

INFLUENCIA DE LA CULTURA INDIVIDUALISTA-COLECTIVISTA EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS

María José Pinillos Costa
Luisa Eugenia Reyes Recio

ABSTRACT

Tradicionalmente se ha relacionado el individualismo con elevadas tasas de creación de empresas; sin embargo la realidad, en la actualidad, estaba mostrando que países con una cultura claramente colectivista ocupaban las primeras posiciones en el ranking de actividad emprendedora. En este trabajo, empleando los datos recogidos por el *Global Entrepreneurship Monitor*- para 35 países- en el año 2005, así como midiendo la cultura individualista-colectivista del país por medio del índice diseñado por Hofstede (1980), se comprueba que la tasa de actividad emprendedora de un país está asociada positivamente con el individualismo cuando el nivel de renta del país es alto, pero cuando el nivel de renta es bajo la cultura colectivista predice un elevado ratio de creación de empresas.

1. INTRODUCCIÓN

¿Por qué algunas personas llegan a ser empresarios, crean empresas, y otras no? ¿Qué es lo que motiva que en determinados países, regiones o localizaciones el número de personas que crean empresas sea mucho mayor que en otras? Estas preguntas han originado múltiples investigaciones durante décadas. Se han buscado respuestas apoyadas en el estudio de: el empresario, el entorno o la empresa.

Dentro del primer grupo de explicaciones, asociadas a la figura del empresario, se han señalado ciertos rasgos psicológicos, como la propensión a asumir riesgos, la orientación al logro (McClelland, 1961) o el control interno (Brockhaus y Horwitz, 1986), así como otros rasgos de carácter no psicológico como, por ejemplo, los antecedentes familiares. Estudios posteriores, sin embargo, han señalado que lo relevante no es quién es el empresario sino que es lo que hace (Gartner, 1988). Los empresarios son aquellos que identifican oportunidades, demuestran iniciativa y crean empresas.

Desde el enfoque del entorno se ve al empresario inmerso en un ambiente que puede ayudar o dificultar la actividad emprendedora. Factores como los vínculos familiares, el acceso a recursos financieros o el apoyo de la comunidad local pueden afectar potencialmente a la actividad emprendedora. En suma, un gran número de dimensiones del entorno, como la economía o la política, pueden ser una fuente de oportunidades o actuar como un freno a la actividad emprendedora.

Finalmente, parece haberse producido un giro en la investigación de la actividad emprendedora incorporándose el estudio a nivel de empresa (Covin y Slevin, 1991), dado que una parte muy importante de la actividad empresarial se realiza desde empresas ya constituidas.

La personalidad y el comportamiento de los individuos, de las empresas, los sistemas políticos y legales, las condiciones económicas, están todos ellos entrelazados con la cultura del país, por lo que no resulta nada extraño que el estudio de la creación de empresas o la orientación emprendedora deba realizarse bajo el prisma de la cultura (Lee y Peterson, 2000). Vinculado a este enfoque se inscriben los trabajos que analizan el impacto de la cultura en la actividad empresarial.

Autores clásicos como Karl Marx y Max Weber han tratado el papel que desempeñan los valores culturales estimulando la actividad económica. Nadie niega que la creación de empresas es motor del crecimiento económico.

Hayton *et al.* (2002) abundan en las ideas anteriores cuando observan que aunque hayan existido, durante décadas, argumentos que asociaban las características culturales y la creación de empresas, ha sido sólo en los diez últimos años en los que esta relación ha sido el centro de la investigación. ¿Qué dimensiones de la cultura contribuyen a la creación de empresas? No es ilógico pensar que algunas culturas favorezcan más la actividad emprendedora que otras.

El término cultura se utiliza para referirnos al conjunto de valores permanentes de un país, una región o una empresa. La cultura es a la nación, la región o la empresa, como la personalidad al individuo: describe su comportamiento.

A lo largo de estos años de investigación se han encontrado perfiles de comportamiento y relaciones significativas entre cultura y creación de empresas (George y Zahra, 2002). Hofstede (1980) encuentra diferencias culturales entre países en relación a cuatro dimensiones: la distancia al poder, aversión a la incertidumbre, individualismo-colectivismo (I-C), masculinidad-feminidad. El trabajo de Hofstede ha ofrecido el valor de que presenta una clasificación concisa de las dimensiones más significativas de la cultura. Además demuestra que existen relaciones entre estas dimensiones y la riqueza y crecimiento de un país.

De las cuatro dimensiones que describen la cultura, el contraste I-C configura la “estructura más profunda” de las diferencias culturales (Triandis y Suh, 2002) y es, quizás por ello, la más estudiada.

Lee y Peterson (2000) recogen las aportaciones de Hofstede (1980) y Trompenaars (1994) y señalan que es en los países con altos niveles de individualismo en los que el espíritu emprendedor es también mayor.

Claramente países como EEUU se han caracterizado por una elevada actividad empresarial, niveles de competitividad, crecimiento y desarrollo muy elevado, y el carácter individualista de su sociedad; lo que ha estado en sintonía con los resultados de las investigaciones precedentes. Sin embargo, hoy en día nos encontramos con la paradoja de que países con una clara orientación colectivista (como por ejemplo ocurre en China) alcanzan elevadas tasas de creación de empresas. Lo que reclama alguna explicación.

La creación de empresas, función empresarial o actividad emprendedora se puede definir como el acto y el proceso por el que en las sociedades, las regiones, las empresas, o las personas identifican y persiguen oportunidades de negocio para crear riqueza (George y Zahra, 2002).

Aunque la expresión creación de empresas puede entenderse de forma amplia, recogiendo no sólo la constitución de una empresa sino el lanzamiento de nuevos productos o el desarrollo de innovaciones o nuevas formas de producción...etc., en este trabajo nos referiremos exclusivamente, en línea con el planteamiento de Low y MacMillan (1988) y Gartner (1985), a la creación o constitución de una nueva empresa.

Como apuntábamos, existe una amplia variación entre países en los ratios de creación de empresas, que se ha puesto de manifiesto en los estudios del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) (Minniti *et al.*, 2006). El GEM de 2005 incluye 35 países cuyos ratios de actividad emprendedora total (*Total Entrepreneurial Activity*: TEA) varían desde el 25% para Venezuela, al 1,9% para Hungría (Minniti *et al.*, 2006:18). El TEA representa el porcentaje de empresas nacientes más nuevas empresas que se da en la población activa de cualquier país para un año determinado¹.

Las variaciones espaciales en los ratios de formación de empresas generan importantes oportunidades y retos para los Gobiernos, ya que los nacimientos de empresas son una expresión de la actividad empresarial que juega un importante papel en la creación de empleo y en la reducción del desempleo, lo que explica el interés en entender porqué se producen estas diferencias entre países.

¹ La distinción entre empresas nacientes y nuevas depende de la edad de la empresa. Las empresas nacientes llevan operando como mucho tres meses y las nuevas más de tres meses y menos de 42. Cuando se consideran tanto las empresas nacientes como las nuevas simultáneamente esto puede verse como la primera etapa de la actividad emprendedora de un país.

