



Lucio Fuentelsaz
Universidad de Zaragoza
✉
lfuente@unizar.es

El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento*

Entrepreneurial failure through institutions and
entrepreneurship quality

64



Consuelo González¹
Universidad de Zaragoza
✉
cgonzalg@unizar.es

I. INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente se ha asumido que innovación, creación de empleo y crecimiento económico son las principales consecuencias que se derivan de la dinámica de la actividad emprendedora. Por este motivo, los diferentes agentes sociales han insistido durante estos años en la necesidad de estimular y promover el emprendimiento como posible vía de solución a las dificultades que se derivan de la reciente crisis económica.

Es evidente que serán solo los emprendedores que sean capaces de perdurar en el tiempo los que tengan un impacto significativo en el desarrollo económico. No obstante, la evidencia pone de manifiesto que uno de los mayores problemas a los que se enfrentan las nuevas iniciativas es el fracaso. Los estudios más optimistas muestran que solo el 50% de las nuevas empresas sobreviven a los primeros tres

CÓDIGOS JEL:
MI30, L26

Fecha de recepción y acuse de recibo: 26 de julio de 2015. Fecha primera evaluación: 26 de julio de 2015.
Fecha de aceptación: 29 de julio de 2015.



RESUMEN DEL ARTÍCULO

El fracaso empresarial es un fenómeno al menos tan importante como el éxito empresarial. Sin embargo, académicos y profesionales han dedicado mucha más atención al análisis de este último. Este estudio se centra en el fracaso, sugiriendo que para entenderlo se necesita tener en cuenta el contexto institucional y la calidad del emprendimiento. En una muestra de 69 países durante el periodo 2007-2012 mostramos sus tasas de fracaso en función del marco institucional y la calidad de la iniciativa empresarial. Nuestros resultados ponen de manifiesto que el fracaso empresarial es menor cuando las instituciones están bien desarrolladas y cuando la calidad de la iniciativa empresarial es mayor. Y lo más interesante, las menores tasas de fracaso empresarial se encuentran cuando ambas dimensiones- instituciones y calidad- van en la misma dirección.

EXECUTIVE SUMMARY

Entrepreneurial failure is a phenomenon at least as important as entrepreneurial success. However, both scholars and practitioners have devoted much more attention to the latter. This study focuses on failure by suggesting that to understand it, the institutional context and the quality of entrepreneurship need to be considered. In a sample of 69 countries during the period 2007-2012, we illustrate their entrepreneurial failure rates according to the development of the institutional context and the quality of entrepreneurship. Our descriptive results show that entrepreneurship failure is lower when institutions are well-developed and when the quality of entrepreneurship is higher. More interestingly, the lowest rates of business failure are found when both dimensions –institutions and quality– point to the same direction.

años, mientras los más pesimistas elevan al 95% las iniciativas nuevas que fracasan antes del quinto año de vida. A pesar de estos guarismos, la mayoría de los estudios se han centrado en el análisis del éxito emprendedor y son menos los que profundizan en los determinantes del fracaso. Sirva como ejemplo que tan solo un 0,02% de los textos de empresa se dedican a analizar por qué los emprendedores fracasan (Trías de Bes, 2007).

Desde un punto de vista académico, la literatura ha mostrado que el éxito o fracaso emprendedor puede ser el resultado de un conjunto amplio de factores. Entre los que han sido analizados en investigaciones previas, cabe mencionar los factores personales del emprendedor (Gimeno et al, 1997), el tipo de industria (Strotmann, 2007) o cuestiones de índole organizacional (Aldrich y Auster, 1986).

No obstante, la literatura sobre el fracaso emprendedor todavía tiene un amplio recorrido. En este trabajo analizamos la influencia de dos posibles determinantes adicionales de dicho fracaso. En primer lugar, estudiamos el papel que juegan las instituciones, entendidas como reglas del juego, a la hora de explicar las posibles diferencias existentes entre países. Hasta el momento, esta dimensión apenas se ha tenido en cuenta, omisión que resulta sorprendente dado que la literatura reconoce que el emprendimiento se desarrolla en un contexto determinado, lo que condiciona el rendimiento, la viabilidad y el crecimiento de las iniciativas que se incorporan al mercado. En este ámbito, una corriente que ha ganado peso en los últimos años a la hora de incorporar el papel del entorno en los estudios sobre emprendimiento es

la teoría institucional (North, 1990).

En segundo lugar, este trabajo analiza cuál es el papel de la calidad del emprendimiento en el fracaso emprendedor. En este sentido, se observa con frecuencia que algunas medidas propuestas desde los poderes públicos tratan de impulsar el emprendimiento de forma indiscriminada, sin tener en cuenta que los beneficios apuntados no se generan de manera uniforme entre la población emprendedora, sino que tan sólo un porcentaje de las nuevas iniciativas son responsables de estos beneficios. Por lo tanto, cualquier estudio que analice el fenómeno del emprendimiento no debería limitarse a evaluar las nuevas empresas de forma agregada, sino que debería contemplar diferencias según el tipo de emprendimiento, ya que

Los diferentes agentes sociales han insistido durante estos años en la necesidad de estimular y promover el emprendimiento como posible vía de solución a las dificultades que se derivan de la reciente crisis económica

su efecto sobre la economía puede variar de forma considerable (Acs, 2006). En los últimos años se ha desarrollado una corriente en la literatura que pone de manifiesto que no todas las iniciativas son igualmente deseables y que serán las de mayor calidad (y que suelen asociarse a la innovación, la creación de empleo o la capacidad exportadora) las que se relacionan más claramente con el crecimiento.

