

**EL IMPACTO DEL COSTE DE OPORTUNIDAD DE LA ACTIVIDAD
EMPREDEDORA EN LA INTENCIÓN DE LOS CIUDADANOS
EUROPEOS DE CREAR EMPRESAS**

Luis Miguel Zapico Aldeano

De conformidad con la base quinta de la convocatoria del Programa de Estímulo a la Investigación, este trabajo ha sido sometido a evaluación externa anónima de especialistas cualificados a fin de contrastar su nivel técnico.

ISBN: 84-89116-07-5

La serie **DOCUMENTOS DE TRABAJO** incluye avances y resultados de investigaciones dentro de los programas de la Fundación de las Cajas de Ahorros.
Las opiniones son responsabilidad de los autores.

**EL IMPACTO DEL COSTE DE OPORTUNIDAD DE LA ACTIVIDAD
EMPREDEDORA EN LA INTENCIÓN DE LOS CIUDADANOS EUROPEOS DE
CREAR EMPRESAS**

Luis Miguel Zapico Aldeano

Universidad de León

Facultad de CC. Económicas y Empresariales

Departamento de Dirección y Economía de la Empresa

Campus de Vegazana s/n

24071 León

Teléfono: 987291982

Fax: 987291454

E-mail: luis-miguel.zapico.aldeano@unileon.es

EL IMPACTO DEL COSTE DE OPORTUNIDAD DE LA ACTIVIDAD EMPREDEDORA EN LA INTENCIÓN DE LOS CIUDADANOS EUROPEOS DE CREAR EMPRESAS

RESUMEN:

Este trabajo pretende introducir en el análisis de la motivación de la actividad emprendedora el potencial efecto negativo del coste de oportunidad asociado a la misma. Para lograr este objetivo se aplicó un análisis de ecuaciones estructurales con la aproximación Partial Least Squares (PLS) sobre una muestra de ciudadanos de la Unión Europea agrupados por países, para el periodo 2004. Los resultados muestran que la motivación emprendedora presenta una estructura interna dual formada por dos componentes independientes, uno relacionado con el atractivo intrínseco del autoempleo y otro relacionado con el atractivo intrínseco del estatus de empleado. Concretamente, los resultados indican una influencia directamente proporcional, sobre la intención emprendedora, de los elementos asociados al atractivo de ser empresario. También se verifica la relación inversamente proporcional de los elementos asociados al atractivo de ser empleado; siendo este efecto desmotivador de menor cuantía que el citado en primer lugar. Desde un punto de vista práctico, se plantea que las políticas de estímulo de la actividad emprendedora deberían tener en cuenta que no únicamente los ciudadanos con actitudes negativas hacia el autoempleo rechazan crear empresas, el atractivo del empleo por cuenta ajena es un determinante adicional significativo.

PALABRAS CLAVE: Creación de empresas, motivación, autoempleo, empleado

ABSTRACT:

This paper tries to include the potential negative effect of the opportunity cost over the motivation analysis related to the entrepreneurial activity. According to this aim, a Structural Equation Modelling analysis with Partial Least Squares (PLS) approach was performed over a sample of European citizens clustered by country, within the period 2004. The results show that entrepreneurial motivation has a dual internal structure based on two independent components, one connected to the intrinsic attractiveness of self-employment and another one connected to the intrinsic attractiveness of the employee status. Specifically, it is displayed a positive influence of items related to the attractiveness of self-employment on entrepreneurial intentions. Also a negative relationship of items related to attractiveness of the employee status is verified; although, this negative motivation effect is smaller than the first positive one. From a practical point of view, it is proposed that entrepreneurship promotion policies should consider the fact that not only citizens with negative attitudes towards entrepreneurship reject to set up a business; the attractiveness of the employee status is an additional significant determinant.

KEY WORDS: Entrepreneurship, motivation, self-employment, employee

EL IMPACTO DEL COSTE DE OPORTUNIDAD DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LA INTENCIÓN DE LOS CIUDADANOS EUROPEOS DE CREAR EMPRESAS

Luis Miguel Zapico Aldeano, luis-miguel.zapico.aldeano@unileon.es, Universidad de León

ABSTRACT

Este trabajo pretende introducir en el análisis de la motivación de la actividad emprendedora el potencial efecto negativo del coste de oportunidad asociado a la misma. Para lograr este objetivo se aplicó un análisis de ecuaciones estructurales con la aproximación Partial Least Squares (PLS) sobre una muestra de ciudadanos de la Unión Europea agrupados por países, para el periodo 2004. Los resultados muestran que la motivación emprendedora presenta una estructura interna dual formada por dos componentes independientes, uno relacionado con el atractivo intrínseco del autoempleo y otro relacionado con el atractivo intrínseco del estatus de empleado. Concretamente, los resultados indican una influencia directamente proporcional, sobre la intención emprendedora, de los elementos asociados al atractivo de ser empresario. También se verifica la relación inversamente proporcional de los elementos asociados al atractivo de ser empleado; siendo este efecto desmotivador de menor cuantía que el citado en primer lugar. Desde un punto de vista práctico, se plantea que las políticas de estímulo de la actividad emprendedora deberían tener en cuenta que no únicamente los ciudadanos con actitudes negativas hacia el autoempleo rechazan crear empresas, el atractivo del empleo por cuenta ajena es un determinante adicional significativo.

1. INTRODUCCIÓN

La prosperidad de los pueblos está unida al espíritu de empresa, a la vitalidad emprendedora (Cuervo, 2003). Esta actividad de creación de empresas supone importantes beneficios, tanto económicos como sociales, pues no constituye únicamente una fuente de creación de empleo¹, competitividad y crecimiento económico², sino que también contribuye al alcance de objetivos sociales y al desarrollo del individuo³. No obstante, y a pesar del fomento público de las actividades destinadas a la creación de empresas, aún es relativamente escaso el número de emprendedores⁴.

1 Según los datos de la Comisión Europea (2004), un 31% de los europeos —U. E. (25)—, actualmente no empleados por cuenta propia, probablemente recurran al autoempleo en los cinco próximos años.

2 Véase, entre otros, a Reynolds et al. (2005), Baumol (2004, 1993), Brown y Uljin (2004), Shane y Venkataraman (2000), Genescá et al. (2003), McGrath (1999), Hornaday (1992), Low y McMillan (1988).

3 Según los datos de la Comisión Europea (2004), los ciudadanos europeos —U. E. (25)— que preferirían estar en una situación de autoempleo justificarían esta decisión, principalmente, por la independencia o autosatisfacción que asocian a este estatus y al interés de las tareas que conlleva (77%), seguido a mucha distancia por la consecución de mejores ingresos (23%) y por otras razones diversas —oportunidad de negocio, coyuntura económica, etcétera—.

4 El panel Global Entrepreneurship Monitor, con datos relativos a 34 países, estimó que en el año 2004 solamente el 9,3% de las personas en edad de trabajar son emprendedores (Instituto de Empresa, 2004).

En este contexto nos planteamos analizar la motivación de los individuos para crear una empresa: ¿por qué ante situaciones idénticas dos individuos muestran conductas opuestas y uno quiere crear una empresa y otro no?. Tradicionalmente los estudios sobre la motivación emprendedora han utilizado, fundamentalmente, rasgos de la personalidad del emprendedor y, en menor medida, características como los objetivos, expectativas y necesidades. No obstante, se ha relegado el estudio del efecto del “coste de oportunidad” de convertirse en empresario: el trabajo por cuenta ajena. Por ello, el propósito de este trabajo es realizar una comparación de los motivadores del trabajo por cuenta propia y ajena como determinantes de la intención de crear una empresa. Por motivos de eficiencia operativa, el análisis se centra en las percepciones de los ciudadanos de los 25 países europeos que formaban parte de la UE en 2004.

Los resultados del estudio muestran la influencia en la intención de crear una empresa tanto de los factores directamente relacionados con ser emprendedor como también por los factores directamente asociados con ser un empleado. Por otra parte, el efecto negativo de los factores relacionados con la actitud ante ser empleado es menor que el efecto positivo de los factores relacionados con la actitud ante ser empresario. Es decir, además de la explicación tradicional de que hay ciudadanos, en este caso europeos, que no quieren empresarios porque no tienen una actitud favorable hacia la actividad emprendedora se puede añadir que, incluso existiendo esa actitud favorable, también el escaso interés emprendedor puede deberse a que es más atractivo un ser empleado.

El trabajo sigue la siguiente estructura: la sección 2 repasa el marco teórico de la motivación y su aplicación al fenómeno emprendedor; en la sección 3 se presenta la base de datos, las variables, la metodología y los resultados del efecto del atractivo del trabajo por cuenta ajena sobre la intención emprendedora y, por último, en la sección 4 se establecen las principales conclusiones y limitaciones del trabajo.