El propósito de este trabajo es ampliar la investigación anterior sobre la influencia de la cultura en la creación de empresas, estudiando una de las dimensiones de la cultura que más varía de un país a otro, con un mayor impacto en el desarrollo de un país (Franke et al., 1991) y en la creación de empresas: el carácter individualista o colectivista de su sociedad. Basándonos, por una parte en los recientes hallazgos sobre el individualismo-colectivismo (Triandis y Suh, 2002), y, por otra, en el diferente comportamiento emprendedor de los países dependiendo de su nivel de renta per cápita, así como en los trabajos de Morris et al. (1994) y de Busenitz et al. (2000) en los que se encuentra poco apoyo empírico para sus hipótesis en países de orientación colectivista, se comprueba que la cultura individualista-colectivista no influye de la misma forma ni con la misma intensidad en la actividad emprendedora de los países sino que la relación cultura individualista-colectivista y nivel de actividad emprendedora se verá moderada por el nivel de desarrollo del país.

El trabajo lo hemos estructurado en distintos apartados en los cuales pretendemos, en primer lugar, plasmar los fundamentos teóricos que justifican su estudio. En segundo lugar, planteamos la hipótesis de investigación. En tercer lugar, presentamos la metodología de investigación. Y, por último, señalamos los resultados, conclusiones y limitaciones del trabajo desarrollado.

2. CULTURA Y ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

La cultura es esa compleja totalidad que incluye los conocimientos, las creencias, el arte, la moral, el derecho, las costumbres y cualquiera otras capacidades adquiridos por el hombre como miembro de una sociedad. La cultura se define como el conjunto de valores compartidos, creencias, y comportamientos esperados (Hayton *et al.*, 2002). Profundamente enraizada, inconsciente, e impregnada por los valores de las instituciones políticas así como también por los sistemas técnicos, todo lo que simultáneamente refuerza los valores y las creencias. Ciertos valores culturales se asocian con el grado en que una sociedad considera el comportamiento emprendedor como deseable.

Hayton *et al.* (2002) revisan y sintetiza los hallazgos de 21 estudios empíricos que analizan la asociación entre características culturales y *entrepreneurship*. En su revisión de la literatura identifican tres corrientes básicas de investigación. La primera se centra en el impacto de la cultura del país en medidas agregadas del *entrepreneurship* (innovación, ratios de creación de nuevas empresas); la segunda trata la asociación entre cultura nacional y las características del emprendedor, y la tercera corriente analiza la influencia de la cultura del país en la orientación emprendedora de las empresas (*corporate entrepreneurship*).

Cultura nacional y medidas agregadas de entrepreneurship

Dentro de la primera línea de investigación, Hayton *et al.* (2002) citan cuatro trabajos empíricos que han estudiado la asociación entre las dimensiones de cultura y la orientación emprendedora a nivel regional o nacional: Davidsson (1995), Davidsson y Wiklund (1997), Shane, (1992) y Shane (1993). Shane (1992, 1993) estudia las influencias culturales en los ratios de innovación de un país, y Davidsson (1995) y Davidsson y Wiklund (1997) se centran en la asociación entre cultura y ratios de creación de nuevas empresas en distintas regiones de Suecia.

Davidsson y Wiklund (1997) proponen que en las culturas con una elevada autonomía, necesidad de logro y autoeficacia se tendrán mayores ratios de creación de empresas. Centran su estudio en Suecia en un intento de controlar la influencia de la industria y estructura económica; sin embargo crean grupos de regiones con pocas diferencias culturales. En consecuencia sólo se pudieron encontrar efectos marginales de la influencia de la cultura en los ratios de creación de empresas. Lo que muestra la dificultad para captar diferencias culturales entre regiones de un mismo país. Sin embargo las

dimensiones de Hofstede parecen recoger suficientemente la varianza entre países culturalmente heterogéneos.

Morris *et al.* (1994) examinan la asociación entre valores culturales de individualismo-colectivismo y la iniciativa emprendedora de las organizaciones. Plantean la hipótesis de que la relación entre el espíritu emprendedor de una empresa y el nivel de I-C es curvilínea, de forma que en los extremos del continuo entre individualismo-colectivismo habrá niveles de actividad empresarial relativamente bajos. Sin embargo en niveles moderados de I-C es donde se producirá la mayor actividad emprendedora. Sus resultados apoyan esta asociación en muestras de empresas de EEUU y Sudáfrica, pero no en la cultura –definida por Hofstede (1980)- altamente colectivista de Portugal.

En resumen, los hallazgos empíricos han encontrado correlaciones entre individualismo y orientación emprendedora de los países, sin embargo como ya habíamos apuntado, se observan inconsistencias cuando se trata de explicar el comportamiento emprendedor, es decir, los altos porcentajes de creación de empresas en culturas caracterizadas por una orientación colectivista.

3. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA E INDIVIDUALISMO- COLECTIVISMO

¿Cómo se relaciona la cultura nacional con los niveles de actividad empresarial? Se ha argumentado que las culturas más individualistas adoptan comportamientos más emprendedores que aquellas otras que refuerzan la conformidad, los intereses del grupo, en definitiva las culturas que presentan un comportamiento colectivista.

Tradicionalmente se ha definido el I-C como un continuo (Morris *et al.*, 1994). Hofstede (2001:209) considera el individualismo como contrario al colectivismo. Su valor describe la relación I-C que prevalece en una sociedad dada.

El individualismo pone el énfasis en el individuo, en la autosuficiencia y autocontrol; la cultura donde las personas sienten el orgullo de sus propios logros. En un entorno individualista las personas actúan motivadas por su propio interés y el logro de sus objetivos personales. Hofstede (1980:221) define el “individualismo” como la independencia emocional de “grupos, organizaciones u otros colectivos”.

El colectivismo implica la subordinación de los intereses personales a los objetivos del grupo. Se apoya la cooperación y la armonía, así como la preocupación por la riqueza del grupo. En culturas colectivistas las personas se sienten partes indispensables del grupo, sin preocuparles su propio beneficio o que otros se puedan aprovechar de su esfuerzo.

El individualismo y el colectivismo representan los dos polos de esta dimensión de la cultura de un país. Las diferencias entre estas dos posiciones son patentes tanto a nivel de familia, de personalidad y comportamiento, de lenguaje e identidad del grupo y de educación escolar (Hofstede, 2001:236-237).

Tiessen (1997) resume las características claves del individualismo y del colectivismo que se presentan en la tabla 1.