De nuevo, al analizar los factores que determinan el fracaso apenas se ha tenido en cuenta en qué medida la calidad del emprendimiento puede influir en el mismo. Se ha argumentado que un emprendimiento de mayor calidad se asocia con una mayor creación de riqueza (Hitt et al, 2011), mayores aspiraciones de crecimiento, mayor rentabilidad (Cassar, 2006) y superiores niveles de innovación (Block y Sandner, 2009; Liñán, et al., 2013). En consecuencia, parece razonable asumir que la probabilidad de fracaso de estas actividades será menor que la que afrontan negocios cuya única pretensión es la mera subsistencia.

Este trabajo pretende contribuir al debate mediante la consideración del papel que desempeñan tanto el contexto institucional en el que opera la empresa como el tipo de emprendimiento. El análisis considera un total de 69 países que han participado en el proyecto GEM durante el periodo 2007-2012. El trabajo analiza inicialmente en qué medida unas instituciones más sólidas se asocian con países con menores tasas de fracaso emprendedor. Posteriormente, se estudia la relación entre la calidad del emprendimiento y las tasas de fracaso. Finalmente, integramos estas dos dimensiones para valorar si se refuerzan entre ellas, con el fin de constatar si la combinación de instituciones sólidas y emprendimiento de mayor calidad deriva en menores tasas de fracaso.

2. LA IMPORTANCIA DEL CONTEXTO INSTITUCIONAL

Es indudable que los niveles de emprendimiento en un determinado país o región se ven condicionados por el entorno en el que se lleva a cabo la actividad emprendedora, ya que dicho entorno puede facilitar o desincentivar la puesta en marcha de nuevas iniciativas (Fuentelsaz et al., 2015). Como consecuencia de ello, la teoría institucional se ha convertido en estos últimos años en una de las corrientes más utilizadas para explicar los resultados alcanzados por las organizaciones en general y, en particular, por las empresas de nueva creación. A modo de ejemplo, señalar que este enfoque

PALABRAS CLAVE

Fracaso, Instituciones formales, Calidad del emprendimiento, GEM

KEY WORDS

Failure, Formal institutions, Entrepreneurship quality, GEM

se ha empleado con frecuencia para aclarar cómo las instituciones pueden explicar las diferencias de emprendimiento entre países. Sin embargo, son mucho más escasos los trabajos que analizan la relación entre las instituciones y el éxito o fracaso de las nuevas empresas.

Cuando en la literatura se habla del contexto institucional se hace referencia a aspectos como las normas y regulaciones que afectan a la actividad económica, la cultura que impera en una determinada sociedad, la predisposición por parte de la misma hacia la puesta en marcha de nuevas empresas o el nivel de formación de los individuos que la integran. En definitiva, las instituciones pueden considerarse como las reglas del juego que establecen el marco en el que las organizaciones llevan a cabo su actividad (North, 1990). Si estas reglas del juego están claras, la actividad emprendedora se desarrollará en condiciones más favorables, con el consiguiente efecto positivo en la misma. Por el contrario, si el marco institucional no es el adecuado, los mercados serán más opacos y menos competitivos, lo que puede desincentivar la apertura de nuevos negocios (Fuentelsaz et al., 2015).

Una distinción habitual es la que se establece entre instituciones formales e informales. Las primeras representan estructuras codificadas y reglas explícitas que moldean la interacción entre los miembros de la sociedad; las segundas son reglas que no se han ideado conscientemente sino que provienen de la información que se ha transmitido socialmente y se identifican con lo que denominamos cultura (North, 1990). Este trabajo se centra únicamente en las instituciones de carácter formal, entendidas como aquellas que hacen referencia a las reglamentaciones políticas, legales y económicas diseñadas para delimitar el comportamiento de los individuos y facilitar los intercambios (North, 1990). A partir de ellas se muestra cómo el entorno institucional crea el marco necesario para fomentar el crecimiento, la estabilidad y la supervivencia de las nuevas empresas.

