los conocimientos y habilidades “sobre” o “con el fin de que” el emprendimiento en general sea reconocido como parte de los programas educativos correspondientes a las enseñanzas primaria, secundaria o terciaria (superior) en las instituciones educativas oficiales de cualquier país.

Formación emprendedora es el cuerpo de conocimientos y habilidades necesarios para la preparación de la puesta en marcha de un negocio o empresa.

Formación escolar se refiere específicamente a la formación llevada a cabo en programas de educación impartidos en las escuelas primaria y secundaria en cualquier nación.

Formación no escolar comprende todos los cursos ofrecidos fuera de los programas de educación primaria y secundaria proporcionados por cualquier tipo de institución: universidades, escuelas de negocios, instituciones públicas, cámaras de comercio, sindicatos, empresarios o cualquier otra entidad.

Formación obligatoria definida como asignaturas impartidas tanto en la etapa escolar como en la post escolar que una persona ha podido cursar, pero sin haberlas elegido libremente, sino como parte obligatoria de su educación. Es una formación necesaria para llegar a obtener la graduación de un programa en particular o para obtener otro tipo de beneficio, como puede ser la obtención de una beca o el registro oficial de una empresa.

Formación voluntaria es la formación realizada por elección del que la cursa.

Formación formal incluye cualquier curso que forma parte de un programa de educación oficial, ya sea obligatoria o voluntaria. Esto incluye educación primaria o secundaria o graduación de tercer nivel, diploma o título de programa.

Formación informal es la que opera fuera de los programas formales, por ejemplo, los cursos no acreditados en universidades, organizaciones locales de empresas, agencias gubernamentales y otras.

Ganancia derivada de la formación es el aumento de las posibilidades de desarrollar un comportamiento emprendedor gracias a la formación recibida, en lugar de llegar a serlo como consecuencia de haberlo deseado previamente de forma individual.

En el Informe Ejecutivo GEM 2008, los países GEM se clasificaron en tres fases según su desarrollo económico, siguiendo el sistema empleado por el Informe Global de Competitividad (Global Competitiveness Report. Porter y Schwab, 2008; Porter, Sachs y McArthur, 2002):

Países cuyo desarrollo y competitividad se basan en los factores de producción, incluyen aquellos cuyas economías son principalmente extractivas, es decir, basadas en la explotación de sus recursos naturales por medio de factores de producción tradicionales. En estas economías, los gobiernos tienen como prioridad el desarrollo de la estructura básica de la nación para cubrir las necesidades de la población: educación primaria, sanidad general, etc.

Países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la eficiencia de sus factores de producción, son naciones cuyo principal objetivo es o debería ser, el prestar más atención a bajar los costes de mano de obra a medida que los requerimientos básicos de necesidades se van cumpliendo.

Países cuyo desarrollo y competitividad se basa en la innovación son economías más ricas, cuya competitividad en precios tiende a disminuir y que por este motivo necesitan centrarse en promover las condiciones que impulsen el emprendimiento basado en la oportunidad y en que florezca la innovación.

APS es la Encuesta de Población Adulta que realizan las naciones GEM para recabar datos: se basa en una muestra aleatoria de la población en edad laboral de cada país participante.

NES es la encuesta Nacional de Expertos. Se basa en una muestra seleccionada de individuos que son considerados expertos en alguna de las Condiciones de Entorno que influyen en el emprendimiento (EFCs) o en algún aspecto específico del mismo. GEM reconoce nueve EFCs principales, de las cuales tres, incluida la educación y formación emprendedoras, se dividen en dos grandes componentes (por ejemplo, educación en etapa escolar y post escolar). Normalmente, en las encuestas NES de cada país opinan, por lo menos, cuatro expertos en cada EFC, de los cuales uno es un emprendedor, dos son proveedores de dicha EFC y otro es un observador experto.

1 Introducción

En las últimas décadas del siglo 20, el emprendimiento se ha ganado un mayor reconocimiento entre los economistas como motor del incremento del bienestar de la sociedad. En todo el mundo, los gobiernos han reconocido la importancia del papel que juega en la motivación de individuos, empresas y accionistas, para percibir y desarrollar nuevas oportunidades que pueden generar cambios positivos y promover el crecimiento económico en sus sociedades (Blenker, Dreisler y Kyeldsen 2008). Actualmente, este espíritu emprendedor se considera la principal fuente de innovación en casi todas las industrias, conduciendo al nacimiento de nuevas empresas y al crecimiento y renovación de organizaciones ya consolidadas.

El impacto de la educación y formación emprendedora sobre las actitudes, acciones y ambiciones individuales es de particular interés para los responsables políticos de ejecución de políticas, así como para los educadores y otros profesionales. En general, se cree que las personas que auto perciben que tienen las habilidades y conocimientos necesarios para emprender tienen más posibilidades de hacerlo. Sin embargo, como se demuestra en el siguiente capítulo, los resultados de la encuesta de expertos GEM en la mayoría de los países sugieren que la educación y formación emprendedora, tanto en la etapa escolar como en la posterior, es inadecuada. Reconociendo esta preocupación entre cientos de expertos de todo el mundo, el consorcio GEM eligió la educación y formación emprendedora como tópico especial de estudio en su edición del 2008. De los 43 países participantes en la encuesta APS del 2008, 38 le añadieron preguntas sobre educación y formación emprendedora. Este informe amplía los resultados preliminares de estas encuestas que se plasmaron en el Informe Ejecutivo Global GEM 2008 (Bosma et al., 2008).

La importancia de la educación y formación emprendedora se destacó en un reciente informe (2009) realizado por la Iniciativa Global de Educación (Global Education Initiative, GEI) del Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF):

“...mientras que la educación es una de las bases más importantes para el desarrollo económico, el emprendimiento es un motor importante para la innovación y el crecimiento económico. La educación emprendedora juega un papel fundamental en la formación de actitudes, habilidades y cultura desde la educación primaria hasta el final de los estudios.... Creemos que las habilidades, actitudes y comportamiento de emprendedores se pueden llegar a aprender, y que la exposición a la formación emprendedora a lo largo de la vida

de aprendizaje del individuo, comenzando desde la juventud pasando por la edad adulta hasta la educación superior –además de llegar a aquellos que están excluidos económica y socialmente- es imprescindible” (p.7-8)

Revisando la literatura académica es posible identificar muchos estudios realizados desde el punto de vista de la oferta de educación y formación emprendedora. Así, por ejemplo, destacan las evaluaciones realizadas por profesores y alumnos sobre la efectividad de programas de formación (Hegarty, 2006; Cheung, 2008); revisiones nacionales y regionales sobre la disponibilidad y naturaleza de los programas (Levie, 1999; Autio, 2007), y el análisis del valor de la educación emprendedora en general (Shinnar, Pruett y Toney, 2008). El Informe del WEF (WEF, 2009) antes citado, describe una serie de programas de iniciativa emprendedora en todo el mundo – incluyendo las propiciadas por gobiernos, ONGs y multinacionales- que abarcan todos los niveles de educación: desde la escuela primaria a la universidad, así como iniciativas no regladas. Estos estudios proporcionan información útil sobre qué educación y formación es ofrecida, pero no nos dicen quién recibe esta formación y qué beneficios obtienen los individuos a través de la misma.

GEM supone un marco de investigación privilegiado para poder proporcionar información sobre la prevalencia y el impacto de la formación y educación emprendedora en los diferentes países. GEM encuesta a individuos en lugar de firmas, por lo que está bien posicionado para explorar el impacto de la educación y formación emprendedora sobre las personas. Como el observatorio GEM no se basa en registros empresariales, puede capturar puntos de vista tanto de individuos que participan en la actividad emprendedora formal (registrada) e informal (no registrada). Asimismo, GEM puede también captar el impacto que ha tenido este tipo de formación sobre el potencial emprendedor de los individuos, sus actitudes, intenciones y actividades empresariales.

Por otro lado, mientras que muchos estudios han sido realizados en un país o en grupos de unos pocos países, este informe analiza los datos APS sobre formación emprendedora en 38 países que abarcan varios niveles de desarrollo económico. Los datos están armonizados para permitir efectuar comparaciones entre estos países y, además, se complementan mediante los datos NES procedentes de 31 países, que aportan valoraciones y opiniones de emprendedores, ejecutores de políticas públicas, financiadores del emprendimiento y otros expertos sobre el estado de la educación y formación emprendedora en sus países.

En la encuesta APS 2008, los países participantes en este estudio, preguntaron a los encuestados si alguna vez habían recibido formación para emprender un negocio en la escuela (formación escolar) o fuera de ella (formación no escolar). En el caso de recepción de formación no escolar, se pidió a los encuestados que identificaran la fuente proveedora del programa. También se preguntó si cursaron esta formación de forma voluntaria u obligatoria (por ejemplo, si la asignatura formaba parte de un programa oficial o no). Esta distinción nos ha permitido identificar resultados que no podían deberse a la auto-selección. En otras palabras, nos ha permitido medir con mayor precisión la “ganancia obtenida a partir de la formación”, o el aumento de las posibilidades de desarrollar un comportamiento emprendedor debido a la formación en lugar de tener este comportamiento por motivos puramente vocacionales del propio individuo.

En la realización del presente estudio, los autores han hallado diversas limitaciones en los datos, limitaciones que deben ser tenidas en cuenta por el lector a la hora de valorar las conclusiones y que son las siguientes:

- La población encuestada cubre una franja de edad muy amplia, de 18 a 64 años. La distribución de edad de aquellos que reciben formación en un país puede ser, a su vez, una función del perfil o distribución de edad de cada país, y este hecho debe ser tenido en cuenta cuando se efectúan comparaciones entre naciones, pues no tiene por qué suponerse que existe homogeneidad entre dichas distribuciones.
- Los factores culturales y el nivel de desarrollo económico, así como las políticas específicas del gobierno, pueden afectar a la naturaleza y al impacto de la educación y formación en general.
- Las fuentes de formación utilizadas por los encuestados que integran el colectivo de personas formadas, no constituyen una guía individual sobre el tipo o la calidad de la formación que han recibido.
- Los países que integran la base de datos de este estudio no proporcionan necesariamente muestras representativas de los grupos económicos a los que pertenecen. Incluso siendo este el mayor estudio global que se ha hecho hasta la fecha sobre prevalencia, fuentes e impacto de la formación emprendedora, y contando además con las opiniones de los expertos sobre el estado de la educación y formación emprendedora en sus países, es cierto que aún queda mucho trabajo por hacer y muchas naciones por analizar.

En resumen, los objetivos de este informe son los siguientes:

1. Poner de manifiesto las diferencias internacionales que existen en cuanto a la percepción que tienen los expertos sobre la calidad y accesibilidad actual de la educación y formación emprendedora en sus respectivos países;
2. Demostrar existencia de diferencias en la prevalencia y en las características de los emprendedores y de los que no lo son, entre aquellos que han recibido formación para emprender en todos los países participantes;
3. Demostrar el impacto que tiene la formación en el potencial, las actitudes, las intenciones y la actividad emprendedora;
4. Identificar implicaciones para los responsables políticos, educadores y profesionales.

El siguiente capítulo ofrece una visión general sobre la educación y formación emprendedora extraída de las ideas contenidas en la bibliografía más actualizada sobre el tema.

2 La Educación Y Formación Emprendedora En La Actualidad

2.1 LA NATURALEZA DE LA EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EMPRENDEDORA

Las personas pueden participar en adquisición de educación y formación emprendedora en varios momentos de sus vidas, pudiendo dicha formación responder a modelos y formatos diferentes. Por ejemplo, todos los alumnos de las escuelas de primaria de Escocia reciben “educación empresarial”, que no trata específicamente sobre formación para poner en marcha un negocio, sino que les educa acerca de cómo ser empresario y emprendedor en un sentido general.

Por otro lado, en algunas universidades, los alumnos pueden recibir educación “sobre” emprendimiento. Esta educación no está diseñada para enseñar a poner en marcha una empresa, sino que, más bien, la asignatura sobre creación de nuevas empresas constituye el objeto de una educación de tipo académico pero no incluye la meta de crear un negocio en sí. Es por ello que, algunos alumnos universitarios experimentan una mezcla entre el “sobre” y el “cómo hacer” en las clases de emprendimiento. En el otro extremo de este espectro se encuentran los empleadores o las agencias públicas que pueden ofrecer formación emprendedora a empleados que puedan estar a punto de perder su puesto de trabajo.

En este informe, se define en términos generales, la educación emprendedora como el cuerpo de conocimiento y habilidades, “sobre” o “con el propósito de” emprender en su sentido más amplio, incluida en partes de programas de educación oficialmente reconocidos en la enseñanza primaria, secundaria o a nivel terciario, en instituciones que imparten educación reglada. En cambio, la formación emprendedora se define como el cuerpo de conocimientos y habilidades que se imparten con el fin de preparar al individuo para emprender un negocio. Así, como se puede apreciar, el propósito de la formación emprendedora es muy específico, lo que la diferencia del propósito de la educación emprendedora que puede ser mucho más amplio.

Para complicar el panorama aún más, los individuos pueden recibir educación sobre emprendimiento o para emprender y/o formación para poner en marcha un negocio en la escuela primaria o secundaria, durante el bachillerato o cursando estudios universitarios. Estos cursos pueden formar parte de la educación formal que incluya la acreditación de una titulación, o pueden formar parte de programas y cursos sin acreditación. Finalmente, existen otros programas de formación informal, que se imparten fuera del sistema de educación reglado y que incluyen cursos, seminarios u otro tipo de formación ofrecida por

asociaciones empresariales locales, empleadores, agencias gubernamentales y otras entidades.

Se ha argumentado que cuando más pronto contactan los individuos con un entorno emprendedor, más probabilidades tienen de convertirse en emprendedores en algún momento de sus vidas (WEF, 2009). Una prueba de ello, es la mayor prevalencia de actividad emprendedora entre los individuos cuyos padres han sido autónomos o que han estado dirigiendo sus propios negocios (Henley, 2007). Ello avala el supuesto de que los hijos de emprendedores tienen mayores posibilidades de desarrollar percepciones y habilidades particulares debido a la observación de sus padres y a haber participado de alguna forma en actividades de la empresa familiar. Debido a esto, es posible que algunos programas de formación y educación puedan estar siendo sustituidos por este otro tipo de aprendizaje en muchos casos.

Todos estos argumentos ponen sobre la mesa cuestiones sobre qué aproximaciones sobre educación y formación emprendedora funcionan mejor en la práctica. Evidentemente, la respuesta a estas cuestiones puede depender del contexto educativo, por ejemplo: si el aprendizaje se realiza en las escuelas de enseñanza primaria, secundaria, institutos o universidades, o si se realiza esta formación fuera de las escuelas. Sin embargo, la mayoría de los autores están de acuerdo, que el aprendizaje “experimental” o el “aprender haciendo”, es más eficaz para el desarrollo de las capacidades y actitudes emprendedoras que los métodos tradicionales como clases teóricas o conferencias (Comisión Europea, 2008; Walter and Dohse, 2009). Otros estudios realizados en países donde el desarrollo y la competitividad se basan en la innovación, incluido Singapur (Tan y Ng, 2006), Suecia (Rasmussen y Sorheim, 2005) y el Reino Unido (Raffo et al., 2002) muestran que los emprendedores potenciales extraen un mayor rendimiento si se enfoca este aprendizaje de manera práctica.

Otro aspecto a tener en cuenta respecto de la formación emprendedora es el temario a impartir. Así, los resultados de una encuesta a emprendedores realizada por Sexton (1997), revelaron los diez tópicos considerados como más decisivos para alcanzar y gestionar un estadio de rápido crecimiento. Entre ellos se incluían los tópicos más corrientes relacionados con cualquier negocio: ventas, financiación del crecimiento, gestión del flujo de caja (cash flow) y contratación, gestión y formación de recursos humanos. Aún así, es necesario que la formación y educación emprendedora imparta más temas que los contenidos en esta lista, porque no hay que olvidar que puede afectar a las actitudes, ayudar a las personas a aumentar su capacidad de reconocer las oportunidades y a pensar de manera creativa, para permitirles desarrollar

habilidades de liderazgo y confianza (Stevenson y Gumpert 1985). Un reciente informe de la Comisión Europea reconoce este hecho sugiriendo que el objetivo de la educación emprendedora debería ser el de promover la creatividad, la innovación y el auto-empleo. Por tanto, la educación y formación emprendedora implica mucho más que el desarrollo de habilidades empresariales concretas, puesto que puede influir en la motivación de un individuo para alcanzar metas que de otro modo podrían parecerle imposibles o demasiado arriesgadas. En resumen, puede generar entre los individuos el deseo de poner en marcha iniciativas de negocio y una imagen positiva del emprendimiento.

Otra pregunta que se añade a todo lo anterior es la de dónde enseñar emprendimiento. El emprendimiento es inherentemente multidisciplinar por naturaleza. Así, mientras la educación y formación emprendedora requiera la enseñanza de numerosas habilidades empresariales, esto permitirá que los alumnos que no hayan cursado estudios empresariales puedan beneficiarse de esta formación. Sin embargo, la Comisión Europea (2008) cuestiona si las escuelas de negocios son las más adecuadas para enseñar emprendimiento, ya que, desde su punto de vista, las ideas más innovadoras y viables pueden proceder en muchos casos de disciplinas técnicas y creativas. Del mismo modo Katz (2003) afirmó que el crecimiento en educación y formación emprendedora va a tener más probabilidades de provenir de fuera de las escuelas de negocio en el futuro.

Los requisitos necesarios para educar “para” el emprendimiento, cuestionan la utilidad de las prácticas tradicionales de educación, lo que implica la necesidad de un cambio de mentalidad respecto de la educación y formación (WEF, 2009). Nuevas formas pedagógicas de enseñanza y contenidos multidisciplinarios, desafían a los educadores e instituciones para poder abordar este cambio. Sorgman y Parkinson (2008), afirman que muchos de los profesores no están preparados para estos nuevos retos. Tal y como señala en Informe Global de Iniciativa en Educación (Global Education Initiative Report) del Foro Económico Mundial (WEF, 2009), el cambio de los sistemas escolares existentes llevará tiempo. El contenido multidisciplinario empresarial y las aproximaciones en base a experiencias deben ser integrados en la formación básica que reciben los profesores. Concluyen que: “educar a los educadores” puede ser un esfuerzo tan grande como el desarrollo del currículo de la propia formación.

Por el lado de la oferta, los programas de doctorado en la universidad, no ofrecen el suficiente profesorado como para satisfacer la demanda de la educación emprendedora (Katz, 2003; EC, 2008). Muchas instituciones de enseñanza superior y cuando su estatus lo permite, dependen de “profesores

adjuntos”, que suelen ser empresarios que enseñan emprendimiento a tiempo parcial. Cabe la posibilidad de que el profesorado actual, que se encuentra atrapado en estrechas estructuras disciplinarias, no se adapte adecuadamente a las exigencias que actualmente se perciben como imprescindibles en la educación emprendedora (Janssen, Eeckhout y Gailly, 2005). Además, los sistemas de financiación interna en instituciones o universidades con múltiples facultades pueden obstaculizar la adopción de una educación emprendedora que vaya más allá de la ofertada por las escuelas de negocios. En consecuencia, el desarrollo de programas de emprendimiento eficaces es mucho más complejo que simplemente añadir nuevas asignaturas a los programas y, por este motivo, las consideraciones a nivel institucional, pueden desempeñar un papel clave en el desarrollo de la educación emprendedora de cualquier nación.

Educadores y diseñadores de políticas deberían de considerar el modo de ampliar el acceso y aumentar la dimensión y el ámbito de la formación emprendedora más allá de la universidad y de otros programas que se ofrecen on-line. Esto puede requerir un mayor uso de tecnologías. El aprendizaje por Internet, por ejemplo, puede ampliar la accesibilidad de un programa al permitir su seguimiento desde cualquier lugar, o satisfacer una elevada demanda del mismo (Solomon, Duffy y Tarabishy, 2002; Hegarty, 2006). Las aplicaciones informáticas creativas pueden atraer y mantener el interés de algunas personas, influenciar sus actitudes hacia el emprendimiento y la comprensión de los procesos relacionados con el mismo.

Si bien es cierto que las necesidades y desafíos que plantea la educación y formación emprendedora son grandes, también lo es que su mejora amplía las oportunidades de influenciar las percepciones y el desarrollo de las habilidades y ambiciones de los emprendedores actuales y de los potenciales. Gracias a este informe, se ha abordado el análisis de las diferencias que se dan entre economías situadas alrededor del mundo en formación emprendedora, así como el impacto que tiene esta formación en el potencial emprendedor, las actitudes, las intenciones y la actividad emprendedora en sí.

En el resto de este capítulo se explican los antecedentes de los tres grupos económicos de países en función de los cuales se analizan los resultados de la investigación, y se pasa revista a la forma en que se percibe actualmente el impacto de la formación emprendedora.

2.2 EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EMPRENDEDORA Y DESARROLLO ECONÓMICO

El observatorio GEM, utiliza una clasificación de los países participantes que los divide en tres grupos en función del nivel de desarrollo económico. El modelo teórico GEM muestra tres marcos de condiciones de entorno de carácter económico que influyen en el desarrollo de la actividad emprendedora: aquellos que constituyen los requisitos básicos de la actividad económica; aquellos que promueven la eficiencia y otros que impulsan el emprendimiento y la innovación. A medida que los países se desarrollan económicamente, se produce un cambio en la importancia relativa de estos tres grupos de condiciones de entorno. Este método de clasificación de las economías ha sido utilizado durante bastante tiempo en los informes globales de competitividad (Global Competitiveness Report, Porter, Sachs y McArthur, 2002; Porter, y Schwab, 2008).

En los países cuyo desarrollo y competitividad se basan en los factores de producción tradicionales y en actividades extractivas (factor-driven nations), Porter y Schwab, sostienen que el Gobierno debería estar centrado en la mejora de los requisitos básicos del desarrollo económico, tales como conseguir un gobierno estable, infraestructura básica, asistencia sanitaria básica y educación primaria. Con la excepción de países bien gobernados y que además están dotados de buenos recursos naturales, como Arabia Saudita, la mayoría de la actividad emprendedora en este tipo de países suele estar basada en la necesidad. Es por eso, que la atención gubernamental debería de estar volcada en proveer a los emprendedores de los fundamentos básicos para sostener y desarrollar estas iniciativas en lugar de, por ejemplo, concentrar las acciones formativas en enseñanzas sofisticadas sobre emprendimiento basado en el aprovechamiento de oportunidades.

A medida que se desarrolla una economía y, el empleo de población en tareas de bajo coste laboral se va convirtiendo en una fuente cada vez menos viable de ventaja competitiva, la actividad emprendedora por necesidad disminuye progresivamente, y los gobiernos deben comenzar a prestar más atención al emprendimiento en general, pero como motor de progreso y no de subsistencia.

Por otro lado, las economías más desarrolladas, que ya no dependen de los costes laborales bajos, deben concentrarse en competir en procesos basados en la creatividad. Para los gobiernos de este tipo de países,

la alta calidad de los factores básicos y los mecanismos que promueven la eficiencia, suelen estar presentes en la mayoría de ámbitos. En estos casos, la calidad y cantidad del emprendimiento y la innovación se convierten en una fuente de ventaja competitiva nacional.

Una de las condiciones de entorno para emprender que GEM reconoce como entre las más críticas, es la naturaleza y el nivel de la educación emprendedora. Así, de acuerdo con el modelo teórico GEM, la importancia relativa de esta educación aumenta a media que las naciones se desarrollan económicamente.

La Tabla 1 muestra los 38 países participantes en el informe especial de educación y formación, agrupados por economías cuyo desarrollo y competitividad se basan en los factores de producción tradicionales, en la eficiencia de dichos factores de producción o en la innovación. Aunque la muestra de países abarca muchas regiones y distintos niveles de desarrollo económico, no es necesariamente representativa del ámbito mundial. Los países menos desarrollados participantes, representan en la muestra un 10% de la totalidad mundial de este grupo y la mitad de ellos obtuvieron en el Informe Global de Competitividad 2008 el calificativo de países en situación de transición hacia siguiente estadio de desarrollo, el del grupo de países impulsados por la eficiencia de sus factores de producción. Por otro lado, la muestra contiene el 40% de las economías impulsadas por la eficiencia de sus factores de producción en el mundo y el 45% de economías impulsadas por la innovación. Los Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda no participaron en el estudio y no forman parte de la muestra de países impulsados por la innovación.

El modelo teórico GEM, (véase Figura 1), muestra tres grupos de condiciones de entorno económicas que influyen en el entorno para emprender y que, a su vez, tienen un impacto en el crecimiento económico nacional. Estos tres grupos están formados por: requisitos básicos, promotores de eficiencia y emprendimiento e innovación. Como se puede ver en el modelo GEM, la educación y formación emprendedora está representada como una condición específica de entorno que afecta a las actitudes, actividad y aspiraciones emprendedoras –y como resultado, al desarrollo económico.

En los países cuyo desarrollo y competitividad se basa en la innovación, se ha escrito mucho sobre educación y formación emprendedora. Las contribuciones importantes sobre este tema se iniciaron en los años ochenta y han aumentado con rapidez desde principios del nuevo siglo, a medida que crecía el interés por el

fenómeno emprendedor y la contribución de la nueva creación empresarial al crecimiento de las economías nacionales ganaba en reconocimiento. De hecho, la educación emprendedora, tiene sus raíces en el grupo de países impulsados por la innovación. Los primeros

esfuerzos para proporcionar cursos de emprendimiento se atribuyeron a Shigeru Fuijii de la Universidad de Kobe en Japón en 1938 (Salomon et al., 2002) y Myles Mace en la Harvard Business School en 1947 (Katz, 2003).

Tabla 1—Países participantes GEM en el informe especial de Educación y Formación 2008 agrupados por nivel de desarrollo económico

ECONOMÍAS IMPULSADAS POR LOS FACTORES TRADICIONALES DE PRODUCCIÓN	ECONOMÍAS IMPULSADAS POR LA EFICIENCIA DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN	ECONOMÍAS IMPULSADAS POR LA INNOVACIÓN
Bolivia	Argentina	Bélgica
Bosnia y Herzegovina (+)	Brasil	Dinamarca
Colombia (+)	Chile	Finlandia
Ecuador (+)	Croacia (+)	Francia
Egipto	República Dominicana	Alemania
India	Hungría (+)	Grecia
	Irán	Islandia
	Jamaica	Irlanda
	Letonia	Israel
	Macedonia	Italia
	México	Japón
	Perú	República de Corea
	Rumania	Eslovenia
	Serbia	España
	Sudáfrica	Reino Unido
	Turquía	
	Uruguay	

Note: La (+) indica economías en transición hacia el siguiente nivel de desarrollo económico.

En los países desarrollados del grupo impulsado por la innovación, era muy corriente pensar que el emprendimiento no se podía enseñar. Muchas personas todavía creen que la educación y la formación emprendedora no son necesarias para poner en marcha negocios. Gente como Bill Gates y Steve Jobs, que dejaron la universidad tras pasar por ella durante unos años, han proporcionado interesantes noticias e historias a los medios de comunicación en ese sentido. Sin embargo, ya se ha

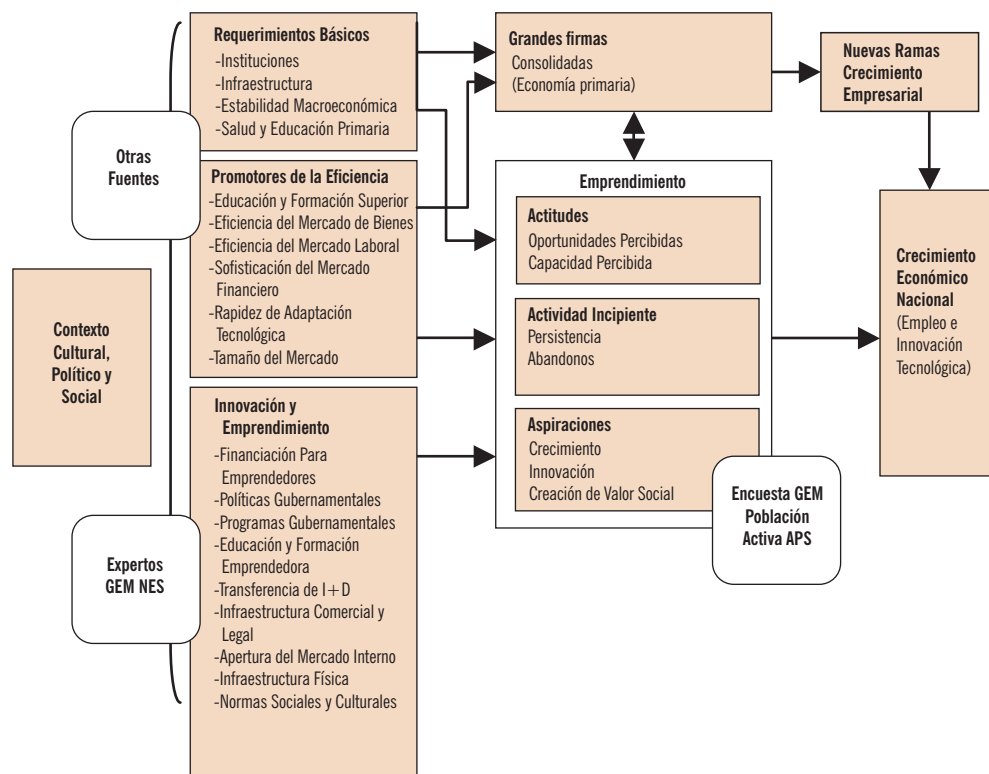
visto que estos casos no representan al emprendedor típico, y particularmente a emprendedores de negocios que desarrollan productos o servicios basados en el conocimiento. Afortunadamente, ya son muchos los gobiernos de estos países que han declarado su compromiso de ofrecer e impulsar la educación emprendedora tras identificarla como un factor clave y prioritario (Kyro, 2006; Sorgman y Parkison, 2008).