Tabla 1.- Características clave del individualismo y del colectivismo²

| | Individualismo | Colectivismo |
|--|---|--|
| 1. Objetivos | Personales Corto plazo | Orientados al grupo Largo plazo |
| 2. Valores | Logro Auto dirección Poder social Estímulo | Sociales Conformidad Seguridad Tradición |
| 3. Relaciones con los de "dentro del grupo" | El debate y la confrontación son aceptables | Armonía |
| con los de "fuera del grupo" | Se acepta el conflicto, pero no se desea muchas relaciones débiles | Conflicto esperado pocos vínculos cerrados |
| 4. Atribuciones | El éxito se debe a la habilidad El fracaso se debe a factores externos | El éxito es el resultado del esfuerzo del grupo El fracaso se debe a la falta de esfuerzo |

El término "dentro del grupo" se refiere al conjunto de personas que participan del mismo destino

El término "fuera del grupo" se refiere a las personas que no están "dentro del grupo"

Fuente: Tiessen (1997)

Hay que ser conscientes de que en algunas culturas el individualismo se ve como una bendición y una fuente de bienestar; sin embargo, en otras se considera inaceptable³ (Peterson, 1988). La realidad actual revela que países con una clara posición colectivista ocupan las primeras posiciones en el ratio de TEA 2005 (Minniti *et al.*, 2006:18). El índice individualismo-colectivismo de Hofstede (1980) toma valores entre 0 y 100 puntos, donde las puntuaciones más altas representan culturas más individualistas. La puntuación en el índice I-C de Hofstede para Venezuela, Tailandia, China y EEUU son respectivamente 12, 20, 20 y 91; y sus TEA en 2005 (Minniti *et al.*, 2006:18) son 25%, 20,70%, 13,70% y 12,40% respectivamente⁴.

En suma, no existe un acuerdo universal o una evidencia empírica definitiva de la relación entre I-C y espíritu emprendedor. Mientras que el énfasis en las ganancias personales y el propio interés parecen haber sido los motores de la actividad empresarial, los impulsores actuales de la orientación emprendedora parecen cifrarse en las sinergias que resultan del esfuerzo combinado de personas con diversas habilidades, así como en la pérdida de importancia de la persona frente al grupo y en la idea de que el resultado sólo puede ser el fruto del esfuerzo coordinado del grupo.

Triandis y Suh (2002) señalan que recientes hallazgos permiten clasificar a su vez las culturas colectivistas o individualistas atendiendo a su dimensión horizontal o vertical. Un ejemplo de cultura colectivista vertical lo tenemos en la India y de colectivismo horizontal en Israel (kibbutz). Las culturas verticales son tradicionalistas y en ellas destaca el respeto por las normas y por la autoridad. El colectivismo vertical está correlacionado con el autoritarismo, la tendencia a ser sumiso a la autoridad y a apoyar el convencionalismo. El colectivismo vertical está correlacionado positivamente con la edad y la religiosidad, y negativamente con la educación y la diversidad en las relaciones. Por otra parte, en culturas individualistas verticales (cultura de las corporaciones en EEUU) la competitividad es alta, y uno debe ser el mejor si quiere mejorar su posición en la jerarquía. Sin embargo, en culturas individualistas

2 Tiessen (1997) expresamente menciona que en su artículo emplea el término "grupo" como sinónimo de "empresa", aunque en otras ocasiones "grupo" significa "familia".

3 Esta situación se puede observar en la cultura China donde el individualismo es una manifestación de egoísmo, por lo que el anti-individualismo está fuertemente enraizado en la tradición China. Por otra parte, el colectivismo no significa la negación del bienestar y del interés del individuo, sino que más bien lo que se mantiene es que el bienestar del grupo es la mejor garantía para el individuo (Hofstede: 2001:211).

4 Hofstede (2001:215) calcula el índice I-C para 50 países y tres regiones, la media del índice I-C para los 53 es 43 y la desviación estándar 25. La media para el TEA en 2005 fue 8,4%.

horizontales (como por ejemplo Australia o Suecia) las diferencias en la jerarquía no son tan importantes; lo que sí es importante es la autoestima, la independencia de los demás y ser único.

No se discute que el comportamiento emprendedor de los países se explica por la actividad de las personas que lo integran. Uno de los rasgos de personalidad característicos de los emprendedores es la motivación al logro. Pero si en una cultura individualista lo que motiva es el logro individual, en una cultura colectivista la motivación al logro está orientada socialmente (Triandis y Suh, 2002).

Por otra parte se ha encontrado que ciertos aspectos de la cultura predicen mejor el comportamiento emprendedor en países de cultura colectivista que en los países que presentan una orientación individualista (Begley y Tan, 2001).

Así, aunque se sostiene que el deseo de mejorar de estatus o el prestigio asociado a la figura del empresario impulsa a la creación de empresas en todos los países, sin embargo Begley y Tan (2001) reconocen que el prestigio predice mejor el comportamiento emprendedor en países del Este asiático – relacionados con el valor del colectivismo- que en países de cultura anglosajona –de carácter individualista-.

Begley y Tan (2001) defienden que los valores culturales tienen más relevancia en sociedades que apoyan la conformidad y se sienten motivadas a trabajar en interés del grupo que en aquellas otras que se ven más inclinadas hacia el premio individual.

4. ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y NIVEL DE RENTA

Se ha encontrado que el nivel de actividad emprendedora de un país está asociado a su nivel de renta (Minniti *et al.*, 2005: 10; Lee y Peterson, 2000). Lo que sugiere que, al estudiar la relación entre la tasa de actividad emprendedora de un país y su cultura, el nivel de renta ejerza un efecto moderador, cambiando la fuerza de la relación o la forma de la relación. La existencia del nivel de renta como variable moderadora tiene por lo tanto implicaciones relevantes a la hora de entender y predecir el comportamiento emprendedor de los países⁵, ya que en definitiva éste último estará influido por su nivel de renta. En consecuencia, y a efectos de nuestro análisis, la cultura individualista-colectivista de un país afectará a la actividad emprendedora del país dependiendo del nivel de renta. Franke *et al.* (1991) encuentran soporte empírico para esta afirmación.

Desde otra perspectiva, que apoya también este planteamiento, Triandis y Suh (2002) indican que uno de los elementos diferenciadores de la cultura de un país es su nivel de complejidad, y el producto nacional bruto per cápita es uno de los indicadores más adecuados para medir la complejidad cultural de un país⁶. También se ha observado que el colectivismo es elevado en culturas más simples, y el individualismo en culturas más complejas (Triandis y Suh, 2002).

En definitiva, las diferencias encontradas en el nivel de actividad emprendedora dependiendo del nivel de renta del país nos advierten que los análisis de los países no deban ser realizados como si estas diferencias no existieran, y aconseja analizar la influencia del I-C en la actividad emprendedora para niveles homogéneos de renta.

El informe GEM para 2004 ya señalaba la importancia de estudiar el nivel de actividad emprendedora dependiendo del nivel de renta de los países. En el informe GEM 2005 (Minniti *et al.*, 2006: 15) se clasifican los 35 países, que participan en la elaboración de esta edición del informe, en dos

5 Para un análisis detallado de la importancia e implicaciones de la identificación de variables moderadoras puede consultarse (Sharma *et al.* 1981), aunque algunos aspectos de este trabajo serán considerados más adelante.