En las etapas iniciales de un nuevo proyecto, la existencia de unas instituciones formales bien definidas puede mitigar los riesgos asociados a la juventud, ya que la estabilidad, la legitimidad y el mejor acceso a los recursos que proporcionan pueden compensar la desventaja de la experiencia que caracteriza a las nuevas iniciativas. Por ejemplo, las nuevas empresas suelen tener, por lo general, una dimensión reducida, lo que limita el acceso a la financiación, dificulta



la contratación de mano de obra cualificada y deriva en mayores costes burocráticos (Aldrich y Auster, 1986). En estas circunstancias, la existencia de unas instituciones sólidas puede facilitar el acceso a los recursos y dotar de la estabilidad necesaria para el desarrollo de la actividad, con el consiguiente efecto en los niveles de supervivencia empresarial. Por el contrario, un entorno institucional inestable hace que resulte más difícil predecir el comportamiento de los agentes, dificulta la colaboración entre ellos y les induce a focalizarse en el corto plazo, lo que repercute negativamente en la calidad y el éxito de las iniciativas.

En definitiva, las consecuencias que se derivan de las decisiones adoptadas por los emprendedores dependen, en gran medida, de las circunstancias en las que se toman dichas decisiones. Dicho de otro modo, una misma decisión puede tener consecuencias muy diferentes según las circunstancias del país en el que se adopte dicha decisión. Del mismo modo, los determinantes del fracaso vendrán condicionados por el marco institucional en el que las empresas llevan a cabo su actividad, por lo que las instituciones pueden resultar claves a la hora de explicar las diferencias que se observan en los niveles de fracaso entre países.

3. LA CALIDAD DEL EMPRENDIMIENTO

Uno de los primeros trabajos en los que se reconoce expresamente que no todas las iniciativas emprendedoras tienen las mismas consecuencias desde el punto de vistas del bienestar social y que ha tenido una enorme transcendencia durante estos últimos años es el realizado por Baumol (1990), quien distingue entre emprendimiento productivo, improductivo y destructivo. El emprendimiento productivo es el verdadero motor de la innovación y el crecimiento económico y puede asociarse al descubrimiento de buenas oportunidades de negocio, con el consiguiente incremento del bienestar.

Otros autores no hablan expresamente de emprendimiento productivo, aunque utilizan otros términos que pueden asimilarse a dicho concepto. Por ejemplo, Reynolds et al. (2003) distinguen entre emprendimiento por oportunidad y emprendimiento por necesidad. El primero, guiado por la identificación de un negocio potencialmente atractivo, tiende a generar más empleo, a exportar en mayor medida y a crear nuevos nichos de mercado (Reynolds et al., 2003). Por el contrario, cuando los individuos se ven forzados a emprender forzados por las circunstancias, el efecto sobre el desarrollo

económico será, por lo general, más modesto (Acs, 2006). De modo similar, la literatura también habla de emprendimiento estratégico (Hitt et al., 2011) o de emprendimiento de alto crecimiento (Stam et al., 2009). En esta misma línea argumental, el Foro Económico Mundial habla de emprendimiento de alto impacto como aquel que resulta crítico para el desarrollo de innovaciones y beneficios para el consumidor, que crea más puestos de trabajo y mayor riqueza para sus fundadores (Foro Económico Mundial, 2014).

En general, el emprendedor de mayor calidad trata de identificar una oportunidad a partir de la cual obtener una ventaja competitiva. Esta combinación deriva en empresas orientadas al crecimiento que crean valor para sus clientes y riqueza para sus fundadores (Hitt et al., 2011).

Estos emprendedores suelen preparar su entrada al mercado con antelación y normalmente lo hacen en áreas en las que ya poseen cierta experiencia, lo que lleva a disminuir sus tasas de fracaso y a un mayor crecimiento de la empresa (Liñán et al., 2013). En cuanto inician la nueva actividad, tienden a invertir sumas relevantes de capital, crean nuevos puestos de trabajo, exportan más, tienen mayores perspectivas de crecimiento y suelen ser más innovadores (Reynolds et al., 2003; Block y Sandner, 2009).

Por el contrario, los emprendedores de menor calidad se ven forzados con frecuencia al autoempleo por no tener otras alternativas laborales, suelen estar menos preparados y tienen menos experiencia específica (Block y Sandner, 2009). Estos emprendedores tienen un menor coste de oportunidad y, por lo tanto, tenderán a explotar oportunidades de menor rentabilidad (Block y Sandner, 2009), operando con frecuencia negocios marginales (Vivarelli y Audretsch, 1998), con poca creación de empleo (Andersson y Wadensjö, 2007) y donde el fundador tan solo suele emplearse a sí mismo. Todo ello se traduce en menores resultados económicos y mayor tasa de fracaso (Furdas y Kohn, 2011).

4. CARACTERIZACIÓN DEL FRACASO, LAS INSTITUCIONES Y LA CALIDAD DEL EMPRENDIMIENTO

Tal como se ha apuntado en las secciones precedentes, el emprendimiento ha recibido una enorme atención, tanto en el ámbito académico como por parte de los responsables del diseño de las políticas públicas. Como consecuencia de ello, se ha dedicado un esfuerzo importante para intentar aproximar el volumen de actividad

empresarial en un determinado país o región. No obstante, dado el carácter multidimensional de este fenómeno, no existe un indicador que sea unánimemente aceptado (Wennekers et al., 2002). Algo similar puede decirse al hablar de fracaso empresarial ya que, con frecuencia, no resulta sencillo identificar a todas las empresas que cesan su actividad en un momento determinado. Además, el cese en la actividad por parte de un emprendedor no debe entenderse necesariamente en términos de fracaso. Es el caso, por ejemplo, cuando la empresa es adquirida por otra. También cuando el emprendedor encuentra una alternativa que considera más atractiva o si la única razón del cese de la actividad es la jubilación del emprendedor.