De hecho, en estas economías más ricas, la educación emprendedora está relativamente establecida y la atención se ha centrado en la evaluación de los programas ya existentes, compartiendo las mejores prácticas, identificando las limitaciones y proporcionando recomendaciones. Se han hecho varios

estudios evaluando los programas de formación en escuelas y universidades en países como el Reino Unido (Birley y Gibb, 1984, 1987; Jones-Evans et al., 2000), países de habla alemana (Klandt, 2004), Australia (Jones y English, 2004) y Omán (Khan y Almohardy, 2007)- por nombrar a unos pocos.

Figura 1—El Modelo Teórico GEM

Fuente: Informe GEM Global 2009



Katz (2003) declaró que la educación emprendedora ha alcanzado su madurez en los Estados Unidos y que una futura expansión de la misma se dará en otra parte. De hecho, este campo puede experimentar su crecimiento más grande fuera de la esfera de los países cuyo desarrollo se basa en la innovación. Por ejemplo, Li et al. (2003) informaron que la educación emprendedora había sido bien recibida en China, pero que todavía es una práctica relativamente nueva en instituciones de enseñanza superior. En esta nación y otras del mismo nivel de desarrollo, la educación emprendedora es un concepto emergente, y sin embargo, puede jugar un papel importante en la transición de pasar del emprendimiento por necesidad al emprendimiento por oportunidad, además de promover la competitividad internacional y la innovación en general.

En países cuyo desarrollo y competitividad se basa en factores de producción, la formación se puede ofrecer en ocasiones como parte de una campaña gubernamental de tipo social para mejorar las habilidades y crear puestos de trabajo: por ejemplo, Finweek informó acerca de un programa de este tipo aplicado en Namibia (Finweek, 2007). En estos países más pobres, el proporcionar una educación básica al mayor número de personas constituye un objetivo importante para los responsables políticos. La educación y formación emprendedora tiene más probabilidades de adoptar diferentes formas que en los países cuyo desarrollo se basa en la eficiencia de sus factores de producción o en países que se basan en la innovación. Como muestran los informes GEM de ediciones anteriores, en estos países las tasas de emprendimiento tienden a ser altas, pero sobre todo están basadas en la necesidad y con aspiraciones de crecimiento muy moderadas.

2.3 ¿MARCA ALGUNA DIFERENCIA LA EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EMPRENDEDORA?

Si bien, existe una amplia bibliografía sobre la educación y formación emprendedora, en cambio todavía hay una gran falta de evidencia empírica que demuestre la influencia de la formación sobre la actividad emprendedora (Bécharde y Grégoire, 2005). Actualmente, se necesita avanzar en una mayor comprensión acerca de cómo los programas de aprendizaje y los diferentes enfoques docentes pueden ayudar a desarrollar habilidades para crear nuevas empresas (Garavan y O'Connell, 1994). El Informe de Iniciativa Global de Educación del Foro Económico Mundial sostuvo que hay una fuerte evidencia de que el emprendimiento puede impulsar el crecimiento económico, y a su vez, aliviar la pobreza. Sin embargo, no identifica estudios que vinculen la educación emprendedora con el crecimiento económico (WEF, 2009).

¿Puede la educación o la formación emprendedora impactar en la orientación emprendedora de cada individuo? Muchos estudios han señalado que existe una relación entre esta formación y la necesidad de superación individual mediante la generación de un foco interno de control por parte de cada persona (el creer en la propia capacidad de controlar nuestro destino). Hansermark (1998), por ejemplo, se dio cuenta de que estos dos rasgos estaban más presentes entre las personas que habían participado en un programa sobre emprendimiento de un año de duración en Suecia, que entre las personas que no habían recibido formación. Ahora bien, incluso reconociendo la aportación de la formación específica, uno también debería preguntarse si el emprendimiento es una función de características comunes y estables entre el colectivo de emprendedores o de conductas aprendidas. Las investigaciones anteriores, en su mayoría no han podido identificar un conjunto de rasgos coherentes asociados con el emprendimiento, excepto los dos rasgos mencionados anteriormente. Es probable que este hecho constituya una buena noticia para educadores, responsables políticos y profesionales, dado que las características emprendedoras son consideradas como innatas e inmutables. Por este motivo, la mayoría de la literatura sobre el impacto de la educación y formación emprendedora en el emprendimiento se orienta hacia la influencia de dicha educación sobre la percepción de habilidades, actitudes e intención de emprender.

Un estudio reciente de la Oficina de Administración de Defensa de Pequeños Negocios (Summit Consulting, 2009) constató que los graduados universitarios que habían recibido cursos de

formación emprendedora tenían más posibilidades de elegir carreras relacionadas con el emprendimiento, trabajar en pequeñas empresas y desarrollar invenciones patentadas o procesos, servicios o productos innovadores. Estos investigadores, han sugerido que la educación y formación emprendedora debería influenciar positivamente las acciones emprendedoras a través de la mejora de las habilidades necesarias para poner en marcha y hacer crecer una empresa (Honing, 2004; Summit Consulting, 2009). Por ejemplo, la educación y formación puede mejorar la capacidad individual cognitiva para gestionar el complejo proceso del reconocimiento de la oportunidad y su evaluación (Detienne y Chandler, 2004). Asimismo, otros investigadores sostienen que la formación que muestra modelos y ejemplos del proceso emprendedor puede dotar a las personas de la habilidad de reconocer, evaluar y aprovechar realmente las oportunidades (Fiet, 2000).

En contraste, Gatewood (1993) vio efectos potenciales negativos. Así, centrándose en el asesoramiento brindado a la creación empresarial desde el sector público, sugirió que mientras que estos programas de asistencia pueden mejorar las habilidades y la solución de problemas entre los fundadores potenciales de los negocios, también podrían desalentar a otros emprendedores que habían rechazado el asesoramiento externo. Además, aquellos que reciben formación podrían no llegar a poner en marcha sus ideas de negocio porque podrían llegar a percibir que no tienen las habilidades necesarias para ello, o porque finalmente piensen que la oportunidad que han identificado no es realmente viable, resultado que no es el perseguido por una formación que se basa en “aprender haciendo”. Sin embargo, también es cierto que los hallazgos de esta investigación se pueden interpretar en otro sentido. Así, desde otro punto de vista, la formación puede contribuir a asegurar que los negocios que realmente se ponen en marcha tras haberse cursado, tienen más probabilidades de resultar exitosos. Si los elevados ratios de fracaso emprendedor son consecuencia de la falta de formación, tal y como sugieren Ibrahim y Soufani (2002), quizá la formación pueda excluir a los emprendedores sin experiencia o a los que no tengan una oportunidad realmente viable. Este enfoque sitúa la frontera entre la formación práctica y el emprendimiento real en la etapa inicial de puesta en marcha de los negocios, cuando la incertidumbre es más elevada, e incluso entonces muchos conceptos que no suelen incluirse en los programas de formación pueden suponer la pérdida de oportunidades porque los emprendedores más capacitados pueden convertir ideas poco atractivas en ideas mucho más viables. Además los emprendedores ganan en experiencia, lo que les lleva a desarrollar su aprendizaje y a mejorar sus habilidades. Todas estas consideraciones conducen a su vez a la cuestión de la exclusividad de

los programas: ¿Deben ser selectivos o deben estar enfocados a promover una participación amplia? También ponen en duda el efecto de la formación: ¿Son más elevadas las tasas de éxito entre los que han cursado programas selectivos debido a la preselección o debido a la formación en sí?

Si bien los conocimientos y habilidades pueden contribuir al éxito de una iniciativa emprendedora, estos recursos no resultarán útiles si la inspiración para emprender no se encuentra presente desde un principio. Las actitudes y las intenciones de los individuos son importantes cuando están contemplando la posibilidad de empezar una aventura empresarial en algún momento de sus vidas (Souitaris, et al., 2007). Algunos estudios sobre el efecto de la educación y formación en las actitudes han hallado una conexión positiva tanto hacia el emprendimiento como hacia la percepción de la viabilidad del emprendimiento. Entre los ejemplos que demuestran estos resultados, se pueden citar los referidos a la educación post-secundaria que se imparte en Irlanda del Norte (Hegarty, 2006), la recibida por alumnos universitarios en Inglaterra, (Souitaris, et al., 2007) y Alemania (Walter y Dohse, 2009), y la que se ofrece a los alumnos de secundaria matriculados en un programa de emprendimiento en Australia (Peterman y Kennedy, 2003). En cambio,

otros estudios han observado una disminución en las intenciones de emprender después de haber asistido a programas de educación emprendedora. Por ejemplo, en un colegio holandés (Oosterbeek et al., 2009) y en una universidad alemana (Weber et al., 2009). Otros estudios muestran que la exposición previa en un entorno emprendedor y las intenciones previas al emprendimiento pueden cambiar el efecto de los programas de formación emprendedora (por ejemplo, Fayolle et al., 2006).

Estos estudios a nivel de país ofrecen visiones tentadoras de una posible relación entre la educación y formación emprendedora y el comportamiento que se deriva a posteriori. Sin embargo, desde el punto de vista de la literatura académica, no queda claro del todo si las personas experimentan, en promedio, una ganancia en sensibilidad, actitudes e intenciones emprendedoras, o incluso en actividad emprendedora gracias a la recepción de formación específica. El siguiente capítulo pasa revista al estado de la educación y formación emprendedora en todo el mundo, en función de las evaluaciones facilitadas por los expertos cuidadosamente seleccionados en cada uno de los 31 países que han aportado datos NES a este informe monográfico.

3.1 EL NIVEL Y LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EMPRENDEDORA PERCIBIDOS POR LOS EXPERTOS.

Los equipos nacionales GEM llevan a cabo Encuestas Nacionales a Expertos (NES) en sus respectivos países, entrevistando a una muestra seleccionada de individuos que son considerados expertos en al menos una Condición de Entorno para Emprender (EFC), o en un aspecto del mismo. Las principales condiciones de entorno o EFCS reconocidas por GEM son: apoyo financiero para emprendedores, apoyo de políticas públicas, burocracia e impuestos, programas gubernamentales, educación y formación emprendedora, transferencia de I+D, infraestructuras profesionales y comerciales, dinámica del mercado interno, acceso a infraestructura física y de servicios y por último normas culturales y sociales. Habitualmente, se identifican a cuatro expertos por cada EFC, siendo uno de ellos un emprendedor, otro un observador experto y los dos restantes, proveedores de la condición.

Los resultados de esta encuesta aportan conocimientos para identificar cuáles son las condiciones clave del marco institucional y económico que pueden afectar al proceso de emprendimiento en una economía. En este capítulo, se resumen las opiniones de expertos recogidas en 31 países. Por término medio, cada equipo nacional ha entrevistado 42 expertos, con un mínimo de 31 y un máximo de 80. Sólo un equipo ha entrevistado a menos de 35 expertos.

En cada país, los expertos valoraron bloques de ítems destinados a recoger sus puntos de vista sobre el estado de las condiciones de entorno para emprender en sus países. En este sentido, se les pidió que expresaran su grado de acuerdo o desacuerdo sobre cada una de las afirmaciones que se les presentaban en dichos bloques por medio de una escala de 5 puntos, representando el número 1 el mayor grado de desacuerdo, y el 5 el mayor grado de acuerdo. Con respecto al tema de la educación y formación emprendedora, se les pidió que diesen su opinión respecto de dos cuestiones: (1) la adecuación de la educación y formación emprendedora ofrecida en escuelas de educación primaria y secundaria y (2) la adecuación de la educación y formación emprendedora ofrecida tras la etapa escolar, a través de otras fuentes como son institutos de formación profesional, universidades, escuelas de negocios, programas gubernamentales y similares.

La Figura 2 muestra la puntuación promedio (no

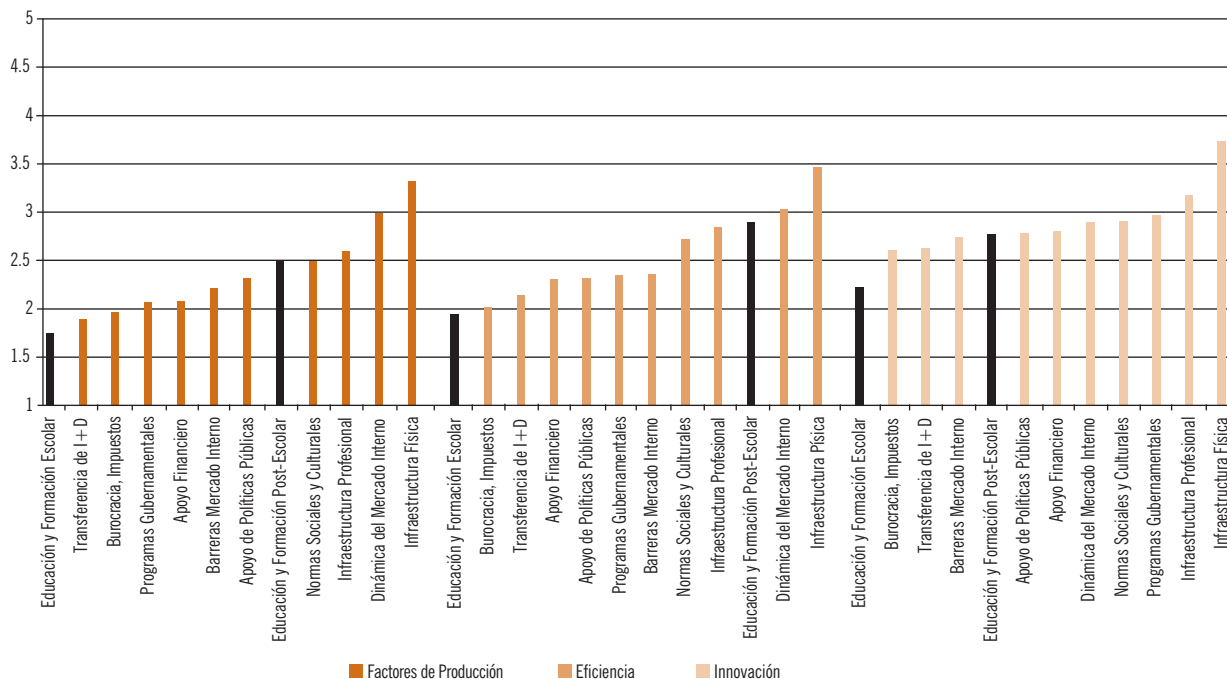
ponderada), facilitada por los expertos de cada grupo económico de países sobre estas dos cuestiones y la posición relativa en que quedan con respecto a las otras condiciones de entorno que han valorado. Como se puede ver, en cada grupo económico, la adecuación de la educación y formación emprendedoras ofrecida en las escuelas primaria y secundaria, recibe la peor valoración del conjunto. La media de valoración de esta condición de entorno en cada grupo económico de países aumenta a medida que lo hace el desarrollo económico, poniendo en evidencia que, efectivamente, tiende a mejorar a medida que lo hace la economía de los países, pero aún así, en ningún grupo alcanza una calificación positiva.

Desde que comenzaron las encuestas a expertos en el 2000, la educación y formación emprendedora escolar ha recibido puntuaciones bajas año tras año. La Figura 3 muestra los resultados de una selección de países durante el periodo que comprende los años 2005-2008 (véase la Tabla 10 del apéndice para consultar los resultados numéricos exactos). En la mayoría de los países, las puntuaciones son consistentes y parecidas aunque el panel de expertos haya ido cambiando. Hay dos excepciones: Estados Unidos y España, donde las puntuaciones de los expertos han evolucionando a peor. Por consiguiente, existe una clara evidencia de que este tema es motivo de preocupación para los expertos.

Al comparar las puntuaciones de los expertos en educación escolar y posterior a la escuela, se advierte que las valoraciones son más elevadas en el segundo caso y que esta condición de entorno queda más alineada con las puntuaciones medias del conjunto de condiciones de entorno valoradas. Sin embargo, en términos absolutos, sólo se aproxima a una puntuación neutra en el grupo de países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la eficiencia de los factores de producción. Esto sugiere que los expertos de muchos países piensan que esta condición podría mejorar. La Figura 4 muestra la evolución de las puntuaciones de esta condición de entorno durante el periodo del 2005 al 2008 en una selección de países (ver Tabla 10 en el Apéndice para consultar los datos numéricos). Las puntuaciones son consistentes a lo largo del tiempo en la mayoría de los países, aunque, en el caso de Brasil las puntuaciones han mejorado recientemente.

Figura 2—Valoración media otorgada por los expertos nacionales, en sus respectivos países, de las condiciones de entorno para emprender, por grupo económico

Fuente: Encuesta Nacional de Expertos GEM 2008



Nota: las condiciones de entorno han sido ordenadas de menor a mayor valoración media dentro de cada grupo económico de países. La escala de valoración va de 1 = inadecuado o insuficiente a 5 = muy adecuado o excelente. La muestra se compone de expertos de 31 países.

Figura 3—Valoración media otorgada por los expertos nacionales sobre el estado de la educación y formación emprendedora en etapa escolar, en una muestra de naciones GEM en el periodo 2005-2008

Fuente: Encuesta Nacional de Expertos GEM 2005-2008

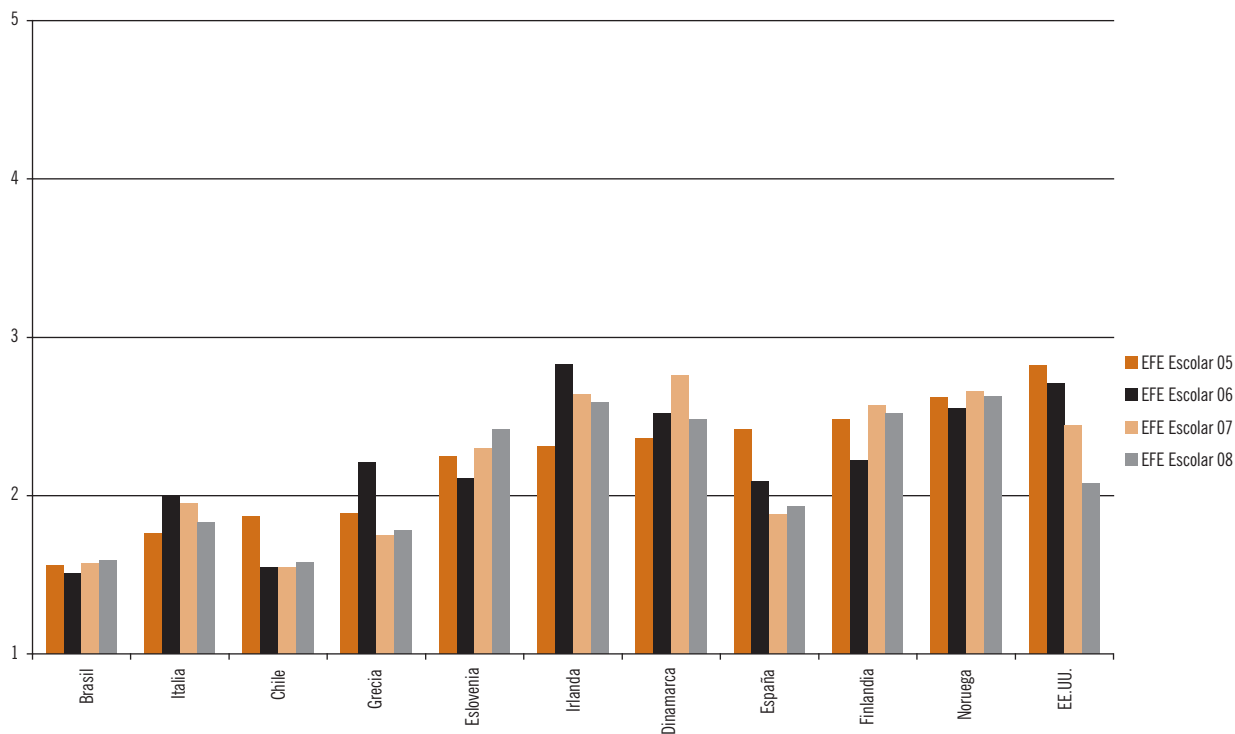
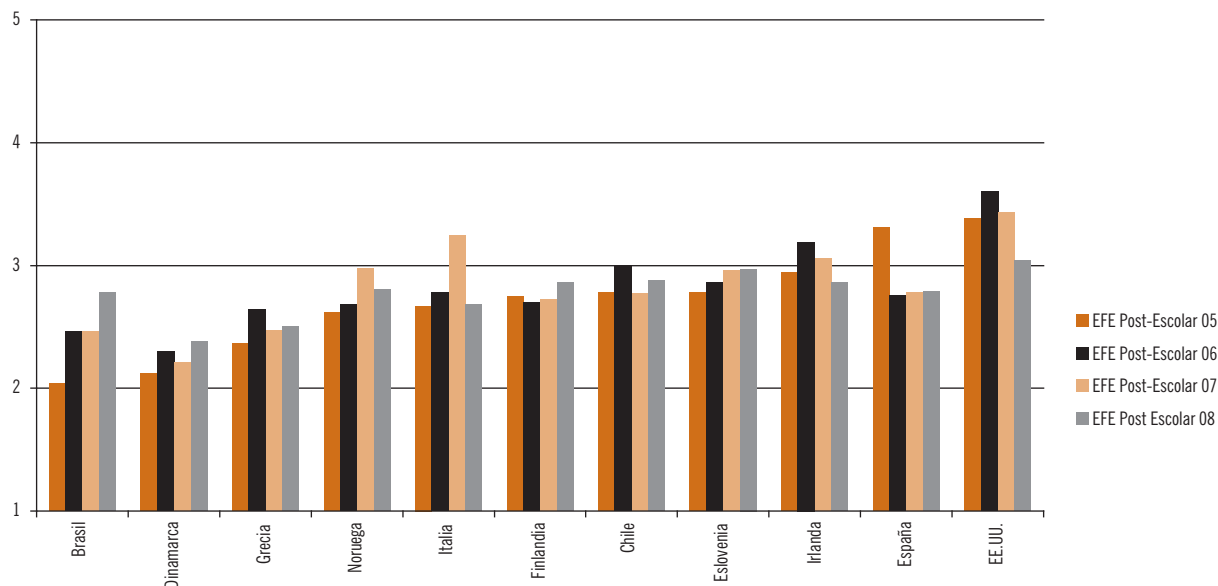


Figura 4—Valoración media otorgada por los expertos nacionales sobre el estado de la educación y formación emprendedora en etapa post-escolar, en una muestra de naciones GEM en el período 2005-2008

Fuente: Encuesta Nacional de Expertos GEM 2005-2008



3.2 LA NECESIDAD DE ASESORAMIENTO EXTERNO PREVIO AL EMPRENDIMIENTO Y LA ADECUACIÓN DE LA PROVISIÓN DE FORMACIÓN PARA EMPRENDER AJENA AL SISTEMA OFICIAL DE EDUCACIÓN

En el año 2008, de los 31 países que completaron las encuestas NES, 30 incluyeron dos temas adicionales. El primer tema capturaba las opiniones de los expertos en relación a si, en general, los emprendedores en sus respectivos países necesitaban de asesoramiento o ayuda externa a la hora de planificar un negocio antes de su puesta en marcha. El segundo tema versó sobre la adecuación de la educación y formación emprendedora ofrecida por organismos públicos y/o privados que son independientes de la educación oficial o formal. La Figura 5 muestra la puntuación media otorgada por los expertos sobre estos temas en cada país participante. El resultado muestra que efectivamente, los emprendedores tienden a necesitar de asesoramiento y ayuda externa en la fase de puesta en marcha de su negocio, siendo Brasil, Irán y México, las naciones que muestran los niveles más altos de esta necesidad. Tan sólo Finlandia obtuvo una puntuación neutra en este tema.

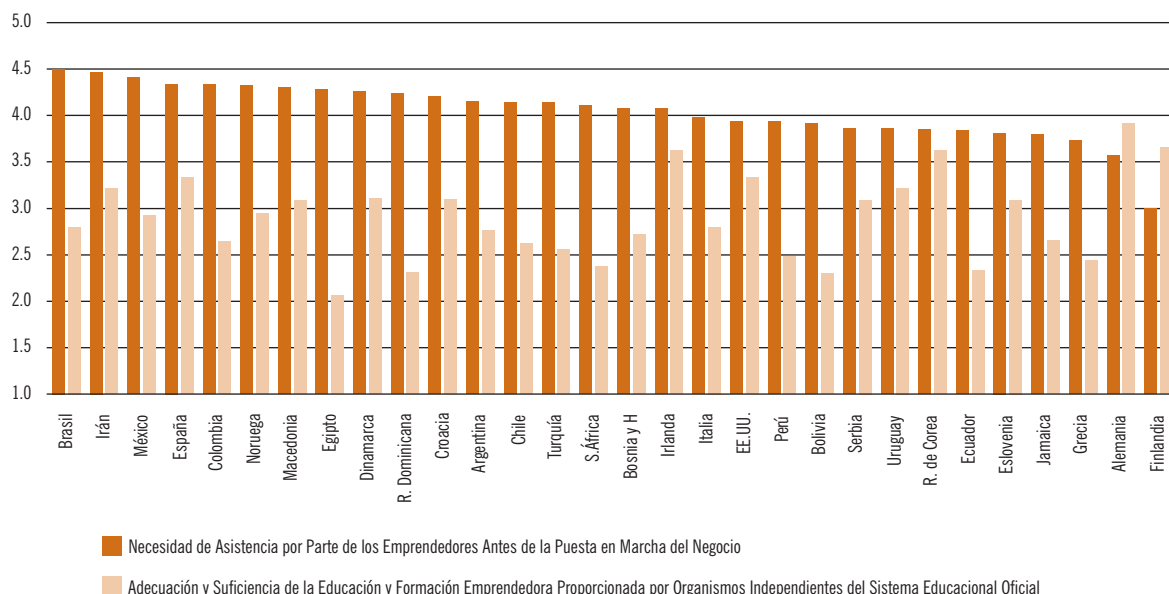
La Figura 5, nos muestra que en seis economías (Alemania, Finlandia, República de Corea, Irlanda, España y los Estados Unidos), los expertos han

considerado que los organismos públicos y/o privados independientes del sistema oficial, ofrecen una educación y formación emprendedora adecuada. El resto de los países muestran una percepción moderada o baja acerca de este sector. Sólo en Alemania y Finlandia el nivel de educación y formación informal tuvo una puntuación más alta que las percepciones de los individuos de la necesidad de asesoramiento externo a la hora de emprender. En el resto de países, las percepciones acerca de la adecuación de la formación ofrecida no concuerdan con la necesidad de ayuda previa al emprendimiento.

En esta evaluación, es digno de mención el resultado extraordinariamente positivo obtenido en Finlandia. Como Kyro (2006) dice, el gobierno de Finlandia se ha comprometido a implantar la educación emprendedora en todo su sistema educacional. Un informe del Servicio de Publicaciones del Ministerio de Educación de Finlandia (2009) constata que: “El objetivo del Ministerio de Educación es el de fomentar el espíritu emprendedor entre los finlandeses y hacer del emprendimiento una elección de carrera profesional más atractiva”. Esto puede haber conducido a los expertos finlandeses a considerar la ayuda ofrecida por su país como suficiente. También concuerda con los resultados de la encuesta APS que se muestran en el capítulo siguiente, en los que Finlandia tiene la tasa de prevalencia de formación emprendedora más elevada de los 38 países muestreados.

Figura 5—Evaluación Media Otorgada Por Los Expertos En 30 Países GEM Respecto De La Necesidad Que Tienen Los Emprendedores De Recibir Asistencia En La Planificación Previa A La Puesta En Marcha De Su Negocio, Y Respecto De La Adecuación De La Educación Y Formación Emprendedora Ofrecida Por Organismos Independientes Del Sistema Educativo Oficial, Por País

Fuente: Encuesta Nacional de Expertos GEM 2008



Nota: 1=completamente en desacuerdo; 2=algo en desacuerdo; 3=ni de acuerdo ni en desacuerdo; 4=algo de acuerdo; 5=completamente de acuerdo. Países ordenados en función del primero de estos dos ítems valorados por los expertos.

Además de pedir a los expertos que dieran su opinión respecto de una amplia variedad de temas, se les pidió que hicieran una lista de aspectos positivos y negativos sobre el entorno para emprender y que sugiriesen recomendaciones para mejorarlo. La frecuencia con que los expertos mencionaron las condiciones principales o EFCs proporciona otra guía sobre la importancia relativa que tienen en cada entorno. En el año 2008 y en 30 países, el 30% de los aspectos negativos o limitaciones mencionados hicieron referencia el estado de la educación y formación emprendedora. De hecho, fue el tercer tema más mencionado en las limitaciones seguido por el apoyo financiero y las políticas gubernamentales. Así, por ejemplo más de la mitad de las limitaciones mencionadas en Egipto y en Sudáfrica se centraron en la educación y formación emprendedora, en comparación con el 15% de Finlandia, el 8% de Argentina y ninguna mención en Irán.

Sorprendentemente, en segundo lugar, la educación y formación emprendedora fue la condición de entorno o EFC más frecuentemente citada en relación a los aspectos positivos del entorno para emprender. Esto sugiere que mientras las previsiones en la mayoría de los países pueden ser inadecuadas, hay buenas iniciativas en muchos de ellos. En general, el 25%

de las citas sobre apoyos estaban relacionadas con esta EFC. Más de la mitad de las afirmaciones de actividades que fomentan el emprendimiento en los Estados Unidos, describieron aspectos positivos en la educación y formación en el país, mientras que en Alemania estas menciones alcanzaron el 2%, en Sudáfrica el 5%, en Irán el 6% y el 7% en Turquía.

En cuanto a las sugerencias para mejorar el entorno, en general, el 49% de las recomendaciones recopiladas en los 30 países, hicieron referencia a la educación y formación emprendedora – más que sobre cualquier otra EFC. La excepción fue Irán, donde sólo el 5% de las recomendaciones tenían relación con ella. Por el contrario, el 71% de las recomendaciones en Turquía y el 68% de Sudáfrica fueron en esta área.