6 Otros indicadores incluyen el porcentaje de población urbana, el tamaño de las ciudades, el número de PC's per cápita, etc. Tradicionalmente se ha relacionado el individualismo con elevadas tasas de creación de empresas; sin embargo la realidad, en la actualidad, estaba mostrando que países con una cultura claramente colectivistas ocupaban las primeras posiciones en el ranking de actividad emprendedora. (Triandis and Suh, 2002).

grupos, basados en su renta per cápita y en el ratio de crecimiento real de la renta en 2005; de esta forma la inclusión de un país en uno de estos dos grupos depende de su nivel de renta en comparación con otros países del mundo, y no sólo con otros países del GEM como ocurría en ediciones anteriores del informe.

5. HIPÓTESIS

Finalmente, hay que señalar que es habitual emplear diferentes términos dependiendo del nivel de análisis. El índice individualismo-colectivismo se usa a nivel de estudio de la cultura del país, mientras que cuando se trata del análisis a nivel individual, es decir se tratan las características de personalidad, se emplean los términos *idiocentrismo* y *allocentrismo* (Triandis y Suh, 2002). En el *idiocentrismo* destacan la autoconfianza, la competición, la exclusividad, el hedonismo y la distancia emocional hacia el grupo. En el *allocentrismo* se subraya la sociabilidad, la integridad de la familia, se tienen en cuenta las necesidades y deseos de los miembros del grupo, se sienten próximos en sus relaciones con los miembros de su grupo y aparecen delante de los otros como sensibles a sus necesidades y preocupaciones. En todas las culturas hay personas *idiocentristas* y *allocentristas* en diferente proporción. Generalmente en culturas colectivistas el 60% de las personas son *allocentristas* y en culturas individualistas el 60% son *idiocentristas*. Es más probable que en culturas individualistas los *allocentristas* formen grupos, que lo hagan los *idiocentristas*. Sin embargo, en culturas colectivistas es bastante probable que los *idiocentristas* se sientan oprimidos por la cultura y traten de dejarla (Triandis y Suh, 2002).

En resumen, en los países con niveles de renta más bajos y con una tradición colectivista los individuos se verán más motivados a crear empresas, que permitan mejorar su situación y apoyados en el deseo de favorecer al grupo, cuanto más colectivista sea su cultura. Sólo aquellas personas *idiocentristas*, en entornos colectivistas, emigrarán, siempre que las condiciones del país lo permitan, hacia otras localizaciones con mejores expectativas y un mayor nivel de desarrollo en el que se reconozca y valore la iniciativa individual. Sin embargo, en países con niveles de renta elevados el incremento del individualismo favorecerá la actividad emprendedora.

Apoyados en los argumentos anteriores se propone la siguiente hipótesis:

Hipótesis: La tasa de actividad emprendedora (TEA) está positivamente relacionada con el individualismo cuando el nivel de renta del país es alto, y negativamente cuando el nivel de renta es bajo.

6. METODOLOGÍA

Muestra

Para contrastar nuestra hipótesis los datos se han tomado de:

- El informe GEM 2005 (Minniti *et al.*, 2006)⁷.
- Los calculados por Hofstede para medir el grado de individualismo-colectivismo (en http://www.geert-hofstede.com/hofstede_dimensions.php8).

El informe GEM de 2005 presenta los datos de los 35 países que participaron en su edición de 2005. Se dispone de información para cada uno de los países sobre su nivel de renta per capita y tasa de crecimiento real, así como su pertenencia a uno de los dos cluster según su nivel de renta y crecimiento.

⁷ En <http://www.gemconsortium.org>.

⁸ Fecha de acceso enero 2006.

En el anexo se incorpora la ficha técnica de la investigación.

En la tabla 2 se reproducen los países incluidos en cada cluster, así como su tasa de actividad emprendedora en 2005. El primer cluster incluye 13 países que se caracterizan por un PIB per capita medio (6.252 dólares) y un porcentaje de crecimiento en términos reales del PIB alto (4,5%); el segundo cluster consta de 22 países con un elevado PIB per capita (38.722 dólares de media) y un porcentaje de crecimiento del PIB en términos reales bajo (2,6%).

Tabla 2.- Cluster de países y tasa de actividad emprendedora 2005

| Cluster 1 – INGRESOS MEDIOS, ALTO CRECIMIENTO | | | Cluster 2 – ALTOS INGRESOS, BAJO CRECIMIENTO | | | | |
|---|--------------------------|------------------------------------|--|---------------|--------------------------|------------------------------------|----------|
| | PIB real per capita 2005 | Crecimiento real del PIB en % 2005 | TEA 2005 | | PIB real per capita 2005 | Crecimiento real del PIB en % 2005 | TEA 2005 |
| ARGENTINA | 4380 | 6 | 9,5 | ALEMANIA | 35075 | 0,8 | 5,4 |
| BRASIL | 4124 | 3,7 | 11,3 | AUSTRALIA | 33629 | 2,6 | 10,9 |
| CROACIA | 7801 | 3,8 | 6,1 | AUSTRIA | 39292 | 2,1 | 5,3 |
| CHILE | 6272 | 6,1 | 11,1 | BÉLGICA | 37730 | 2,1 | 3,9 |
| CHINA | 1411 | 4 | 13,7 | CANADÁ | 34028 | 2,8 | 9,3 |
| ESLOVENIA | 17606 | 4 | 4,4 | DINAMARCA | 49182 | 2,2 | 4,8 |
| HUNGRÍA | 10978 | 3,7 | 1,9 | EEUU | 41917 | 3,6 | 12,4 |
| JAMAICA | 3388 | 2,5 | 17 | ESPAÑA | 27074 | 2,8 | 5,7 |
| LETONIA | 6559 | 7,3 | 6,6 | FINLANDIA | 39098 | 3,1 | 5 |
| MÉJICO | 6771 | 3,7 | 5,9 | FRANCIA | 35727 | 2 | 5,4 |
| SUDÁFRICA | 4698 | 4 | 5,1 | GRECIA | 21017 | 3 | 6,5 |
| TAILANDIA | 2665 | 5,6 | 20,7 | HOLANDA | 38320 | 1,5 | 4,4 |
| VENEZUELA | 4627 | 4,6 | 25 | IRLANDIA | 50303 | 4,8 | 9,8 |
| | | | | ISLANDIA | 52063 | 5,4 | 10,7 |
| | | | | ITALIA | 31874 | 1,2 | 4,9 |
| | | | | JAPÓN | 37566 | 0,8 | 2,2 |
| | | | | NORUEGA | 61852 | 3,7 | 9,2 |
| | | | | NUEVA ZELANDA | 26291 | 2,8 | 17,6 |
| | | | | REINO UNIDO | 38098 | 2,6 | 6,2 |
| | | | | SINGAPUR | 26481 | 4 | 7,2 |
| | | | | SUECIA | 42392 | 3 | 4 |
| | | | | SUIZA | 52879 | 1,2 | 6,1 |

N= 13
PIB medio per capita, a precios corrientes, en dólares USA =6.252
Crecimiento medio real del PIB 2005 = 4,5%

N= 22
PIB medio per capita, a precios corrientes, en dólares USA =38.722
Crecimiento medio real del PIB 2005 = 2,6%

Fuente: Minniti *et al.* (2006:15 y 18)

Variables

- Actividad emprendedora del país (TEA05GEM)

El nivel de actividad emprendedora TEA de cada país en 2005 se mide como el porcentaje de *start ups* más nuevas empresas que se da en la población activa de cualquier país para un año determinado.