Son diversas las fuentes de información utilizadas para aproximar el fenómeno del éxito o el fracaso emprendedor, aunque cada vez son más numerosos los trabajos que recurren para ello al proyecto GEM. Uno de los principales objetivos del proyecto es el de facilitar las comparaciones entre países o regiones, por lo que utiliza para ello medidas homogéneas (Reynolds et al., 2003) que se han ido perfeccionando con el paso del tiempo. GEM proporciona información sobre distintos indicadores relacionados con el emprendimiento en las naciones participantes, así como una descripción de sus características y su relación con el desarrollo económico.

GEM reconoce también que el abandono de las iniciativas constituye un importante componente del dinamismo emprendedor, por lo que el observatorio solicita igualmente información acerca de esta cuestión. En concreto, GEM pregunta a los individuos que constituyen la muestra si han cerrado o abandonado una actividad de cualquier tipo, incluido el autoempleo, en los últimos 12 meses. Esta variable puede incluir diversos motivos para el abandono, algunos de los cuales no están relacionados con el fracaso empresarial. En particular, las posibles causas de abandono identificadas son (i) no rentabilidad del negocio, (ii) existencia de problemas para obtener financiación, (iii) razones personales de diversa índole, (iv) oportunidad de venta del negocio, (v) haber encontrado otro trabajo u oportunidad alternativa, (vi) surgimiento de un incidente, (vii) jubilación por parte del empresario, (viii) cierre planificado con antelación o (ix) motivos de otra índole. De todos estos argumentos y dado nuestro objetivo, únicamente tenemos en consideración aquellos individuos que deciden poner fin a su proyecto bien porque no resulta rentable, bien porque no han encontrado la financiación

necesaria para el desarrollo de la iniciativa. El primero de los motivos resulta evidente. En cuanto al segundo, la existencia de restricciones para acceder a nuevos recursos financieros suele ser síntoma de las deficiencias de las empresas, que se traducen en obstáculos al éxito y al crecimiento de las nuevas iniciativas (Becchetti y Trovato, 2002). Diversos trabajos han argumentado que limitación al crédito impiden que las nuevas iniciativas se vean inmersas en nuevos proyectos, lo que aumenta su probabilidad de fracaso (Mach y Wolken, 2011). En definitiva, nuestra medida de fracaso se define como porcentaje de emprendedores que manifiestan haber abandonado su actividad por los motivos (i) y (ii) mencionados.

GEM distingue además entre aquellos individuos que han creado la empresa porque han identificado una buena oportunidad de negocio (emprendedores por oportunidad) y los que lo hacen forzados por las circunstancias, al carecer de mejores alternativas en el mercado laboral (emprendedores por necesidad). Esta distinción es importante porque, tal como se ha comentado anteriormente, no todas las iniciativas contribuyen del mismo modo al crecimiento económico. Por consiguiente, el emprendimiento de calidad al que hace referencia nuestro análisis se aproxima a partir de la variable emprendimiento por oportunidad, mientras el emprendimiento de menor calidad se asocia con el emprendimiento por necesidad.

El tercer pilar sobre el que se asienta nuestro análisis son las instituciones formales. Para aproximarlas se utilizan los índices de gobernabilidad elaborados por Kaufmann, Kraay y Mastruzzi para el Banco Mundial y que son de uso frecuente en este tipo de estudios. Estos indicadores recogen aspectos como la rendición de cuentas, el grado de estabilidad política, la efectividad del gobierno, la calidad de la legislación, el estado de derecho, o el control de la corrupción. Todos estos indicadores tienen un rango de variación que oscila generalmente entre -2.5 y 2.5, donde un valor más elevado implica una mejor valoración de las instituciones y viceversa (Kaufmann et al., 2009; Fuentelsaz et al., 2015). Dada la alta correlación entre las seis dimensiones (entre 0,72 y 0,96), se lleva a cabo un análisis de componentes principales para agrupar en una sola variable la dimensión formal de las instituciones,² lo que deriva en un único factor, que es el que se empleará en el análisis posterior.

El estudio empírico en el que se sustenta este trabajo utiliza una muestra de 69 países que han participado en el proyecto GEM en alguno de los años comprendidos entre 2007 y 2012. La principal

ventaja de esta base de datos es que estos países presentan suficiente heterogeneidad, tanto en la dimensión institucional como en los indicadores que aproximan la calidad del emprendimiento, lo que permite vincular las tasas de fracaso con estas dos dimensiones.

5. ¿DEPENDE EL FRACASO DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS DEL ENTORNO INSTITUCIONAL Y DE LA CALIDAD DEL EMPRENDIMIENTO?