2. MOTIVADORES DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

La motivación es una conducta dirigida y orientada hacia la consecución de metas y, por ello, se erige como una de las características fundamentales de la gente que le hace actuar de una manera concreta. Esto explica que, incluso ante situaciones idénticas, dos individuos muestren conductas muy diversas; es decir, para el caso que nos ocupa, la creación o no de una empresa. Como puntualizan Shaver y Scott (1991): “las circunstancias económicas son importantes, el marketing es importante, la financiación es importante, incluso los apoyos de agentes públicos son importantes; pero ninguno de ellos, por sí solo, crea una empresa. Para eso se necesita una persona que crea que la innovación es posible y que tenga la motivación para perseverar hasta que la tarea se ha completado”.

En la literatura reciente, los factores que se han considerado relevantes para estimular, mantener y dirigir el establecimiento de una conducta emprendedora han sido variados —*Tabla 1*—.

TABLA 1: Motivadores de la actividad emprendedora

Autores	Motivadores
Veciana (1989)	Independencia, necesidad de logro, control interno, tolerancia al riesgo, insatisfacción, intuición, tolerancia de la incertidumbre, capacidad de aprendizaje
Naffzinger, Hornsby y Kuratko (1994)	Rasgos personales, entorno personal, objetivos personales, idea de negocio, entorno del negocio
Martínez y Urbina (1998)	Dinero, afán de superación, independencia
Rubio, Cordón y Agote (1999)	Afán de lucro, independencia económica, independencia personal, puesta en marcha de ideas propias, dirigir un grupo de personas, encontrar un empleo.
Robichaud, McGraw y Roger (2001)	Autonomía e independencia, factores intrínsecos, factores extrínsecos, seguridad familiar.
Shane, Locke y Collins (2003)	Necesidad de logro, locus de control, independencia, pasión, energía, objetivos, autoeficacia.
Fernández y García (2004)	Realización socioeconómica, espíritu inquieto, aprovechar una oportunidad, ser creativo, elegir dónde y como vivir, tradición familiar empresarial, desempleo, complementar baja renta
Global Entrepreneurship Monitor (2004)	- Oportunidad, necesidad. - Competencia y eficacia del emprendedor, notoriedad social, estatus social, medio de hacerse rico, carrera profesional, escaso miedo al fracaso.
Eurobarómetro (2004)	Independencia y desarrollo personal, actividad interesante, perspectivas de ingresos, control sobre su actividad, oportunidad de negocio, evitar la incertidumbre, círculo familiar, falta de empleo, coyuntura económica.

Fuente: Elaboración propia.

A pesar de la tendencia general por la que se cree que la motivación es un rasgo personal o un conjunto de rasgos psicológicos, de manera que unas personas la tienen y otras no, este concepto es mucho más complejo y su característica distintiva es su carácter situacional; variando tanto por diferencias personales como por las diversas circunstancias en las que opera. Tal simplificación ha mostrado una cierta prevalencia en los estudios de la actividad emprendedora como conducta motivada y, consecuentemente, las teorías que consideraban que la creación de empresas depende de los rasgos personales y de la motivación del individuo emprendedor recibieron fuertes críticas por resultados empíricos contradictorios, por problemas metodológicos, por su carácter descriptivo y genérico y, sobre todo, por su carácter estático⁵; ya que imposibilitan la habilidad del emprendedor para aprender, desarrollar y cambiar la manera en la que gestiona sus negocios (Cope, 2005). El resultado ha llevado a la tendencia opuesta: centrarse en cualquier cosa que no sea el individuo (Shaver y Scott, 1991).

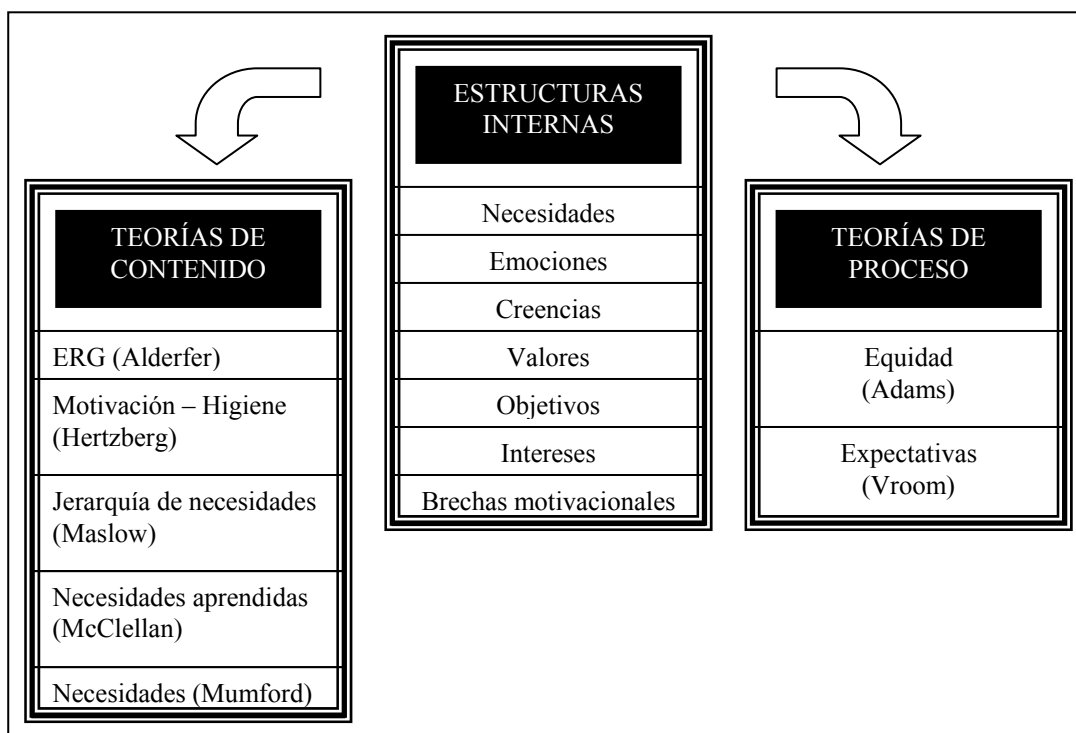
No obstante, este hecho es un reflejo más de la evolución general del estudio de la actividad emprendedora: la falta de consenso en una teoría general de la creación de empresas procede de la amplitud del campo de investigación, tanto por la diversidad de factores que influyen como por la existencia de distintos niveles de análisis. Su consecuencia ha sido la proliferación de estudios parciales, tanto en variables como en casos, y la creciente necesidad de buscar teorías de carácter general e integrador y estudios empíricos que aporten una visión global del proceso (Fernández y Junquera, 2001). Ante tal situación, las teorías más recientes consideran que la creación de empresas es el fenómeno, a lo largo del tiempo, de la emergencia de oportunidades económicas y su explotación en nuevas empresas y/o industrias, incorporando tanto los efectos individuales

⁵ Véase, entre otros, a Veciana (1999), Shaver (1995), Robinson et al. (1991), Stevenson y Jarrillo (1990), Gartner (1989a, 1989b, 1990), Low y McMillan (1988), Carroll y Mosakowski (1987).

como los efectos de las oportunidades y de los entornos industrial e institucional. En consecuencia, la creación de empresas es un fenómeno multidisciplinar y complejo que no se desenvuelve únicamente en un contexto organizativo o sociológico, ni sólo consiste en una tipología de conductas, ni únicamente es un modelo de desarrollo político-económico (Shane y Venkataraman, 2000; Shane, 2003).

La asunción de un enfoque general multidisciplinar general y su aplicación al caso concreto de la motivación no presenta una especial complejidad conceptual; existen suficientes teorías aplicadas a la Dirección de Empresas que, adecuadamente combinadas, pueden mejorar nuestro entendimiento del fenómeno⁶ —Figura 1—.

FIGURA 1: Principales teorías de la motivación en la Dirección de Empresas



Fuente: Elaboración propia.