Las empresas *start up* o empresas nacientes (*nascient firms*) se miden como el porcentaje de adultos de 18 a 64 años de edad involucrados en la puesta en marcha de un nuevo negocio o empresa, del cual van a poseer, cuando menos, un parte y, en el cual, todavía no se han pagado los salarios durante más de tres meses.

Las nuevas firmas (*new firms* o *baby business*) se miden como el porcentaje de adultos de 18 a 64 años que tienen toda o parte de la propiedad y dirección de un negocio o empresa, que lleva pagando los salarios por un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses (3 años y medio).

- *Cultura individualista-colectivista del país (INDCOL)*

El índice I-C toma valores entre 0 y 100. Los valores más altos del índice representan países con culturas individualistas, y los valores más bajos culturas colectivistas.

Hofstede (2001:214), encontró los valores más altos del índice para Estados Unidos (91), Australia (90), y el Reino Unido (89), y los valores más bajos para Guatemala (6), Ecuador (8), y Panamá (11). Y el valor medio del índice considerando 50 países y 3 regiones es 43 y la desviación estándar 25.

7. ANÁLISIS Y RESULTADOS

Para contrastar la hipótesis procede realizar un análisis de regresión donde la variable dependiente sea el nivel de actividad emprendedora del país y la variable explicativa se asocie a su cultura I-C. Sin embargo, como se ha argumentado desde una perspectiva teórica, el nivel de renta puede estar modificando la forma de la relación entre estas dos variables; por lo que procede empíricamente incorporar esta variable al modelo para que los resultados de la regresión no resulten enmascarados por su efecto.

Sharma *et al.* (1981) tratan con detalle esta problemática, resolviendo cuál puede ser la forma de operar para identificar estas variables y cómo actuar en su caso. Por lo que nos apoyamos en su trabajo en lo que a la identificación de las variables moderadoras se refiere.

Las variables moderadoras alteran la relación entre la variable dependiente y la variable independiente, lo que tiene importantes implicaciones a la hora de entender y predecir el comportamiento de determinadas magnitudes y podría llevar a conclusiones erróneas si éstas no fueran tenidas en cuenta.

Básicamente existen dos tipos de variables moderadoras. Uno de los tipos influye en el modelo afectando a la fuerza o intensidad de la relación entre la variable dependiente y la independiente. El otro tipo de variable moderadora influye modificando la forma de la relación.

Por ello en una primera fase del análisis se procedió a validar que el nivel de renta tiene el carácter de variable moderadora al alterar, no la intensidad de la relación entre actividad emprendedora y nivel de I-C, sino su forma.

Conocer qué tipo de variable moderada está actuando es importante no sólo de cara a poder formular las conclusiones e implicaciones de la investigación sino también para el diseño de investigaciones adicionales que pretendan estudiar un fenómeno particular.

Cuando la variable moderadora altera la forma de la relación, la fuerza del modelo también puede variar entre los segmentos de la población a causa de una ausencia de correspondencia entre los grupos en términos de variables predictoras (Sharma *et al.*, 1981). Por ejemplo, si se acepta que la población comprende dos grupos y se trata de investigar las relaciones entre x e y . Si en un grupo, y es función de x , entonces el valor predictivo del modelo será muy alto, pero en el segundo grupo será función de x y de un conjunto de otras variables. La fuerza de la relación será menor en el segundo grupo que en el primero. La conclusión es que puede ser necesario, para entender el fenómeno, incorporar en este segundo grupo otras variables predictoras.

De acuerdo con Sharma *et al.* (1981) el análisis de regresión moderado (*moderated regression analysis: MRA*) permite identificar las variables moderadoras que modifican la forma de la relación entre variable dependiente e independiente.

Aplicando el método *MRA* (Sharma *et al.*, 1981) se examinaron las tres ecuaciones de regresión siguientes que confirman el carácter moderador de la forma de la relación para el nivel de renta:

$$(1) \text{ TEA05GEM} = a + b_1 \text{ INDCOL} + \varepsilon.$$

$$(2) \text{ TEA05GEM} = a + b_1 \text{ INDCOL} + b_2 \text{ GDP05REAL} + \varepsilon.$$

$$(3) \text{ TEA05GEM} = a + b_1 \text{ INDCOL} + b_2 \text{ GDP05REAL} + b_3 \text{ INDCOL} \times \text{GDP05REAL} + \varepsilon.$$

Donde TEA05GEM es la variable dependiente; INDCOL actúa como variable independiente; y la variable GDP05REAL (o renta per capita) es la hipotética variable moderadora.

En la tabla 3 se presentan las estimaciones de las tres regresiones.

Las ecuaciones 2 y 3 son significativamente diferentes (véase $b_3 < 0$) lo que indica que el nivel de renta actúa como variable moderadora y no como otra variable independiente. Por otra parte, las ecuaciones 1 y 2 no son diferentes, pero sí lo son de la ecuación 3 (véase $b_2 = 0$; $b_3 < 0$) lo que indica que el *nivel de renta* es una variable moderadora pura⁹.

Tabla 3.- Regresiones para determinar el carácter moderador de la variable

| INDEPENDIENTE | | Ecuación (1) | Ecuación (2) | Ecuación (3) |
|--------------------------|----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| VARIABLES | <i>Coficiente</i> | <i>Coficiente</i> | <i>Coficiente</i> | <i>Coficiente</i> |
| Constante | <i>a</i> | 14,558*** | 14,558*** | 24,36*** |
| INDCOL | <i>b₁</i> | -0,101** | -0,101** | -0,29*** |
| GDP05REAL | <i>b₂</i> | | | -0,0007*** |
| INDCOL X GDP05REAL | <i>b₃</i> | | | 0,00001*** |
| R | | 0,44 | 0,44 | 0,74 |
| R ² | | 0,19 | 0,19 | 0,548 |
| R ² corregido | | 0,16** | 0,16** | 0,50*** |

*** Estadístico significativo al nivel 0,01; ** Estadístico significativo al nivel 0,05

Una vez validada la naturaleza de variable moderadora del nivel de renta, para contrastar la hipótesis planteada se segmentó la muestra de acuerdo con su criterio de pertenencia a uno de los dos cluster obtenidos en el informe GEM 2005 (Minniti *et al.*, 2006), dado que se esperan comportamientos diferentes en los dos grupos. Posteriormente, en cada cluster, se ha realizado un análisis de regresión simple donde la variable dependiente es el nivel de actividad emprendedora del país y la variable explicativa se asocia a su cultura I-C.