La **Tabla 1** recoge los niveles de fracaso emprendedor para los 69 países que constituyen nuestra muestra (medias anuales por país). Tal como se observa en dicha tabla, los niveles de fracaso varían de forma importante entre países. En casos como Panamá, Suecia, República Checa o Japón, el número de emprendedores que afirman haber cerrado un negocio en los doce meses precedentes no alcanza el 1%, mientras que hay países como la República Dominicana o Puerto Rico donde este indicador supera el 10%. Entre los estados como mayores tasas de fracaso destacan los situados en Centro y Sudamérica (con algunas excepciones como Panamá, Guatemala, Barbados o Venezuela) así como la mayoría de países africanos y asiáticos, mientras que las tasas de cierre más bajas se observan en los países más desarrollados (Europa, Norteamérica y Japón fundamentalmente).

La tabla 1 también recoge el indicador utilizado para aproximar las instituciones formales. El mayor desarrollo de estas se observa en los países del norte de Europa, además de en Suiza, Holanda o Australia. En el polo opuesto, países como Guatemala, Palestina, Rusia, Ecuador, Argelia y, especialmente, Venezuela, presentan un desarrollo institucional muy débil.

Más allá de los niveles de fracaso emprendedor que se muestran en la tabla 1, nuestra argumentación ha puesto de manifiesto que no todas las iniciativas empresariales presentan, *a priori*, los mismos niveles de calidad. En consecuencia, la información contenida en la tabla 1 se completa con la **Tabla 2**, en la que se descompone el fracaso en sus dos componentes, alta y baja calidad, siendo las medias para el total de la muestra analizada de 3,51% y 5,91% respectivamente. Aunque ambos índices están lógicamente relacionados con el fracaso total y, en consecuencia, los países con mayores tasas de fracaso coinciden, en lo esencial, con los que se han comentado previamente, existen algunas diferencias que deben ser mencionadas. Así, el fracaso de las iniciativas emprendedoras

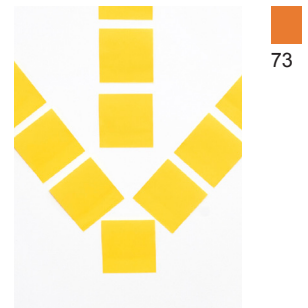


Tabla 1. Tasas de fracaso y grado de desarrollo de las instituciones formales (governabilidad), media 2007-2012

PAÍS	FRACASO	GOVERNABILIDAD	PAÍS	FRACASO	GOVERNABILIDAD
Rep. Domin.	13,93%	-0,73	Turquía	3,60%	-0,36
Puerto Rico	11,63%	0,5	EEUU	3,47%	1,08
China	9,44%	-0,94	Hungría	3,41%	0,51
Palestina	8,96%	-1,08	Israel	3,17%	0,36
Ecuador	8,26%	-1,22	Kazajistán	3,14%	-0,98
Hong Kong	8,01%	1,36	Polonia	3,03%	0,6
Namibia	7,71%	0,04	Portugal	3,00%	0,72
Sudáfrica	7,58%	-0,05	Reino Unido	2,89%	1,28
Jamaica	6,98%	-0,36	Rusia	2,73%	-1,17
Montenegro	6,79%	-0,29	Tailandia	2,64%	-0,62
Argelia	6,49%	-1,38	Alemania	2,39%	1,31
Bolivia	6,47%	-0,77	Australia	2,34%	1,51
Bosnia	6,42%	-0,54	Austria	2,30%	1,39
Brasil	6,07%	-0,07	Bélgica	2,24%	1,18
Egipto	5,91%	-0,98	España	2,19%	0,68
Eslovaquia	5,76%	0,53	Estonia	2,12%	0,84
Marruecos	5,62%	-0,74	Francia	2,11%	1,05
Perú	5,61%	-0,64	Holanda	2,05%	1,58
Argentina	5,18%	-0,68	Islandia	2,03%	0,46
Chile	5,13%	1,01	Lituania	2,00%	0,49
Irlanda	5,08%	1,37	Malasia	1,90%	0,03
Letonia	5,02%	0,4	Noruega	1,88%	1,59
Macedonia	4,96%	-0,43	Suiza	1,57%	1,63
Serbia	4,88%	-0,65	Venezuela	1,53%	-1,81
Singapur	4,78%	1,45	Barbados	1,45%	0,97
Uruguay	4,66%	0,51	Dinamarca	1,36%	1,76
Colombia	4,47%	-0,65	Eslovenia	1,35%	0,73
Corea Sur	4,40%	0,49	Finlandia	1,23%	1,76
Costa Rica	4,36%	0,36	Guatemala	1,13%	-1,01
Croacia	4,36%	0,09	Italia	1,09%	0,27
El Salvador	4,23%	-0,48	Japón	0,99%	1,01
Grecia	4,22%	0,19	Rep. Checa	0,98%	0,75
Méjico	4,17%	-0,5	Suecia	0,93%	1,7
Rumanía	3,93%	-0,2	Panamá	0,36%	-0,24
Túnez	3,89%	-0,55	Media	4,14%	0,23

Fuente: Elaboración propia a partir de datos GEM y Banco Mundial.

de mayor calidad es proporcionalmente elevado en Dinamarca, Rumanía, Holanda, Lituania o China, países en los que el indicador supera, con creces, al del emprendimiento de menor calidad. No obstante, con la excepción de China, se trata de países donde los índices de fracaso son especialmente bajos, por lo que estas cifras deben analizarse con cierta cautela.