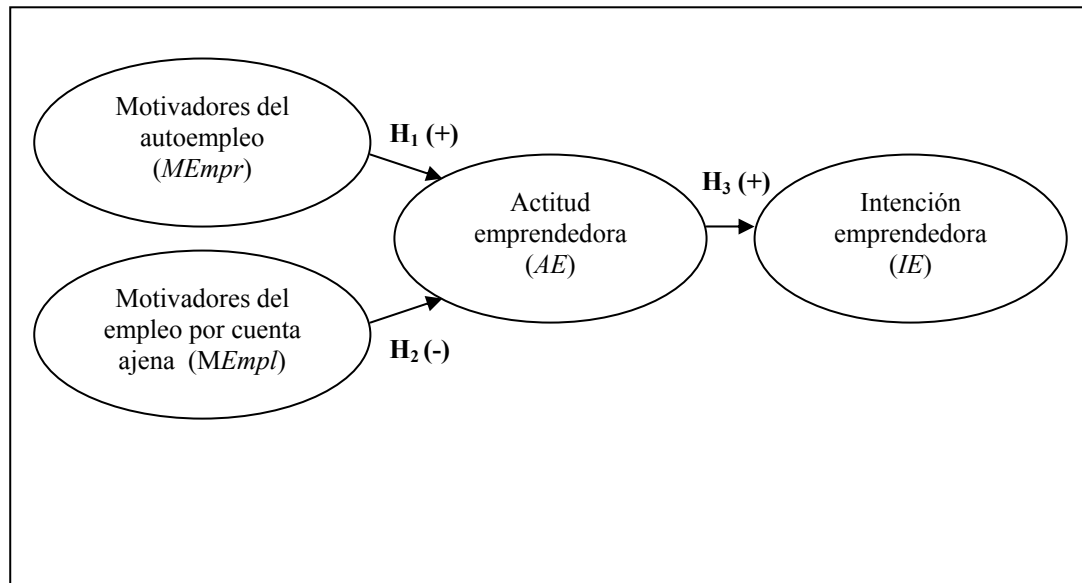
Tradicionalmente los estudios sobre la motivación emprendedora han utilizado como estructuras internas, fundamentalmente, rasgos de la personalidad del emprendedor y, en menor medida, características como los objetivos, expectativas y necesidades. Los trabajos más recientes, como algunos de los citados en la Tabla 1, ya tratan de realizar esa integración de las estructuras internas de la motivación en teorías, bien sean de proceso bien sean de contenido. No obstante, tanto en unos como en otros, se ha relegado el estudio del efecto del “coste de oportunidad” de convertirse en empresario: el trabajo por cuenta ajena. Así, se ha considerado que hay unos motivadores, bien sean necesidades, objetivos, creencias, etcétera, exclusivamente asociados a la actitud emprendedora; de manera que la estructura interna motivacional está formada por un único factor común. Ante esta situación, el propósito de este trabajo se circunscribe en realizar una primera comparación de los motivadores del trabajo por cuenta propia y ajena como determinantes de la conducta emprendedora⁷; es decir,

⁶ Es preciso dotarse de una verdadera perspectiva psicológica en el estudio de la creación de empresas que incluya a la persona, el proceso y la elección (Shaver y Scott, 1991).

⁷ Aunque se defiende la necesidad de estudiar la actividad emprendedora y sus motivaciones desde un ámbito multidisciplinar, complejo y dinámico, en la práctica asumir o no este hecho no mediatiza el objetivo del estudio, dado su carácter exploratorio; pero, no obstante, es

introducir el trabajo por cuenta ajena como una estructura interna más de motivación. Consecuentemente, se espera que la motivación presente una estructura dual o bidimensional, formada dos componentes independientes: el atractivo o motivación por el autoempleo y el atractivo o motivación por el empleo por cuenta ajena. Adicionalmente, para ello, se considera una conducta proactiva bajo el esquema clásico de procesamiento cognitivo donde, ante los estímulos del entorno, el individuo construye creencias (estructuras internas de motivación), de cuya combinación se formarán, inicialmente, actitudes o valoraciones y, posteriormente, intenciones o planes de acción —Figura 2—.

FIGURA 2: Modelo teórico



Las hipótesis que resultan de tal planteamiento son:

H₁: Existe una relación directamente proporcional entre los motivadores del autoempleo y la actitud emprendedora.

H₂: Existe una relación inversamente proporcional entre los motivadores del empleo por cuenta ajena y la actitud emprendedora.

H₃: Existe una relación directamente proporcional entre la actitud emprendedora y la intención de crear una empresa.

3. METODOLOGÍA Y RESULTADOS

3.1. Datos

Los datos empleados proceden del Eurobarómetro sobre Creación de Empresas, elaborado por la Comisión Europea, y se ha escogido porque recoge la información apropiada para los objetivos del este estudio: motivadores de la figura de empresario y motivadores de la figura de empleado; no obstante, la fiabilidad inicial de los datos está asegurada dado el tamaño de la muestra y los métodos de muestreo utilizados (Comisión

necesario indicarlo a efectos de matizar conclusiones y posteriores líneas de investigación.

Europea, 2004). La muestra contiene los datos de un total de 18.547 ciudadanos de la Unión Europea correspondiendo a cada país un número de entrevistas ponderado proporcionalmente a la participación del mismo en la UE —Tabla 2—.

TABLA 2: Tamaño muestral

PAIS	Muestra	%	PAIS	Muestra	%	PAIS	Muestra	%
Bélgica	419	2,3	Países Bajos	644	3,5	Hungría	412	2,2
Dinamarca	216	1,2	Austria	344	1,8	Letonia	96	0,5
Alemania	3.428	18,5	Portugal	413	2,2	Lituania	147	0,8
Grecia	443	2,4	Finlandia	210	1,1	Malta	16	0,1
España	1.659	8,9	Suecia	358	1,9	Polonia	1.545	8,3
Francia	2.390	12,9	Reino Unido	2.396	12,9	Eslovaquia	214	1,2
Irlanda	148	0,8	Chipre	29	0,2	Eslovenia	83	0,4
Italia	2.450	13,2	República Checa	424	2,3	UE (25)	18.547	100
Luxemburgo	18	0,1	Estonia	55	0,3			

3.2 Variables

La Tabla 3 muestra todas las variables utilizadas en el estudio y sus principales estadísticos descriptivos (media, desviación típica, valor máximo y mínimo). Dichas variables recogen creencias, objetivos y necesidades como motivadores de la actividad emprendedora de los ciudadanos de la Unión Europea, agrupadas porcentualmente por país.

TABLA 3: Motivadores de la actividad emprendedora

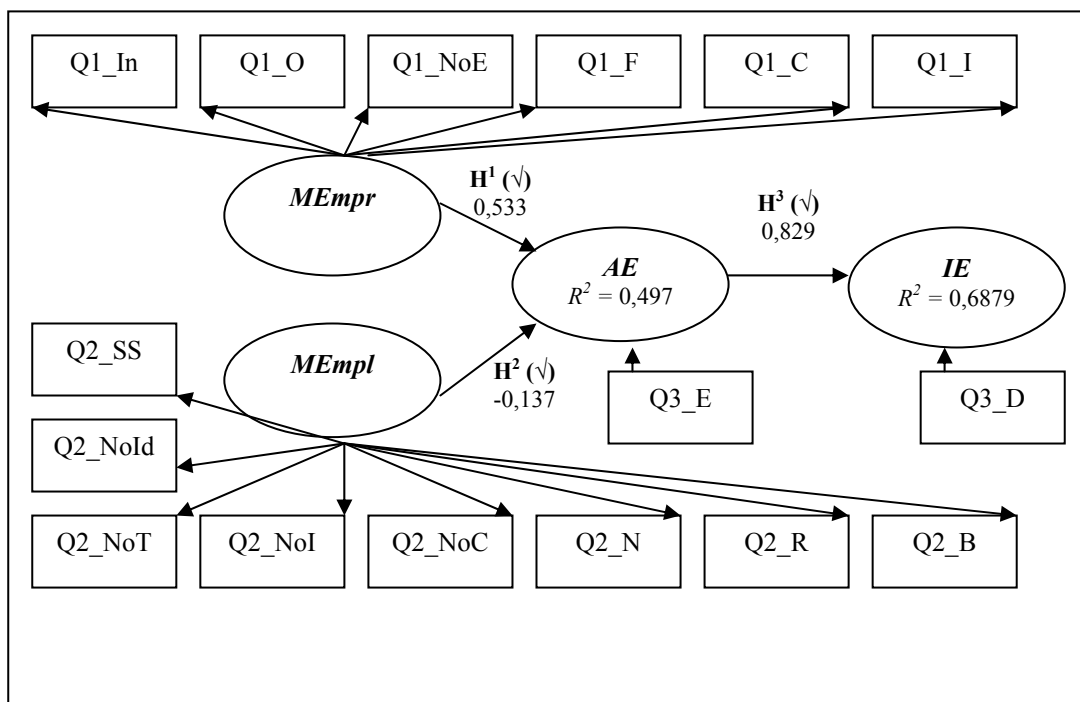
Motivadores del autoempleo (MEmpr)		Media	Dt.	Max	Min
Q1_In	Independencia personal	7,16	5,43	21	1
Q1_O	Oportunidad de negocio	8,96	8,88	46	1
Q1_E	Escoger tu entorno	8,84	10,49	43	1
Q1_\$	Mejores ingresos	6,12	4,77	18	1
Q1_NoE	Falta de empleo	4,8	5,66	26	0
Q1_NoEz	Falta de empleo en la zona	5,2	4,88	20	0
Q1_F	Familia y/o amigos empresarios	5,92	7,81	33	1
Q1_C	Clima económico favorable	15,04	10,1	47	6
Q1_I	Evitar incertidumbres de ser empleado	4,32	3,78	17	1
Motivadores del empleo por cuenta ajena (MEmpl)		Media	Dt.	Max	Min
Q2_\$	Regularidad ingresos	33,44	16,15	67	8
Q2_E	Estabilidad laboral	28,48	14,66	57	9
Q2_Ss	Seguridad social y los seguros	12,96	11,49	53	1
Q2_NoId	Falta de idea empresarial	5,32	6,01	28	0
Q2_NoT	Falta de tiempo	7,16	5,43	21	1
Q2_NoI	Falta de interés	8,96	8,88	46	1
Q2_No\$	Falta de dinero	8,84	10,49	43	1
Q2_NoH	Falta de habilidades	6,12	4,77	18	1
Q2_NoC	Falta de conocimientos	4,8	5,66	26	0
Q2_D	Dificultad de echarse atrás	5,2	4,88	20	0
Q2_N	Nunca me lo planteé antes	5,92	7,81	33	1
Q2_R	Aversión al riesgo y clima económico	15,04	10,1	47	6
Q2_B	Barreras administrativas	4,32	3,78	17	1
Actitud emprendedora (AE)		Media	Dt.	Max	Min
Q3_E	Preferencia por ser empresario	42,96	9,76	62	28
Intención emprendedora (IE)		Media	Dt.	Max	Min
Q3_D	Deseabilidad de ser empresario en 5 años	31,72	10,76	50	15
Q3_F	Factibilidad de ser en empresario en 5 años	30,72	10,07	55	10