En conclusión, es evidente que en la mayoría de los países, los expertos sobre el entorno para emprender consideran insuficiente la previsión y provisión de educación y formación emprendedora. Sin embargo, también es cierto que en todos los países participantes, al menos un experto mencionó ejemplos de buenas prácticas en esta área.

4 Prevalencia Y Fuentes De Formación Para Emprender

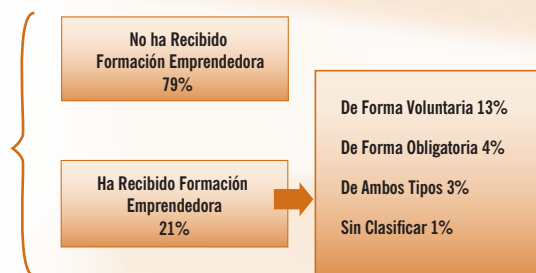
4.1 TASAS DE PREVALENCIA EN INDIVIDUOS CON FORMACIÓN EN EDAD LABORAL

Este capítulo presenta un informe sobre la proporción de adultos en edad laboral que ha recibido formación sobre cómo emprender un negocio en los 38 países participantes en este estudio. Los encuestados respondieron a la pregunta de si habían recibido formación emprendedora a lo largo de su vida, ya fuese durante la educación primaria o secundaria o tras ella. GEM ha comparado las tasas resultantes de respuesta entre los 38 países y en función de sus grupos económicos, teniendo en cuenta además, las proporciones de formación cursada de forma voluntaria y obligatoria. Esta información, además, de proporcionar una estimación de la demanda relativa de formación en un país, también es valiosa para estimar el efecto que tiene la formación en el subsecuente comportamiento emprendedor.

La figura 6 muestra la tasa de prevalencia media de individuos en edad laboral que han recibido formación para emprender en los 38 países para los que se dispone de datos. En total, un promedio del 21% de los adultos en edad laboral de estos países ha recibido formación para emprender un negocio en algún momento de su vida. Entre los que han recibido esta formación, la mayoría (62%) la cursaron forma voluntaria (el 13% del total de la población en edad laboral). En cambio, tan sólo el veinte por ciento de los individuos formados ha recibido únicamente formación obligatoria (el 3% de la población en edad laboral). Esto indica que la formación para emprender un negocio se ha cursado, principalmente, porque el propio individuo ha escogido esta opción (auto-elección voluntaria). Como se ha mencionado anteriormente, esto conlleva importantes implicaciones a la hora de evaluar la causa y efecto de la formación, que se discute en el Capítulo 5.

Figura 6 — Prevalencia Media De La Formación Para Emprender Un Negocio En La Población De Adultos En Edad Laboral (18-64 Años) En Los 38 Países Participantes

Fuente: Encuesta GEM a la población adulta, APS 2008



El nivel medio de formación en cada país representado en la Figura 6 debe interpretarse de forma cautelosa por varios motivos. En primer lugar, los países cuyo desarrollo y competitividad se basan en los factores de producción están infra representados en la muestra. En segundo lugar las tasas de prevalencia de formación específica varían ampliamente incluso entre los países con niveles de desarrollo económico similar. La Figura 7 muestra la proporción de individuos en edad laboral que han recibido formación para emprender un negocio por país, en orden creciente de prevalencia. Los resultados ponen de manifiesto la existencia de una amplia dispersión en este indicador, que abarca desde el 6% de Turquía al 49% de Finlandia. La mayoría de los países, sin embargo, se sitúa en el rango entre un 10% y un 30%. Altos niveles de formación han quedado constatados en cinco países (Bélgica, Eslovenia, Colombia, Chile y Finlandia), dónde más del 30% de la población adulta ha recibido algún tipo de formación para emprender. En el otro extremo, también se encuentran cinco países (Turquía, Egipto,

República Dominicana, Rumania y Brasil.), pero que mostraron una prevalencia inferior al 10%.

La notable variación que existe en los niveles de formación emprendedora, evidente en la Figura 7, indica que los factores concretos que inciden en esta variable a nivel de país pueden ser más importantes que el trasfondo cultural de las diferentes regiones globales del mundo. La Figura 8 muestra los niveles de formación específica en los tres grupos económicos organizados internamente según el PIB. Como se puede apreciar en esta figura, el patrón desigual de distribución, visto desde el punto de vista geográfico, es también evidente en el orden económico. Entre los grupos de países que se encuentran en una fase de desarrollo similar (ya sea en relación a factores de producción tradicionales, eficiencia o innovación), existe una importante variación y al menos un país destaca por tener una elevada tasa de población con formación específica (Por ejemplo: Colombia, Chile y Finlandia).

Figura 7—Porcentaje De Población Adulta En Edad Laboral (18-64 Años) Que Recibió Formación Para Emprender Un Negocio, Por País, Ordenados En Prevalencia Creciente

Fuente: Encuesta GEM de Población Adulta APS, 2008

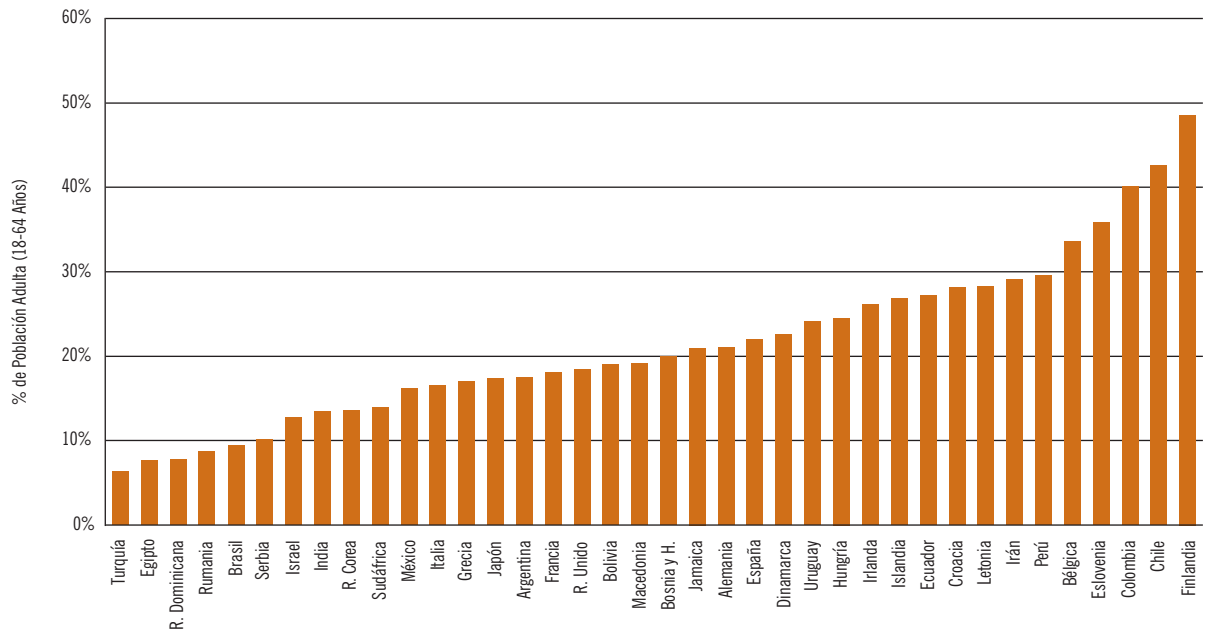
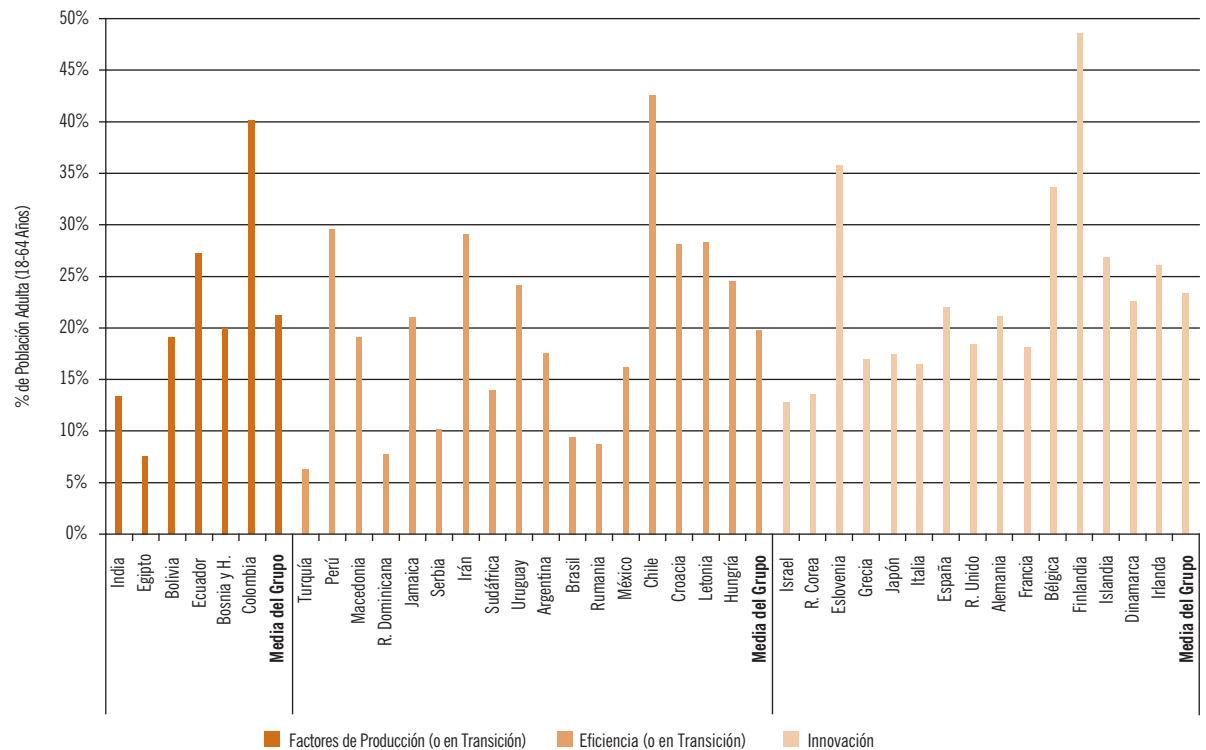


Figura 8—Porcentaje De Población Adulta En Edad Laboral (18-64 Años) Que Recibió Formación Para Emprender Un Negocio, Por País Y Grupo Económico, Ordenados En Función Del PIB

Fuente: Encuesta GEM de Población Adulta APS, 2008



Seguidamente, se examina el nivel de formación recibida de manera obligatoria y voluntaria. Por definición, las personas que deciden acceder a una formación voluntaria, lo han hecho por propia elección, pero también es posible que la decisión de cursarla haya sido motivada por la utilidad que puede reportarles en su actividad profesional. Por otro lado, la formación obligatoria, representa una actividad requerida a los individuos para completar un programa educacional y obtener un grado, certificado o titulación, o incluso para poder proceder con el registro de una empresa y hasta para poder tener acceso de determinados tipos de financiación.

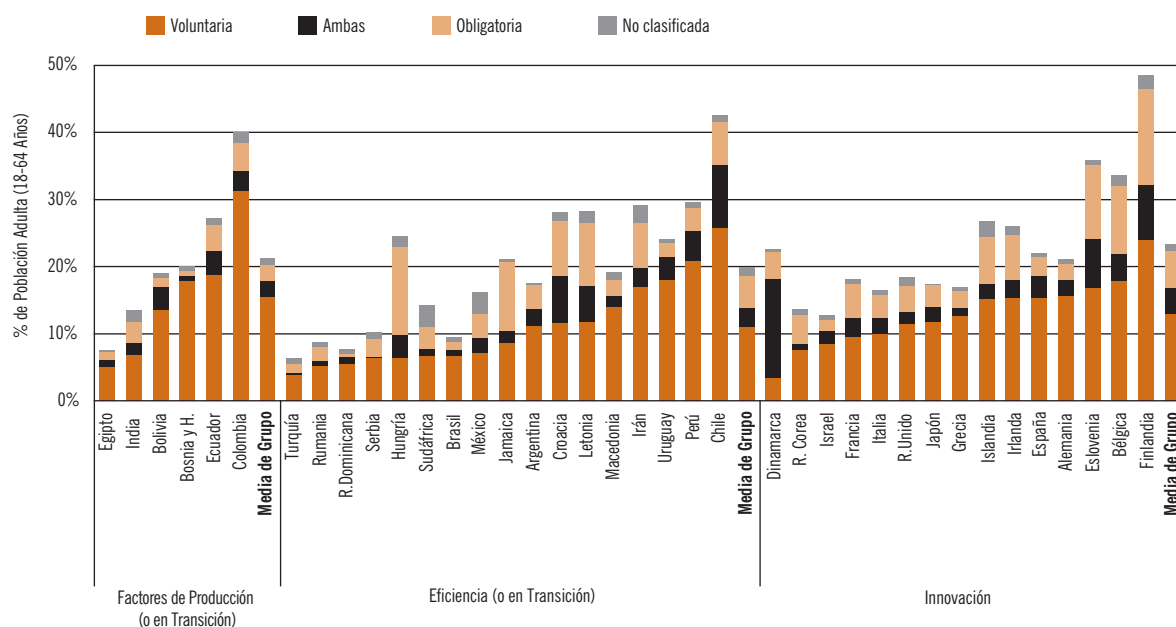
La Figura 9 muestra el desglose de formación obligatoria frente a la formación voluntaria por grupo económico. En los países cuyo desarrollo y competitividad se basan en factores de producción, menos de la cuarta parte de los individuos con formación la recibió de forma obligatoria. En los otros dos grupos, entre la mitad y un tercio de los mismos la ha recibido de manera obligatoria. Este resultado es consistente con el modelo teórico GEM, que propugna que la mejora de los requisitos básicos como son las infraestructuras, la salud y la educación primaria tiene una mayor prioridad en los países cuyo desarrollo y competitividad se basan en los factores de producción. Estos países tienden a mostrar tasas más elevadas de actividad emprendedora en fase inicial, pero es más probable que este emprendimiento se deba más a la necesidad en lugar de estar basado en el crecimiento, la innovación o la internacionalización.

Algunos países muestran unas proporciones relativamente altas de prevalencia de formación obligatoria. En Dinamarca, por ejemplo, más del 65% de los individuos con formación la recibió con carácter tanto obligatorio como voluntario, mientras que un 15% recibió exclusivamente formación obligatoria. Por consiguiente, en Dinamarca, cuatro quintas partes de personas con formación emprendedora la recibieron obligatoriamente, como mínimo, en una ocasión. En Hungría, casi el 60% de los que recibieron formación lo hicieron de forma obligatoria (con un 14% adicional que recibió ambos tipos: formación obligatoria y voluntaria.) Otros países que presentan tasas relativamente altas de población formada con carácter obligatorio fueron: Jamaica, Croacia y Letonia, los tres pertenecientes al grupo de países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la eficiencia de sus factores de producción. Por último, destacan Islandia, Irlanda y Eslovenia, dentro del grupo de países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la innovación.

El análisis de estos datos pone de manifiesto que no parece existir una relación entre la tasa de actividad emprendedora incipiente y el ratio de la tasa de formación emprendedora obligatoria con respecto de la voluntaria. Así, por ejemplo, en el grupo de países que basan su desarrollo y competitividad en la innovación, Dinamarca y Eslovenia tienen tasas bajas de emprendimiento, mientras que Irlanda e Islandia las tienen elevadas y, todos muestran ratios bastante altos de formación obligatoria sobre voluntaria. Se efectuaron comparaciones por medio de este ratio,

Figura 9—Niveles De Formación Emprendedora Voluntaria Y Obligatoria, Por País Y Grupo Económico, Ordenados Por Nivel De Formación Voluntaria

Fuente: Encuesta GEM de Población Adulta APS, 2008



porque teóricamente, se admite el supuesto de que la formación obligatoria es de mayor calidad que la que se pueda cursar con carácter voluntario, por lo que interesa que haya más población formada de forma obligatoria, pero como se irá viendo en los resultados del estudio, de momento, los datos no respaldan que: “a más formación obligatoria más actividad emprendedora y de mejor calidad”.

En resumen, desde mediados del año 2008, más de la quinta parte de la población en edad laboral (18-64 años) en los 38 países participantes ha recibido algún tipo de formación emprendedora. La tasa de prevalencia por país varía considerablemente. La mayoría de los países muestran unos niveles de prevalencia de entre el 10% y el 30%, siendo pocos los que quedan por debajo o por encima de estas cifras. En general, no hay una diferencia significativa en el nivel de variabilidad entre los tres grupos económicos. Para la mayoría de los países, aunque no todos, más de la mitad de la población recibió formación de carácter voluntario.

4.2 FUENTES DE FORMACIÓN EMPRENDEDORA

En este capítulo vemos cómo varían las fuentes de formación emprendedora según los países y grupos económicos. Al analizar las fuentes de formación, se aplica una distinción entre formación en la etapa escolar y en la etapa posterior a la misma. La formación escolar es aquella impartida como parte de la educación primaria o secundaria, mientras que la educación impartida tras la etapa escolar es aquella ofertada por la universidad u otros centros tales como institutos de formación profesional, centros gestionados por organismos públicos, cámaras de comercio, sindicatos y empresas. En segundo lugar, la formación puede ser definida como “formal” o “informal”. La formación formal es la recibida como parte de programas educacionales reglados, por ejemplo en colegios de primaria, secundaria o como parte de una titulación de nivel terciario. La formación informal se refiere a todos los otros tipos de formación que pueden incluir: cursos nocturnos sin acreditación en la universidad local, cursos en organizaciones de empresas o en agencias gubernamentales, seminarios y otras modalidades. Estos atributos observables en la formación, proporcionan diferentes perspectivas sobre la manera en que se organiza la impartición de esta materia en cada país.

Así, estas distinciones son importantes porque permiten captar en qué medida proporciona un Gobierno la formación emprendedora a través del sistema educativo formal y lo temprano que esta formación se produce en la educación de una persona. Adicionalmente, se capta la importancia relativa de

las fuentes de formación informal que pueden ayudar a la gente en el momento en el que más directamente se ven involucrados en el emprendimiento, es decir, al inicio de su actividad, en lugar de centrarse en su educación en general. Un examen más detenido de las fuentes informales aporta información acerca de si la formación informal se concentra en uno o más bien en varios proveedores – ya sea responsabilidad de las universidades, organizaciones privadas, gubernamentales o de otras fuentes.

La figura 10 muestra la prevalencia de la formación desglosada en formación recibida en la escuela y fuera de ella, ordenada por la frecuencia de formación recibida únicamente en la escuela en cada grupo económico. El nivel de formación en la etapa escolar y en la población adulta, varía según los países: desde el 2% en Turquía hasta el 25% en Bélgica, Chile y Eslovenia. La formación post escolar oscila entre el 4% en Egipto y Turquía y el 40% en Finlandia. En Japón y Serbia, tan sólo el 30% de las personas con formación la recibieron en la escuela, mientras que en Ecuador, Jamaica y Bélgica, esa cifra se sitúa alrededor del 75%.

De la figura 10, se desprende, en general, que en promedio, la proporción de la formación post escolar en relación a la total, es similar (68-69%) en los tres grupos económicos (estas cifras incluyen personas con formación post escolar en exclusiva y con formación post escolar habiendo cursado formación escolar previa). Sin embargo, la proporción de formación escolar (62%), es más elevada en las economías cuyo desarrollo y competitividad se basan en los factores de producción y más baja (52%) en economías cuyo desarrollo y competitividad se basan en factores de innovación (estas cifras incluyen personas que recibieron formación escolar en exclusiva, y también formación escolar y post escolar). La proporción de personas que recibieron formación de ambas fuentes en relación con la formación total es también más alta en economías cuyo desarrollo y competitividad se basan en los factores de producción (31%) y más baja en economías cuyo desarrollo y competitividad se basan en factores de innovación (21%). Estos resultados nos dan a entender que, tanto la formación recibida en la etapa escolar como la recibida en la etapa post escolar son más o menos igual de importantes en las economías cuyo desarrollo y competitividad se basan en los factores de producción, mientras que la importancia relativa de la formación post escolar es superior en economías más desarrolladas. Véase la Tabla 11 en el Apéndice para más detalles sobre las fuentes de formación emprendedora.

Como muestra la Figura 11, la mayoría de los individuos con formación han recibido educación de tipo formal, y de ellos, la mayoría ha recibido además alguna formación de carácter informal. Las personas

Figura 10—Prevalencia De Formación Escolar Y Post Escolar, Por Grupos Económicos, Ordenados En Función De La Tasa De Formación Escolar Recibida En Exclusiva

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

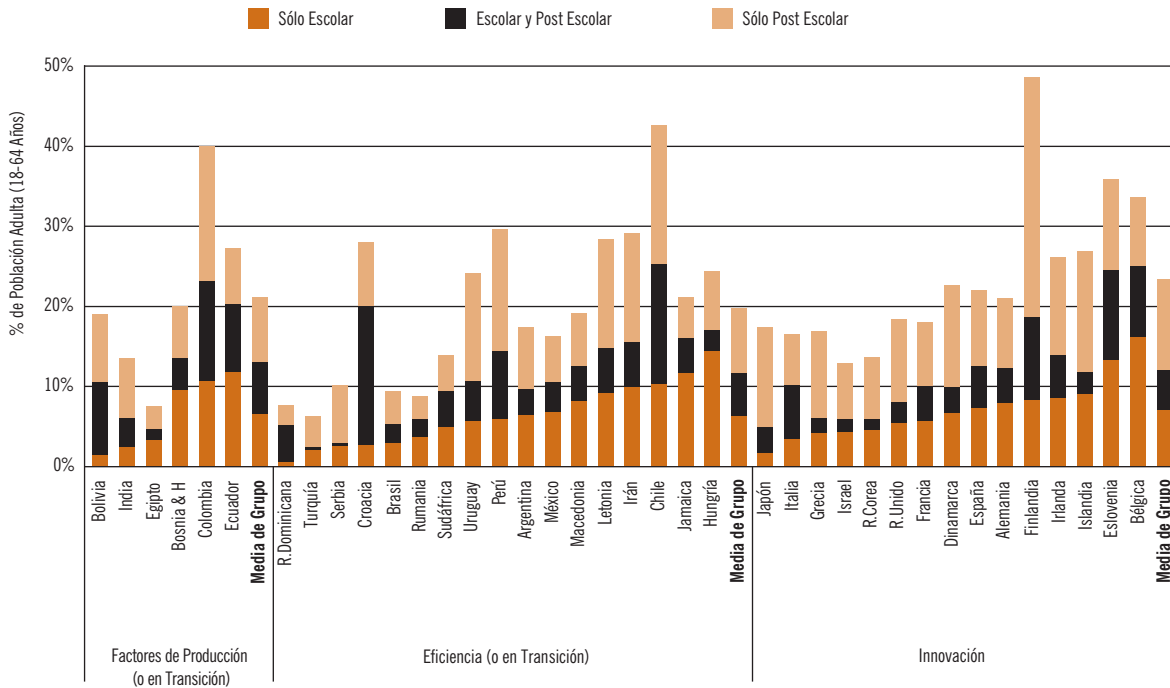
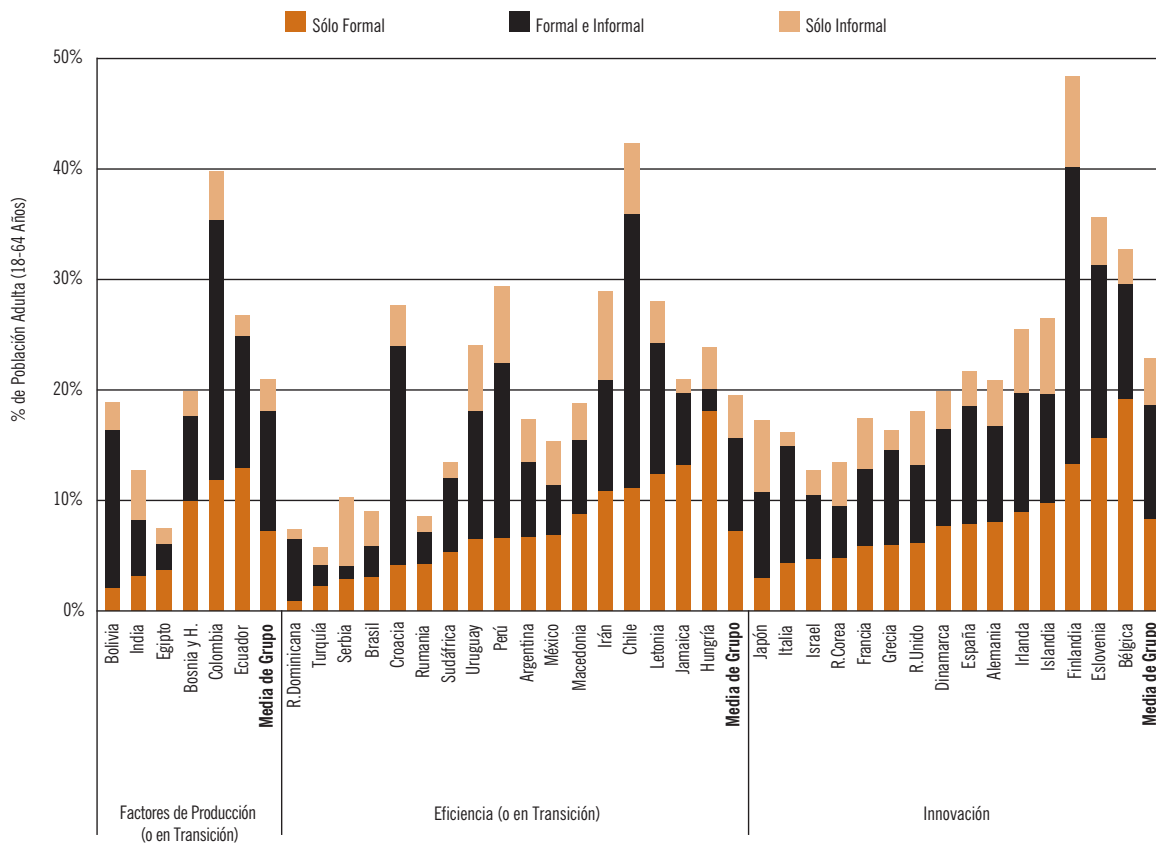


Figura 11—Prevalencia De Formación Emprendedora Formal E Informal, Por País Y Grupo Económico, Ordenados Por La Tasa De Formación Formal

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta



Prevalencia Y Fuentes De Formación Para Emprender

que sólo han recibido formación informal son escasas. La prevalencia de individuos con formación formal varía del 4% en Egipto, Turquía y Rumanía a un 35% en Finlandia. La prevalencia de individuos que han recibido ambos tipos varía del 1% en Serbia al 27% de Finlandia.

El alto grado de solapamiento entre la formación formal e informal indica que ambos sistemas son fuentes importantes para la formación emprendedora y sugiere que se complementan mutuamente. Ver Tabla 12 en el Apéndice para consultar los datos de prevalencia de formación formal e informal para cada país.

Tabla 2—Prevalencia De Formación Formal, Por País Y Grupo Económico, Ordenado Por Prevalencia De Formación Recibida En La Escuela

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

PAÍS	A SÓLO ESCOLAR	B SÓLO DE NIVEL SUPERIOR	C AMBAS	D TOTAL ESCOLAR (A+C)	E TOTAL DE NIVEL SUPERIOR (B+C)	F RATIO DE ESCOLAR/NIVEL SUPERIOR (D/E)
Factores Tradicionales						
Colombia (+)	29%	41%	30%	59%	71%	0.8
Bolivia	41%	35%	24%	65%	59%	1.1
India	41%	27%	32%	73%	59%	1.3
Bosnia y Herzegovina (+)	67%	23%	10%	77%	33%	2.3
Egipto	65%	23%	13%	77%	35%	2.2
Ecuador (+)	57%	18%	24%	82%	43%	1.9
Media de Grupo	50%	28%	22%	72%	50%	1.6
Eficiencia						
Uruguay	42%	41%	17%	59%	58%	1.0
Letonia	44%	39%	16%	61%	56%	1.1
Perú	38%	36%	25%	64%	62%	1.0
Turquía	59%	36%	5%	64%	41%	1.6
Chile	44%	33%	23%	67%	56%	1.2
Argentina	61%	27%	13%	73%	39%	1.9
Irán	61%	25%	14%	75%	39%	1.9
Serbia	73%	24%	2%	76%	27%	2.8
Sudafrica	52%	22%	26%	78%	48%	1.6
Jamaica	66%	19%	15%	81%	34%	2.4
Macedonia	67%	19%	14%	81%	33%	2.5
R. Dominicana	70%	17%	13%	83%	30%	2.8
Rumania	60%	17%	23%	83%	40%	2.1
Croacia (+)	56%	17%	27%	83%	44%	1.9
Hungría (+)	79%	15%	6%	85%	21%	4.1
Brazil	74%	11%	15%	89%	26%	3.4
México	73%	10%	17%	90%	27%	3.4
Media de Grupo	60%	24%	16%	76%	40%	2.2
Innovación						
Grecia	33%	57%	9%	43%	67%	0.6
Japón	31%	55%	15%	45%	69%	0.7
Finlandia	27%	53%	20%	47%	73%	0.6
Israel	49%	43%	9%	57%	51%	1.1
Dinamarca	55%	40%	5%	60%	45%	1.3
Islandia	53%	39%	7%	61%	47%	1.3
R.Unido	51%	39%	11%	61%	49%	1.2
R. de Corea	54%	36%	11%	64%	46%	1.4
España	47%	33%	20%	67%	53%	1.3
Italia	56%	32%	12%	68%	44%	1.5
Irlanda	55%	29%	16%	71%	45%	1.6
Alemania	59%	27%	14%	73%	41%	1.8
Eslovenia	56%	22%	22%	78%	44%	1.8
Francia	60%	22%	19%	78%	40%	1.9
Bélgica	66%	16%	19%	84%	34%	2.5
Media de Grupo	50%	36%	14%	64%	50%	1.4

(+) Naciones en transición hacia la siguiente fase de desarrollo y competitividad

La Tabla 2 ofrece una visión más detallada de la formación formal en los países participantes y demuestra que la formación en la escuela, en proporción con la formación formal total oscila entre el 43% en Grecia y el 90% de México.