En el extremo opuesto, los países que presentan mayores tasas relativas fracaso en el emprendimiento de baja calidad son República Checa, Eslovenia, Suecia y Croacia. En este punto, debe hacerse especial mención a países como Puerto Rico, Hong Kong, República Dominicana y Singapur, en los que el fracaso del emprendimiento de menor calidad es especialmente elevado. En Puerto Rico, esta cifra se sitúa próxima al 29%. En Hong Kong y República Dominicana el porcentaje es algo superior al 15%, mientras que en Singapur supera el 14%.

Una vez analizados tanto el grado de desarrollo de las instituciones como las tasas de fracaso (en sus dos componentes, alta y baja calidad), se procede a agrupar (**Figura 1**) a los países de la muestra de acuerdo con dos dimensiones: la calidad del emprendimiento y el grado de desarrollo de las instituciones formales, con el fin de intentar identificar una posible relación entre ambas dimensiones y el nivel de fracaso emprendedor. Para ello, asumimos que el emprendimiento de un país es de alta calidad o que sus instituciones tienen un nivel de desarrollo elevado en la medida en que el valor de la variable correspondiente se sitúa por encima de sus media.

En el cuadrante superior izquierdo de la figura 1 se ubican los países con alta calidad del emprendimiento y alto desarrollo de las instituciones que presentan, como resulta previsible, la tasa de fracaso media más baja: 2,71%. Se trata, básicamente, de aquellos estados con un mayor nivel de desarrollo. En este grupo se integran todos los países europeos, Estados Unidos, Barbados, Australia, Singapur y Puerto Rico.

En el polo opuesto se sitúan los países en los que tanto la calidad del emprendimiento como el grado de desarrollo de las instituciones se sitúan por debajo de la media. En ellos, la tasa de fracaso es mucho más elevada y alcanza el 5,80%.³ En este grupo se encuentran la mayoría de los países del Centro y Sudamérica que forman parte de la muestra (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Jamaica, Perú, República Dominicana y Venezuela), así como los estados europeos menos desarrollados (Bosnia, Croacia,

Tabla 2. Valores medios del fracaso por tipo de emprendimiento

PAÍS	TASA DE FRACASO TOTAL	FRACASO EMPREND. ALTA CALIDAD	FRACASO EMPREND. BAJA CALIDAD	PAÍS	TASA DE FRACASO TOTAL	FRACASO EMPREND. ALTA CALIDAD	FRACASO EMPREND. BAJA CALIDAD
Rep. Domin.	13,93%	13,30%	15,22%	Costa Rica	3,60%	2,88%	5,48%
Puerto Rico	11,63%	8,33%	28,57%	EEUU	3,47%	3,17%	4,57%
Palestina	9,44%	7,09%	13,77%	Portugal	3,41%	2,47%	7,25%
China	8,96%	10,43%	6,67%	Hungría	3,17%	2,88%	3,90%
Namibia	8,26%	5,37%	12,90%	Kazajistán	3,14%	2,56%	4,76%
Sudáfrica	8,01%	7,76%	8,61%	Rusia	3,03%	2,33%	4,60%
Ecuador	7,71%	7,86%	7,36%	Polonia	3,00%	2,65%	3,47%
Hong Kong	7,58%	4,30%	15,38%	Israel	2,89%	2,20%	4,76%
Jamaica	6,98%	6,15%	7,94%	Tailandia	2,73%	2,33%	3,99%
Montenegro	6,79%	6,71%	6,93%	R. Unido	2,64%	2,40%	4,00%
Bosnia	6,49%	5,48%	7,30%	España	2,39%	2,07%	3,70%
Argelia	6,47%	4,42%	11,43%	Venezuela	2,34%	1,67%	3,95%
Marruecos	6,42%	5,52%	9,09%	Australia	2,30%	1,85%	4,44%
Eslovaquia	6,07%	5,83%	6,62%	Austria	2,24%	2,20%	2,50%
Perú	5,91%	5,56%	6,83%	Estonia	2,19%	2,08%	2,56%
Brasil	5,76%	5,30%	6,54%	Bélgica	2,12%	2,11%	2,22%
Bolivia	5,62%	4,42%	8,22%	Francia	2,11%	1,87%	3,13%
Egipto	5,61%	5,10%	6,70%	Alemania	2,05%	1,75%	3,02%
Argentina	5,18%	4,31%	6,77%	Lituania	2,03%	2,28%	1,30%
Singapur	5,13%	3,59%	14,29%	Noruega	2,00%	1,96%	2,44%
Chile	5,08%	3,95%	8,10%	Holanda	1,90%	1,99%	1,10%
Macedonia	5,02%	3,63%	6,12%	Islandia	1,88%	1,79%	3,23%
Letonia	4,96%	5,07%	4,64%	Suiza	1,57%	1,54%	1,75%
Serbia	4,88%	4,35%	5,56%	Malasia	1,53%	1,22%	3,13%
Uruguay	4,78%	4,73%	4,93%	Barbados	1,45%	0,99%	4,55%
Irlanda	4,66%	4,15%	6,35%	Italia	1,36%	1,01%	2,86%
Méjico	4,47%	4,03%	6,59%	Rep. Checa	1,35%	0,00%	5,00%
El Salvador	4,40%	2,26%	8,33%	Dinamarca	1,23%	1,32%	0,00%
Corea Sur	4,36%	2,76%	6,74%	Guatemala	1,13%	1,16%	1,06%
Turquía	4,36%	3,40%	6,07%	Finlandia	1,09%	1,09%	1,09%
Rumanía	4,23%	5,21%	2,41%	Suecia	0,99%	0,73%	3,57%
Croacia	4,22%	1,88%	8,67%	Japón	0,98%	0,92%	1,14%
Túnez	4,17%	2,90%	7,41%	Eslovenia	0,93%	0,43%	4,48%
Grecia	3,93%	3,45%	5,12%	Panamá	0,36%	0,25%	0,69%
Colombia	3,89%	3,75%	4,23%	Medias	4,14%	3,51%	5,91%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos GEM.