3.3 Técnica de análisis de datos y resultados

El Análisis de Ecuaciones Estructurales (SEM) se considera como la técnica más apropiada para los objetivos del estudio puesto que estima relaciones múltiples y cruzadas y permite representar conceptos no observados o constructos (Hayr Jr. Et al, 1999). Por las mismas razones, dentro de esta familia de técnicas, se ha optado por el análisis Partial Least Squares (PLS) ya que, además de preservar la varianza global, permite trabajar con supuestos más relajados que el análisis de estructuras de covarianzas: multicolinealidad, normalidad, tamaño muestral. En definitiva, PLS permite reflejar condiciones teóricas y empíricas de las ciencias de la conducta, donde son habituales la falta de teorías no suficientemente asentadas y la falta de información (World, 1979).

Como cualquier metodología SEM, la utilización de PLS precisa de la realización de un modelo de medida y de un modelo estructural. El primero de ellos especifica las relaciones entre las variables observables — indicadores— con las variables latentes —conceptos teóricos o constructos—, mientras que el segundo evalúa la existencia y magnitud de las relaciones entre variables latentes (Barclay et al., 1995). Ambos modelos se representan en la Figura 3.

FIGURA 3: Modelo estructural y de medida



Para establecer el modelo de medida se ha optado por establecer indicadores del tipo A —efecto o reflexivos— porque esas variables manifiestas u observadas se consideran causadas por los constructos latentes. La cuantía de variables latentes y manifiestas no se ha visto alterado a priori por restricciones muestrales pues el número de observaciones agrupadas (25) cumple con la heurística propuesta por Chin (1998); que considera que hay que tener una muestra 10 veces superior al número de sendas que llegan al constructo endógeno final.

A la hora de analizar la adecuación de dicho modelo de medida es preciso comprobar: la fiabilidad individual de cada indicador (FI), la validez convergente de los indicadores a la hora de asociarse a cada constructo (VC) y, por último, la validez discriminante (VD) (Hulland, 1999) —*Tablas 4 y 5*—.

TABLA 4: Fiabilidad y validez convergente del modelo de medida

MEmpr	VC	α	0,847	MEmpl	VC	α	0,891	AE	VC	α	1	
		CI	0,846			CI	0,881			CI	1	
Q1_In	FI	0,773		Q2_Ss	FI	0,709		Q3_E	FI	1		
Q1_O		0,704		Q2_NoId		0,742		-				
Q1_NoE		0,609		Q2_NoT		0,720						
Q1_F		0,613		Q2_NoI		0,645						
Q1_C		0,659		Q2_NoC		0,670						
Q1_I		0,779		Q2_N		0,612		IE	VC	α	1	
-				Q2_R	0,667		CI			1		
				Q2_B	0,772		Q3_D	FI	1			

TABLA 5: Validez discriminante del modelo de medida

Constructos	MEmpr	MEmpl	AE	IE
MEmpr	1 (<i>AVE</i> = 0,480344)			
MEmpl	0,683375	1 (<i>AVE</i> = 0,481172)		
AE	0,398795	-0,387652	1 (<i>AVE</i> = 1)	
IE	0,461974	-0,454667	0,829424	1 (<i>AVE</i> = 1)

Se consideran indicadores fiables todos aquellos superiores a 0,7 pues se justifica un 50% de la varianza común causada en cada constructo. Esto implica que hay más varianza explicada por la relación entre la variable latente y la observada que la debida al error de la varianza (Carmines y Zeller, 1979). No obstante, en las etapas iniciales del desarrollo de las escalas de medida algunos autores defienden el relajo de tal norma hasta límites del 0,4 o 0,5 (Ching, 1998) pero sin olvidar que cargas demasiado bajas pueden sesgar la estimación de los parámetros (Nunnally, 1978). Por todo ello, dado el objetivo del estudio, se ha tomado la decisión de eliminar todos aquellos indicadores reflectivos con cargas inferiores a 0,6. Así, para la escala de intención emprendedora se ha eliminado la variable observada Q3_F. Análogamente se han rechazado Q1_NoEz, Q1_E, Q1_\$ para la escala de actitudes hacia el autoempleo además de Q2_E, Q2_D, Q2_No\$, Q2_NoH y Q2_\$ para la escala de actitudes hacia el empleo por cuenta ajena (aunque todos los indicadores inicialmente presentan validez convergente; Alfa de Cronbach: [AEmpr] = 0,8842 [Aempl] = 0,9044 [IE] = 0,4322).

La validez convergente se puede medir tanto por medio del Alfa de Cronbach (α) como por la medida de consistencia interna (CI) de Fornell y Larcker (1981) aunque la interpretación de sus valores es similar y se considera aceptable un resultado de los test superiores a 0,7 (Nunnally, 1978). Los valores obtenidos en el estudio cumplen esta norma, luego existe validez convergente entre las variables latentes y las manifiestas.

Para terminar con la validación del modelo de medida es preciso comprobar la validez discriminante, lo que nos permite verificar que las medidas de un constructo difieren de las medidas del resto de constructos del modelo. Siguiendo a Fornell y Larcker (1981), de la comparación de la varianza promedio extraída (AVE) con las correlaciones entre las variables latentes se puede confirmar la validez discriminante de los constructos propuestos (aunque es preciso destacar que la alta correlación observada entre los indicadores motivadores ha permitido validar el resultado sólo por un escaso margen).

Puesto que PLS trata de minimizar el error, maximizar la varianza explicada, no existe una medida de la bondad del ajuste global de las relaciones entre las variables latentes y la validez del modelo estructural ha de asegurarse mediante el examen de los valores R^2 de cada uno de los constructos endógenos del modelo, siendo un valor igual o superior a 0,5 considerado como aceptable. En la figura 3, se puede apreciar que ambas variables latentes endógenas del modelo pueden considerarse que cumplen este criterio⁸ pero, para el caso de la Actitud Emprendedora, este ajuste está en los límites tolerables.

Una vez que se ha verificado la validez del modelo de medida y del modelo estructural se puede afirmar que las hipótesis planteadas se han contrastado; en la figura 3 se indican los coeficientes path estandarizados [$\mu = 0$; $\sigma = 1$] que recogen el efecto de cada contraste⁹. Estos resultados son consecuentes con las teorías cognitivas del comportamiento. Así, la tercera hipótesis ratifica una vez más que la conducta (creación de una empresa) precisa un primer impulso inicial (intención emprendedora) formado por las valoraciones que el individuo realiza sobre la idoneidad de tal conducta (actitud emprendedora) [H_3 : $\beta = 0,829$; $p < 0,001$]. Esas valoraciones son fruto de un conjunto de creencias diversas, que actúan como motivadores iniciales de la conducta, y que los resultados permiten concluir que se pueden agrupar en dos categorías: motivadores iniciales o atractivo del autoempleo [H_2 : $\beta = 0,533$; $p < 0,001$] y motivadores iniciales o atractivo del empleo por cuenta ajena [H_1 : $\beta = -0,137$; $p < 0,001$].

4. CONCLUSIONES Y LIMITACIONES

4.1 Conclusiones

En la literatura sobre motivación emprendedora tradicionalmente se han considerado diversos elementos estructurales internos, predominantemente creencias, objetivos e intereses. Pero, independientemente del tipo concreto estructural sobre el que se ha medido el fenómeno, también se aprecia que todos ellos han sido seleccionados considerando que forman parte de una única dimensión intrínseca al hecho de convertirse en empresario. De esta forma la motivación emprendedora estaría formada por todos aquellos rasgos estructurales internos asociados a ser empresario y de su mayor o menor valoración por el individuo surge una mayor o menor motivación hacia convertirse efectivamente en empresario (emprendedor será entonces quien tenga valoraciones positivas de las consecuencias de crear una empresa y viceversa).

La evidencia empírica muestra un relativo escaso interés emprendedor de los individuos, ¿significa esto, según lo recién citado, que la figura del emprendedor es abrumadoramente denostada?. Tal evidencia empírica, por ejemplo de paneles como los del GEM o el Eurobarómetro, sí muestra el escaso interés e incluso una relativa baja valoración de la figura del emprendedor pero no tan acusada como para justificar tasas finales de motivación tan bajas. Es por ello que el estudio ha tratado de responder a preguntas que intuitivamente aparecen: ¿hay casos en los que alguien con valoraciones iniciales positivas hacia la actividad emprendedora puede decidir no convertirse en empresario?, ¿existen factores ajenos al hecho de convertirse en emprendedor que afecten a su atractivo motivador?.