La formación a nivel terciario como proporción del total de formación formal oscila desde un 21 % en Hungría a un 73% en Finlandia. En la mayoría de los países, la formación en la escuela es más frecuente que la formación a nivel terciario. En general, este

promedio, es más alto en países cuyo desarrollo y competitividad se basa en la eficiencia de sus factores de producción si se compara con los otros dos grupos, aunque hay también una amplia variación dentro de cada grupo. Sólo en cuatro países: Colombia, Grecia, Japón y Finlandia la formación a nivel terciario es más frecuente que la formación recibida en la escuela.

La Tabla 3, ofrece una visión más detallada de las fuentes de formación informal en los países participantes. La fuente más frecuente de formación

Tabla 3—Prevalencia De Formación Emprendedora Informal, Por País Y Grupo Económico

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

PAÍS	FORMACIÓN EMPRENDEDORA DE CARÁCTER INFORMAL							
	Universidad	Asociación empresarial local	Organismos públicos	Empleadores	Auto-estudio	Otro caso	On line	
Factores tradicionales								
Bolivia	9.1 (34.6)	8.2 (24.1)	4.6 (16.6)	10.3 (27.9)	45.9 (86.5)	11.4 (26.0)	6.1 (21.0)	
Bosnia y Herzegovina (+)	2.9 (28.9)	2.4 (24.1)	1.5 (15.1)	4.5 (45.3)	8.6 (86.2)	1.8 (18.2)	2.0 (20.1)	
Colombia (+)	10.7 (37.9)	6.1 (21.5)	5.5 (19.6)	5.3 (18.7)	23.8 (84.5)	7.2 (25.4)	3.5 (12.3)	
Ecuador (+)	4.6 (32.5)	4.3 (30.5)	2.7 (19.0)	3.5 (24.3)	10.5 (73.1)	3.8 (26.9)	2.3 (16.1)	
Egipto	1.4 (37.0)	1.1 (28.0)	1.7 (43.6)	1.3 (34.0)	2.4 (62.0)	0.5 (12.0)	1.0 (27.0)	
India	2.7 (26.3)	2.9 (28.8)	2.8 (27.9)	2.2 (22.1)	4.9 (48.9)	3.6 (35.8)	1.4 (13.6)	
Eficiencia								
Argentina	5.8 (54.0)	5.7 (52.9)	2.3 (21.4)	4.2 (39.2)	9.4 (86.6)	1.7 (16.0)	2.4 (21.5)	
Brasil	2.0 (31.5)	4.4 (71.2)	1.1 (17.7)	1.0 (16.1)	2.3 (35.5)	2.3 (35.5)	0.5 (6.5)	
Chile	11.3 (35.8)	8.5 (26.8)	10.9 (34.4)	11.8 (37.5)	25.7 (80.8)	14.4 (45.4)	19.9 (61.5)	
Croacia (+)	9.7 (25.7)	7.7 (19.1)	4.8 (12.1)	12.8 (26.3)	53.9 (87.7)	10.0 (18.8)	12.4 (22.5)	
R.Dominicana	6.9 (41.6)	6.2 (29.0)	3.3 (17.4)	6.4 (33.6)	53.5 (55.5)	0.9 (8.0)	1.1 (10.1)	
Hungría (+)	1.9 (28.9)	0.9 (14.1)	1.5 (22.7)	0.9 (14.1)	1.4 (21.1)	0.1 (0.8)	0.3 (3.9)	
Irán	4.0 (22.1)	2.4 (13.0)	9.2 (50.3)	3.1 (17.2)	9.8 (53.7)	3.4 (18.3)	1.8 (9.3)	
Jamaica	2.8 (36.0)	1.2 (15.6)	2.7 (33.7)	1.3 (16.1)	4.5 (55.9)	0.6 (7.0)	0.6 (0.5)	
Letonia	5.1 (32.0)	2.3 (14.7)	3.2 (20.3)	4.2 (25.9)	12.6 (78.4)	1.5 (9.7)	6.8 (39.4)	
Macedonia	3.5 (33.5)	3.1 (29.7)	1.8 (17.0)	3.3 (31.9)	8.2 (79.1)	2.4 (23.1)	2.3 (21.4)	
México	1.7 (18.3)	2.4 (26.5)	1.5 (16.5)	3.0 (31.5)	3.6 (38.5)	2.4 (25.2)	0.9 (8.7)	
Perú	12.5 (53.2)	6.5 (27.4)	5.2 (21.4)	7.7 (33.0)	17.3 (65.6)	7.7 (33.3)	4.6 (17.5)	
Rumania	1.4 (32.9)	1.1 (26.8)	0.8 (18.3)	1.5 (36.2)	2.8 (65.7)	1.7 (40.0)	0.7 (15.7)	
Serbia	1.4 (19.5)	1.0 (13.5)	2.4 (32.3)	1.2 (16.5)	2.8 (37.6)	0.5 (6.8)	0.8 (11.3)	
Sudáfrica	4.4 (51.1)	3.3 (38.4)	2.6 (69.1)	2.9 (35.5)	5.6 (65.2)	2.2 (25.8)	0.8 (9.4)	
Turquía	1.0 (24.0)	0.6 (14.7)	0.7 (17.7)	1.5 (37.5)	2.7 (67.7)	0.7 (17.7)	0.7 (17.7)	
Uruguay	9.5 (54.2)	9.4 (53.1)	3.9 (22.2)	6.6 (37.5)	12.9 (74.0)	4.3 (24.3)	3.4 (19.1)	
Innovación								
Bélgica	4.7 (32.3)	3.0 (20.5)	4.4 (30.3)	2.0 (13.9)	7.7 (53.3)	4.0 (27.4)	1.1 (7.3)	
Dinamarca	3.4 (22.1)	3.4 (22.1)	4.3 (27.4)	2.0 (13.5)	5.0 (33.3)	1.6 (10.9)	1.5 (9.9)	
Finlandia	10.8 (30.6)	5.7 (16.2)	7.7 (21.6)	3.8 (10.9)	30.5 (86.4)	8.0 (22.6)	4.8 (12.8)	
Francia	2.1 (17.2)	5.5 (45.3)	4.8 (39.3)	1.8 (15.2)	8.2 (67.2)	4.0 (33.0)	2.5 (20.3)	
Alemania	1.8 (13.9)	7.5 (57.2)	4.2 (32.5)	4.7 (35.7)	10.2 (78.5)	3.2 (24.2)	0.8 (6.1)	
Grecia	1.3 (12.1)	4.2 (38.1)	2.6 (23.7)	2.1 (19.2)	7.9 (72.4)	1.1 (9.8)	1.8 (16.7)	
Islandia	4.4 (25.7)	2.6 (15.2)	2.8 (16.4)	4.5 (26.2)	14.2 (82.5)	4.2 (24.5)	7.8 (44.6)	
Irlanda	6.9 (40.5)	4.6 (26.7)	6.5 (38.1)	5.0 (29.3)	13.7 (80.5)	1.0 (5.8)	1.5 (8.8)	
Israel	3.3 (41.0)	3.4 (41.4)	3.1 (35.9)	2.7 (33.1)	5.8 (71.7)	1.5 (17.9)	0.8 (10.3)	
Italia	5.2 (22.2)	7.1 (32.3)	2.4 (7.2)	6.3 (26.8)	29.3 (80.1)	1.8 (8.6)	1.8 (15.0)	
Japón	8.7 (60.7)	2.7 (18.8)	1.8 (12.6)	4.6 (31.9)	12.1 (84.4)	2.4 (16.7)	3.7 (25.6)	
R.Corea	3.9 (44.1)	2.7 (30.1)	1.4 (15.8)	1.6 (18.2)	4.4 (49.4)	1.0 (11.4)	1.4 (12.4)	
Eslovenia	9.2 (45.5)	6.4 (31.7)	5.2 (25.8)	6.3 (31.0)	15.5 (76.8)	3.5 (17.9)	10.8 (51.2)	
España	8.0 (56.4)	6.2 (43.8)	5.6 (39.5)	4.8 (33.7)	10.0 (70.2)	7.2 (50.6)	5.7 (39.4)	
R.Unido	4.5 (36.6)	3.2 (26.3)	3.1 (25.5)	3.0 (24.8)	9.6 (78.3)	0.6 (5.1)	1.2 (9.5)	

(+) Naciones en transición a la siguiente fase de desarrollo y competitividad

Nota: los porcentajes de la tabla están calculados sobre la población de 18-64 años y, entre paréntesis, figuran los porcentajes calculados sobre el total de personas que ha recibido alguna formación emprendedora con carácter informal

Prevalencia Y Fuentes De Formación Para Emprender

informal en la mayoría de los países es el auto-estudio, Croacia alcanza el máximo con un 88%. La siguiente fuente de formación informal son los programas informales universitarios, seguidos de cursos ofrecidos por asociaciones de empresarios. Las fuentes menos frecuentes son cursos ofrecidos por organismos públicos y por iniciativas de los empresarios.

El uso de programas online, es más frecuente en Chile (62% de aquellos que recibieron formación informal) y Eslovenia (51%). La frecuencia de su uso no implica que sean populares. En Chile, la formación online está relacionada con el registro de empresas. Otro patrón notable es la baja frecuencia de programas ofrecidos por el gobierno. Pocos países muestran un alto nivel de formación por parte de organismos públicos, a excepción de Sudáfrica con un 69% e Irán con un 50% de aquellos que han recibido formación informal.

En resumen, tanto la formación escolar y post escolar como los niveles de formación formal frente a la formación informal varían mucho entre las economías y niveles de desarrollo económico. La alta proporción de educación formal pone de manifiesto la importancia que tienen las escuelas, institutos y universidades como fuente de formación y como elementos clave para lograr un buen estado de esta condición de entorno emprendedora. En la mayoría de los países, un gran número de personas ha recibido más formación formal en la escuela que en otras instituciones pertenecientes al nivel terciario, lo que indica que las escuelas proporcionan un mayor alcance. El grado de

solapamiento entre la formación formal e informal sugiere que la formación formal por sí sola no es suficiente para muchas personas. Existe también una demanda de formación informal ubicada justo antes o justo después de emprender. Por último, la gente tiene una gran variedad de opciones para conseguir formación informal. La alta frecuencia del auto-estudio sugiere que muchas personas o bien no pueden acceder o permitirse la formación reglada – o quizás tengan dudas acerca de su eficacia.

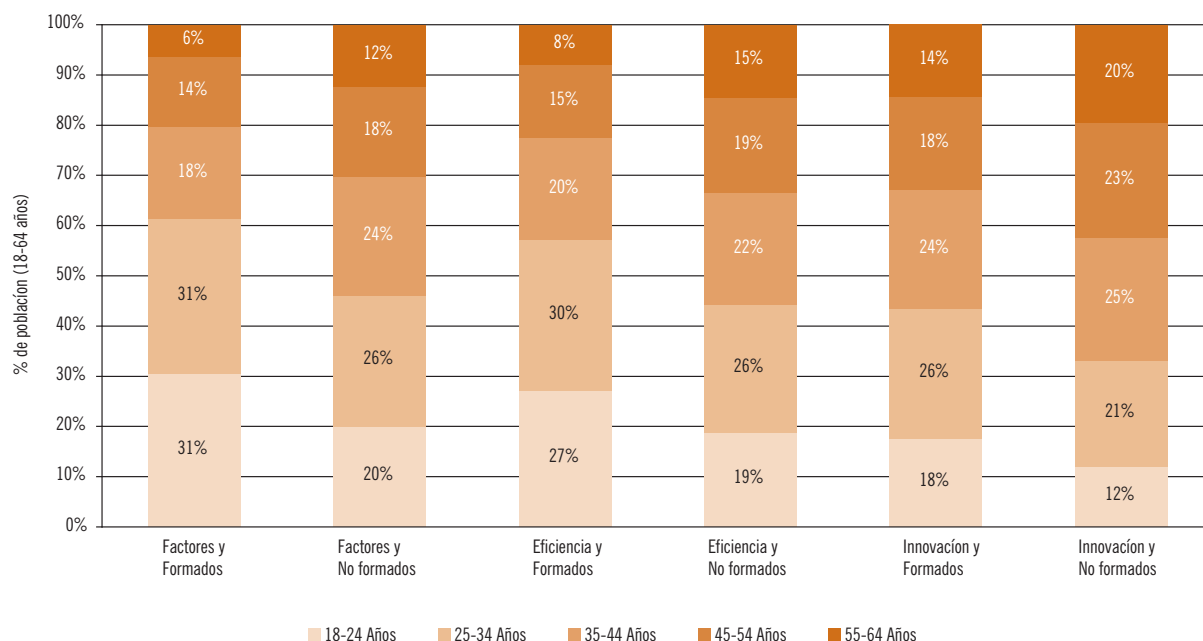
4.3 DEMOGRAFÍA DE LA POBLACIÓN FORMADA

En esta sección se comparan los datos demográficos de las personas formadas con los de los que no han recibido formación. Las variables que se han analizado son: edad, sexo, educación e ingresos, todo ello en los tres grupos económicos que se han establecido para este estudio.

La Figura 12 compara los perfiles de edad de individuos con y sin formación en cada uno de los grupos económicos. Como es de esperar, la edad de la población en los países desarrollados; con mejores servicios de salud y educación, es mayor. Sin embargo, existen diferencias entre los perfiles de edad de los individuos con formación y sin formación en los tres grupos económicos. Así, las probabilidades de hallar individuos formados, aumentan en los dos grupos

Figura 12—Distribución De Edad De Los Individuos Con Y Sin Formación Emprendedora, Por Grupo Económico

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta



más jóvenes de edad: entre 18 y 24 años y entre 25 y 34 años, siendo menos probable hallar individuos formados en el resto de grupos. Esto sugiere que la formación emprendedora puede haber aumentado su prevalencia en las últimas décadas, y, en particular, con mayor intensidad para los más pequeños y, probablemente, a través del sistema de educación formal.

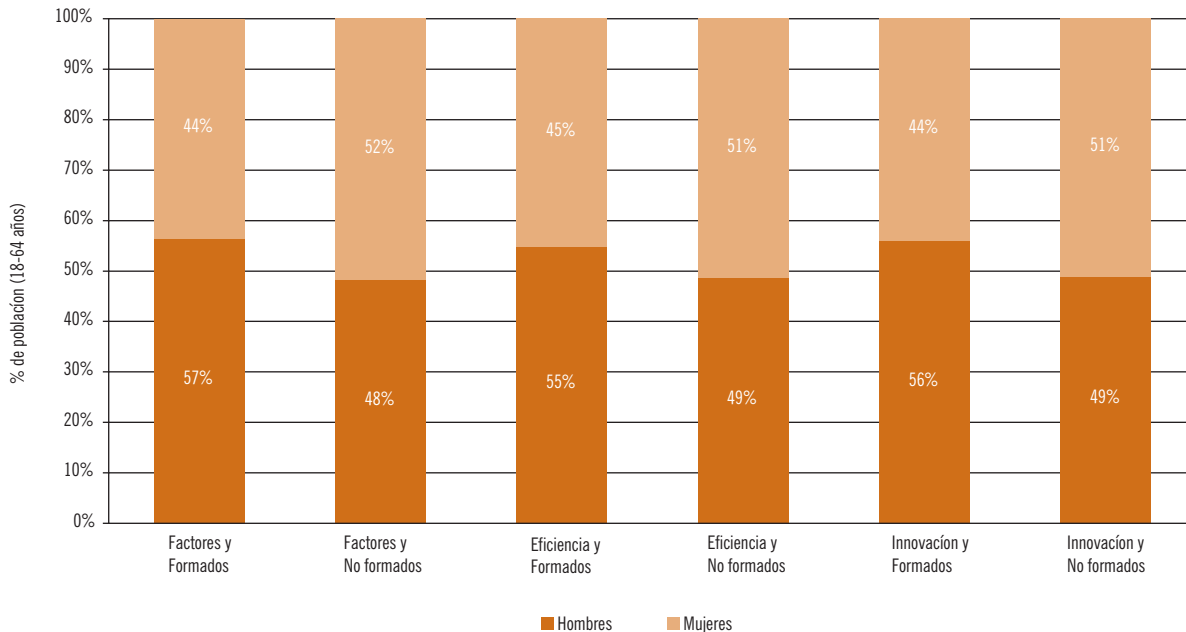
La figura 13 muestra que en los tres grupos económicos hay más posibilidades de que los individuos con formación sean hombres mientras que los que no tienen formación sean mujeres. Esto no es sorprendente, ya que en muchos países, las mujeres muestran que tienen menos intenciones de emprender que los hombres y, por lo tanto, son menos propensas a buscar formación voluntariamente. Así, si bien es cierto que en algunos países hay proporciones similares de hombres y mujeres que han recibido formación de manera voluntaria, tan sólo en Letonia y Hungría las mujeres aparecen como más propensas que los hombres a haberlo hecho de esta forma.

Por otro lado, la diferencia de proporciones de hombres y mujeres que han recibido formación de manera obligatoria, también varía mucho según el país y, sin embargo, en general, en los países cuyo desarrollo y competitividad se basa en factores de producción, de cada diez hombres que han recibido formación obligatoria hay siete mujeres en esa situación, lo cual comparado con las ocho mujeres que aparecen en países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la eficiencia de sus factores de producción y nueve mujeres en los países cuyo desarrollo y competitividad se basan en sus factores de innovación, constituye una diferencia relevante.

Como la educación voluntaria es más prevalente que la formación obligatoria, las diferencias por razón de género se deben principalmente a que las tasas de formación voluntaria de mujeres son menores, y este hecho no parece variar con el aumento de desarrollo económico (en los tres grupos económicos, por cada diez hombres que se habían ofrecido a recibir formación de manera voluntaria, ocho eran mujeres).

Figura 13—Distribución Del Género De Los Individuos Con Y Sin Formación Emprendedora, Por Grupo Económico

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

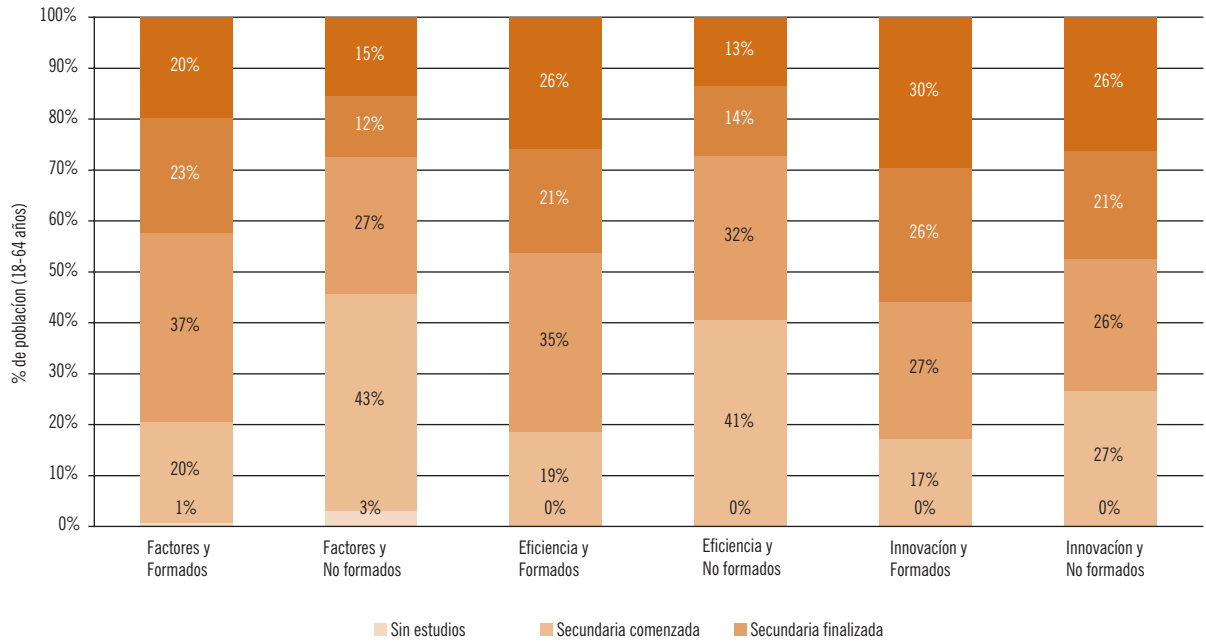


La Figura 14, muestra que los individuos que tienen como mínimo una educación escolar de grado post secundario, son más propensos a haber recibido alguna formación a la hora de emprender. Esto es cierto en la mayoría de los países, tanto para la formación voluntaria como obligatoria. Estos individuos han pasado más tiempo en el sistema de

educación formal, por lo que es más probable que hayan tenido más oportunidades de haber recibido formación específica y, de todos modos, este grupo tiende a ser habitualmente más emprendedor, por lo que resulta más probable que vean la necesidad de recibir este tipo de formación específica y que además, la valoren.

Figura 14—Distribución Del Nivel De Educación De Individuos Con Y Sin Formación Emprendedora, Por Grupo Económico

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

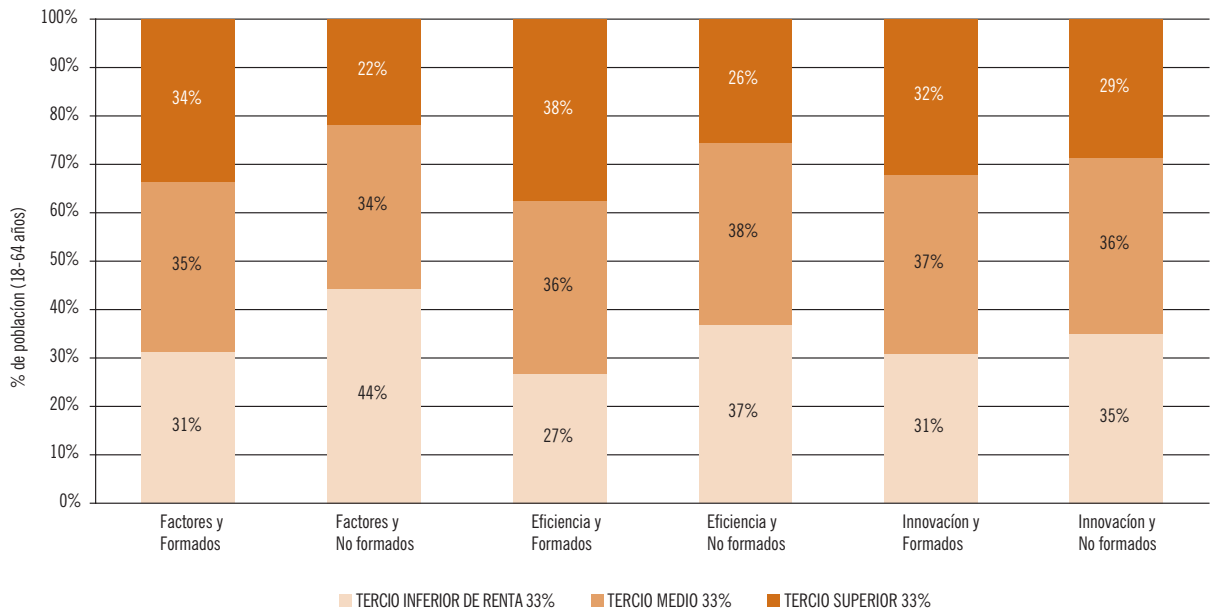


La figura 15 nos muestra que el perfil de los individuos sin formación se corresponde con un nivel de renta inferior al de los individuos con formación. Esta asociación es más fuerte en los países cuyo desarrollo y competitividad está basado en sus factores de producción que en aquellos basados en la innovación. Además de la razón evidente, la formación puede ayudar a que los individuos con mayor

nivel de renta, que son personas que provienen de hogares económicamente mejor situados, tengan más oportunidades de formarse ya que pueden permitirse pagar una educación extra a sus hijos. Por otra parte, las personas con menor nivel de renta, puede que no tengan ni tiempo ni dinero para dedicarlos a su formación.

Figura 15—Distribución De Ingresos De Los Individuos Con Y Sin Formación Emprendedora, Por Grupo Económico

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta



5 La Relación Entre Formación Para Emprender Y Emprendimiento

5.1 CUESTIONES QUE HAY QUE TENER EN CUENTA AL MEDIR EL EFECTO DE LA FORMACIÓN EMPRENDEDORA SOBRE EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

En este capítulo se examina la relación existente entre la formación emprendedora y la concienciación, actitudes, intenciones y actividad emprendedoras. En los capítulos anteriores hemos tratado acerca de la prevalencia y naturaleza de la educación y formación emprendedora en los diferentes países y grupos económicos. También hemos revelado las fuentes de formación emprendedora y proporcionado información demográfica sobre los individuos formados. En este capítulo abordaremos la pregunta planteada en la sección 2.3: ¿Puede influir de una manera positiva el tener acceso a una educación y formación emprendedora?

La bibliografía expuesta en la sección 2.3 indica que no hay pruebas suficientes para demostrar la influencia de la formación sobre la actividad emprendedora (Bécharde y la Grégoire, 2005). Sin embargo, existen algunas evidencias que demuestran que la educación y formación emprendedora pueden mejorar las habilidades (DeTienne y Chandler, 2004; Honig, 2004; Summit Consulting, 2009) y actitudes (Peterman y Kennedy, 2003; Hegarty, 2006; Souitaris et al., 2007, Walter y Dohse 2009) para emprender. En conclusión: era necesario explorar la relación entre esta formación y la concienciación, actitudes, intenciones y actividad emprendedoras en varios países, utilizando para ello muestras grandes y representativas de los países participantes en la investigación.

Muchos estudios de investigación sobre formación emprendedora han tenido dificultades para organizar grupos de control adecuados y demostrar los efectos buscados, debido a los costes y temas relacionados con la protección de datos (Summit Consulting 2009). GEM obtiene muestras aleatorias de la totalidad de la población en edad laboral en una amplia gama de países. Al hacer preguntas a la población (utilizando técnicas aleatorias), sobre su concienciación, actitudes, intenciones y actividad emprendedoras, y posteriormente y en las mismas entrevistas, preguntas acerca de cualquier formación emprendedora que hayan recibido, se evitan muchos sesgos de muestreo y se crean grupos de control naturales.

Es normal asumir que aquellos que quieren crear una empresa busquen información acerca de cómo hacerlo. Por lo tanto, es normal pensar que dentro de su búsqueda esté contemplada la consideración de cursar algún tipo de formación relacionada. Si queremos

comparar este tipo de personas con aquellas que no han recibido formación, las diferencias observadas en su concienciación, actitudes, intenciones o actividad emprendedoras, podrían ser debidas no sólo a su formación sino a sus orientaciones previas. Por ejemplo, los alumnos que se dirigen a las escuelas de negocios ya están indicando que tienden a auto-seleccionar este tipo de educación y, escogen más a menudo que otros la formación emprendedora una vez que se encuentran matriculados en la escuela. Como las encuestas GEM han preguntado a los individuos si su formación había sido voluntaria, obligatoria o ambas, GEM tiene capacidad para aislar a aquellos que han recibido una formación voluntaria y eliminarlos del análisis de causa y efecto, evitando el enfoque de autoselección en un grado considerable.

Al considerar toda la formación que recibe a lo largo de su vida y hasta la fecha una muestra representativa de individuos, y analizando un amplio conjunto de resultados, los datos recopilados por el observatorio GEM, permiten hacer frente a diversos problemas de coordinación que han venido obstaculizando el progreso de la investigación del efecto producido por la educación y formación para emprender. Tal y como demuestra el estudio, la gente puede recibir educación y formación emprendedora varias veces en su vida, ya sea en la escuela, la universidad o en otras entidades que van más allá de la educación formal. Además los efectos de esta formación pueden ser diferidos o aplazados en vez de instantáneos. Por ejemplo, a corto plazo, los graduados en educación emprendedora pueden reconocer la necesidad de acumular conocimientos específicos (Fiet y Pankaj, 2008) y, sin embargo, decidir aplazar su aplicación en acciones concretas hasta que reconozcan mejor su oportunidad dentro de la industria. Los datos GEM también explican las diferencias acerca de cómo aprenden los individuos. Este aprendizaje puede ir desde la educación tradicional a inmersiones experimentales en este fenómeno – por ejemplo a través de un puesto o prácticas en una empresa real. GEM ha encuestado a individuos acerca de la variedad total de fuentes de formación, desde la escuela primaria en adelante, lo que le permite la inclusión de todas las combinaciones de formación. Además, mediante la medición de las características demográficas de cada individuo en cada muestra, GEM puede controlar por grupo de edad, género, educación, situación laboral y otros efectos que pueden enmascarar los de la formación propiamente dicha.

Por último GEM puede abordar las limitaciones debidas a las diferencias del contexto. En algunos países, el emprendimiento está generalizado, es fácilmente observable y está culturalmente aceptado. En cambio, en otros, sólo unos pocos individuos emprenden y cualquier formación existente en estos países puede proporcionar una fuente más relevante

La Relación Entre Formación Para Emprender Y Emprendimiento

de aprendizaje. Al realizar encuestas en muchos países, GEM puede identificar las diferencias de causa y efecto que podrían ser contextuales.

Esta combinación de ventajas en la metodología del GEM, ofrece una oportunidad única para realizar una contribución a la evaluación inicial del impacto de la formación emprendedora. Además, puede mostrarnos las oportunidades para llevar a cabo un seguimiento y ampliación de la investigación.