En todos los análisis se empleó el programa SPSS (versión 13.0).

En la tabla 4 se incluye un resumen descriptivo de los valores medios de las variables.

Tabla 4.- Estadísticos descriptivos

| | N | Mínimo | Máximo | Media | Desv. típ. |
|----------|----|--------|--------|-------|------------|
| TEA05GEM | 35 | 1,9 | 25 | 8,43 | 5,21 |
| INDCOL | 32 | 12 | 91 | 58,21 | 23,36 |

De acuerdo con el informe GEM 2005 (Minniti *et al.*, 2006:15) existen diferencias estadísticamente significativas entre los dos cluster de países, a un nivel de confianza del 99%, en la renta per capita y en el nivel de crecimiento del PIB.

Antes de proceder al análisis de las relaciones entre cultura y nivel de actividad emprendedora se analizó si existían, como debería ocurrir, diferencias entre los dos cluster en lo relativo a I-C y TEA.

⁹ Se pueden distinguir las variables moderadoras puras de aquellas que se califican como *quasi* moderadoras, aunque en la literatura psicométrica sólo las primeras son consideradas como verdaderas variables moderadoras, ya que en las últimas no se puede asegurar cuál de las variables es la independiente y cuál es la moderadora (Sharma *et al.* 1981). En nuestro análisis si las ecuaciones 1, 2 y 3 hubieran sido diferentes unas de las otras, no se hubiera podido precisar si la variable moderadora era el *nivel de renta* o la cultura I-C.

Para comprobar si existían estas diferencias entre los grupos se realizó un análisis ANOVA de un factor (siendo el factor el grupo de pertenencia: “Renta media y alto crecimiento” <<MIDDLE INCOME, HIGH GROWTH>> o “renta alta-bajo crecimiento” <<HIGH INCOME, LOW GROWTH>>). Los resultados del ANOVA se recogen en la tabla 5.

Tabla 5.- Análisis de la varianza (ANOVA) para la tasa de actividad emprendedora y cultura individualista-colectivista del país.

| | | N | Media | Desviación típica | F |
|----------|----------------------------|----|-------|-------------------|----------|
| TEA05GEM | MIDDLE-INCOME, HIGH-GROWTH | 13 | 10,64 | 6,86 | 4,01** |
| | HIGH-INCOME, LOW-GROWTH | 22 | 7,13 | 3,53 | |
| INDCOL | MIDDLE-INCOME, HIGH-GROWTH | 10 | 37,30 | 21,52 | 18,07*** |
| | HIGH-INCOME, LOW-GROWTH | 22 | 67,73 | 17,46 | |

***Estadístico significativo al nivel 0,01; **Estadístico significativo al nivel 0,05

Como se deduce del análisis de los resultados del ANOVA se han encontrado diferencias estadísticamente significativas entre los dos cluster tanto en el nivel de actividad emprendedora (TEA05GEM) como en la naturaleza de su cultura (INDCOL). Los países del cluster con un nivel de renta medio se caracterizan, como esperábamos, por una mayor orientación emprendedora y una cultura más colectivista.

Para investigar la relación entre el grado de I-C y la actividad emprendedora para los países con niveles medios de renta se realizó una regresión lineal simple, en la que la variable dependiente es la TEA (TEA05GEM) y la variable independiente es la cultura del país I-C (INDCOL).

La regresión es estadísticamente significativa con un valor de R^2 corregido de 0,56. Es decir el 56% de la variación en la actividad emprendedora se explica por la cultura en países de renta per capita media. En la tabla 6 se presenta el resultado de la regresión. El signo negativo de la variable independiente indica que cuanto mayor sea el individualismo menor será la TEA, o en otras palabras en países con rentas más bajas, la tasa de creación de empresas será mayor cuanto más colectivista sea su cultura. Lo que confirma en una parte la hipótesis planteada.

Tabla 6.- Relación entre actividad emprendedora y cultura: Análisis de la regresión para países de renta per capita media.

| VARIABLE | DEPENDIENTE | |
|---------------|--------------|--|
| | TEA2005 | |
| INDEPENDIENTE | Coefficiente | Coefficiente (beta) de regresión estandarizado |
| Constante | 21,85*** | |
| INDCOL | -0,26*** | -0,77 |
| R | 0,78 | |
| R2 | 0,61 | |
| R2 corregido | 0,56*** | |

*** Estadístico significativo al nivel 0,01

A un nivel de significación del 0,01 y para la estimación de 1 variable independiente, con un tamaño muestral de 13 se detectan razonablemente las relaciones, si existen (Hair *et al.*, 1999:159-160). Por lo que los resultados podrían generalizarse.

Apoyados en los argumentos expresados en los epígrafes anteriores, esperábamos, por otra parte, para los países de renta per capita alta una relación significativa y positiva entre individualismo y orientación emprendedora. Por ello, para los países de rentas altas, se realizó una regresión en la que la variable dependiente era la tasa de actividad empresarial y la variable independiente el grado de individualismo. No se encontró, sin embargo, asociación lineal entre TEA e I-C; lo que nos hizo sospechar, como la literatura al respecto reflejaba, que se estuviese alterando no sólo la “forma” de la relación, sino también la “fuerza” y que para entender el fenómeno fuese necesario incorporar, en este caso, otras variables predictoras (Sharma *et al.*, 1981).

El hecho de que en el informe GEM 2005 se señalara que no sólo el nivel de renta afectaba a la actividad emprendedora de un país de forma significativa sino que ésta se vía también vinculada al ritmo de crecimiento, motivó, fundamentalmente, la selección e incorporación del crecimiento como variable predictora. Asimismo Franke *et al.* (1991) habían observado que la cultura está relacionada con el crecimiento económico pero sólo en los países más ricos.

De esta forma se incorporó al análisis el ratio de crecimiento como variable predictora. Se repitió la regresión en la que la variable dependiente era el TEA y variables predictoras el índice de I-C y el crecimiento del periodo (GDP05GROWTH). En la tabla 7 se presentan las correlaciones entre todas las variables y en la tabla 8 los resultados de la regresión.

Tabla 7.- Correlaciones

| | TEA05GEM | INDCOL | GDP05GROWTH |
|-------------|----------|--------|-------------|
| TEA05GEM | 1 | | |
| INDCOL | 0,33 | 1 | |
| GDP05GROWTH | 0,53** | -0,07 | 1 |

**La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Puede observarse que las correlaciones entre las variables no son muy elevadas, solo destacar la correlación entre crecimiento y actividad emprendedora, que es la única que supera el valor considerado aceptable y significativo, de 0,5.

Se utilizó el procedimiento “hacia atrás” con el objetivo de limitar los problemas de colinealidad. Al tiempo, se emplearon las dos medidas más comunes para evaluar la colinealidad: 1) el valor de la tolerancia, y 2) el factor de inflación de la varianza (VIF) (Hair *et al.*, 1999: 185). Los resultados de este análisis indican que la multicolinealidad no es un problema.