⁸ Adicionalmente todos las sendas (paths) poseen valores de la T de Student superiores a 1,96.

⁹ Aún así es preciso tener en cuenta que la aproximación PLS sustituye la noción de causalidad por la de predictibilidad (Falk y Miller, 1992).

Los resultados muestran que sí existen factores ajenos y que se relacionan con el coste de oportunidad de desarrollar una carrera profesional como empresario, con la opción alternativa de ser un empleado por cuenta ajena. Los elementos estructurales internos intrínsecamente asociados con el hecho de ser un empleado también influyen, en este caso negativamente, en la valoración del atractivo de convertirse en empresario. La no existencia de espíritu emprendedor no procede únicamente de valoraciones negativas sobre la actividad emprendedora sino que aún en el caso de la existencia de valoraciones positivas estas se ven minoradas por la valoración del atractivo de ser empleado, de manera que la opción final preferida no sea el autoempleo.

Desde un punto de vista práctico, se puede plantear que las políticas de estímulo de la actividad emprendedora deberían tener en cuenta que no exclusivamente los ciudadanos con actitudes negativas hacia el autoempleo rechazan crear empresas. Dado que el atractivo del empleo por cuenta ajena es otro determinante adicional significativo, los programas de educación para el fomento del espíritu emprendedor podrían ser más efectivos si la ponderación de las bondades de la actividad emprendedora se hiciese también en relación con los aspectos ajenos a la misma pero que fomentan el empleo por cuenta ajena (dado que no todos los motivadores funcionan de manera opuesta para ambos tipos de empleo).

4.2 Limitaciones

Debido a razones operativas de acceso a la información, este estudio comparte una limitación habitual en los estudios de motivación emprendedora: la mezcla de indicadores relacionados con distintas estructuras internas. Aunque para los objetivos del estudio, verificar la existencia de una estructura dual, es probable que esto no afecte a los resultados obtenidos (el modelo planteado explica un 68% de la varianza de la intención emprendedora) una primera manera de mejorar el conocimiento del fenómeno sería el tratamiento de los motivadores bajo una adecuada taxonomía de elementos estructurales (necesidades, emociones, creencias, valores, objetivos, intereses...). Así, quizá también se pueda mitigar el principal problema hallado en el modelo propuesto, la validez discriminante de los constructores motivacionales y su ajuste estructural aceptados por un escaso margen (a pesar de que la validez convergente de cada escala, tanto inicialmente como tras estimar el modelo, era alta).

Otra explicación adicional de tal problema puede ser que, además de la clasificación de motivadores, haya variables observadas que reflejan extremos opuestos de un mismo estímulo o que los estímulos no tengan la misma importancia o se presenten en el mismo orden. Esto podría analizarse mediante la realización de estudios basándose en teorías concretas de motivación: bien sean de proceso, de contenido o una adecuada combinación de ambas (preferentemente con un enfoque multidisciplinar).

La muestra cumplía los requisitos de la aproximación utilizada y, aunque se podría haber llevado a cabo un remuestreo (por ejemplo, jackknife o, mejor aún, bootstrap), para los objetivos del estudio no era preciso una reespecificación muestral. No obstante, también quizá se pueda mejorar la validez predictiva del modelo mediante la réplica del estudio en muestras mayores.

La motivación es una conducta orientada a una meta, es un concepto esencialmente dinámico que supone la existencia de un impulso inicial a actuar y de unos impulsos posteriores que perseveren en la continuidad de la

tarea hasta lograr el objetivo propuesto. Este estudio es estático, se limita a establecer la existencia de una estructura dual pero sólo en el momento inicial. Indudablemente es preciso realizar estudios longitudinales que analicen el potencial mantenimiento de esta estructura a lo largo de todo el proceso y la posible identificación de etapas o de variaciones en efectos motivadores.

BIBLIOGRAFÍA

BAUMOL, W. J. (1993). “Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds”, *Journal of Business Venturing*, vol. 8, nº. 2, pp. 197 - 210.

——— (2004). “Entrepreneurial cultures and countercultures”. *Academy of Management Learning and Education*, vol. 3, nº. 3, pp. 316 - 326.

BARCLAY, D.; HIGGINS, C. Y THOMSON, R. (1995): “The Partial Least Squares (PLS) approach to causal modelling: personal computer adoption and use as illustration”, *Technological Studies*, vol. 2, nº. 2, pp. 285 – 309.

BROWN, T. E. y ULJIN, J. M. (2004). *Innovation, entrepreneurship and culture: the integration between technology, progress and economic growth*. Edward Elgar Publishers, Cheltenham (Reino Unido).

CARMINES, E.G. y ZELLER, R. A. (1979): “Reability and validity assesments”. *Sage University Paper Series on Quantitative aplication in the Social Sciences*, vol. 7, nº. 07, Sage, Beverly Hills (EE. UU.).

CARROLL, G. y MOSAKOWSI, E. (1987): “The career dynamics of self-employment”. *Administrative Science Quarterly*, vol. 32, nº. 4, pp. 570 - 589.

CHIN, W. W. (1998): “The Partial Least Squares approach to structural equation modelling” en *Modern methods for business reserch*. G. A. Marcoulides [ed.] (1998), Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, pp. 295 - 336.

COMISIÓN EUROPEA (2004). *Flash Eurobarometer (160): Entrepreneurhip*. Comisión Europea, Bruselas.

COPE, J. (2005): “Toward a dynamic learning perspective of entrepreneurship”, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 29, nº. 4, pp. 373 – 374.

CUERVO, A. (2003): “La creación empresarial: de empresarios y directivos”, en *Creación de Empresas: homenaje al profesor José María Veciana Vergés*. Enric Genescá, David Urbano, Joan Lluís Capelleras, Carlos Guallarte y Joaquín Vergés (2003), UAB, pp. 49 - 74.

FALK, R. F. y MILLER, N. B. (1992). *A primer for soft modelling*. University of Akron, Akron (EE. UU.)

FERNÁNDEZ, E. y JUNQUERA, B. (2001): “Factores determinantes en la creación de pequeñas empresas: una revisión de la literatura”. *Papeles de Economía Española*, nº. 89/90, pp. 322 - 342.

- FERNÁNDEZ, W. y GARCÍA, A. (2004): “Motivaciones y obstáculos en función de la experiencia empresarial del emprendedor”. *Actas del XIV Congreso de la Asociación Científica de Economía y Dirección de Empresa (ACEDE)*, 19-21 septiembre, Murcia.
- FORNELL, C. y LARCKER, D. F. (1981): “Evaluating Structural Equation Models with unobservable variables and measurement error”. *Journal of Marketing Research*, n.º. 18, pp. 39 - 50.
- GARTNER, W. B. (1989a): “«Who is an entrepreneur?» is the wrong question”. *American Journal of Small Business*, vol. 13, n.º. 4, pp. 43 – 69.
- (1989b): “Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics”. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 14, n.º. 1, pp. 27 – 37.
- (1990): “What are we talking about when we talk about entrepreneurship?”. *Journal of Business Venturing*, vol. 5, n.º. 1, pp. 15 – 28.
- GENESCÁ, E.; URBANO, D.; CAPELLERAS, J. L.; GUALLARTE, C. y VERGÉS, J. (2003). *Creación de Empresas: homenaje al profesor José María Veciana Vergés*. UAB, Barcelona (España).
- HAIR JR., J. F.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L. y BLACK, W. C. (1999). *Análisis multivariante (5ª edición)*. Prentice Hall, Madrid.
- HORNADAY, R. W. (1992). “Thinking about entrepreneurship: a fuzzy set approach”, *Journal of Small Business Management*, vol. 30, n.º. 3, pp. 12 - 23.
- HULLAND, J. (1999): “Use of Partial Least Squares (PLS) in Strategic Management research. A review of four recent studies”. *Strategic Management Journal*, n.º. 20, pp. 195 - 204.
- INSTITUTO DE EMPRESA (2004). *Global entrepreneurship monitor. Informe Ejecutivo (2004) - España*. IE, Madrid.
- LOW, M. B. y McMILLAN, I. C. (1988). “Entrepreneurship: past research and future challenges”. *Journal of Management*, vol. 14, n.º. 1, pp. 110 - 131.
- McGRATH, R. G. (1999). “Falling forward: real options reasoning and entrepreneurial failure”. *Academy of Management Review*, vol. 24, n.º. 1, pp. 13 – 30.
- MARTÍNEZ, A. y URBINA, O. (1998): “Emprendedores y empresas de alta tecnología: el caso de Aragón”. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 7, n.º 3, pp. 135-146.
- NAFFZIGER, D. W.; HORNSBY, J. S. y KURATKO, D. F. (1994): “A proposed research model of entrepreneurial motivation”. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 18, n.º 3, pp. 29 -42.
- NUNNALLY, J. C. (1978). *Psychometric Theory (2ª ed.)*. Mc Graw Hill, Nueva York (EE. UU).