5.2 FORMACIÓN PARA EMPRENDER Y PARTICIPACIÓN EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

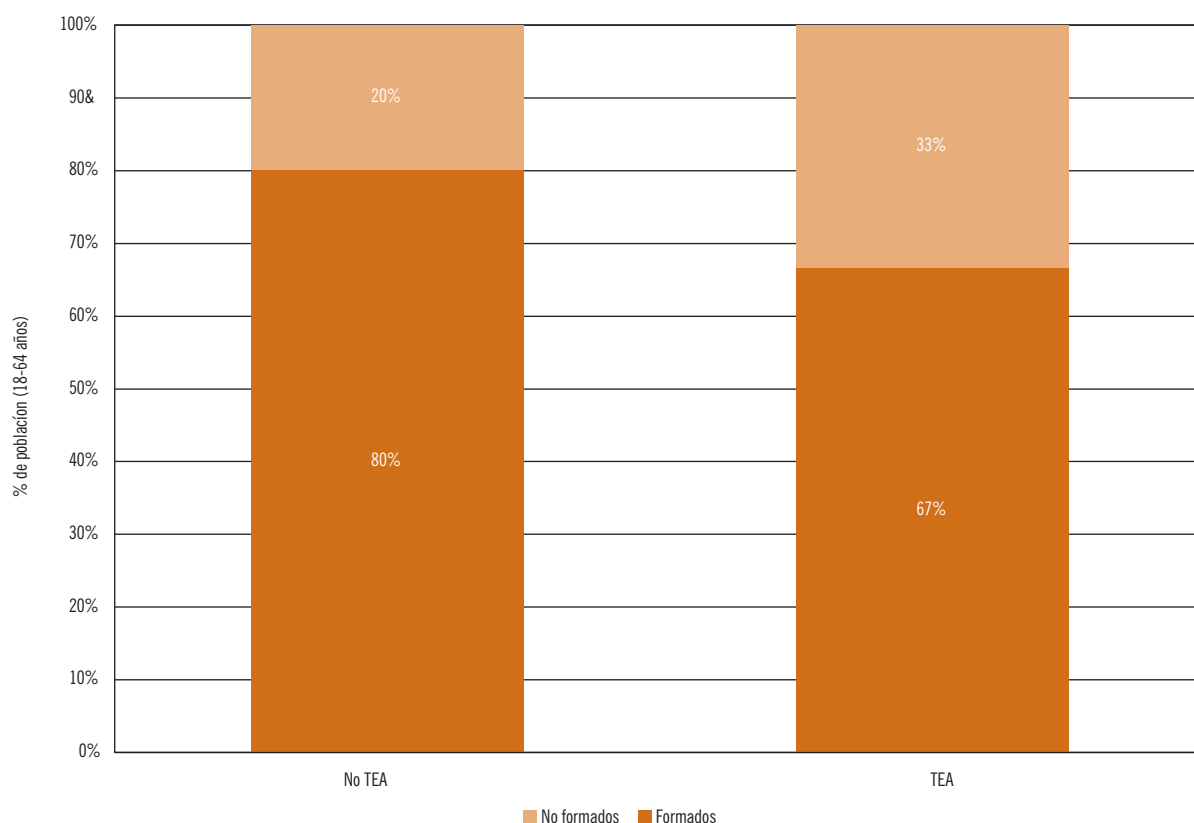
La encuesta APS del observatorio GEM permite estimar la proporción de individuos en edad laboral que están en proceso de emprender en una economía (emprendedores nacientes) o que son propietarios de empresas nuevas (menos de 42 meses de edad). El TEA (Tasa total de actividad en fase emprendedora), es la medida básica GEM de actividad emprendedora en fases inicial y es el porcentaje de iniciativas

que tienen entre 0 y 42 meses de vida en cualquier mercado. Como muestra la Figura 16, en los 38 países que participaron en este estudio, los emprendedores presentan una probabilidad mayor de haber recibido formación emprendedora (30%) que el resto de la población en edad laboral (20%). Esta diferencia es estadísticamente significativa y sugiere que, actualmente, la actividad emprendedora reciente está asociada, al menos en cierto grado, con la formación emprendedora impartida en el pasado.

En la Tabla 4 se puede ver la comparación de la proporción de personas formadas en la población en edad laboral y en el colectivo de emprendedores para cada nación, estando las naciones agrupadas en función de las tres fases de desarrollo y competitividad con las que venimos trabajando y ordenadas por medio de las tasas de formación. La prevalencia de la formación varía ampliamente entre los países, pero la proporción de individuos con formación y la de emprendedores formados es superior, en promedio, en los países cuyo desarrollo se basa en la innovación. Por otro lado, en los países cuya competitividad se sustenta en los factores tradicionales de producción y también en los que se sustenta en la eficiencia de los

Figura 16 — Proporción De Individuos Formados Versus Individuos Sin Formación Involucrados En La Actividad Emprendedora En Fase Inicial (TEA) Y No Involucrados En La Misma (No-TEA)

Fuente: Encuesta GEM a la población adulta 2008



mismos, una quinta parte de la población en edad laboral ha recibido formación, mientras que una proporción superior, concretamente, la tercera parte, lo ha hecho dentro del colectivo de emprendedores. Estas cifras son inferiores a las halladas en los países cuya competitividad se basa en la innovación, ya que una cuarta parte de la población en edad laboral ha recibido formación y dos quintas partes de los emprendedores también lo ha hecho.

La tercera columna de la Tabla 4, reproducida en el gráfico de las Figuras 17-19, muestra que tanto en países cuyo desarrollo y competitividad se basa en sus factores de producción como en los países basados en la eficiencia de los mismos, mientras que el nivel de formación aumenta en la población en edad laboral también lo hace el nivel de formación en emprendedores en fase inicial, pero en una tasa decreciente. En otras palabras, la conversión de individuos formados en emprendedores parece ser mayor en los países con un bajo índice de formación que en aquellos con una tasa alta. Esto sugiere, que puede haber beneficios decrecientes en la formación en términos de la conversión de formación en actividad emprendedora mientras la formación se generaliza en estas poblaciones.

Un patrón diferente se observa en países cuyo desarrollo y competitividad se basa en la innovación (Figura 19) donde la proporción aumenta –mientras la formación se generaliza- luego se iguala y disminuye cuando una quinta parte de individuos en edad laboral reciben formación. Esto sugiere, que hasta cierto punto, el aumento de la cantidad de formación puede generar el aumento de beneficios en la actividad emprendedora en países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la innovación. Este patrón parece encajar con el modelo GEM, que sugiere que la mejora en el marco de la condición para emprender (EFC) representada por la educación y formación emprendedora, sería más eficaz en los países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la innovación.

La Relación Entre Formación Para Emprender Y Emprendimiento

Tabla 4—Prevalencia De La Formación Emprendedora En La Población En Edad Laboral Total Y Entre Los Emprendedores

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

PAÍS	POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS FORMADA	EMPRENDEDORES NACIENTES Y NUEVOS FORMADOS	RATIO DE EMPRENDEDORES FORMADOS SOBRE POBLACIÓN FORMADA
Factores tradicionales			
Egipto	7.6	14.0	1.8
India	13.4	23.0	1.7
Bolivia	19.1	30.8	1.6
Bosnia y Herzegovina	20.0	31.4	1.6
Ecuador	27.2	39.4	1.4
Colombia	40.1	53.5	1.3
Media de grupo	21.2	32.0	1.5
Eficiencia de los factores			
Turquía	6.3	15.1	2.4
R.Dominicana	7.7	15.8	2.1
Rumania	8.7	16.1	1.9
Brasil	9.4	20.4	2.2
Serbia	10.2	20.8	2.0
Sudáfrica	13.9	22.7	1.6
México	16.2	24.8	1.5
Argentina	17.5	29.0	1.7
Macedonia	19.1	36.2	1.9
Jamaica	21.0	37.4	1.8
Uruguay	24.1	40.2	1.7
Hungría	24.5	40.7	1.7
Croacia	28.1	42.3	1.5
Letonia	28.3	42.4	1.5
Irán	29.1	50.4	1.7
Perú	29.6	55.0	1.9
Chile	42.6	61.1	1.4
Media de grupo	19.8	33.6	1.7
Innovación			
Israel	12.8	17.5	1.4
R. Corea	13.6	21.8	1.6
Italia	16.5	28.1	1.7
Grecia	17.0	30.3	1.8
Japón	17.4	31.3	1.8
Francia	18.1	35.0	1.9
R. Unido	18.4	37.8	2.1
Alemania	21.1	41.2	2.0
España	22.0	44.3	2.0
Dinamarca	22.6	45.0	2.0
Irlanda	26.1	46.6	1.8
Islandia	26.8	51.7	1.9
Bélgica	33.6	55.4	1.6
Eslovenia	35.8	58.2	1.6
Finlandia	48.6	69.6	1.4
Media de grupo	23.4	40.9	1.7

Figura 17—Ratio De Emprendedores Con Formación Sobre Población Adulta En Edad Laboral Formada, En Los Países Cuyo Desarrollo Y Competitividad Se Basa En La Explotación De Los Factores Tradicionales De Producción, Ordenados Según El Aumento Porcentual De Personas Con Formación

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

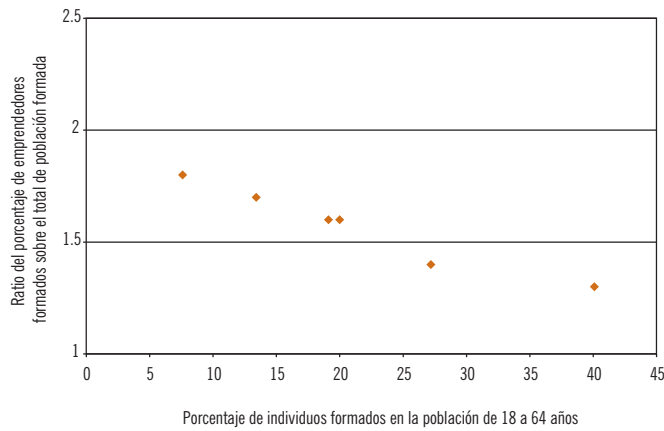


Figura 18—Ratio De Emprendedores Con Formación Sobre Población Adulta En Edad Laboral Formada, En Los Países Cuyo Desarrollo Y Competitividad Se Basa En La Eficiencia De Los Factores Tradicionales De Producción, Ordenados Según El Aumento Porcentual De Personas Con Formación

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

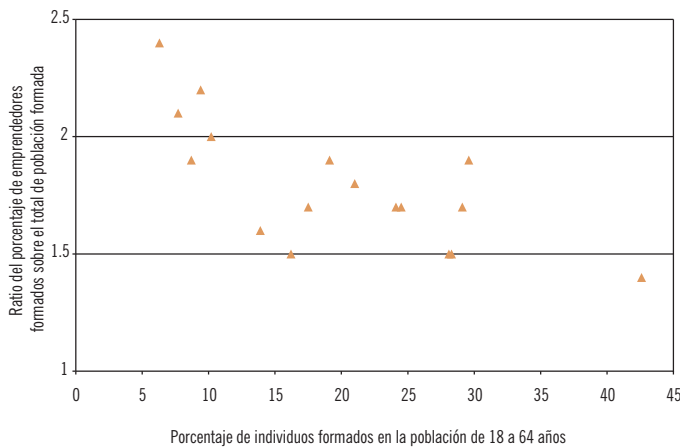
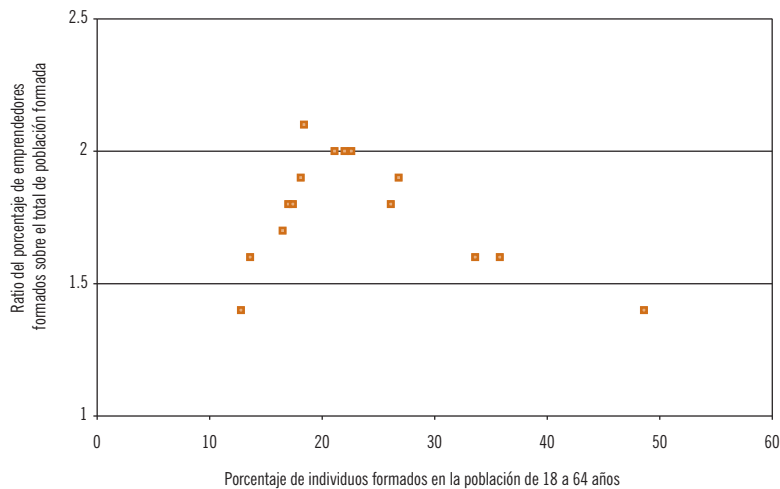


Figura 19—Ratio De Emprendedores Con Formación Sobre Población Adulta En Edad Laboral Formada, En Los Países Cuyo Desarrollo Y Competitividad Se Basa En La Innovación, Ordenados Según El Aumento Porcentual De Personas Con Formación

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta



5.3 GANANCIA QUE SE OBTIENE POR CAUSA DE LA FORMACIÓN: MEDIDA FUNDAMENTAL GEM DEL EFECTO QUE PRODUCE LA FORMACIÓN EMPRENDEDORA EN LA CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS.

La medida o indicador fundamental del efecto que produce la formación emprendedora que se obtiene al analizar los datos sobre formación producidos por GEM es la “ganancia obtenida gracias a la formación”. Se trata de un indicador numérico que estima el efecto de la formación controlando los efectos que hayan podido producir otras variables, y que vienen constituyendo un obstáculo reiterado en otros estudios previos que se han realizado en esta parcela del conocimiento (estos problemas se han comentado en la sección 5.1.). Así, por ejemplo, para salvar el obstáculo que supone la auto-selección de estos estudios por parte de las personas, GEM compara el efecto de haber cursado cualquier formación en concienciación, actitudes (tales como adquirir habilidades para emprender, para percibir oportunidades o para superar el miedo al fracaso), e intenciones emprendedoras de forma obligatoria, con la actividad emprendedora controlada mediante el perfil demográfico de los individuos involucrados en la misma. El hecho de trabajar con grandes muestras aleatorias de la población en edad laboral, proporciona controles naturales que de otra forma no se tendrían.

La ganancia obtenida gracias a la formación es una medida que se puede calcular para cada país, pero que puede ser interpretada a nivel individual o colectivo. Así, en primer lugar, puede ser entendida como el incremento de la proporción de individuos de un país que tienen una característica como, por ejemplo, una actitud en particular a causa de haber recibido formación emprendedora obligatoria (sin haber recibido otra formación voluntaria), controlada mediante diferencias demográficas (grupo de edad, sexo, nivel educacional y situación laboral). De esta forma, una ganancia de dos, significa lo siguiente: si se tomasen dos muestras de personas – con la única diferencia entre ellas de que un grupo hubiese recibido sólo formación obligatoria y el otro no hubiese recibido formación en absoluto- hallaríamos que en el grupo formado obligatoriamente habría por lo menos el doble de personas que tendrían una característica o actitud emprendedora en particular en comparación con el grupo de los no formados.

En segundo lugar, la ganancia obtenida gracias a la formación, se puede considerar como el aumento de las posibilidades de que, individuos que posean un conjunto determinado de características demográficas tengan una orientación emprendedora particular si hubiesen recibido alguna vez formación emprendedora de carácter obligatorio (y en ningún caso voluntario), frente a individuos con idénticas características demográficas pero que no hayan recibido formación. Como ejemplo, una ganancia de dos puede indicar que las posibilidades de un individuo de tener una orientación emprendedora en particular, se duplican si ha recibido formación emprendedora obligatoria, comparado con una persona que no haya recibido esa formación.

La Tabla 5 nos muestra la ganancia obtenida gracias a la formación en el indicador TEA (tasa total de actividad emprendedora en la población adulta), en cada país dónde se tomó una muestra suficientemente amplia y representativa. En las Tablas 13 y 14 del Apéndice se muestran las ganancias obtenidas gracias a la formación emprendedora estimadas en cada país, agrupados por nivel de desarrollo económico y por región global demográfica. Las estimaciones de ganancia se traducen en un aumento de concienciación o espíritu emprendedor en la población, de forma que se aprecia una mejora clara de tres de las actitudes emprendedoras: la percepción de oportunidades; la auto-percepción de las habilidades para emprender y un menor temor al fracaso. Todo ello produce un aumento de la intención de emprender en los próximos tres años y de la actividad emprendedora en fase inicial. Se ha proporcionado información para cada país, de forma que se puede ver el indicador de la ganancia obtenida gracias a la formación y el nivel de significación del mismo (ninguno, bajo, moderado y alto).

Dado que la formación obligatoria es relativamente rara en muchos países, es posible que los resultados no significativos sean debidos al pequeño tamaño de las muestras. Por ello, entre las cifras que proporcionamos, se puede ver un promedio por grupo económico (Figuras 20 y 21) y un promedio por región global demográfica (Figuras 22 y 23). En cada grupo de países, las cifras muestran el promedio de ganancia (Figuras 20 y 22) y el porcentaje de países en los que la ganancia obtenida gracias a la formación tiene un nivel, cuando menos, moderado ($p < .05$) (Figuras 21 y 23). Esto permite al lector emitir juicios independientes sobre el efecto general de la formación emprendedora en diferentes partes del mundo.

La Relación Entre Formación Para Emprender Y Emprendimiento

Tabla 5—Ganancia Obtenida Gracias A La Formación Emprendedora En La Tasa De Actividad Emprendedora En Fase Inicial (TEA) En 37 Países, Por País Y Grupo Económico, Ordenados Por El Aumento De La Ganancia En El TEA Obtenida Gracias A La Formación

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

PAÍSES CUYO DESARROLLO DEPENDE DE LOS FACTORES TRADICIONALES DE PRODUCCIÓN	GANANCIA EN EL TEA OBTENIDA GRACIAS A LA FORMACIÓN EMPRENDEDORA	PAÍSES CUYO DESARROLLO DEPENDE DE LA EFICIENCIA DE LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN	GANANCIA EN EL TEA OBTENIDA GRACIAS A LA FORMACIÓN EMPRENDEDORA	PAÍSES CUYO DESARROLLO DEPENDE DE LA INNOVACIÓN	GANANCIA EN EL TEA OBTENIDA GRACIAS A LA FORMACIÓN EMPRENDEDORA
Ecuador	1.0	Irán	0.8	España	1.1
Bolivia	1.2	Jamaica	0.8	Dinamarca	1.2
India	1.3	Letonia	1.2	R. de Corea	1.3
Colombia	1.5	Perú	1.3	Eslovenia	1.4
Egipto	1.6	Macedonia	1.3	Finlandia	1.5
Bosnia y Herzegovina	2.5*	Chile	1.5	Grecia	1.8**
		México	1.5*	Irlanda	1.9**
		Hungría	1.5**	Japón	2.1*
		R. Dominicana	1.6	Italia	2.3**
		Croacia	1.7*	Islandia	2.3***
		Uruguay	1.7**	R. Unido	2.4***
		Brasil	2.1**	Bélgica	2.6***
		Serbia	2.1**	Alemania	2.8***
		Sudáfrica	2.6***	Israel	3.0***
		Rumania	3.3*	Francia	4.3***
		Turquía	3.3***		
Ganancia media	1.5	Ganancia media	1.8	Ganancia media	2.1
% de países con ganancia significativa al 95% de confianza:	0%	% de países con ganancia significativa al 95% de confianza	38%	% de países con ganancia significativa al 95% de confianza:	60%

Clave para interpretar los niveles de significación: * baja ($p < 0,1$); ** media ($p < 0,05$); *** elevada ($p < 0,01$)

Nota: No se incluye a Argentina en el análisis debido a la falta de datos en algunas variables necesarias.

Figura 20—Ganancia Obtenida Gracias A La Formación Emprendedora En Concienciación, Actitudes, Intención Y Actividad Emprendedora En 38 Países, Por Grupo Económico

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

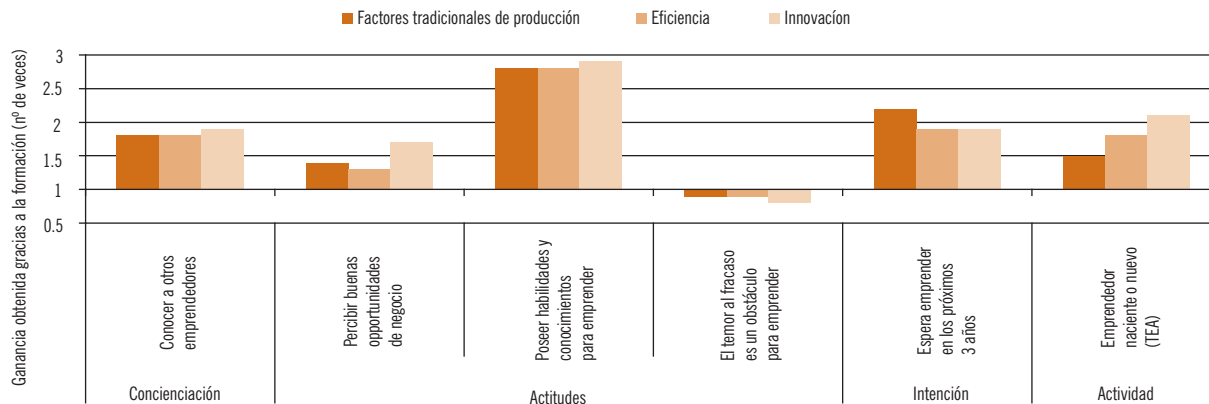
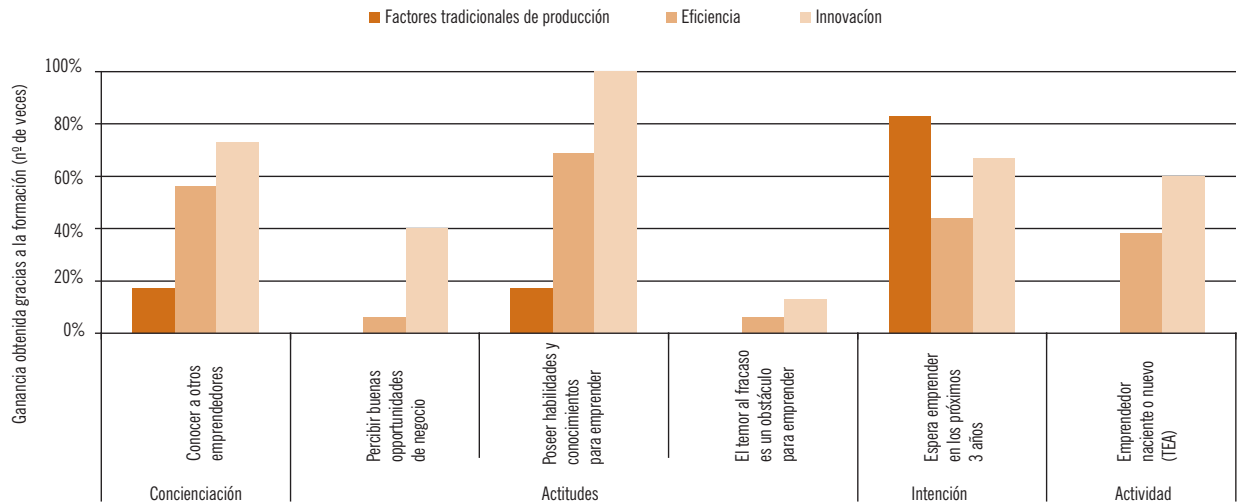


Figura 21—Proporción De Países En Los Cuales La Ganancia Obtenida Gracias A La Formación Es Estadísticamente Significativa, Por Grupo Económico Y Tipo De Orientación Emprendedora

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta



Observando estos datos, es evidente que aparecen varias tendencias. Así, entre los países cuyo desarrollo y competitividad se basan en sus factores de producción, los efectos de la formación en las actitudes y concienciación emprendedora son débiles. Tal vez, esto no resulte sorprendente, ya que, en estos países, las tasas de actividad emprendedora suelen ser altas, con muchos individuos que luchan por ganarse la vida a partir de sus propios recursos. Muchos de estos emprendedores nacen a menudo por necesidad en lugar de por oportunidad, siendo esta tendencia normal y corriente. En definitiva, en este grupo de países, la formación emprendedora duplica la tasa de intención emprendedora pero no tiene la misma incidencia en la de actividad real. De nuevo, esto tiene sentido si se considera que las condiciones para emprender en estos países no son idóneas. Según la encuesta nacional de expertos (NES), la valoración media conjunta del entorno para emprender, basada en una escala del 1 al 5, arroja el menor valor (2,6 puntos), comparada con la de los países basados en la eficiencia de los factores (2,8) y, sobre todo, con la de los países basados en la innovación (3,0). Por consiguiente, dar el paso desde la intencionalidad de emprender a poner realmente en marcha un negocio, debe suponer un gran desafío en estos países.

Por otro lado, en los países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la eficiencia de sus factores de producción aparece un patrón de comportamiento diferente. En este nivel de desarrollo económico la formación emprendedora produce un efecto de aumento de la concienciación y de la auto-percepción de posesión de habilidades emprendedoras. En estos países la TEA tiende a ser más baja que en los países cuyo desarrollo y competitividad se

basan en sus factores de producción, y la formación específica puede aumentar la concienciación y la auto-percepción de habilidades para emprender entre aquellos que aún no han considerado este fenómeno económico. La Figura 21, muestra que sólo el 44% de estos países registraron un aumento significativo en las intenciones de emprender en la población, con un 38% aumentando al mismo tiempo la actividad emprendedora de forma significativa. En ambos casos, la ganancia obtenida de la formación duplicó tanto la tasa de personas con intención de emprender como la tasa de actividad emprendedora entre los individuos que habían recibido formación.

Por último, en el grupo de los países cuyo desarrollo y competitividad se basa en la innovación, las tasas TEA suelen arrojar valores de alrededor de la mitad de las de los países basados en la eficiencia, pero la proporción entre emprendimiento por oportunidad y por necesidad es el triple de los otros dos grupos económicos. Por lo tanto, como muestra la Figura 21, no sorprende que más del 70% de estos países muestre una ganancia debida a la formación emprendedora significativa en la concienciación de los individuos con formación, ni que un 40% muestre ganancias en la percepción de oportunidades para emprender. La auto-percepción de habilidades ha resultado significativamente más elevada entre los individuos con formación en todos los países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la innovación, con una media que triplica la prevalencia de la misma. Dos tercios de estos países registraron un aumento significativo en las tasas de intención, y el 60% acusa aumentos significativos en las tasas TEA, con una ganancia media debida a la formación de 2X en ambas variables.

La formación emprendedora no parece tener ninguna influencia sobre el temor al fracaso en los países de la muestra con la excepción de Hungría, Eslovenia y Grecia, naciones en las cuales la tasa de temor al fracaso como obstáculo para emprender se reduce entre un 60% y un 80% entre aquellos que han recibido formación emprendedora con carácter obligatorio. En promedio, la formación triplica la tasa de población que reconoce poseer habilidades para emprender en el conjunto total de datos, a pesar de que algunas tasas bajas de formación obligatoria registradas en los países más pobres no han resultado significativas en este tipo de análisis. Por otro lado, los porcentajes de intención emprendedora, parecen duplicarse en promedio y también en el conjunto total de datos, pero la ganancia obtenida mediante la formación emprendedora crece progresivamente desde las economías basadas en los factores tradicionales de producción a los basados en su eficiencia y a los basados en la innovación. Este hecho se interpreta como el resultado del incremento de las medidas institucionales para favorecer el emprendimiento que se vienen tomando en los países más ricos. En otras palabras, las carencias del entorno para emprender, o la falta de condiciones favorables para su impulso (Shapero, 1975; Bird, 1988; Azjen, 1991) pueden influir negativamente en que la intención de emprender se traduzca en acción.

La Figura 22, resume el promedio del aumento de la ganancia obtenida gracias a la formación de cuatro bloques regionales de países que tienen afinidad contextual natural. Sólo seis de los países de la muestra de 38 no se incluyeron en estos bloques: Egipto, Sudáfrica, India, Irán, Israel y Turquía. La Figura 23 muestra el porcentaje de países, en cada bloque, en que la ganancia obtenida de la formación es significativa en cada tipo de comportamiento emprendedor considerado. Los patrones de las Figuras 22 y 23 apoyan la proposición de que las debilidades institucionales pueden impedir obtener el beneficio esperado cuando se persigue el objetivo de conseguir un aumento de ganancia en actividad

emprendedora real. Las diferencias entre las Europas Oriental y Occidental ilustran este punto, pues, a pesar de obtenerse ganancias significativas en términos de concienciación y percepción de posesión de habilidades para emprender en la mayoría de países de Europa del Este, sigue habiendo una brecha entre la intención y la actividad. Sin embargo, no existe tal brecha en los países de Europa Occidental. Una medida global del entorno para emprender calculada a partir de los datos de la encuesta NES, muestra una puntuación media más alta para Europa Occidental (3,0 en una escala del 1 al 5), comparado con el 2,8 de la Europa del Este y el 2,7 de América Latina y el Caribe. En la República de Corea y Japón, las barreras institucionales, así como las percepciones culturales, pueden estar también obstaculizando que las ganancias en concienciación y actitudes emprendedoras se traduzcan en intenciones y acciones reales.

Por último, la formación en América Latina y en el Caribe, parece, en promedio, tener poco o ningún efecto. Sin embargo, esto parece contradecir las elevadas tasas de emprendimiento y el entorno menos favorable para emprender en que se sustentan. El año 2008, el TEA promedio en estos países fue del 18% en comparación con el 8% del resto de Europa del Este y el 6% de Europa Occidental.

En conclusión, los datos GEM 2008, apuntan de forma contundente hacia la existencia de un aumento de la ganancia obtenida gracias a la formación emprendedora, que varía según el contexto. La formación es más eficaz en contextos donde los ambientes institucionales son favorables, ya que, en dichos entornos, induce a que las habilidades e intenciones emprendedoras puedan traducirse en acciones. Esta formación parece ser particularmente efectiva en países de Europa Occidental, tales como Bélgica, Francia, Alemania y Reino Unido, donde las tasas de actividad de emprendimiento en fase inicial son bajas.