Tabla 8.- Relación entre actividad emprendedora y cultura: Análisis de la regresión para países de renta alta

| VARIABLE | DEPENDIENTE | |
|---------------|-------------|--|
| | TEA2005 | |
| | Coficiente | Coficiente (beta) de regresión estandarizado |
| INDEPENDIENTE | | |
| Constante | -2,23 | |
| INDCOL | 0,07** | 0,37 |
| GDP05GROWTH | 1,64*** | 0,56 |
| R | 0,65 | |
| R2 | 0,42 | |
| R2 corregido | 0,36*** | |

**Estadístico significativo al nivel 0,05

*** Estadístico significativo al nivel 0,01

La regresión es estadísticamente significativa con un valor de R^2 corregido de 0,36. Es decir el 36% de la variación en la actividad emprendedora se explica por la cultura y el crecimiento en países de renta per capita alta.

Tanto el individualismo como el crecimiento están relacionados con la actividad emprendedora de forma estadísticamente significativa. El signo positivo de I-C confirma la hipótesis planteada, en el sentido de que a más individualismo más actividad emprendedora en países de niveles de renta alta. Hay que resaltar, también, que en países para rentas más altas el individualismo no parece explicar la actividad emprendedora y es conjuntamente con el crecimiento como adquiere un carácter significativo.

En síntesis los resultados de los análisis realizados nos llevan a no rechazar la hipótesis planteada. La tasa de actividad emprendedora de un país esta asociada positivamente con el individualismo cuando el nivel de renta es alto y negativamente cuando el nivel de renta es bajo¹⁰.

8. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

Tradicionalmente se ha relacionado el individualismo con elevadas tasas de creación de empresas; sin embargo la realidad, en la actualidad, estaba mostrando que países con una cultura claramente colectivistas ocupaban las primeras posiciones en el ranking de actividad emprendedora.

Se ha argumentado que la orientación al logro y la búsqueda de objetivos personales (aspectos dominantes en las culturas individualistas) impulsaban a la creación de empresas; sin embargo se ha comprobado que las culturas colectivistas también se ven impulsadas a la creación de empresas, pero en éstas lo que motiva es la orientación al logro social, y el compromiso con el grupo. Peterson (1988) habla del mito de la actuación individual, y subraya que en muchos países el individualismo es inaceptable.

A la luz de los planteamientos anteriores, los resultados de este trabajo indican que existe relación entre el nivel de individualismo y el TEA, pero no se puede afirmar que a más nivel de individualismo más crecimiento del índice de actividad emprendedora. Los países se agrupan en dos modelos de comportamiento dependiendo del nivel de renta y crecimiento. Y en cada uno de los dos modelos el individualismo se asocia a la actividad emprendedora de diferente manera. El nivel de actividad emprendedora de un país viene condicionado por el nivel de I-C del país y moderado por el nivel de renta.

Así, los países del cluster con un nivel de renta más bajo tienen un índice de actividad emprendedora más elevado cuando mayor es el espíritu colectivista. Por otra parte, de acuerdo con la información publicada del GEM 2005, en los países de un nivel de renta más bajo, en la creación de la empresa participan un mayor número de personas que en los países de rentas más altas, y el nivel de formación de los empresarios es menor. En estos países más colectivistas el tipo de actividad esta orientada hacia el consumidor a diferencia de lo que ocurre en países más individualistas y con mayores niveles de renta donde las actividades se orientan hacia los servicios. Se observan también diferencias importantes en lo que se refiere a los motivos que impulsan a crear su empresa; en los países con orientación colectivista el principal argumento es la necesidad, en los países con niveles de rentas elevadas e individualistas el motivo es haber encontrado una oportunidad. Destaca también que la supervivencia de las nuevas empresas en países más desarrollados es mayor.

En resumen, la cultura no influye de la misma forma en la actividad emprendedora. Ni tiene el mismo poder explicativo de la misma. Hemos podido observar que la cultura influye significativamente en la creación de empresas en culturas colectivistas; lo que está en sintonía con los

¹⁰ Se quiere señalar que se repitió el análisis para países de niveles de renta media incluyendo el crecimiento como otra variable predictora junto al índice de I-C. Sin embargo en la regresión resultante se excluyó el crecimiento como variable predictora y el mejor ajuste del modelo coincidía con el que figura en la tabla 6. Lo que por otra parte confirma el planteamiento de (Franke et al. 1991) según el cuál el crecimiento está relacionado con la cultura pero solamente en los países ricos.

resultados de Begley y Tan (2001) que llamaron la atención sobre este hecho, comprobando que los valores culturales tienen más relevancia en sociedades que apoyan la conformidad y se sienten motivadas a trabajar en interés del grupo que en aquellas otras que se ven más inclinadas hacia el premio individual.

En los países de rentas más altas el nivel de I-C pierde importancia al explicar el valor de la actividad emprendedora del país. Es decir, el individualismo por sí mismo explica poco el comportamiento emprendedor si éste no se da acompañado por el crecimiento.

Por otra parte, consideramos que este trabajo presenta algunas contribuciones relevantes; no obstante existen ciertas limitaciones que deben ser tenidas en cuenta, como es el carácter transversal del estudio, o el hecho de que se han descubierto relaciones entre la actividad emprendedora y cultura I-C aunque con tipo de análisis de regresión necesariamente empleado no se pueda afirmar cuál es la causa y cuál es la consecuencia.

Finalmente nos preguntamos ¿Qué políticas podrían favorecer el nivel de actividad emprendedora de un país? Los resultados del trabajo realizado son elocuentes y apoyan las recomendaciones recogidas en el informe GEM 2005 (Minniti *et al.*, 2006): no deberían diseñarse políticas en general., sino que éstas deben ser a medida. Un primer paso estará orientado a identificar las formas que prevalecen en la cultura de cada país (Peterson, 1988). Parece estar cada vez más claro que cada país debe promover el tipo de comportamiento emprendedor que mejor encaje con su cultura.

En ocasiones se ha cuestionado el empleo de las dimensiones de Hofstede para medir la cultura, ya que éstas fueron originalmente desarrolladas en el contexto de las empresas y no con el propósito de analizar su relación con la creación de empresas (Busenitz *et al.*, 2000). Busenitz *et al.* (2000) diseñan un modelo en el que incorporan dimensiones más específicas de la cultura emprendedora. En concreto identifican tres dimensiones: regulatoria (leyes, normativa, políticas gubernamentales de apoyo a la creación de empresas), cognitiva (conocimiento y habilidades poseídas por la gente de un país relativas al establecimiento y funcionamiento de un nuevo negocio) y normativa (grado en que se valora en un país la actividad emprendedora). Se ha discutido el modelo tridimensional de cultura puesto que podría ser específico para cada país, ya que en el trabajo empírico de Busenitz *et al.* (2000) la importancia de las dimensiones variaban dependiendo del país, y por lo tanto no permitiría identificar rasgos culturales comunes (Hayton *et al.*, 2002). Sin embargo este modelo tiene la fortaleza de desvelar dimensiones de la cultura emprendedora sobre las que poder actuar.