- REINOLDS, P.; BOSMA, N.; AUTIO, E.; HUNT, S.; DE BONO, N.; SERVAIS, I.; LÓPEZ-GARCÍA, P. y CHIN, N. (2005). "Global Entrepreneurship Monitor: data collection, design and implementation". *Small Business Economy*, vol. 24, nº. 2, pp. 205 - 231.
- ROBICHAUD, Y.; MCGRAW, E. y ROGER, A. (2001): "Toward the development of a measuring instrument for entrepreneurial motivation", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. Aug (6), nº. 2, pp. 189 -201.
- ROBINSON, P.; STIMPSON, D.; HUEFNER, J. y HUNT, H. (1991): "An attitude approach to the prediction of entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 15, nº. 4, pp. 13 - 31.
- RUBIO, E. A.; CORDÓN, E. y AGOTE, A. L. (1999): "Actitudes hacia la creación de empresas: un modelo explicativo". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 3, pp. 37-51.
- SHANE, S. y VENKATARAMAN, S. (2000). "The promise of entrepreneurship as a field of research". *Academy of Management Review*, vol. 25, nº. 1, pp. 217 – 226.
- (2003). *A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishers, Cheltenham (Reino Unido).
- ; LOCKE, E.A. Y COLLINS, C. J. (2003): "Entrepreneurial motivation". *Human Resource Management Review*, vol. 13, nº 2 (summer), pp. 257-279.
- SHAVER, K. y SCOTT, L. R. (1991): "Person, process, choice: the psychology of new venture creation". *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 16, nº. 2, pp. 23 – 45.
- (1995): "The entrepreneurial personality myth", *Business and Economic Review*, vol. 41, nº. 2, pp. 20 – 23.
- STEVENSON, H. H. y JARILLO, J. C. (1990): "A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management", *Strategic Management Journal*, vol. 1, nº. 1, pp. 17 - 27.
- VECIANA, J. M. (1989): "Características del empresario en España". *Papeles de Economía Española*, nº 39, pp. 19-36.
- (1999): "Creación de empresas como programa de investigación científica", *Revista de Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº. 3, pp. 11 - 33.
- WORLD, H. (1979): "Model Construction and evaluation when theoretical knowledge is scarce: an example of the use of Partial Least Squares", en REAL, J. C.; LEAL, A. y ROLDAN, J. L. (2006): "Aprendizaje organizativo y tecnologías de la información: influencia en el desarrollo de competencias distintivas tecnológicas y resultados empresariales". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 15, nº. 4, pp. 9 - 32.

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Últimos números publicados

- 159/2000 Participación privada en la construcción y explotación de carreteras de peaje
Ginés de Rus, Manuel Romero y Lourdes Trujillo
- 160/2000 Errores y posibles soluciones en la aplicación del *Value at Risk*
Mariano González Sánchez
- 161/2000 Tax neutrality on saving assets. The spanish case before and after the tax reform
Cristina Ruza y de Paz-Curbera
- 162/2000 Private rates of return to human capital in Spain: new evidence
F. Barceinas, J. Oliver-Alonso, J.L. Raymond y J.L. Roig-Sabaté
- 163/2000 El control interno del riesgo. Una propuesta de sistema de límites
riesgo neutral
Mariano González Sánchez
- 164/2001 La evolución de las políticas de gasto de las Administraciones Públicas en los años 90
Alfonso Utrilla de la Hoz y Carmen Pérez Esparrells
- 165/2001 Bank cost efficiency and output specification
Emili Tortosa-Ausina
- 166/2001 Recent trends in Spanish income distribution: A robust picture of falling income inequality
Josep Oliver-Alonso, Xavier Ramos y José Luis Raymond-Bara
- 167/2001 Efectos redistributivos y sobre el bienestar social del tratamiento de las cargas familiares en
el nuevo IRPF
Nuria Badenes Plá, Julio López Laborda, Jorge Onrubia Fernández
- 168/2001 The Effects of Bank Debt on Financial Structure of Small and Medium Firms in some Euro-
pean Countries
Mónica Melle-Hernández
- 169/2001 La política de cohesión de la UE ampliada: la perspectiva de España
Ismael Sanz Labrador
- 170/2002 Riesgo de liquidez de Mercado
Mariano González Sánchez
- 171/2002 Los costes de administración para el afiliado en los sistemas de pensiones basados en cuentas
de capitalización individual: medida y comparación internacional.
José Enrique Devesa Carpio, Rosa Rodríguez Barrera, Carlos Vidal Meliá
- 172/2002 La encuesta continua de presupuestos familiares (1985-1996): descripción, representatividad
y propuestas de metodología para la explotación de la información de los ingresos y el gasto.
Llorenç Pou, Joaquín Alegre
- 173/2002 Modelos paramétricos y no paramétricos en problemas de concesión de tarjetas de crédito.
Rosa Puertas, María Bonilla, Ignacio Olmeda

- 174/2002 Mercado único, comercio intra-industrial y costes de ajuste en las manufacturas españolas.
José Vicente Blanes Cristóbal
- 175/2003 La Administración tributaria en España. Un análisis de la gestión a través de los ingresos y de los gastos.
Juan de Dios Jiménez Aguilera, Pedro Enrique Barrilao González
- 176/2003 The Falling Share of Cash Payments in Spain.
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey
Publicado en "Moneda y Crédito" nº 217, pags. 167-189.
- 177/2003 Effects of ATMs and Electronic Payments on Banking Costs: The Spanish Case.
Santiago Carbó Valverde, Rafael López del Paso, David B. Humphrey
- 178/2003 Factors explaining the interest margin in the banking sectors of the European Union.
Joaquín Maudos y Juan Fernández Guevara
- 179/2003 Los planes de stock options para directivos y consejeros y su valoración por el mercado de valores en España.
Mónica Melle Hernández
- 180/2003 Ownership and Performance in Europe and US Banking – A comparison of Commercial, Co-operative & Savings Banks.
Yener Altunbas, Santiago Carbó y Phil Molyneux
- 181/2003 The Euro effect on the integration of the European stock markets.
Mónica Melle Hernández
- 182/2004 In search of complementarity in the innovation strategy: international R&D and external knowledge acquisition.
Bruno Cassiman, Reinhilde Veugelers
- 183/2004 Fijación de precios en el sector público: una aplicación para el servicio municipal de suministro de agua.
M^a Ángeles García Valiñas
- 184/2004 Estimación de la economía sumergida en España: un modelo estructural de variables latentes.
Ángel Alañón Pardo, Miguel Gómez de Antonio
- 185/2004 Causas políticas y consecuencias sociales de la corrupción.
Joan Oriol Prats Cabrera
- 186/2004 Loan bankers' decisions and sensitivity to the audit report using the belief revision model.
Andrés Guiral Contreras and José A. Gonzalo Angulo
- 187/2004 El modelo de Black, Derman y Toy en la práctica. Aplicación al mercado español.
Marta Tolentino García-Abadillo y Antonio Díaz Pérez
- 188/2004 Does market competition make banks perform well?.
Mónica Melle
- 189/2004 Efficiency differences among banks: external, technical, internal, and managerial
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso

- 190/2004 Una aproximación al análisis de los costes de la esquizofrenia en España: los modelos jerárquicos bayesianos
F. J. Vázquez-Polo, M. A. Negrín, J. M. Cavasés, E. Sánchez y grupo RIRAG
- 191/2004 Environmental proactivity and business performance: an empirical analysis
Javier González-Benito y Óscar González-Benito
- 192/2004 Economic risk to beneficiaries in notional defined contribution accounts (NDCs)
Carlos Vidal-Meliá, Inmaculada Domínguez-Fabian y José Enrique Devesa-Carpio
- 193/2004 Sources of efficiency gains in port reform: non parametric malmquist decomposition tfp index for Mexico
Antonio Estache, Beatriz Tovar de la Fé y Lourdes Trujillo
- 194/2004 Persistencia de resultados en los fondos de inversión españoles
Alfredo Ciriaco Fernández y Rafael Santamaría Aquilué
- 195/2005 El modelo de revisión de creencias como aproximación psicológica a la formación del juicio del auditor sobre la gestión continuada
Andrés Guiral Contreras y Francisco Esteso Sánchez
- 196/2005 La nueva financiación sanitaria en España: descentralización y prospectiva
David Cantarero Prieto
- 197/2005 A cointegration analysis of the Long-Run supply response of Spanish agriculture to the common agricultural policy
José A. Mendez, Ricardo Mora y Carlos San Juan
- 198/2005 ¿Refleja la estructura temporal de los tipos de interés del mercado español preferencia por la liquidez?
Magdalena Massot Perelló y Juan M. Nave
- 199/2005 Análisis de impacto de los Fondos Estructurales Europeos recibidos por una economía regional: Un enfoque a través de Matrices de Contabilidad Social
M. Carmen Lima y M. Alejandro Cardenete
- 200/2005 Does the development of non-cash payments affect monetary policy transmission?
Santiago Carbó Valverde y Rafael López del Paso
- 201/2005 Firm and time varying technical and allocative efficiency: an application for port cargo handling firms
Ana Rodríguez-Álvarez, Beatriz Tovar de la Fe y Lourdes Trujillo
- 202/2005 Contractual complexity in strategic alliances
Jeffrey J. Reuer y Africa Ariño
- 203/2005 Factores determinantes de la evolución del empleo en las empresas adquiridas por opa
Nuria Alcalde Fradejas y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 204/2005 Nonlinear Forecasting in Economics: a comparison between Comprehension Approach versus Learning Approach. An Application to Spanish Time Series
Elena Olmedo, Juan M. Valderas, Ricardo Gimeno and Lorenzo Escot