La Relación Entre Formación Para Emprender Y Emprendimiento

Figura 22—Ganancia Obtenida En Concienciación, Actitudes E Intenciones Emprendedoras, Gracias A La Formación Emprendedora En 32 Países, Por Región Global

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

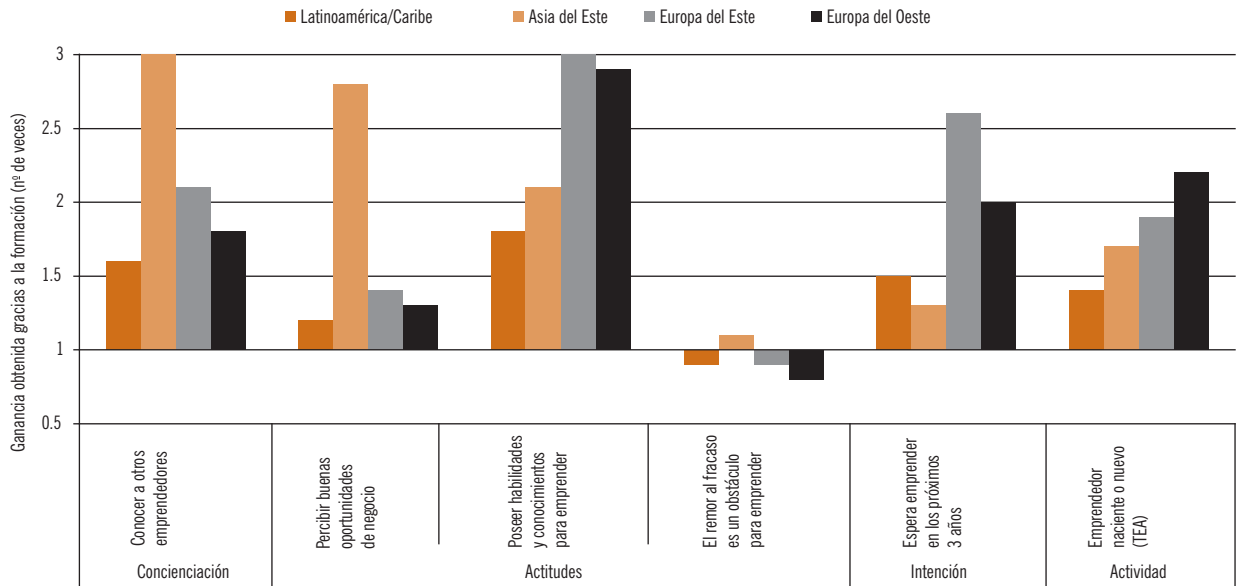
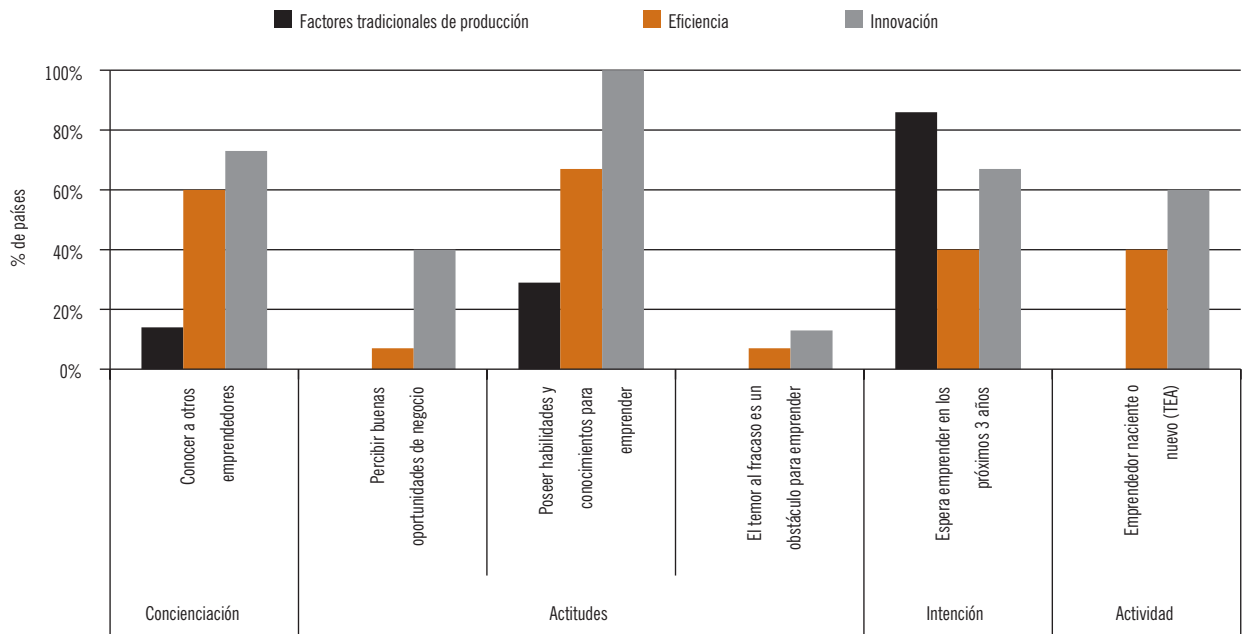


Figura 23—Proporción De Países En Los Cuales La Ganancia Obtenida De La Formación Es Estadísticamente Significativa, Por Región Global Y Tipo De Orientación Emprendedora

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta



6 Uso De Asesores Por Parte De Los Emprendedores

6.1 TIPOS DE ASESORES

El recibir asesoramiento de otras personas es una fuente de aprendizaje que complementa y, a veces, hasta sustituye a los programas de formación emprendedora formales e informales que hemos mencionado en capítulos anteriores. El año 2008, cinco equipos GEM nacionales cooperaron para llevar a cabo un estudio cuyo objetivo fue analizar a qué tipos de personas piden consejo y asesoramiento los emprendedores. Este capítulo nos muestra la amplia gama de asesores a los que los emprendedores se dirigen. Esta gama difiere entre países y entre los emprendedores que han recibido formación y los que no la han recibido. Los cinco países participantes en esta iniciativa (Brasil, Dinamarca, Irán, República de Corea y Letonia), representan una gran diversidad de culturas y continentes. En este estudio, se preguntó a individuos clasificados como emprendedores nacientes y como propietarios de empresas en consolidación y consolidadas, si habían recibido asesoramiento de cualquiera de los 22 diferentes grupos de asesores propuestos por los investigadores. Para facilitar el análisis, los asesores fueron divididos en cinco ámbitos de influencia:

- **El ámbito privado** de familiares y amigos, que son más propensos a apoyar o, por el contrario, a desanimar.
- **El ámbito del trabajo** de directivos y compañeros de trabajo, que pueden servir como consejeros y confidentes.
- **El ámbito de la experiencia** de emprendedores con experiencia, profesionales de los negocios y otras personas que pueden transmitirles conocimientos tácitos.
- **El ámbito profesional** de profesionales como banqueros, abogados y contables que pueden ofrecer conocimientos técnicos; y
- **El ámbito de mercado** en que se hallan los competidores, posibles colaboradores, proveedores y clientes que pueden ofrecer conocimientos sobre el mercado.

Estos cinco ámbitos han sido identificados en estudios previos sobre los emprendedores y sus redes. En el entorno GEM, se entiende por red de asesores de emprendedores, el conjunto de todos los asesores que intervienen o aconsejan en la fase inicial del negocio (cuando se trata de emprendedores nacientes),

o el conjunto de todos los que han proporcionado asesoramiento o consejo a lo largo del año anterior a la realización de la encuesta GEM a la población adulta (cuando se trata de emprendedores que ya tienen en marcha su empresa).

En la realización de este estudio, se ha analizado una muestra de 1993 redes de asesores de emprendedores tanto nacientes como de propietarios de empresas en funcionamiento, en términos del tipo de asesores presentes en cada red. La muestra se desglosó en 554 casos en Irán, 529 en Brasil, 192 en Letonia, 467 en la República de Corea y 251 en Dinamarca. Del total de emprendedores que proporcionaron información sobre sus redes, el 25% había recibido formación emprendedora (42% de los iraníes, 14% de los brasileños, 52% de los letones, 14% de los coreanos y 29% de los daneses).

La Tabla 6 muestra la frecuencia de uso de asesores en cada uno de los cinco ámbitos de influencia de cada país. Los países están ordenados de acuerdo con sus valores comunales, medidos por la Encuesta Mundial de Valores (World Values Survey), de tradicionales a laicos-racionales. El uso de esta clasificación resulta apropiado cuando uno está interesado en estudiar cómo interactúan unas personas con otras.

Al observar los resultados, se hacen evidentes diversos patrones en la frecuencia de uso de diferentes tipos de asesores. Así, por ejemplo, en todos los países, en el ámbito privado, los amigos resultan mucho más frecuentemente contratados como asesores que los miembros de la familia. El uso de los padres y de otros miembros de la familia aparece como más frecuente en Irán y en Brasil que en la República de Corea y en Dinamarca, Letonia ocupa una posición intermedia. Esto puede reflejar diferencias en el grado de importancia de la autoridad paterna y las conexiones familiares en estos países. En el ámbito del trabajo, los emprendedores tienden a utilizar más a los compañeros de trabajo que a directivos como fuentes de asesoramiento. Esto no es sorprendente, ya que los empleados que están pensando en despedirse para emprender, pueden ser reacios a confiar sus inquietudes a sus superiores. En el ámbito de la experiencia, más de la mitad de los emprendedores daneses ha utilizado los servicios de mentores o de expertos, en comparación con menos de un 40% de letones y coreanos y con menos de un tercio de iraníes y un cuarto de brasileños. Los daneses también aparecen, significativamente, como más propensos al uso de asesores en el ámbito de mercado que los emprendedores de otros países.

Tabla 6—Porcentaje De Tipos De Redes De Asesores Que Incluyen Cada Tipo Particular De Asesor

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

		IRÁN	BRASIL	LETONIA	R. COREA	DINAMARCA
Ámbito privado	Cónyuge	31	42	37	22	44
	Familiares	45	33	31	15	18
	Otros parientes	43	47	36	25	20
	Amigos	43	51	53	33	50
Ámbito de trabajo	Compañeros de trabajo actuales	22	24	29	23	48
	Antiguos compañeros de trabajo	16	15	20	18	31
	Actual empleador	8	5	10	10	26
	Antiguo empleador	5	7	6	12	17
	Alguien desconocido	3	4	17	5	23
	Alguien que está emprendiendo	17	11	33	13	25
Ámbito de la experiencia	Mentor	32	22	36	37	53
	Experto	29	23	25	39	58
	Inversor	7	8	18	9	16
	Investigador	7	4	13	6	14
Ámbito profesional	Banquero	5	6	16	6	29
	Abogado	4	5	24	3	23
	Contable	5	12	27	9	49
	Asesor	4	7	13	7	18
	Colaborador	8	8	23	14	36
Ámbito de mercado	Competidor	4	3	11	9	18
	Proveedor	14	20	20	18	33
	Ciente	20	28	28	24	40

La Tabla 7 muestra que los emprendedores daneses en comparación con los de los otros tres países, han recurrido casi al doble de asesores, con un promedio de siete tipos diferentes de asesores, en comparación con los seis de los emprendedores letones, y menos de cuatro en el caso de los emprendedores brasileños, iraníes y coreanos.

La frecuencia relativa de uso de diferentes asesores y la importancia de los ámbitos que hemos tenido en cuenta en este estudio, también varía según los países. La importancia de un ámbito en un país se mide calculando la frecuencia relativa de uso de los tipos de asesores en un ámbito (para una red, el número medio de tipos de asesor utilizado en un ámbito como porcentaje del número de tipos de asesores que incluye cada ámbito.), y dividiendo esta cifra, por el número

de tipos de asesores, para luego hacer un promedio de las redes de cada país. En la Tabla 7 se puede ver cómo disminuye la importancia del ámbito privado de izquierda a derecha. De hecho, esta medida se correlaciona de forma intensa alta y negativa con los valores comunales de los cinco países ($r=-0,94$). El ámbito privado es el ámbito más prominente en todos los países, excepto en Dinamarca, en que queda situado en segundo lugar detrás del ámbito de la experiencia. Mientras que ningún ámbito público se correlaciona intensamente con los valores comunales como el ámbito privado, sí que es cierto que ellos se correlacionan de manera positiva entre sí ($r=0,69$ a $0,81$). Esto concuerda con la existencia de una menor autoridad familiar y de una mayor contribución de las relaciones personales en países con valores comunales más laico-racionales.

Tabla 7—Resumen Estadístico De Los Tipos De Asesores Utilizados Por Emprendedores En Irán, Brasil, Letonia, República De Corea Y Dinamarca

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

	IRÁN	BRASIL	LETONIA	R. COREA	DINAMARCA
Número medio de tipos de asesores	3.8	3.9	5.6	3.6	6.9
Importancia de los tipos de asesores en el ámbito privado	13.2	12.2	9.1	7.0	4.5
Importancia de los tipos de asesores en el ámbito del trabajo	1.9	1.7	2.3	2.6	3.6
Importancia de los tipos de asesores en el ámbito de la experiencia	3.5	2.3	3.3	5.3	5.1
Importancia de los tipos de asesores en el ámbito profesional	0.4	0.8	2.1	1.0	4.1
Importancia de los tipos de asesores en el ámbito del mercado	1.6	2.5	2.2	2.9	3.9
Número de redes de asesores	554	529	192	467	251

Nota: La importancia de un ámbito se calcula como la frecuencia relativa de uso de los tipos de asesores en cada ámbito (para una red, el número medio de tipos de asesores utilizados en la esfera como porcentaje del número de tipos de asesores en el ámbito), y dividiendo esta cifra por el número de tipos de asesores, tras lo cual se calcula la media de todas las redes registradas en cada país.

6.2 USO DE ASESORES POR EMPRENDEDORES CON Y SIN FORMACIÓN

La Tabla 8 compara el uso de asesores por parte de emprendedores con y sin formación emprendedora en los diferentes ámbitos. Los resultados sugieren que, con la excepción de Irán, los emprendedores

con formación tienen más tipos de asesores en cada ámbito que aquellos que no han recibido formación. Por otro lado, los datos de la Tabla 9 confirman que no se dan diferencias globales significativas en cuanto al número de tipo de asesores seleccionados por los emprendedores con o sin formación en Irán. En cambio, los emprendedores con formación en Brasil y Letonia duplican el número de tipos de asesores, mientras que el número aumenta a dos tercios en la República de Corea y en Dinamarca.

Tabla 8— Promedio De Tipos De Asesor Por Ámbitos De Influencia Utilizados Por Emprendedores Con Y Sin Formación, En Cada País Analizado

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

		IRÁN	BRASIL	LETONIA	R. COREA	DINAMARCA
Ámbito privado	Formados	1.6	2.1	1.8	1.3	1.7
	No formados	1.6	1.7	1.3	0.9	1.2
Ámbito del trabajo	Formados	0.5	1.1	1.1	1.0	1.7
	No formados	0.6	0.5	0.6	0.6	1.4
Ámbito de la experiencia	Formados	0.9	1.4	1.6	1.4	1.8
	No formados	0.8	0.5	0.6	0.9	1.4
Ámbito profesional	Formados	0.2	0.9	1.2	0.6	1.6
	No formados	0.3	0.2	0.6	0.3	1.2
Ámbito del mercado	Formados	0.4	1.1	1.1	1.1	1.6
	No formados	0.5	0.5	0.5	0.6	1.1
Número de redes de tipos de asesores	Formados	234	76	100	64	73
	No formados	319	453	92	403	178

Tabla 9—Promedio De Tipos De Asesores Utilizados Por Emprendedores Con Y Sin Formación, Por País

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

		IRÁN	BRASIL	LETONIA	R. COREA	DINAMARCA
Emprendedores formados		3.7	6.6	7.4	5.4	8.3
Emprendedores no formados		3.9	3.4	3.8	3.3	6.3
Número de redes de tipos de asesores	Formados	234	76	100	64	73
	No formados	319	453	92	403	178

Se podría esperar que los emprendedores con formación tuviesen una mayor variedad de tipos de asesores en cada ámbito debido a la formación que han recibido, o si cursaron una formación de forma voluntaria, debido a su actitud demostrada de buscar ayuda o asesoramiento externo. Sin embargo, este tipo de comportamiento no se manifiesta en Irán, donde se necesitaría ampliar la investigación para proporcionar una explicación lógica a este resultado.

Para probar si la formación está asociada con el aumento de la variedad de asesores que los emprendedores van escogiendo, GEM ha efectuado una comparación entre la variedad de tipos de asesores utilizados por emprendedores sin formar y emprendedores que han recibido solamente formación obligatoria. Como se puede ver en la sección 4.3, los emprendedores con mayores niveles de educación tienen más posibilidades de haber recibido formación emprendedora que aquellos que tienen niveles educacionales inferiores. Es por este motivo que GEM ha realizado un contraste multivariable para cada país, controlado mediante la variable que representa el nivel educacional, y también por género, edad y etapa del emprendimiento (naciente o en consolidación).

Los resultados de esta prueba realizada sobre 1.631 conjuntos diferentes de tipos de asesores y recogidos en la Rabla 15 del Apéndice, ponen de manifiesto que la asociación entre la variedad del tipo de asesor y la educación y formación reglada es estadísticamente significativa y sustancial. Esto sugiere que los emprendedores que han recibido formación emprendedora usan, en general, una mayor variedad de tipos de asesor cuando se controla por nivel educacional, género, edad, etapa del emprendimiento y país.

Tomando estos resultados junto con los del Capítulo anterior, se puede sugerir que la educación, la formación emprendedora y el asesoramiento externo son tres fuentes de aprendizaje que parecen reforzarse mutuamente. En la mayoría de los países cuanta más educación reciben los individuos más probabilidades tienen de haber recibido formación emprendedora, y cuanta más educación y formación reciben los emprendedores, más amplia es la variedad de asesores que componen sus redes.

7 Conclusiones E Implicaciones Para El Diseño De Políticas Públicas, Para Los Educadores Y Para Implementación Práctica

7.1 CONCLUSIONES

Este informe representa un primer esfuerzo para ofrecer una perspectiva global sobre la prevalencia, fuentes y efectos de la formación emprendedora en la población adulta de las naciones. El Proyecto GEM ha insistido largo tiempo a través de su encuesta nacional de expertos, acerca de que la formación emprendedora es escasa en muchos países del mundo. Es por este motivo que se generó un enorme interés en torno a incluir este tema en la Encuesta de Población Adulta del año 2008. Además, aunque existe un considerable volumen bibliográfico sobre educación emprendedora, la mayoría de lo escrito se centra en la evaluación o revisión de los programas educacionales existentes. Los esfuerzos realizados por GEM proporcionan información útil acerca de otros aspectos no tratados internacionalmente con anterioridad, tales como: quién ha recibido formación, en qué fuentes se ha obtenido, con qué carácter se ha cursado y, también, si la formación recibida está asociada con las perspectivas y la actividad emprendedoras actuales. Las principales conclusiones se resumen a continuación:

- Expertos en emprendimiento de los países participantes han evaluado de manera constante la educación y formación emprendedora en escuelas de primaria y secundaria cómo la condición de entorno más débil dentro del marco de condiciones para emprender en sus respectivos países.
- Para el conjunto de 38 países en que se ha medido la prevalencia de formación emprendedora, el 21% de la población adulta la ha cursado en algún momento de su vida. Esta prevalencia presenta una gran dispersión entre los países participantes, si bien la mayoría proporciona un porcentaje de población formada de entre el 10% y el 30%. Esta variación, parece estar relacionada con el nivel de riqueza y el estado general de desarrollo económico de cada país.
- La formación voluntaria es más común que la obligatoria. Dos tercios de los individuos que han recibido formación lo han hecho de manera voluntaria y, tan sólo un tercio ha recibido formación obligatoria.
- El 80% de aquellos que han recibido formación lo ha hecho con carácter formal, mientras cursaba educación reglada. Sin embargo, muchos de los que han recibido formación emprendedora formal también buscaron y utilizaron otras fuentes informales.
- Los individuos que han recibido formación específica, tienen más posibilidades de ser hombres que mujeres y de estar entre los 35-45 años de edad, habiendo completado, cuando menos, el ciclo de educación secundaria. Las personas con formación de las economías cuyo desarrollo y competitividad se basan en la innovación son más propensas a ser más mayores

y a haber alcanzado un nivel de educación superior en comparación con los otros dos grupos de economías, pero estas diferencias simplemente reflejan diferencias demográficas naturales y existentes entre los tres grupos económicos.

- Es probable que la formación aumente la concienciación emprendedora, la auto-eficacia y las intenciones de emprender. Sin embargo, tiene menos influencia a la hora de aumentar la capacidad de identificar oportunidades de negocio y en paliar el miedo al fracaso.
- La ganancia obtenida gracias a esta formación, en términos de aumento de actividad emprendedora, es mayor en las economías más desarrolladas, es decir, si están presentes y en buen estado los requerimientos básicos, los factores que potencian la eficiencia y otras condiciones de entorno importantes para favorecer el emprendimiento (Consultar el Modelo Teórico GEM). En países cuyo desarrollo y competitividad se basa en los factores de producción tradicionales y en la eficiencia de los mismos, aumentar la cobertura de esta formación parece generar una disminución del retorno esperado de la misma, mientras que en países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la innovación parece generar retornos crecientes, que se corresponden con una prevalencia de formación de hasta una quinta parte de la población adulta.
- Los emprendedores que han recibido formación a la hora de emprender aprovechan una mayor variedad de asesores que les ayuden a poner en marcha sus iniciativas. La naturaleza de los asesores varía según la cultura de los países. Los emprendedores de países más tradicionales tienden a confiar más en familiares y amigos, mientras que los emprendedores de países más laico-rationales tienden a elegir otro tipo de asesores más profesionalizados.

7.2 IMPLICACIONES PARA DISEÑADORES DE POLÍTICAS PÚBLICAS, EDUCADORES Y APLICACIONES PRÁCTICAS

Basándose en las conclusiones, GEM sugiere la existencia de una serie de implicaciones para los diseñadores de políticas públicas, los educadores y también para los propios emprendedores.

- En países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la innovación, los diseñadores de políticas podrían considerar la formación emprendedora como un mecanismo eficiente para aumentar la actividad

empresarial, especialmente cuando existe una proporción de individuos formados inferior al 20%. Por otro lado, en países cuyo desarrollo y competitividad se basan en los factores de producción y en la eficiencia de los mismos, los resultados obtenidos a partir de los datos, no sugieren que una inversión mayor en formación empresarial pudiese generar beneficios similares. Esto puede ser debido a la existencia de cuellos de botella identificables en la provisión de recursos básicos, en el desarrollo de los factores que potencian la eficiencia y en otras condiciones del entorno que inciden en el emprendimiento. De este modo, el proporcionar más formación en estos países, puede que no tenga un gran impacto hasta que no exista una infraestructura adecuada, estabilidad económica, o que el mercado y la tecnología se hallen preparados –o hasta que otras condiciones del entorno para emprender se cumplan. Por lo tanto, en países cuyo desarrollo y competitividad se basa en los factores de producción, y también en los países que lo basan en su eficiencia, es muy importante tener en cuenta la amplitud y características del contexto económico y social para abordar el diseño de las políticas de educación y formación empresarial

- Una razón alternativa del por qué de la falta de asociación entre la formación y el aumento de actividad revelada en el análisis de economías cuyo desarrollo y competitividad se basan en sus factores de producción y en el de economías cuyo desarrollo y competitividad se basan en la eficiencia de los mismos, podría ser la baja calidad de la formación. Esto tiene varias implicaciones para los diseñadores de políticas y para los educadores. En primer lugar, los diseñadores de políticas y los educadores pueden determinar las necesidades particulares de los emprendedores en una economía en particular y, a continuación adecuar estos programas de formación para satisfacer esas necesidades. En segundo lugar, los programas de formación pueden ser evaluados dentro de cada país, y también de forma comparativa entre países; siendo esto de gran ayuda para identificar las fortalezas y las debilidades de los diferentes programas de formación además de permitir a individuos de diferentes países, compartir sus ideas para diseñar una formación eficaz.
- Los resultados indican que los individuos tienden a recibir formación a la hora de emprender como parte formal de su educación. Esto demuestra la importancia que tienen las escuelas, institutos y universidades en cuanto a establecer una base para el emprendimiento. Dado el énfasis que se está poniendo en tratar de proveer a la población de esta formación lo más pronto posible (WEF, 2009), y en función de las opiniones de los expertos nacionales GEM, se podría animar a los educadores de primaria y secundaria para que incluyesen programas efectivos de formación dentro de sus planes de estudios. Esto podría resultar particularmente crítico en los países en que la mayoría de la población no continúa su educación más allá de

primaria y secundaria. Las técnicas de aprendizaje experimental y el enseñar a una amplia variedad de estudiantes, no solamente a aquellos cuya orientación está basada en temas de negocios, puede aumentar el alcance y la eficacia de estos programas. Los objetivos de los programas deben adecuarse al contexto de cada país. Por ejemplo, en los países en que las oportunidades de formación fuera de las escuelas son escasas, el objetivo prioritario debería ser el desarrollar las habilidades y la motivación para emprender. En cambio, en los países en que la actividad empresarial es limitada pero la formación no escolar ofrece muchas posibilidades, sería más adecuado diseñar y crear programas que aumentasen la concienciación y las actitudes empresariales.

- El descubrimiento de que la formación formal e informal se solapan implica que la formación formal puede proporcionar una base, pero que muchas personas necesitan conocimientos y habilidades específicas, quizás cuando empiezan a interesarse en emprender o ya han comenzado a hacerlo. Fuentes rentables de formación, como el auto estudio y programas basados en Webs de Internet, constituyen una forma de responder a tales necesidades y, además, cada vez proliferan más. Los emprendedores podrían considerar el acceso a estas fuentes – o, incluso suministrarlas.
- Los resultados obtenidos en este estudio, demuestran que la formación empresarial puede desarrollar una actividad permanente que incluya una base establecida en la educación recibida en escuelas de primaria y secundaria, así como oportunidades de formación formal e informal en los años posteriores a la educación básica. La formación empresarial en el nivel terciario no debería estar limitada a aquellos que tengan objetivos empresariales. Esto permitiría que el emprendimiento fuese una opción profesional para todo el mundo y que puede ser ejercida cuando una combinación de circunstancias la convierta en una opción viable.

7.3 SUGERENCIAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES

En el transcurso de esta investigación han surgido una serie de cuestiones que valdría la pena investigar más a fondo.

- En primer lugar, el análisis sugiere que la formación empresarial puede mejorar la auto-eficacia, o la auto-percepción de las habilidades necesarias para la puesta en marcha de una iniciativa empresarial pero, en cambio se revela como menos efectiva en el terreno de mejora del reconocimiento de oportunidades de negocio. Puede ser que los programas basados en

la planificación sean buenos para transmitir a los individuos una mayor confianza en sus conocimientos sobre cómo emprender o poner en marcha una actividad empresarial. Sin embargo, el otro ingrediente crucial es el reconocimiento de una oportunidad atractiva. Un buen diseño investigador, podría ayudar a averiguar el grado en que los programas de formación emprendedora imparten habilidades adecuadas para el reconocimiento de una oportunidad. Este objetivo se podría lograr implementando estudios longitudinales de la población, o tal vez, también a través de encuestas realizadas entre los graduados universitarios.

- En segundo lugar, poco o nada se sabe acerca de lo “que” se enseña en los programas de formación emprendedora a los que han acudido las personas encuestadas que han proporcionado información para este estudio, y acerca de “cómo” se les enseña. Aparte de un número limitado de estudios previos (e.g. Sexton et al., 1997), uno no puede saber qué parte del temario de la formación es la más valorada por los emprendedores. En un estudio de seguimiento posterior, se podría preguntar a los emprendedores formados, qué temas de la formación recibida han resultado ser las guías más valiosas a la hora de emprender, y en qué aspectos de la gestión de su nueva empresa se sentían menos preparados. Por consiguiente, y en relación con el contenido que ofrecen los programas, es importante determinar: ¿Qué enseñanzas o experiencias funcionan mejor para los que reciben formación? y ¿difieren estas enseñanzas de las que recibieron aquellos que se convirtieron o no se convirtieron en emprendedores? Estas cuestiones podrían ser exploradas utilizando análisis de casos y también por medio de encuestas como las que realiza GEM a la población adulta.
- En tercer lugar, se percibe la necesidad de ampliar la investigación sobre lo que los emprendedores aprenden de sus asesores. Como se ha visto en el Capítulo 6, un estudio piloto realizado en cinco países ha revelado diferencias culturales consolidadas en la forma en que los emprendedores escogen a sus asesores. Asimismo, los resultados también indican que los emprendedores que han recibido formación emprendedora tienden a utilizar una mayor variedad de asesores. Todavía queda mucho por descubrir sobre cómo los emprendedores utilizan a los asesores (incluyendo el número, no sólo el tipo de asesores), así como sobre la naturaleza y la calidad del asesoramiento recibido. La metodología de investigación sobre redes sociales puede ser muy útil para analizar este tema más a fondo en el futuro.
- En cuarto lugar, también se necesita más investigación para poder completar la explicación del aparente descenso de los beneficios en términos de actividad emprendedora al incrementar las tasas de formación, en países cuyo desarrollo y competitividad se basan en sus factores de producción y en la búsqueda de su eficiencia. También sucede lo mismo con respecto de la explicación del aumento de los beneficios seguido de un descenso de los mismos en países cuyo desarrollo y competitividad se basan en la innovación, cuando la cobertura de la formación emprendedora va aumentando en dichos países. Mientras que este resultado podría deberse a un efecto artificial producido por el diseño longitudinal de la encuesta GEM, también es cierto que puede ser una consecuencia de los cuellos de botella que se identifican en las condiciones de entorno para emprender en los diversos países participantes. Estos cuellos de botella se hacen patentes al examinar los patrones de comportamiento que proporcionan las encuestas nacionales GEM a expertos en las principales condiciones que afectan al emprendimiento, y también a través de la observación de los datos que proporcionan las variables secundarias que describen las características socio-económicas de los países. Una investigación más amplia en este terreno, podría ayudar a los gobiernos a utilizar de manera más eficiente los recursos y a generar más actividad emprendedora de calidad.
- Por último, sería de la mayor importancia realizar un análisis adicional para averiguar qué fuentes de formación emprendedora tienen más efecto en el comportamiento emprendedor. Por ejemplo, ¿proporciona la formación escolar una base suficiente para introducir el espíritu y pensamiento emprendedor o, es demasiado pronto dentro del ciclo de la educación? ¿Es la formación informal más efectiva que la formación formal? Las respuestas a preguntas como éstas podrían orientar a los diseñadores de políticas y a los educadores en cuanto a entender las necesidades de la formación para generar el tipo de emprendedores de los que dependen para generar nueva riqueza en sus respectivas economías.