Peterson (1988) indicaba que en países desarrollados se deberían diseñar programas que favorecieran la creación de nuevas empresas; y en los países menos desarrollados los programas deben apoyar el desarrollo de redes y programas de formación al empresario.

Finalmente subrayar que la orientación emprendedora de los países está condicionada por la cultura, pero deberíamos no olvidar que en determinadas circunstancias –niveles de renta per cápita bajos- el espíritu colectivista favorece más la creación de empresas que el espíritu individualista.

BBLIOGRAFÍA

- Armington, C.; Acs, Z.J. (2002). The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation. *Regional Studies*. 36, 33-45.
- Begley, T.M.; Tan, W.-L. (2001). The Socio-Cultural Environment for Entrepreneurship: A Comparison Between East Asian and Anglo-Saxon Countries. *Journal of International Business Studies*. 32, 537-553.
- Brockhaus, R.H.; Horwitz, P.S. (1986). The psychology of entrepreneur. In: Kent, D.L., Sexton, D.L.; Vesper, K.H., (Eds.). *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall]
- Busenitz, L.W., Gómez, C.; Spencer, J.W. (2000). Country institutional profiles: unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*. Vol. 43, 994-1003.
- Covin, J.G.; Slevin, D.P. (1991). A Conceptual Model of Entrepreneurship As Firm Behaviour. *Entrepreneurship Theory and Practice* Fall , 7-25.

- Davidsson, P. (1995). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, **7**, 41-52.
- Davidsson, P.; Wiklund, J. (1997). Values, beliefs and regional variations in new form formation rates. *Journal of Economic Psychology*, **18**, 179-199.
- Franke, R.H.; Hofstede, G.; Bon, M.H. (1991). Cultural roots of economic performance: a research note. *Strategic Management Journal*, **12**, 165-173.
- Gartner, W.B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review* **10**, 696-706.
- Gartner, W.B. (1988). Who Is An Entrepreneur? Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, **Spring**, 11-32.
- George, G.; Zahra, S.A. (2002). Culture and Its Consequences for Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, **26 (Summer)**, 5-7.
- Hair, J.F., Anderson, R.E., Tatham, R.L.; Black, W.C. (1999). *Análisis multivariante*, Madrid: Prentice Hall.
- Hayton, J.C., George, G.; Zahra, S.A. (2002). National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioural Research. *Entrepreneurial Theory and Practice*, **Summer**, 33-52.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviours, institutions, and organizations across nations*. London, UK: Sage Publications.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: International differences in work related values*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Hui, C.H. (1988). Measurement of Individualism-collectivism. *Journal of Research in Personality*, **22**, 17-36.
- Hui, C.H.; Triandis, H.C. (1986). Individualism-collectivism: A study of cross-cultural researchers. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, **17**, 225-48.
- Hui, C.H.; Villareal, M.J. (1989). Individualism-collectivism and psychological needs, their relationships in two cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, **20 (3)**, 310-23.
- Johnson, P. (2004). Differences in Regional Firm Formation Rates: A Decomposition Analysis. *Entrepreneurship Theory and Practice*, **Fall**, 431-445.
- Lee, S.M.; Peterson, S.J. (2000). Culture, Entrepreneurial Orientation, and Global Competitiveness. *Journal of World Business*, **35**, 401-416.
- Low, M.B.; MacMillan, I.C. (1988). Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management* **14**, 139-161 .
- Minniti, M., Bygrave, W.D.; Autio, E. (2006). *GEM, Global Entrepreneurship Monitor, 2005, Executive Report*. London, UK and Babson College: London, U.K. and Babson Park, MA.
- Morris, M.H., Davis, D.L.; Allen, J.W. (1994). Fostering corporate entrepreneurship: Cross-cultural comparisons of importance of individualism versus collectivism. *Journal of International Business Studies*, **25 (1), (First Quarter)**, 65-89.
- Peterson, R. (1988). Understanding and encouraging entrepreneurship internationally. *Journal of Small Business Management*, **April**, 1-7.
- Shane, S.A. (1993). Cultural influences on national rates of innovation. *Journal of Business Venturing*, **8**, 59-73.
- Shane, S.A. (1992). Why do some societies invent more than others? *Journal of Business Venturing* **7**, 29-46.
- Sharma, S., Durand, R.M.; Gur-Arie, O. (1981). Identification and Analysis of Moderator Variables. *Journal of Marketing Research* **XVIII**, 291-300.
- Tiessen, J.H. (1997). Individualism, Collectivism, and Entrepreneurship: A Framework for International Comparative Research. *Journal of Business Venturing*, **12**, 367-384.
- Triandis, H.C. (2000). Culture and Conflict. *International Journal of Psychology*, **35 (2)**, 145-152.
- Triandis, H.C. (2001). Individualism-Collectivism and Personality. *Journal of Personality*, **69**, 907-924.
- Triandis, H.C., Brislin, R.; Hui, C.H. (1988). Cross-cultural training across the individualism-collectivism divide. *International Journal of Intercultural Relations*, **12**, 269-89.
- Triandis, H.C.; Gelfand, M.J. (1998). Converging Measurement of Horizontal and Vertical Individualism and Collectivism. *Journal of Personality & Social Psychology*, **74**, 118-128.
- Triandis, H.C., McCusker, C.; Hui, C.H. (1990). Multimethod Probes of Individualism and Collectivism. *Journal of Personality & Social Psychology*, **59 (5)**, 1006-1020.
- Triandis, H.C.; Suh, E.M. (2002). Cultural influences on personality. *Annual Review of Psychology*, **53 (1)**, 133-159.
- Trompenaars, F. (1994). *Riding the waves of culture*. London: Nicholas Brealey.
- Zachary Heck, R.K. (2004). A Commentary on "Entrepreneurship in Family vs. Non-Family Firms: A Resource-Based Analysis of the Effect of Organizational Culture". *Entrepreneurship: Theory & Practice* **28 (4)**, 383-389.
- Zahra, S.A., Hayton, J.C.; Salvato, C. (2004). Entrepreneurship in Family vs. Non-Family Firms: A Resource-Based Analysis of the Effect of Organizational Culture. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, **28 (4)**, 363-381.

ANEXO

FICHA TÉCNICA DE LA INVESTIGACIÓN

| | |
|-----------------------------|---|
| Unidad de análisis | País |
| Población | 179 Países en el Mundo* |
| Tamaño de la muestra | 35 Países |
| Fuente de datos | Informe GEM 2005 Medida del nivel de individualismo-colectivismo de los países según Hofstede (1980) |
| Error muestral | 0,07 al 95% de confianza |

* En web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES, Fecha de acceso 10/03/2006