- 205/2005 Precio de la tierra con presión urbana: un modelo para España
Esther Decimavilla, Carlos San Juan y Stefan Sperlich
- 206/2005 Interregional migration in Spain: a semiparametric analysis
Adolfo Maza y José Villaverde
- 207/2005 Productivity growth in European banking
Carmen Murillo-Melchor, José Manuel Pastor y Emili Tortosa-Ausina
- 208/2005 Explaining Bank Cost Efficiency in Europe: Environmental and Productivity Influences.
Santiago Carbó Valverde, David B. Humphrey y Rafael López del Paso
- 209/2005 La elasticidad de sustitución intertemporal con preferencias no separables intratemporalmente: los casos de Alemania, España y Francia.
Elena Márquez de la Cruz, Ana R. Martínez Cañete y Inés Pérez-Soba Aguilar
- 210/2005 Contribución de los efectos tamaño, book-to-market y momentum a la valoración de activos: el caso español.
Begoña Font-Belaire y Alfredo Juan Grau-Grau
- 211/2005 Permanent income, convergence and inequality among countries
José M. Pastor and Lorenzo Serrano
- 212/2005 The Latin Model of Welfare: Do 'Insertion Contracts' Reduce Long-Term Dependence?
Luis Ayala and Magdalena Rodríguez
- 213/2005 The effect of geographic expansion on the productivity of Spanish savings banks
Manuel Illueca, José M. Pastor and Emili Tortosa-Ausina
- 214/2005 Dynamic network interconnection under consumer switching costs
Ángel Luis López Rodríguez
- 215/2005 La influencia del entorno socioeconómico en la realización de estudios universitarios: una aproximación al caso español en la década de los noventa
Marta Rahona López
- 216/2005 The valuation of spanish ipos: efficiency analysis
Susana Álvarez Otero
- 217/2005 On the generation of a regular multi-input multi-output technology using parametric output distance functions
Sergio Perelman and Daniel Santin
- 218/2005 La gobernanza de los procesos parlamentarios: la organización industrial del congreso de los diputados en España
Gonzalo Caballero Miguez
- 219/2005 Determinants of bank market structure: Efficiency and political economy variables
Francisco González
- 220/2005 Agresividad de las órdenes introducidas en el mercado español: estrategias, determinantes y medidas de performance
David Abad Díaz

- 221/2005 Tendencia post-anuncio de resultados contables: evidencia para el mercado español
Carlos Forner Rodríguez, Joaquín Marhuenda Fructuoso y Sonia Sanabria García
- 222/2005 Human capital accumulation and geography: empirical evidence in the European Union
Jesús López-Rodríguez, J. Andrés Faiña y Jose Lopez Rodríguez
- 223/2005 Auditors' Forecasting in Going Concern Decisions: Framing, Confidence and Information Processing
Waymond Rodgers and Andrés Guiral
- 224/2005 The effect of Structural Fund spending on the Galician region: an assessment of the 1994-1999 and 2000-2006 Galician CSFs
José Ramón Cancelo de la Torre, J. Andrés Faiña and Jesús López-Rodríguez
- 225/2005 The effects of ownership structure and board composition on the audit committee activity: Spanish evidence
Carlos Fernández Méndez and Rubén Arrondo García
- 226/2005 Cross-country determinants of bank income smoothing by managing loan loss provisions
Ana Rosa Fonseca and Francisco González
- 227/2005 Incumplimiento fiscal en el irpf (1993-2000): un análisis de sus factores determinantes
Alejandro Estellér Moré
- 228/2005 Region versus Industry effects: volatility transmission
Pilar Soriano Felipe and Francisco J. Climent Diranzo
- 229/2005 Concurrent Engineering: The Moderating Effect Of Uncertainty On New Product Development Success
Daniel Vázquez-Bustelo and Sandra Valle
- 230/2005 On zero lower bound traps: a framework for the analysis of monetary policy in the 'age' of central banks
Alfonso Palacio-Vera
- 231/2005 Reconciling Sustainability and Discounting in Cost Benefit Analysis: a methodological proposal
M. Carmen Almansa Sáez and Javier Calatrava Requena
- 232/2005 Can The Excess Of Liquidity Affect The Effectiveness Of The European Monetary Policy?
Santiago Carbó Valverde and Rafael López del Paso
- 233/2005 Inheritance Taxes In The Eu Fiscal Systems: The Present Situation And Future Perspectives.
Miguel Angel Barberán Lahuerta
- 234/2006 Bank Ownership And Informativeness Of Earnings.
Víctor M. González
- 235/2006 Developing A Predictive Method: A Comparative Study Of The Partial Least Squares Vs Maximum Likelihood Techniques.
Waymond Rodgers, Paul Pavlou and Andres Guiral.
- 236/2006 Using Compromise Programming for Macroeconomic Policy Making in a General Equilibrium Framework: Theory and Application to the Spanish Economy.
Francisco J. André, M. Alejandro Cardenete y Carlos Romero.

- 237/2006 Bank Market Power And Sme Financing Constraints.
Santiago Carbó-Valverde, Francisco Rodríguez-Fernández y Gregory F. Udell.
- 238/2006 Trade Effects Of Monetary Agreements: Evidence For Oecd Countries.
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano.
- 239/2006 The Quality Of Institutions: A Genetic Programming Approach.
Marcos Álvarez-Díaz y Gonzalo Caballero Miguez.
- 240/2006 La interacción entre el éxito competitivo y las condiciones del mercado doméstico como determinantes de la decisión de exportación en las Pymes.
Francisco García Pérez.
- 241/2006 Una estimación de la depreciación del capital humano por sectores, por ocupación y en el tiempo.
Inés P. Murillo.
- 242/2006 Consumption And Leisure Externalities, Economic Growth And Equilibrium Efficiency.
Manuel A. Gómez.
- 243/2006 Measuring efficiency in education: an analysis of different approaches for incorporating non-discretionary inputs.
Jose Manuel Cordero-Ferrera, Francisco Pedraja-Chaparro y Javier Salinas-Jiménez
- 244/2006 Did The European Exchange-Rate Mechanism Contribute To The Integration Of Peripheral Countries?.
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 245/2006 Intergenerational Health Mobility: An Empirical Approach Based On The Echp.
Marta Pascual and David Cantarero
- 246/2006 Measurement and analysis of the Spanish Stock Exchange using the Lyapunov exponent with digital technology.
Salvador Rojí Ferrari and Ana Gonzalez Marcos
- 247/2006 Testing For Structural Breaks In Variance With additive Outliers And Measurement Errors.
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 248/2006 The Cost Of Market Power In Banking: Social Welfare Loss Vs. Cost Inefficiency.
Joaquín Maudos and Juan Fernández de Guevara
- 249/2006 Elasticidades de largo plazo de la demanda de vivienda: evidencia para España (1885-2000).
Desiderio Romero Jordán, José Félix Sanz Sanz y César Pérez López
- 250/2006 Regional Income Disparities in Europe: What role for location?.
Jesús López-Rodríguez and J. Andrés Faña
- 251/2006 Funciones abreviadas de bienestar social: Una forma sencilla de simultaneizar la medición de la eficiencia y la equidad de las políticas de gasto público.
Nuria Badenes Plá y Daniel Santín González
- 252/2006 "The momentum effect in the Spanish stock market: Omitted risk factors or investor behaviour?".
Luis Muga and Rafael Santamaría
- 253/2006 Dinámica de precios en el mercado español de gasolina: un equilibrio de colusión tácita.
Jordi Perdiguero García