Grecia, Macedonia, Montenegro, Rumanía, Rusia, Serbia y Turquía), los países africanos excepto Marruecos (Argelia, Egipto, Namibia, Sudáfrica y Túnez) y la mayoría de los países árabes.

Los dos cuadrantes restantes, con un número reducido de estados en ambos casos, recogen situaciones intermedias (una variable por encima de la media y la otra por debajo). El cuadrante inferior izquierdo muestra los países con una alta calidad del emprendimiento pero un bajo desarrollo institucional y en ellos la tasa media de fracaso es del 3,11%. En él se ubican seis países: Kazajistán, Malasia, Marruecos, Méjico, Panamá y Tailandia. El cuadrante superior derecho concentra países altos en la dimensión desarrollo institucional y bajos en la calidad del emprendimiento, siendo el valor medio del fracaso emprendedor en este caso del 3,90%. En este grupo se integran los estados asiáticos más prósperos como Japón, Israel, Hong Kong o Corea del Sur, los países de Latinoamérica más desarrollados (Chile, Costa Rica y Uruguay) y países europeos como Eslovaquia, Hungría, Polonia o la República Checa.

6. REFLEXIONES FINALES

El objetivo de este trabajo ha sido profundizar en algunos de los factores que inciden en el fracaso de la actividad emprendedora. Para ello se parte de la idea de que dicho fracaso se ve condicionado por dos dimensiones: el contexto institucional en el que se llevan a cabo estas iniciativas y la calidad de las iniciativas puestas en marcha. La aproximación descriptiva realizada apunta a que, efectivamente, el contexto institucional incide de forma importante en el éxito de la misma. En la medida en que el emprendedor lleva a cabo su actividad en un entorno donde las reglas del juego estén bien definidas (es decir, que existe una buena protección de los derechos de propiedad, que el sistema judicial funciona adecuadamente, que los gobiernos son estables o que no existe corrupción, entre otros factores), el emprendedor gozará de una mayor seguridad que redundará positivamente en el éxito de su empresa. Del mismo modo, aquellas aventuras empresariales que surgen como consecuencia de la identificación por parte de sus promotores de una buena oportunidad en el mercado (en contraposición a las que se desarrollan como respuesta a la falta de alternativas en el mercado laboral) ven sustancialmente reducidas sus posibilidades de fracaso. De manera interesante, el análisis en el que se han combinado contexto institucional y calidad del emprendimiento confirma que

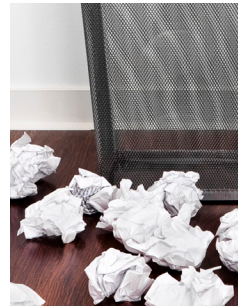


Figura 1. Desarrollo institucional, calidad del emprendimiento y fracaso

	ALTA CALIDAD DEL EMPRENDIMIENTO		BAJA CALIDAD DEL EMPRENDIMIENTO	
ALTO DESARROLLO DE LAS INSTITUCIONES FORMALES	Alemania	Irlanda	Chile	
	Australia	Islandia	Corea Sur	
	Austria	Italia	Costa Rica	
	Barbados	Letonia	Eslovaquia	
	Bélgica	Noruega	Hong Kong	
	Dinamarca	Portugal	Hungría	
	Eslovenia	Puerto Rico	Israel	
	España	Reino Unido	Japón	
	Estados Unidos	Singapur	Polonia	
	Estonia	Suecia	República Checa	
	Finlandia	Suiza	Uruguay	
	Francia	Lituania		
	Holanda			
	Tasa media de fracaso 2,71%		Tasa media de fracaso 3,90%	
	BAJO DESARROLLO DE LAS INSTITUCIONES FORMALES	Kazajistán	Argelia	Macedonia
Malasia		Argentina	Montenegro	
Marruecos		Bolivia	Namibia	
Méjico		Bosnia	Palestina	
Panamá		Brasil	Perú	
Tailandia		China	Rep. Dominicana	
		Colombia	Rumanía	
		Croacia	Rusia	
		Ecuador	Serbia	
		Egipto	Sudáfrica	
		El Salvador	Túnez	
		Grecia	Turquía	
		Guatemala	Venezuela	
		Jamaica		
Tasa media de fracaso 3,11%		Tasa media de fracaso: 5,80%		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos GEM.