Tabla 10—Valoración Media Proporcionada Por Los Expertos Nacionales Sobre El Estado De La Educación Y Formación Emprendedora En Etapa Escolar Y Post-Escolar, En Una Muestra De Naciones GEM, 2005-2008

Fuente: Encuesta nacional de Expertos GEM (NES), 2005-2008

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN EMPREDEDORA ESCOLAR	2005	2006	2007	2008
Brasil	1.56	1.51	1.57	1.59
Italia	1.76	2.00	1.95	1.83
Chile	1.87	1.55	1.55	1.58
Grecia	1.89	2.21	1.75	1.78
Eslovenia	2.25	2.11	2.30	2.42
Irlanda	2.31	2.83	2.64	2.59
Dinamarca	2.36	2.52	2.76	2.48
España	2.42	2.09	1.88	1.93
Finlandia	2.48	2.22	2.57	2.52
Noruega	2.62	2.55	2.66	2.63
Estados Unidos	2.82	2.71	2.44	2.08
POST-ESCOLAR	2005	2006	2007	2008
Brasil	2.04	2.46	2.46	2.78
Dinamarca	2.12	2.30	2.21	2.38
Grecia	2.37	2.64	2.47	2.50
Noruega	2.62	2.68	2.98	2.80
Italia	2.67	2.78	3.24	2.68
Finlandia	2.75	2.70	2.72	2.86
Chile	2.78	3.00	2.77	2.88
Eslovenia	2.78	2.86	2.96	2.97
Irlanda	2.94	3.19	3.06	2.86
España	3.31	2.76	2.78	2.79
Estados Unidos	3.38	3.60	3.43	3.04

Nota: la escala va de 1 = muy deficiente a 5 = excelente

Tabla 11—Prevalencia De Formación Emprendedora (Escolar Y Post-Escolar), Por País Y Grupo Económico (Porcentajes De Población En Edad Laboral)

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

PAÍS	A SÓLO FORMACIÓN ESCOLAR	B FORMACIÓN ESCOLAR Y POST-ESCOLAR	C SÓLO FORMACIÓN POST-ESCOLAR	A+B FORMACIÓN, CUANDO MENOS ESCOLAR	B+C FORMACIÓN, CUANDO MENOS POST-ESCOLAR	A+B+C TOTAL
Factores de producción tradicionales						
Egipto	3.4	1.4	2.8	4.8	4.2	7.6
India	2.6	3.5	7.4	6.1	10.9	13.4
Bolivia	1.5	9.1	8.5	10.6	17.6	19.1
Bosnia y Herzegovina	9.6	4.0	6.4	13.6	10.4	20.0
Ecuador	11.9	8.4	6.9	20.3	15.3	27.2
Colombia	10.7	12.6	16.8	23.3	29.4	40.1
Media de grupo	6.6	6.5	8.1	13.1	14.6	21.2
Eficiencia						
Turquía	2.1	0.4	3.8	2.5	4.2	6.3
Serbia	2.6	0.4	7.2	3.0	7.6	10.2
R. Dominicana	0.6	4.7	2.5	5.3	7.2	7.8
Brasil	3.0	2.4	4.1	5.3	6.4	9.4
Rumania	3.8	2.2	2.8	5.9	4.9	8.7
Sudáfrica	5.0	4.4	4.5	9.4	8.9	13.9
Argentina	6.5	3.3	7.6	9.9	11.0	17.5
México	6.9	3.6	5.7	10.5	9.3	16.2
Uruguay	5.8	4.9	13.4	10.7	18.3	24.1
Macedonia	8.3	4.3	6.5	12.6	10.8	19.1
Perú	6.0	8.4	15.2	14.4	23.6	29.6
Letonia	9.2	5.6	13.5	14.9	19.1	28.4
Irán	9.9	5.7	13.5	15.6	19.1	29.1
Jamaica	11.7	4.4	5.0	16.0	9.3	21.0
Hungría	14.5	2.7	7.4	17.1	10.0	24.5
Croacia	2.8	17.3	8.0	20.1	25.3	28.1
Chile	10.3	15.0	17.3	25.3	32.3	42.6
Media de grupo	6.4	5.3	8.1	11.7	13.4	19.8
Innovación						
Japón	1.7	3.2	12.5	4.9	15.7	17.4
Israel	4.4	1.6	6.9	5.9	8.4	12.8
R. Corea	4.6	1.4	7.6	6.0	9.0	13.6
Grecia	4.2	1.9	10.9	6.1	12.8	17.0
R. Unido	5.6	2.5	10.3	8.1	12.8	18.4
Dinamarca	6.7	3.3	12.6	10.0	15.9	22.6
Francia	5.7	4.4	8.0	10.1	12.4	18.1
Italia	3.5	6.7	6.3	10.2	13.0	16.5
Islandia	9.1	2.7	15.0	11.8	17.7	26.8
Alemania	8.0	4.4	8.8	12.4	13.2	21.2
España	7.4	5.1	9.4	12.6	14.6	22.0
Irlanda	8.7	5.4	12.1	14.0	17.4	26.1
Finlandia	8.3	10.4	29.8	18.8	40.3	48.6
Eslovenia	13.4	11.1	11.3	24.5	22.4	35.8
Bélgica	16.3	8.8	8.6	25.0	17.3	33.6
Media de grupo	7.2	4.9	11.3	12.0	16.2	23.4

Tabla 12—Prevalencia De Formación Emprendedora (Formal E Informal), Por País Y Grupo Económico (Porcentajes De Población En Edad Laboral)

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

PAÍS	A SÓLO FORMAL	B FORMAL E INFORMAL	C SÓLO INFORMAL	A+B COMO MÍNIMO ALGUNA FORMAL	B+C COMO MÍNIMO ALGUNA INFORMAL	A+B+C TOTAL
Factores de producción tradicionales						
Egipto	4	2	1	6	4	8
India	3	5	5	9	10	13
Ecuador	8	8	1	16	9	17
Bolivia	2	14	3	17	17	19
Bosnia y Herzegovina	10	8	2	18	10	20
Colombia	12	24	4	36	28	40
Media de grupo	7	9	3	16	13	20
Eficiencia						
Serbia	3	1	6	4	7	10
Turkey	3	2	2	4	4	6
Brasil	3	3	3	6	6	10
R. Dominicana	1	6	1	7	7	8
Rumania	4	3	1	7	4	9
México	7	5	4	12	9	16
Sudáfrica	5	7	1	12	8	14
Argentina	7	7	4	14	11	18
Irán	7	7	5	14	12	19
Macedonia	9	7	3	16	10	19
Uruguay	7	12	6	18	17	24
Jamaica	13	7	1	20	8	21
Hungría	19	2	4	21	6	25
Perú	7	16	7	23	23	30
Croacia	4	20	4	24.0	24	28
Letonia	13	12	4	25	16	28
Chile	11	25	6	36	31	43
Media de grupo	7	8	4	15	12	19
Innovación						
R. Corea	5	5	4	10	9	14
Israel	5	6	2	11	8	13
Japón	3	8	7	11	14	17
Francia	6	7	5	13	12	18
R. Unido	6	7	5	14	12	18
Grecia	6	9	2	15	11	17
Italia	4	11	1	15	12	17
Alemania	8	9	4	17	13	21
Dinamarca	9	10	4	19	14	23
España	8	11	3	19	14	22
Islandia	10	10	7	20	17	27
Irlanda	9	11	6	20	17	26
Bélgica	20	11	3	30	14	34
Eslovenia	16	16	4	31	20	36
Finlandia	13	27	8	40	35	49
Media de grupo	8	10	5	19	15	23

Tabla 13—Ganancia Obtenida En Concienciación, Actitudes, Intención Y Actividad Emprendedora En 37 Países, Por País Y Grupo Económico, Ordenado Por Ganancia Creciente En Actividad Emprendedora (TEA) Producida Por La Formación

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

	CONCIENCIACIÓN	ACTITUDES			INTENCIÓN	ACTIVIDAD
	Conocimiento de otros emprendedores	Reconocimiento de oportunidades	Poseción de habilidades	Temor al fracaso	Intención de emprender	TEA
Factores tradicionales de producción						
Irán	0.8	0.9	1.8	1.1	1.4	0.8
Ecuador	1.4	1.4	1.7	0.8	1.9	1.0
Bolivia	1.5	1.0	0.9	1.3	1.9	1.2
India	1.8**	1.6*	2.3	0.7	1.6	1.3
Colombia	1.7	0.6	1.6	0.9	1.3	1.5
Egipto	1.4	1.2	2.4	0.9	2.1	1.6
Bosnia y Herzegovina	3.1*	2.3	7.9	1.0	4.1	2.5
Ganancia media	1.7	1.3	2.7	1.0	2.0	1.4
% de países en que la ganancia es significativa	14%	0%	29%	0%	86%	0%
Eficiencia						
Jamaica	1.0	0.9	1.1	0.8	1.2	0.8
Letonia	1.6**	1.1	3.5***	1.0	3.2***	1.2
Perú	2.0***	1.4	1.4	1.2	1.2	1.3
Macedonia	2.2**	0.8	2.7**	0.8	1.6	1.3
Chile	1.2	1.4	3.3***	1.0	0.9	1.5
México	2.1***	1.3	1.4	1.3	1.5**	1.5*
Hungría	1.8***	1.9***	3.1***	0.6**	2.5***	1.5**
R. Dominicana	1.9	1.0	0.8	0.6	2.1*	1.6
Croacia	1.8***	1.1	2.8***	0.9	1.2	1.7*
Uruguay	1.5	1.3	3.6***	0.7	1.3	1.7**
Brasil	1.5	1.8*	2.0*	0.6	1.5	2.1**
Serbia	1.9**	1.2	4.2***	0.8	1.3	2.1**
Sudáfrica	2.8***	1.6*	4.9***	0.7	2.6***	2.6***
Rumania	3.2***	1.2	4.5***	1.5	5.0***	3.3*
Turquía	1.0	2.0*	4.1***	0.4*	1.9**	3.3***
Ganancia media	1.8	1.3	2.8	0.9	1.9	1.8
% de países en que la ganancia es significativa	60%	7%	67%	7%	40%	40%
Innovación						
España	1.3***	1.2***	1.5***	0.9	1.3***	1.1
Dinamarca	1.2	1.2	2.4***	0.8*	1.3	1.2
R. Corea	1.9**	2.2**	1.9**	0.8	1.4*	1.3
Eslovenia	1.4**	1.6***	2.4***	0.7**	1.7***	1.4
Finlandia	1.6***	1.0	3.4***	1.0	1.8**	1.5
Grecia	1.7**	2.0**	1.8**	0.5***	1.0	1.8**
Irlanda	1.2	0.9	2.6***	1.2	1.9**	1.9**
Japón	4.2***	3.4***	2.3**	1.3	1.2	2.1*
Italia	1.0	1.2	2.5***	1.0	1.2	2.3**
Islandia	1.7**	1.3	4.5***	0.5*	1.9***	2.3***
R. Unido	2.0***	1.4*	2.2***	0.9	2.5***	2.4***
Bélgica	2.7***	1.7*	5.3***	0.9	2.4***	2.6***
Alemania	3.7***	1.2	2.5***	0.9	3.1***	2.8***
Israel	2.1**	4.2***	4.6***	0.6*	3.2***	3.0***
Francia	1.5	1.3	3.1***	0.7	3.2***	4.3***
Ganancia media	1.9	1.7	2.9	0.8	1.9	2.1
% de países en que la ganancia es significativa	73%	40%	100%	13%	67%	60%

Clave para interpretar los niveles de significación estadística: * Ninguna, baja, ($p < 0,1$), ** media ($p < 0,05$), *** elevada ($p < 0,01$)

Tabla 14—Ganancia Obtenida En Concienciación, Actitudes, Intención Y Actividad Emprendedora En 31 Países, Por País Y Región Global, Ordenado Por Ganancia Creciente En Actividad Emprendedora (TEA), Producida Por La Formación

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

	CONCIENCIACIÓN	ACTITUDES			INTENCIÓN	ACTIVIDAD
	Conoce a otros emprendedores	Percebe oportunidades	Posee habilidades	Temor al fracaso	Tiene intención de emprender	TEA
Latinoamérica/Caribe						
Jamaica	1.0	0.9	1.1	0.8	1.2	0.8
Ecuador	1.4	1.4	1.7	0.8	1.9**	1.0
Bolivia	1.5	1.0	0.9	1.3	1.9**	1.2
Perú	2.0***	1.4	1.4	1.2	1.2	1.3
Colombia	1.7	0.6	1.6	0.9	1.3	1.5
México	2.1***	1.3	1.4	1.3	1.5**	1.5*
Chile	1.2	1.4	3.3***	1.0	0.9	1.5
R. Dominicana	1.9	1.0	0.8	0.6	2.1*	1.6
Uruguay	1.5	1.3	3.6***	0.7	1.3	1.7**
Brasil	1.5	1.8*	2.0*	0.6	1.5	2.1**
Ganancia media	1.6	1.2	1.8	0.9	1.5	1.4
% de países en que la ganancia es significativa	20%	0%	20%	0%	30%	20%
Asia del Este						
R. Corea	1.9**	2.2**	1.9**	0.8	1.4*	1.3
Japón	4.2***	3.4***	2.3**	1.3	1.2	2.1*
Media de Asia del Este	3.1	2.8	2.1	1.1	1.3	1.7
% de países en que la ganancia es significativa	100%	100%	100%	0%	0%	0%
Europa del Este						
Letonia	1.6**	1.1	3.5***	1.0	3.2***	1.2
Macedonia	2.2**	0.8	2.7**	0.8	1.6	1.3
Eslovenia	1.4**	1.6***	2.4***	0.7**	1.7***	1.4
Hungría	1.8***	1.9***	3.1***	0.6**	2.5***	1.5**
Croacia	1.8***	1.1	2.8***	0.9	1.2	1.7*
Serbia	1.9**	1.2	4.2***	0.8	1.3	2.1**
Bosnia y Herzegovina	3.1*	2.3	7.9*	1.0	4.1***	2.5*
Rumania	3.2***	1.2	4.5***	1.5	5.0***	3.3*
Media de Europa del Este	2.1	1.4	3.9	0.9	2.6	1.9
% de países en que la ganancia es significativa	88%	25%	88%	29%	71%	29%
Europa Oeste						
España	1.3***	1.2***	1.5***	0.9	1.3***	1.1
Dinamarca	1.2	1.2	2.4***	0.8*	1.3	1.2
Finlandia	1.6***	1.0	3.4***	1.0	1.8**	1.5
Grecia	1.7**	2.0**	1.8**	0.5***	1.0	1.8**
Irlanda	1.2	0.9	2.6***	1.2	1.9**	1.9**
Italia	1.0	1.2	2.5***	1.0	1.2	2.3**
Islandia	1.7**	1.3	4.5***	0.5*	1.9***	2.3***
R. Unido	2.0***	1.4*	2.2***	0.9	2.5***	2.4***
Bélgica	2.7***	1.7*	5.3***	0.9	2.4***	2.6***
Alemania	3.7***	1.2	2.5***	0.9	3.1***	2.8***
Francia	1.5	1.3	3.1***	0.7	3.2***	4.3***
Media de Europa Oeste	1.8	1.3	2.9	0.8	2.0	2.2
% de países en que la ganancia es significativa	64%	18%	91%	9%	73%	73%

Clave para interpretar los niveles de significación estadística: * Ninguna, baja, ($p < 0,1$), ** media ($p < 0,05$), *** elevada ($p < 0,01$)

Tabla 15—Resultados De La Regresión Lineal Múltiple Que Compara El Efecto De Haber Recibido Formación Específica Con Carácter Obligatorio Con El Efecto De No Haber Recibido Formación, Sobre Los Diversos Tipos De Asesores Que Utilizan Los Emprendedores. El Análisis Ha Sido Controlado Por Nivel Educativo, Sexo, Edad, Etapa Del Negocio Emprnededor Y País

Fuente: Encuesta GEM 2008 a la población adulta

VARIABLE INDEPENDIENTE	CODIFICACIÓN	COEFICIENTES DE LA REGRESIÓN	COEFICIENTES ESTANDARIZADOS	COEFICIENTES ESTANDARIZADOS
Obligatoriedad de la formación	1 = formación obligatoria; 0 = sin formación	0.06	0.06	0.006
Educación	Estandarizada	0.12	0.12	0.0001
Sexo	1 = hombre; 0 = mujer	0.02	0.01	0.67
Edad	Logaritmo de la edad en años	- 0.43	- 0.13	0.0001
Etapa del negocio	1 = consolidado; 0 = naciente	0.05	0.02	0.44
Irán	1 = Irán; 0 = Otro caso	- 0.07	- 0.03	0.40
Brasil	1 = Brasil; 0 = Otro caso	- 0.05	- 0.02	0.53
Letonia	1 = Letonia; 0 = Otro caso	- 0.07	- 0.02	0.53
R. de Corea	1 = R. de Corea; 0 = Otro caso	0.02	0.01	0.84
Constante		1.53		0.0001

Nota: la variable dependiente es el número de tipos asesores, que varía entre 0 y 22. Esta variable ha sido estandarizada dentro de cada combinación de país y etapa del negocio, para reducir los efectos distorsionadores de estas variables en los efectos de la formación emprendedora sobre la formación emprendedora. En cada país se ha medido previamente el nivel educativo de la población en una escala de cinco y, posteriormente, estos valores se han estandarizado dentro de cada país. Las variables dicotómicas se han utilizado para controlar el análisis en función del país, siendo Dinamarca el grupo de referencia. La regresión arroja un coeficiente de determinación (R^2) de 0,05.

- Autio, Erkkö. 2007. *Entrepreneurship TEA ching in the Öresund and Copenhagen Regions*. Lyngby, Denmark: Technical University of Denmark.
- Azjen, I. 1991. The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision* 50: 179–211.
- Béchar, Jean-Pierre, and Denis Grégoire. 2005. Entrepreneurship Education Research Revisited: The Case of Higher Education. *Academy of Management Learning & Education* 4 (1): 22–43.
- Bird, B. 1988. Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case of Intentions. *Academy of Management Review* 13 (3): 442–453.
- Birley, Sue, and Allan Gibb. 1984. TEA ching Small Business Management in the UK: Part 1. *Journal of European Industrial Training* 8 (4): 17–24.
- Blenker, Per, Poul Dreisler, and John Kjeldsen. 2008. A Framework for Developing Entrepreneurship Education in a University Context. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 5 (1): 45–63.
- Bosma, Niels, Zoltan Acs, Erkkö Autio, Alicia Coduras, and Jonathan Levie. 2008. *Global Entrepreneurship Monitor 2008 Executive Report*. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Cheung, Chi-Kim. 2008. Entrepreneurship Education in Hong Kong's Secondary Curriculum: Possibilities and Limitations. *Education + Training* 50 (6): 500–515.
- DeTienne, Dawn, and Gaylen Chandler. 2004. Opportunity Identification and Its Role in the Entrepreneurial Classroom: A Pedagogical Approach and Empirical Test. *Academy of Management Learning and Education* 3 (3): 242–257.
- European Commission. 2008. *Entrepreneurship in Higher Education, Especially Within Non-Business Studies: Final Report of the Expert Group*. Brussels, Belgium.
- Fayolle, Alain, Benoît Gailly, and Narjisse Lassas-Clerc. 2006. Effect and Counter-Effect of Entrepreneurship Education and Social Context on Students' Intentions. *Estudios de Economía Aplicada* 24 (2): 509–523.
- Fiet, James. 2000. The Pedagogical Side of Entrepreneurship Theory. *Journal of Business Venturing* 16: 101–117.
- Fiet, James, and Patel Pankaj. 2008. *Prescriptive Entrepreneurship*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Finweek. 2007. Identifying Future Entrepreneurs: Project Tackles Issue of Unemployment by Stimulating Job Creation. *Finweek* 20: 26–28.
- Garavan, Thomas, and Barra O'Conneide. 1994. Entrepreneurship Education and Training Programmes: A Review and Evaluation: Part 1. *Journal of European Industrial Training* 18 (8): 3–12.
- Gatewood, Elizabeth. 1993. The Expectancies in Public Sector Venture Assistance. *Entrepreneurship: Theory and Practice* 17: 91–95.
- Gibb, Allan. 1987. Designing Effective Programmes for Encouraging the Business Start-Up Process: Lessons from UK Experience. *Journal of European Industrial Training* 11 (4): 24–32.
- Hansemark, Ove. 1998. The Effects of an Entrepreneurship Programme on Need for Achievement and Locus of Control of Reinforcement. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 4 (1): 28–50.
- Hegarty, Cecilia. 2006. It's Not an Exact Science: TEA ching Entrepreneurship in Northern Ireland. *Education + Training* 48 (5): 322–335.
- Henley, Andrew. 2007. Entrepreneurial Aspiration and Transition into Self-Employment: Evidence from British Longitudinal Data. *Entrepreneurship & Regional Development* 19 (3): 253–280.
- Honig, Benson. 2004. Entrepreneurship Education: Toward a Model of Contingency-Based Business Planning. *Academy of Management Learning and Education* 3 (3): 258–273.
- Ibrahim, A.B., and K. Soufani. 2002. Entrepreneurship Education and Training in Canada: A Critical Assessment. *Education + Training* 44 (8/9): 421–430.
- Janssen, Frank, Valerie Eeckhout, and Benoît Gailly. 2005. Interdisciplinary Approaches in Entrepreneurship Education Programs. White Paper.
- Jones, Colin, and Jack English. 2004. A Contemporary Approach to Entrepreneurship Education. *Education + Training* 46 (8/9): 416–423.
- Jones-Evans, Dylan, William Williams, and Jonathan Deacon. 2000. Developing Entrepreneurial Graduates: An Action-Learning Approach. *Education + Training* 42 (4/5): 282–288.

- Katz, Jerome. 2003. The Chronology and Intellectual Trajectory of American Entrepreneurship Education: 1876–1999. *Journal of Business Venturing* 18: 283–300.
- Khan, Golum, and Darwish Almoharby. 2007. Towards Enhancing Entrepreneurship Development in Oman. *Journal of Enterprising Culture* 15 (4): 371–392.
- Klandt, Heinz. 2004. Entrepreneurship Education and Research in German-Speaking Europe. *Academy of Management Learning and Education* 3 (3): 293–301.
- Klofsten, Magnus. 2000. Training Entrepreneurship at Universities: A Swedish Case. *Journal of European Industrial Training* 24 (6): 337–344.
- Kyro, Paula. 2006. Entrepreneurship Education and Finnish Society. *Working Papers in Economics from School of Economics and Business Administration, Tallinn University of Technology*, 63–80.
- Levie, Jonathan. 1999. *Enterprising Education in Higher Education in England*. London: Department of Education and Employment, 40.
- Li, Jun, Yuli Zhang, and Harry Matlay. 2003. Entrepreneurship Education in China. *Education + Training* 45 (8/9): 495–505.
- Ministry of Education, Finland. 2009. *Guidelines for Entrepreneurship Education*. Finland: Ministry of Education.
- Oosterbeek, Hessel, Mirjam Van Praag, and Auke Ijsselstein. 2009. The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurship Skills and Motivation. *European Economic Review*. Forthcoming.
- Peterman, Nicole, and Jessica Kennedy. 2003. Enterprising Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice* 17: 129–144.
- Porter, Michael, Jeffrey D. Sachs, and John W. McArthur. 2002. Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In *The Global Competitiveness Report 2001–2002*, ed. Porter, Michael, Jeffrey D. Sachs, Peter K. Cornelius, John W. McArthur, and Klaus Schwab. New York: Oxford University Press, 16–25.
- Porter, Michael, and Klaus Schwab. 2008. *The Global Competitiveness Report 2008–2009*. Geneva, Switzerland: World Economic Forum.
- Raffo, Carlo, Andy Lovatt, Mark Banks, and Justin O'Connor. 2002. TEA ching and Learning Entrepreneurship for Micro and Small Businesses in the Cultural Industries Sector. *Education + Training* 42 (6): 356–365.
- Rasmussen, Einer, and Roger Sørheim. 2005. Action-Based Entrepreneurship Education. *Technovation* 26 (2): 185–194.
- Schøtt, Thomas. 2009. *Education, Training and Networking for Entrepreneurship in Denmark 2008 - Studied via Global Entrepreneurship Monitor*. Kolding: University of Southern Denmark. <http://www.gemconsortium.org/document.aspx?id=863>.
- Schøtt, Thomas, Simara Greco Hyunsuk Lee, Olga Rastrigina Nezameddin Faghieh. 2009. The Network Around an Entrepreneur: Reliability, Validity, and Variability of the Measure in Global Entrepreneurship Monitor in 2008. (manuscript).
- Sexton, Donald, Nancy Upton, Larry Wacholtz, Patricia McDougall. 1997. Learning Needs of Growth-Oriented Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 12: 1–8.
- Shapero, Albert. 1975. The Displaced, Uncomfortable Entrepreneur. *Psychology Today*, November: 83–88.
- Shinnar, Rachel, Mark Pruett, and Bryan Toney. 2008. Entrepreneurship Education: Attitudes Across Campus. *Journal of Education for Business* 84 (3): 151–158.
- Solomon, George, Susan Duffy, and Ayman Tarabishy. 2002. The State of Entrepreneurship Education in the United States: A Nationwide Survey and Analysis. *International Journal of Entrepreneurship Education* 1 (1): 1–22.
- Sorgman, Margo, and Kathy Parkison. 2008. The Future is Now: Preparing K-12 TEA chers and Students for an Entrepreneurial Society. *Journal of Entrepreneurship Education* 11: 75–86.
- Souitaris, Vangelis, Stefania Zerbinati, Andreas Al-Laham. 2007. Do Entrepreneurship Programmes Raise Entrepreneurial Intention of Science and Engineering Students? The Effect of Learning, Inspiration and Resources. *Journal of Business Venturing* 22: 566–591.
- Stevenson, Howard, and David Gumpert. 1985. The Heart of Entrepreneurship. *Harvard Business Review* 63 (2): 85–94.

Referencias

Summit Consulting. 2009. *Toward Effective Education of Innovative Entrepreneurs in Small Business: Initial Results from a Survey of College Students and Graduates*. Washington, DC: Small Business Administration Office of Advocacy.

Tan, Siok San, and Frank Ng. 2006. A Problem-Based Learning Approach to Entrepreneurship Education. *Education + Training* 48 (6): 416–428.

Walter, Sascha, and Dirk Dohse. 2009. *The Interplay Between Entrepreneurship Education and Regional Knowledge Potential in Forming Entrepreneurial Intentions*. Kiel, Germany: Kiel Institute for the World Economy, no. 1549.

Weber, Richard, Georg von Graevenitz, and D. Harhoff. 2009. *The Effects of Entrepreneurship Education*. Munich School of Management, University of Munich. Discussion Paper 2009–11 (August).

World Economic Forum. 2009. *Educating the Next Wave of Entrepreneurs: Unlocking Entrepreneurial Capabilities to Meet the Global Challenges of the 21st Century: A Report of the Global Education Initiative*. Switzerland: World Economic Forum.