- 254/2006 Desigualdad regional en España: renta permanente versus renta corriente.
José M. Pastor, Empar Pons y Lorenzo Serrano
- 255/2006 Environmental implications of organic food preferences: an application of the impure public goods model.
Ana Maria Aldanondo-Ochoa y Carmen Almansa-Sáez
- 256/2006 Family tax credits versus family allowances when labour supply matters: Evidence for Spain.
José Felix Sanz-Sanz, Desiderio Romero-Jordán y Santiago Álvarez-García
- 257/2006 La internacionalización de la empresa manufacturera española: efectos del capital humano genérico y específico.
José López Rodríguez
- 258/2006 Evaluación de las migraciones interregionales en España, 1996-2004.
María Martínez Torres
- 259/2006 Efficiency and market power in Spanish banking.
Rolf Färe, Shawna Grosskopf y Emili Tortosa-Ausina.
- 260/2006 Asimetrías en volatilidad, beta y contagios entre las empresas grandes y pequeñas cotizadas en la bolsa española.
Helena Chuliá y Hipòlit Torró.
- 261/2006 Birth Replacement Ratios: New Measures of Period Population Replacement.
José Antonio Ortega.
- 262/2006 Accidentes de tráfico, víctimas mortales y consumo de alcohol.
José M^a Arranz y Ana I. Gil.
- 263/2006 Análisis de la Presencia de la Mujer en los Consejos de Administración de las Mil Mayores Empresas Españolas.
Ruth Mateos de Cabo, Lorenzo Escot Mangas y Ricardo Gimeno Nogués.
- 264/2006 Crisis y Reforma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Las Limitaciones de la Política Económica en Europa.
Ignacio Álvarez Peralta.
- 265/2006 Have Child Tax Allowances Affected Family Size? A Microdata Study For Spain (1996-2000).
Jaime Vallés-Giménez y Anabel Zárate-Marco.
- 266/2006 Health Human Capital And The Shift From Foraging To Farming.
Paolo Rungo.
- 267/2006 Financiación Autonómica y Política de la Competencia: El Mercado de Gasolina en Canarias.
Juan Luis Jiménez y Jordi Perdiguero.
- 268/2006 El cumplimiento del Protocolo de Kyoto para los hogares españoles: el papel de la imposición sobre la energía.
Desiderio Romero-Jordán y José Félix Sanz-Sanz.
- 269/2006 Banking competition, financial dependence and economic growth
Joaquín Maudos y Juan Fernández de Guevara
- 270/2006 Efficiency, subsidies and environmental adaptation of animal farming under CAP
Werner Kleinhanß, Carmen Murillo, Carlos San Juan y Stefan Sperlich

- 271/2006 Interest Groups, Incentives to Cooperation and Decision-Making Process in the European Union
A. Garcia-Lorenzo y Jesús López-Rodríguez
- 272/2006 Riesgo asimétrico y estrategias de momentum en el mercado de valores español
Luis Muga y Rafael Santamaría
- 273/2006 Valoración de capital-riesgo en proyectos de base tecnológica e innovadora a través de la teoría de opciones reales
Gracia Rubio Martín
- 274/2006 Capital stock and unemployment: searching for the missing link
Ana Rosa Martínez-Cañete, Elena Márquez de la Cruz, Alfonso Palacio-Vera and Inés Pérez-Soba Aguilar
- 275/2006 Study of the influence of the voters' political culture on vote decision through the simulation of a political competition problem in Spain
Sagrario Lantarón, Isabel Lillo, M^a Dolores López and Javier Rodrigo
- 276/2006 Investment and growth in Europe during the Golden Age
Antonio Cubel and M^a Teresa Sanchis
- 277/2006 Efectos de vincular la pensión pública a la inversión en cantidad y calidad de hijos en un modelo de equilibrio general
Robert Meneu Gaya
- 278/2006 El consumo y la valoración de activos
Elena Márquez y Belén Nieto
- 279/2006 Economic growth and currency crisis: A real exchange rate entropic approach
David Matesanz Gómez y Guillermo J. Ortega
- 280/2006 Three measures of returns to education: An illustration for the case of Spain
María Arrazola y José de Hevia
- 281/2006 Composition of Firms versus Composition of Jobs
Antoni Cunyat
- 282/2006 La vocación internacional de un holding tranviario belga: la Compagnie Mutuelle de Tramsways, 1895-1918
Alberte Martínez López
- 283/2006 Una visión panorámica de las entidades de crédito en España en la última década.
Constantino García Ramos
- 284/2006 Foreign Capital and Business Strategies: a comparative analysis of urban transport in Madrid and Barcelona, 1871-1925
Alberte Martínez López
- 285/2006 Los intereses belgas en la red ferroviaria catalana, 1890-1936
Alberte Martínez López
- 286/2006 The Governance of Quality: The Case of the Agrifood Brand Names
Marta Fernández Barcala, Manuel González-Díaz y Emmanuel Raynaud
- 287/2006 Modelling the role of health status in the transition out of malthusian equilibrium
Paolo Rungo, Luis Currais and Berta Rivera
- 288/2006 Industrial Effects of Climate Change Policies through the EU Emissions Trading Scheme
Xavier Labandeira and Miguel Rodríguez

- 289/2006 Globalisation and the Composition of Government Spending: An analysis for OECD countries
Norman Gemmell, Richard Kneller and Ismael Sanz
- 290/2006 La producción de energía eléctrica en España: Análisis económico de la actividad tras la liberalización del Sector Eléctrico
Fernando Hernández Martínez
- 291/2006 Further considerations on the link between adjustment costs and the productivity of R&D investment: evidence for Spain
Desiderio Romero-Jordán, José Félix Sanz-Sanz and Inmaculada Álvarez-Ayuso
- 292/2006 Una teoría sobre la contribución de la función de compras al rendimiento empresarial
Javier González Benito
- 293/2006 Agility drivers, enablers and outcomes: empirical test of an integrated agile manufacturing model
Daniel Vázquez-Bustelo, Lucía Avella and Esteban Fernández
- 294/2006 Testing the parametric vs the semiparametric generalized mixed effects models
María José Lombardía and Stefan Sperlich
- 295/2006 Nonlinear dynamics in energy futures
Mariano Matilla-García
- 296/2006 Estimating Spatial Models By Generalized Maximum Entropy Or How To Get Rid Of W
Esteban Fernández Vázquez, Matías Mayor Fernández and Jorge Rodríguez-Valez
- 297/2006 Optimización fiscal en las transmisiones lucrativas: análisis metodológico
Félix Domínguez Barrero
- 298/2006 La situación actual de la banca online en España
Francisco José Climent Diranzo y Alexandre Momparler Pechuán
- 299/2006 Estrategia competitiva y rendimiento del negocio: el papel mediador de la estrategia y las capacidades productivas
Javier González Benito y Isabel Suárez González
- 300/2006 A Parametric Model to Estimate Risk in a Fixed Income Portfolio
Pilar Abad and Sonia Benito
- 301/2007 Análisis Empírico de las Preferencias Sociales Respecto del Gasto en Obra Social de las Cajas de Ahorros
Alejandro Esteller-Moré, Jonathan Jorba Jiménez y Albert Solé-Ollé
- 302/2007 Assessing the enlargement and deepening of regional trading blocs: The European Union case
Salvador Gil-Pareja, Rafael Llorca-Vivero y José Antonio Martínez-Serrano
- 303/2007 ¿Es la Franquicia un Medio de Financiación?: Evidencia para el Caso Español
Vanessa Solís Rodríguez y Manuel González Díaz
- 304/2007 On the Finite-Sample Biases in Nonparametric Testing for Variance Constancy
Paulo M.M. Rodrigues and Antonio Rubia
- 305/2007 Spain is Different: Relative Wages 1989-98
José Antonio Carrasco Gallego

- 306/2007 Poverty reduction and SAM multipliers: An evaluation of public policies in a regional framework
Francisco Javier De Miguel-Vélez y Jesús Pérez-Mayo
- 307/2007 La Eficiencia en la Gestión del Riesgo de Crédito en las Cajas de Ahorro
Marcelino Martínez Cabrera
- 308/2007 Optimal environmental policy in transport: unintended effects on consumers' generalized price
M. Pilar Socorro and Ofelia Betancor
- 309/2007 Agricultural Productivity in the European Regions: Trends and Explanatory Factors
Roberto Ezcurra, Belen Iraizoz, Pedro Pascual and Manuel Rapún
- 310/2007 Long-run Regional Population Divergence and Modern Economic Growth in Europe: a Case Study of Spain
María Isabel Ayuda, Fernando Collantes and Vicente Pinilla
- 311/2007 Financial Information effects on the measurement of Commercial Banks' Efficiency
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 312/2007 Neutralidad e incentivos de las inversiones financieras en el nuevo IRPF
Félix Domínguez Barrero
- 313/2007 The Effects of Corporate Social Responsibility Perceptions on The Valuation of Common Stock
Waymond Rodgers , Helen Choy and Andres Guiral-Contreras
- 314/2007 Country Creditor Rights, Information Sharing and Commercial Banks' Profitability Persistence across the world
Borja Amor, María T. Tascón and José L. Fanjul
- 315/2007 ¿Es Relevante el Déficit Corriente en una Unión Monetaria? El Caso Español
Javier Blanco González y Ignacio del Rosal Fernández
- 316/2007 The Impact of Credit Rating Announcements on Spanish Corporate Fixed Income Performance: Returns, Yields and Liquidity
Pilar Abad, Antonio Díaz and M. Dolores Robles
- 317/2007 Indicadores de Lealtad al Establecimiento y Formato Comercial Basados en la Distribución del Presupuesto
Cesar Augusto Bustos Reyes y Óscar González Benito
- 318/2007 Migrants and Market Potential in Spain over The XXth Century: A Test Of The New Economic Geography
Daniel A. Tirado, Jordi Pons, Elisenda Paluzie and Javier Silvestre
- 319/2007 El Impacto del Coste de Oportunidad de la Actividad Emprendedora en la Intención de los Ciudadanos Europeos de Crear Empresas
Luis Miguel Zapico Aldeano