Equipos Nacionales Del Proyecto GEM Que Han Participado En El Informe Especial Sobre Educación Y Formación Emprendedora

EQUIPO	INSTITUCIÓN	MIEMBROS DEL EQUIPO NACIONAL	PATROCINADORES DEL PROYECTO	PROVEEDOR DEL TRABAJO DE CAMPO
Argentina	Center for Entrepreneurship IAE Management and Business School Universidad Austral	Silvia Torres Carbonell Leticia Arcucci Hector Rocha Juan Martin Rodriguez	Center for Entrepreneurship, IAE Management and Business School, Universidad Austral Banco Santander Rio Subsecretaría de Desarrollo Económico, Ministerio de Desarrollo Económico - Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires Prosperar, Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones	MORI Argentina
Bélgica	Vlerick Leuven Gent Management School	Hans Crijns Miguel Meuleman Olivier Tilleuil	Flemisch Government, Steunpunt Ondernemen en Internationaal Ondernemen (STOIO)	TNS Dimarso
Bolivia	Maestrias para el Desarrollo -Universidad Catolica Boliviana	Marco Antonio Fernandez Gover Barja Mario Avila	Fundación Nuevo Norte USAID/Bolivia Fundacion Avina Red Bolivia Emprendedora Fundación para la Producción	Cima Group/ Synovate
Bosnia y Herzegovina	Entrepreneurship Development Center from Tuzla in partnership with Tuzla University	Bahrja Umihanic Admir Nukovic Boris Curkovic Esmir Spahic Rasim Tulumovic Senad Fazlovic Sladjana Simic	Entrepreneurship Development Center Tuzla Government of Tuzla Canton City of Tuzla Government of Brcko District of Bosnia and Herzegovina	PULS BH d.o.o. Sarajevo
Brasil	IBQP - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade	Simara Maria S. S. Greco Paulo Alberto Bastos Junior Joana Paula Machado Rodrigo G. M. Silvestre Carlos Artur Krüger Passos Júlio César Felix Marcos Mueller Schlemm	Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade – IBQP Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial - SENAI / PR Serviço Social da Indústria - SESI / PR Universidade Positivo	Bonilha Comunicação e Marketing S/C Ltda.
Chile	Universidad del Desarrollo Universidad Adolfo Ibáñez	José Ernesto Amorós Massiel Guerra Miguel Carrillo Bárbara Harris Gianni Romaní Miguel Atienza Karla Soria Cristóbal Fernández Robin Juan Tapia Gertosio Jorge Cea Valencia Olga Pizarro Stieповic José Ernesto Amorós Carlos Isaacs Bornand Claudina Uribe Bórquez Franklin Valdebenito Godoy Gerardo Lagos Wietsenfeld Pedro Araneda Reyes	InnovaChile de CORFO Universidad Católica del Norte, DGIP. Gobierno Regional, Agencia Regional Desarrollo Productivo. Universidad Católica del Norte, DGIP. Gobierno Regional, Agencia Regional Desarrollo Productivo. Departamento de Industrias Y Centro de Ingeniería de Mercados, CIMER, de la Univ. Técnica Federico Santa María El Mercurio de Valparaíso UDD-Facultad de Economía y Negocios. Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica de la Universidad de La Frontera	Opina S.A.
Regional Teams: Antofagasta Coquimbo Valparaíso	Univ. Católica del Norte Univ. Católica del Norte Univ. Técnica Federico Santa María			
Bío-Bío	Univ. del Desarrollo			
Araucanía	Univ. de la Frontera -INCUBATEC			

Equipos Nacionales Del Proyecto GEM Que Han Participado En El Informe Especial Sobre Educación Y Formación Emprendedora

EQUIPO	INSTITUCIÓN	MIEMBROS DEL EQUIPO NACIONAL	PATROCINADORES DEL PROYECTO	PROVEEDOR DEL TRABAJO DE CAMPO
Colombia	Universidad de los Andes Universidad ICESI Universidad del Norte Pontificia Universidad Javeriana Cali	Rafael Vesga Lina Devis Rodrigo Varela Luis Miguel Alvarez Liyis Gomez Fernando Pereira Raúl Quiroga Alberto Arias	SENA Comfenalco Valle	Centro Nacional de Consultoría
Croacia	J.J. Strossmayer University in Osijek	Slavica Singer Natasa Sarlija Sanja Pfeifer Djula Borozan Suncica Oberman Peterka	Ministry of Economy, Labour and Entrepreneurship SME Policy Centre – CEPOR, Zagreb J.J. Strossmayer University in Osijek – Faculty of Economics, Osijek	Puls, d.o.o., Zagreb
Dinamarca	University of Southern Denmark	Thomas Schjøtt Torben Bager Hannes Ottosson Kim Klyver Kent Wickstrøm Jensen Majbritt Rostgaard Evald Suna Sørensen	International Danish Entrepreneurship Academy (IDEA)	Institute for Business Cycle Analysis
República Dominicana	Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM)	Guillermo van der Linde Cecilia Pérez Maribel Justo Alina Bello José Rafael Pérez Tania Canaán	Grupo Vicini International Financial Centre of the Americas Consejo Nacional de Competitividad	Gallup República Dominicana
Ecuador	Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)- ESPAE Graduate School of Management	Virginia Lasio Ma. Elizabeth Arteaga Guido Caicedo Edgar Izquierdo	Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)	Survey Data
Egipto	The British University in Egypt (BUE) Egyptian Junior Business Association (EJB)	David Kirby Nagwa Ibrahim Hala Hattab Amr Gohar Ahmed Nafie	Industrial Modernization Center, Ministry of Trade & Industry ACNielsen	ACNielsen
Finlandia	Turku School of Economics	Anne Kovalainen Tommi Pukkinen Jarna Heinonen Pekka Stenholm Pia Arenius Erkko Autio	Ministry of Employment and the Economy Ministry of Education The European Union under the European Regional Development Fund and the European Social Fund Turku School of Economics	Taloustutkimus Oy
Francia	EMLYON Business School	Olivier Torres Danielle Rousson	Caisse des Depots	CSA

Equipos Nacionales Del Proyecto GEM Que Han Participado En El Informe Especial Sobre Educación Y Formación Emprendedora

EQUIPO	INSTITUCIÓN	MIEMBROS DEL EQUIPO NACIONAL	PATROCINADORES DEL PROYECTO	PROVEEDOR DEL TRABAJO DE CAMPO
Alemania	University of Hannover Institute of Labour Market Research, Nuremberg	Rolf Sternberg Udo Brixy Christian Hundt Heiko Stüber	Institute of Labour Market Research, Nuremberg	INFAS
Grecia	Foundation for Economic and Industrial Research (IOBE)	Stavros Ioannides Takis Politis Aggelos Tsakanikas Evaggelia Valavanioti	Hellenic Bank Association	Datapower SA
Hungria	University of Pécs, Faculty of Business and Economics	László Szerb Zoltan J. Acs Attila Varga József Ulbert Siri Terjesen Péter Szirmai Gábor Kérékgyártó	Ministry for National Development and Economy University of Pécs, Faculty of Business and Economics Ohio University (USA)	Szocio-Gráf Piac-és Közvélemény kutató Intézet
Islandia	RU Centre for Research on Innovation and Entrepreneurship (Reykjavik University)	Rögnvaldur Sæmundsson Silja Björk Baldursdóttir	Reykjavik University Prime Minister's Office	Capacent Gallup
India	Pearl School of Business, Gurgaon	Ashutosh Bhupatkar I. M. Pandey Janakiraman Moorthy Gour C. Saha	Pearl School of Business, Gurgaon	Metric Consultancy
Irán	University of Tehran	M .Ahamadpour Daryani Abbas Bazargan Nezameddin Faghieh Caro Lucas A. A. Moosavi-Movahedi A. Kord Naeij S.Mostafa Razavi Leyla Sarafraz Jahangir Yadollahi Farsi Mohammad Reza Zali	Ministry of Labour and Social Affairs	Dr. Mohammad Reza Zali
Irlanda	Dublin City University	Paula Fitzsimons Colm O'Gorman	Enterprise Ireland Forfás Allied Irish Bank	IFF
Israel	The Ira Center of Business, Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev	Ehud Menipaz Yoash Avrahami Miri Lerner	The Ira Center of Business, Technology & Society, Ben Gurion University of the Negev	The Brandman Institute
Italia	Bocconi University	Guido Corbetta Alexandra Dawson	Ernst & Young Atradius Credit Insurance	Target Research
Jamaica	University of Technology, Jamaica	Vanetta Skeete Claudette Williams-Myers Garth Kiddoe Girjanauth Boodraj Joan Lawla Louise Marcelle-Peart	Faculty of Business and Management, University of Technology, Jamaica	Koci Market Research and Data Mining Services

Equipos Nacionales Del Proyecto GEM Que Han Participado En El Informe Especial Sobre Educación Y Formación Emprendedora

EQUIPO	INSTITUCIÓN	MIEMBROS DEL EQUIPO NACIONAL	PATROCINADORES DEL PROYECTO	PROVEEDOR DEL TRABAJO DE CAMPO
Japón	Keio University Musashi University Shobi University	Takehiko Isobe Noriyuki Takahashi Tsuneo Yahagi	Venture Enterprise Center Ministry of Economy, Trade and Industry	Social Survey Research Information Co.,Ltd (SSRI)
Letonia	The TeliaSonera Institute at the Stockholm School of Economics in Riga	Olga Rastrigina Vyacheslav Dombrovsky	TeliaSonera AB	SKDS
Macedonia	University "Ss. Cyril and Methodius" – Business Start-Up Centre Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF)	Radmil Polenakovik Aleksandar Kurciev Bojan Jovanoski Tejtjana Lazarevska Gligor Mihailovski Lazar Nedanoski	Macedonian Enterprise Development Foundation (MEDF) Austrian Development Agency Macedonian Agency for Promotion of Entrepreneurship	GfK Skopje
México	Tecnológico de Monterrey	Alejandro González Berenice Ramírez César Godínez	Tecnológico de Monterrey	Alduncin Y Asociados, SA De CV
Noruega	Bodo Graduate School of Business	Lars Kolvereid Erlend Bullvaag Bjorn Willy Aamo Erik Pedersen	Ministry of Trade and Industry Innovation Norway The Knowledge Fund, at Bodo Knowledge Park Ltd.	TNS Gallup
Perú	Centro de Desarrollo Emprendedor, Universidad ESAN	Jaime Serida Nishimura Liliana Uehara-Uehara Jessica Alzamora Ruiz	Universidad ESAN	Imasen
República de Corea	Jinju National University	Sung-Sik Bahn Yong-Sam Lee Sanggu Seo Hyunsuk Lee Donna Kelley	Small and Medium Business Administration (SMBA)	Hankook Research Co.
Rumania	Faculty of Economics and Business Administration, Babes-Bolyai University	Stefan Pete Lehel-Zoltán Györfy Ágnes Nagy Dumitru Matis László Szerb Liviú Ilies Comsa Mircea Annamária Benyovszki Tünde Petra Petru Ana Eugenia Matis Mustatã Rãzvan Nagy Zsuzsãna-Ágnes	Pro Oeconomica Association Babes-Bolyai University, Faculty of Economics and Business Administration	Metro Media Transilvania
Serbia	The Faculty of Economics Subotica	Dusan Bobera Bozidar Lekovic Stevan Vasiljev Pere Tumbas Sasa Bosnjak Slobodan Maric	Executive Council of Vojvodina Province, Department for Economy	Marketing Agency "Drdrazen" d.o.o. Subotica

Equipos Nacionales Del Proyecto GEM Que Han Participado En El Informe Especial Sobre Educación Y Formación Emprendedora

EQUIPO	INSTITUCIÓN	MIEMBROS DEL EQUIPO NACIONAL	PATROCINADORES DEL PROYECTO	PROVEEDOR DEL TRABAJO DE CAMPO
Eslovenia	Institute for Entrepreneurship and Small Business Management, Faculty of Economics & Business, University of Maribor	Miroslav Rebernik Polona Tominc Ksenja Pušnik	Ministry of the Economy Slovenian Research Agency Smart Com Finance – Slovenian Business Daily	RM PLUS
Sudáfrica	University of Cape Town -Graduate School of Business	Mike Herrington Jacqui Kew Penny Kew Tonia Overmeyer	Department of Trade and Industry Swiss South Africa Cooperation Initiative South African Breweries Standard Bank SEDA	Nielsen South Africa
España	Instituto de Empresa	Ignacio de la Vega Alicia Coduras Isabel Gonzalez Cristina Cruz Rachida Justo	DGPYMES Fundación Cultural Banesto Fundación Incyde IE Business School	
Regional Teams: Andalucía Asturias Aragón Canary I. Cantabria Castille Leon Castille la Mancha Catalonia C. Valenciana Extremadura Galicia Madrid Murcia Navarra Basque Country Ceuta Melilla	Regional Universities: Cádiz Oviedo Univ. de Zaragoza Las Palmas & La Laguna Univ. De Cantabria León Castille la Mancha Autónoma de Barcelona Miguel Hernández Fundación Xavier de Salas Santiago de Compostela Autónoma de Madrid Univ. de Murcia Pública de Navarra Deusto & Basque Country Univ. de Granada & Escuela de Negocios de Andalucía	Regional Team Directors: José Ruiz Navarro Juan Ventura Victoria Lucio Fuentelsaz Rosa M. Batista Canino Fco. Javier Martínez Mariano Nieto Antolín Miguel Ángel Galindo Martín Carlos Guallarte José M ^a Gómez Gras Ricardo Hernández Mogollón J. Alberto Díez de Castro Eduardo Bueno Campos Antonio Aragón Sánchez Iñaki Mas Erice Iñaki Peña Legazkue Lázaro Rodríguez Ariza María del Mar Fuentes	Junta de Andalucía Gov. de Aragón Gov. del Principado de Asturias Gov. de Canarias, Cabildo Fondo Social Europeo Gov. de Cantabria Centros de Innovación Europeos (Navarra, Murcia, C y León) Generalitat de Catalunya Junta de Extremadura Air Nostrum, CEG, BIC Galicia IMADE, FGUAM Fundación Caja Murcia Eusko Ikaskuntza Instituto Vasco de Competitividad FESNA Universidad de Granada and many others	Instituto Opinòmetre S.L.
Turquia	Yeditepe University	Nilüfer Egrican Esra Karadeniz	Endeavor, Turkey Country Office Akbank	Akademtre Research & Strategic Planning

Equipos Nacionales Del Proyecto GEM Que Han Participado En El Informe Especial Sobre Educación Y Formación Emprendedora

EQUIPO	INSTITUCIÓN	MIEMBROS DEL EQUIPO NACIONAL	PATROCINADORES DEL PROYECTO	PROVEEDOR DEL TRABAJO DE CAMPO
Reino Unido	Hunter Center for Entrepreneurship, University of Strathclyde Economics & Strategy Group, Aston Business School, Aston University	Jonathan Levie Mark Hart	BERR Enterprise Directorate InvestNI Department of Enterprise, Trade and Investment (NI) Belfast City Council Enterprise Northern Ireland Hunter Centre for Entrepreneurship, University of Strathclyde Scottish Enterprise Welsh Assembly Government One North East North West Development Agency Yorkshire Forward Advantage West Midlands East Midlands Development Agency South West of England Development Agency South East Development Agency Enterprise Insight Wessex Enterprise	IFF
Estados Unidos	Babson College Baruch College, City University of New York	I. Elaine Allen Marcia Cole Monica Dean Ivory Phinisee Joseph Onochie Edward Rogoff	Babson College Baruch College	Opinion Search
Uruguay	Instituto de Estudios Empresariales de Montevideo (IEEM)	Leonardo Veiga Pablo Regent Fernando Borraz Alejandro Gaidana Adrián Edelman Cecilia Gomeza	IEEM Business School - Universidad de Montevideo	Mori, Uruguay
Equipo de Coordinación Global del Proyecto GEM	London Business School SMU - Cox School of Business Babson College Utrecht University IE Business School	Michael Hay Mark Quill Chris Aylett Jackline Odoch Mick Hancock Maria Minniti William D. Bygrave Marcia Cole Jeff Seaman Niels Bosma Alicia Coduras	Universidad del Desarrollo Babson College	N/A

ALICIA CODURAS MARTÍNEZ

Profesora Asociada Investigadora en el Departamento de Gestión Emprendedora y Empresa Familiar del IE Business School, Madrid, España.

La Profesora Coduras es una experta en métodos cuantitativos. En los últimos años, se ha centrado en la investigación relacionada con el emprendimiento, y se encuentra al frente del proyecto Global Entrepreneurship Monitor en España. Forma parte del Equipo de Coordinación GEM, que coordina y gestiona la Encuesta Nacional de Expertos (NES) en el plano internacional. Es Doctora en Ciencias Políticas por la Universidad Pompeu Fabra y Licenciada Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Publica regularmente artículos en revistas académicas y es autora de numerosos informes relativos al espíritu emprendedor para instituciones gubernamentales españolas.

JONATHAN LEVIE

Profesor Adjunto en el Centro Hunter de emprendimiento de la Universidad de Strathclyde, Glasgow, Reino Unido

Dr. Levie fue Coordinador Asociado del Global Entrepreneurship Monitor, con sede en London Business School, antes de trasladarse a la Universidad de Strathclyde, en 1999. Fue el primer Director del Centro Hunter de emprendimiento desde el año 2000 hasta el 2005. Es Doctor por el London Business School y Licenciado con un Máster en Ciencias por la Universidad Nacional de Irlanda. Dr. Levie se ha dedicado a la enseñanza y la investigación del emprendimiento durante más de 25 años. Es el representante electo de la Asociación de Equipos Nacionales GEM en la junta del GERA (Global Entrepreneurship Research Association.) Es co-director del equipo nacional GEM del Reino Unido y co-autor de los informes 2007, 2008 y 2009 GEM Global.

DONNA J. KELLEY

Profesora Asociada de emprendimiento y Presidente del centro de emprendimiento en Babson College, MA. Estados Unidos, durante el trimestre del '91 en David H. Park.

Dr. Kelley imparte cursos de emprendimiento, incluyendo algunos especializados en el mundo corporativo y en Asia. Sus investigaciones están centradas en la innovación y el emprendimiento en nuevas empresas y organizaciones países asiáticos, así como el desarrollo de las prácticas de gestión emprendedora en organizaciones ya establecidas. Al inicio de su carrera, trabajó como química y como miembro del equipo de gestión de una nueva empresa de base tecnología. Recientemente ha sido miembro fundador de una escuela pública constitucional de inmersión. Profesor Kelley representa a Babson College en el consejo del GERA y ha sido miembro del equipo académico del GEM de la República de Corea.

RÖGNVALDUR J. SÆMUNDSSON

Profesor Asociado en la Escuela de Negocios de la Universidad de Reykjavik, Islandia.

Rögnvaldur J. Saemundsson es director del Centro de Investigación de Innovación y Emprendimiento de la Universidad de Reikiavik y Director del equipo nacional GEM de Islandia y miembro del GERA. Rögnvaldur es Doctor en Gestión de Tecnología por la Universidad de Chalmers University of Technology en Suecia, y su investigación se ha centrado en iniciativas de base tecnológica y en innovación.

THOMAS SCHØTT

Profesor Asociado del Departamento de emprendimiento y Relaciones Institucionales de la Universidad de Southern Denmark.

Thomas Schott estudió en la Universidad de Aarhus (cand.scient.), en la Universidad de Columbia (Master en estadística y Doctor en sociología) y en la Universidad de Yale (postdoctorado en investigación de organización). Fue profesor adjunto y Profesor Asociado en la Universidad de Pittsburgh. Encabeza el equipo académico GEM danés, es miembro del Comité de Investigación IPG y lidera el grupo de investigación GEM en redes emprendedoras. Es profesor de emprendimiento, de organización, de metodología y de redes enseñando tanto a individuos como a organizaciones. También es consultor de agencias danesas y de organizaciones internacionales en emprendimiento, intervención, organizaciones, agrupaciones y desarrollo de regiones locales y globales. Investiga el emprendimiento, la innovación, el conocimiento, las organizaciones y las redes sociales.



GERA Y GEM

La Asociación Global de Investigación en Emprendimiento (GERA) es, para propósitos constitucionales y reguladores, la organización que acoge el Proyecto GEM. GERA es una asociación formada por Babson College, London Business School, y un conjunto de representantes de la Asociación de equipos nacionales GEM. El Proyecto GEM es la iniciativa más ambiciosa que existe a nivel internacional para describir y analizar el proceso emprendedor en el seno de un amplio conjunto de países. Su programa investigador persigue tres objetivos principales:

- Medir las diferencias que existen en la tasa de actividad emprendedora entre los países
- Determinar qué factores permiten el logro de niveles adecuados de emprendimiento
- Sugerir políticas públicas que puedan impulsar y mejorar el nivel nacional de actividad emprendedora

Consultando la Web del proyecto, www.gemconsortium.org, puede hallar todos los informes realizados en el seno del Proyecto, tanto globales, como nacionales y regionales, así como los dedicados a temas monográficos especiales y los nuevos desarrollos que persigue el consorcio.



BABSON COLLEGE

Babson College en Wellesley, Massachusetts, EE.UU. está reconocida internacionalmente como líder en educación de la gestión emprendedora. Babson College es Institución Patrocinadora y Fundadora. Babson otorga titulaciones de BS a través de su programa innovador de grado, y titulaciones de MBA y Master adaptado a través del FW Olin Graduate School of Business de Babson College. Babson Executive Education ofrece programas de desarrollo ejecutivo a directivos con experiencia en todo el mundo. Para más información, visite www.babson.edu.



UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO

El proyecto educativo de la Universidad del Desarrollo, UDD, fue impulsado por destacados líderes de la opinión pública chilena y del mundo de los negocios y es hoy una de las tres universidades más prestigiosas privadas en Chile. El éxito no tardó en llegar, en tan solo veinte años, su rápido crecimiento se ha convertido en la faceta principal de la Universidad: El emprendimiento en el MBA del UDD está calificado como uno de los mejores de América Latina y también como uno de los mejores en la educación emprendedora, según la revista América Economía, un logro que una vez más representa el sello del “emprendimiento” incrustado en el espíritu de la Universidad. Para obtener más información, visite www.udd.cl.



UNIVERSIDAD DE REYKJAVIK

La Universidad de Reikiavik (RU) es una universidad joven y dinámica situada en el corazón de Reykjavik, la capital de Islandia. En la Universidad, estamos construyendo una universidad reconocida a escala internacional que sea conocida por la fuerza académica en áreas seleccionadas, métodos de enseñanza innovadores, y claro enfoque en innovación y emprendimiento. Para obtener más información, visite www.reykjavikuniversity.is.

CONTACTO

Para obtener más información sobre este informe, comuníquese con Alicia Coduras: acoduras@gemconsortium.org, Jonathan Levie en j.levie@strath.ac.uk; Donna Kelley en dkelley@babson.edu; Rögnvaldur Saemundsson en rjs@ru.is, o Schott Thomas tsc@sam.sdu.dk. Para descargar copias del Informe GEM Global (s), Informes de equipos GEM Nacional, y para acceder a los datos, por favor visite el sitio Web de GEM: www.gemconsortium.org. En la actualidad las naciones que no se encuentren representadas en el Consorcio GEM y que tengan interés en unirse al proyecto pueden solicitar información adicional por correo electrónico a la Directora Ejecutiva, Kristie Seawright : kseawright@gemconsortium.org

Características de la Muestra

PAÍS	MUESTRA (PONDERADA)	POBLACIÓN 18-64 AÑOS	ERROR MUESTRAL CON NIVEL DE CONFIANZA DEL 95% (P = Q = 0,5)
Egipto	2603	47,090,341	±1,92
Colombia	2000	26,799,898	±2,19
India	1919	661,837,406	±2,24
Bosnia y Herzegovina	1586	3,049,769	±2,46
Bolivia	1879	5,094,706	±2,26
Ecuador	2142	7,897,563	±2,12
Sudáfrica	2719	25,846,323	±1,88
Hungría	1994	6,511,664	±2,19
Rumania	1667	14,650,654	±2,40
Perú	1990	17,043,658	±2,20
Méjico	2433	64,262,596	±1,99
Argentina	1731	24,219,999	±2,36
Brasil	2000	121,831,177	±2,19
Chile	4068	10,235,871	±1,54
Turquía	2400	45,383,270	±2,00
Irán	3119	42,857,350	±1,75
Letonia	2011	1,466,950	±2,18
Serbia	1813	6,402,248	±2,30
Croacia	1696	2,858,507	±2,38
Macedonia	1746	1,336,306	±2,34
Uruguay	1645	2,066,480	±2,42
República Dominicana	2013	5,376,857	±2,18
Jamaica	2399	1,508,050	±2,00
Grecia	1962	6,823,644	±2,21
Béjica	1997	6,512,597	±2,19
Francia	1573	39,375,053	±2,47
España	30879	26,187,435	±0,56
Italia	2970	36,868,766	±1,80
Reino Unido	5892	38,483,626	±1,28
Dinamarca	2012	3,409,248	±2,18
Alemania	4751	51,727,463	±1,42
Japón	1879	78,717,802	±2,26
República de Corea	2000	32,890,202	±2,19
Irlanda	1924	2,631,091	±2,23
Islandia	2002	189,594	±2,18
Finlandia	2011	3,305,918	±2,18
Eslovenia	3019	1,341,341	±1,78
Israel	1778	3,864,343	±2,32

ⁱ Véase www.determinedtosucceed.org.uk

ⁱⁱ Las afirmaciones que fueron valoradas por los expertos para proporcionar sus opiniones sobre esto fueron las siguientes (siempre referidas a su país):

1. En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.
2. En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.
3. En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.
4. En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.
5. Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.
6. La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.
7. Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.

Mediante un análisis factorial que se realiza cada año desde el 2000, los ítems 1, 2 y 3 se resumen de forma consistente y fiable en un solo factor, y lo mismo sucede con los ítems 4, 5 y 6.

ⁱⁱⁱ El primer ítem valorado fue: “En general, los emprendedores necesitan asesoramiento externo para desarrollar sus planes de puesta en marcha de las iniciativas”. El segundo ítem fue: “En mi país, hay suficientes centros o agencias públicas o privadas que pueden proporcionar a cualquier persona una formación y educación adecuada para emprender, independientemente del sistema educacional formal u oficial”.

^{iv} (Chi Sq.=1154.8, p-value=0.000)

^v La ganancia obtenida gracias a la formación se calcula mediante una técnica estadística avanzada conocida como regresión logística binaria. Esta técnica que permite el cálculo de los “odds ratio” o posibilidades de tener formación obligatoria en relación con no tener formación. Una ventaja añadida del uso de esta técnica es su capacidad de estimar si el efecto de la formación es estadísticamente significativo, o si bien se trata simplemente de un posible efecto derivado de las fluctuaciones aleatorias de los datos.

^{vi} Dado que los datos demográficos de Argentina no estaban disponibles y, por consiguiente, fue necesario dejar a esta nación fuera de este análisis.

^{vii} Los países cuyo desarrollo y competitividad se basan en los factores tradicionales de producción que proporcionaron datos de expertos fueron: Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Colombia, Ecuador, Egipto e Irán. Por parte de los países basados en la eficiencia de los factores, se obtuvieron datos de: Brasil, Chile, Croacia, República Dominicana, Jamaica, Macedonia, México, Perú, Serbia, Sudáfrica, Turquía y Uruguay. Finalmente, los países basados en la innovación que proporcionaron datos fueron: Finlandia, Alemania, Grecia, Dinamarca, Irlanda, Italia, República de Corea, Eslovenia y España.

^{viii} Los países de Europa Occidental para los cuales había datos NES disponibles fueron: Dinamarca, Finlandia, Alemania, Irlanda, Italia y España, mientras que en Europa del Este fueron: Bosnia y Herzegovina, Croacia, Macedonia, Serbia y Eslovenia. Por otro lado, de Latinoamérica hubo colaboración por parte de: Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, República Dominicana, Ecuador, Jamaica, México, Perú y Uruguay.

^{ix} Nota metodológica: todas las regresiones logísticas fueron chequeadas en cuanto a la bondad del ajuste del modelo y a su significación global. El número de regresiones que proporcionaron modelos con ajustes pobres fue reducido y, en esos casos, la falta de ajuste sugería la ausencia de variables importantes en la parte explicativa

del modelo. Los países que proporcionaron ajustes pobres fueron: Bosnia y Herzegovina (TEA); Sudáfrica (conocimiento de otros emprendedores); Turquía (intención de emprender y auto-percepción de habilidades para hacerlo); Letonia (detección de oportunidades); Jamaica (conocimiento de otros emprendedores); Grecia (conocimiento de otros emprendedores, intención de emprender y temor al fracaso); España (auto-percepción de habilidades para emprender) y, Japón (auto-percepción de habilidades para emprender)

^x A las personas que estaban poniendo en marcha una empresa se les preguntó lo siguiente: “Muchos tipos de personas pueden proporcionarle asesoramiento sobre su nuevo negocio. ¿Ha recibido usted algún tipo de asesoramiento por parte de su cónyuge o persona con quien comparte su vida privada?, ¿de sus padres?, ¿de otros familiares o parientes?, ¿amigos?, ¿compañeros actuales de trabajo?, ¿compañeros de un anterior trabajo?, ¿su empleador actual?, ¿su empleador anterior?, ¿alguien de otro país?, ¿otro emprendedor?, ¿alguien con mucha experiencia en el ámbito de los negocios?, ¿alguien experto en lo que usted hace?, ¿un inventor o investigador?, ¿un banquero?, ¿un abogado?, ¿un asesor perteneciente a alguna agencia pública?, ¿alguna empresa con la que usted colabora?, ¿alguna firma competidora?, ¿un proveedor?, ¿un cliente?”, y a las personas propietarias de negocios que ya estaban operando en el mercado en el momento de la encuesta, se les preguntó lo siguiente: “Muchos tipos de personas pueden proporcionarle asesoramiento sobre su negocio. Puede indicarnos si a lo largo del año pasado recibió asesoramiento por parte de: ¿su cónyuge o persona con quien comparte su vida privada?, ¿de sus padres? ... y así sucesivamente hasta pasar por los 22 tipos de asesores que se acaban de mencionar.

^{xi} Por poner un ejemplo de la dispersión que existe en torno a los valores que se obtienen al confeccionar la escala de valores de la comunidad en el mundo, baste con decir que varía desde -2 hasta +2, siendo el valor +2 el correspondiente a una sociedad altamente racional-secular. Las últimas valoraciones obtenidas por estos países en este apartado, han sido: -1,22 (Irán); -0,98 (Brasil); 0.72 (Letonia); 1.11 (República de Corea); 1.16 (Dinamarca).

^{xii} Véase: www.worldvaluessurvey.org

^{xiii} Todas las diferencias entre las medias entre dos tipos de asesores en cada combinación de país/ámbito fue hallada estadísticamente significativa en un contraste de hipótesis de una cola en Brasil, Letonia, República de Corea y Dinamarca.

^{xiv} Dinamarca es, posiblemente, una excepción debido a la excepcional existencia de un sistema educacional de elevado estándar en dicho país.

^{xv} Se realizó una regresión múltiple en que la variable dependiente fue la diversidad de tipos de asesores (estandarizados dentro de cada país y etapa en que se hallaba cada negocio emprendedor), y las independientes las variables que recogían información sobre la formación emprendedora (obligatoria versus no tener formación), educación reglada (estandarizada dentro de cada nación), así como el sexo (binaria), la edad (logaritmo de los años), etapa emprendedora (binaria considerando a las iniciativas nacientes versus las consolidadas) y el país (un conjunto de variables binarias).

GERA Y GEM

BABSON COLLEGE

UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO

UNIVERSIDAD DE REYKJAVIK