la situación más favorable se dará en aquellos países en los que ambas dimensiones actúen en la buena dirección, es decir, cuando la proporción de iniciativas de calidad sea superior y, además, el entorno favorezca la creación y el desarrollo de las nuevas empresas. Los análisis realizados confirman, efectivamente, este planteamiento

y tienen importantes implicaciones tanto desde el punto de vista del diseño de las políticas públicas como desde la actuación de los propios emprendedores. Por una parte, es importante destacar que la supervivencia de las empresas no solo dependerá de las características de las mismas o del producto que se lanza al mercado, sino que el entorno es también un elemento fundamental. En este sentido, cualquier medida por parte del regulador tendente a facilitar la actuación de los agentes (seguridad y estabilidad jurídicas, reducción de barreras a la entrada y a la competencia, ausencia de corrupción, etc.), redundará en unas mayores tasas de supervivencia. Por otra parte, las políticas implantadas en los últimos años tendentes a promover el emprendimiento de cualquier tipo, con independencia de sus características y probabilidad de éxito futuro, deberían revisarse, centrando los recursos disponibles en aquellas propuestas con mayores opciones de salir adelante. En este sentido, las actuaciones adoptadas por algunos de los agentes que forman parte del ecosistema emprendedor, encaminadas a proporcionar una buena orientación a los emprendedores antes de poner en marcha su proyecto e incluso a disuadirlos en caso necesario, deben entenderse positivamente. Aunque no resulta fácil identificar *a priori* cuáles son las propuestas con mayores garantías, algunos estudios han puesto de manifiesto que los negocios con mayor componente innovador o elevadas expectativas de crecimiento gozan de mayores posibilidades de éxito.

Desde el punto de vista de los potenciales emprendedores, es importante madurar la idea antes de introducirla de forma precipitada en el mercado. La elaboración de un plan de negocio suficientemente detallado, un buen análisis del mercado en el que se piensa competir y la búsqueda de asesoramiento por parte de personal especializado, son factores que pueden aumentar las opciones de salir adelante. También hay que tener en cuenta que, con cierta frecuencia, algunas ideas de negocio tratan de replicar modelos que han gozado de cierto éxito en otros lugares. Aunque no cabe duda que este es un primer indicador a la hora de valorar su viabilidad en nuestro país, debe analizarse con cuidado si las reglas del juego son similares en ambos mercados. En la medida en que el entorno institucional sea diferente, una simple traslación de una idea que ha funcionado bien fuera no será necesariamente garantía de éxito.

BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z.J. (2006). "How is Entrepreneurship Good for Economic Growth?". *Innovations*, 1(1), 97-107.
- Aldrich H, Auster, E.R. (1986). "Even dwarfs started small: liabilities of age and size and their strategic implications". *Research in Organizational Behavior*, 8,165–198.
- Andersson, P. A., Wadensjö, E. (2007). "Do the unemployed become successful entrepreneurs?", *International Journal of Manpower*, 28, 604–626.
- Baumol, W.J. (1990). "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive". *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.
- Block, J., Sandner, P. (2009). "Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: Evidence from German Micro Data". *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9(2), 117–137.
- Cassar, G. (2006). "Entrepreneur opportunity cost and intended venture growth". *Journal of Business Venturing*, 21, 610–632.
- Foro Económico Mundial (2014). "The bold-ones High-impact entrepreneurs who transform industries". Switzerland, Foro Económico Mundial.
- Fuentelsaz, L., González, C., Maicas, J.P. (2015). "¿Ayudan las instituciones a entender el emprendimiento?". *Economía Industrial*. Forthcoming.
- Furdas, M., Kohn, K. (2011). "Why is start-up survival lower among necessity entrepreneurs?, A decomposition approach." <http://www.iza.org/conference>.
- Garrido, E., Gomez, J., Maicas, J.P., Orcos, R. (2014). "The institution based-view of strategy: How to measure it". *BRQ Business Research Quarterly*, 17, 82-101
- Gimeno-Gascon, F. J., Folta, T. B., Cooper, A. C., Woo, C. Y. (1997). "Survival of the fittest?, Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms". *Administrative Science Quarterly*, 42, 750–783.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., Sirmon, D. G., Trahms, C. A. (2011). "Strategic Entrepreneurship: Creating Value for Individuals, Organizations, and Society". *Academy of Management Perspectives*, 25(2), 57-75.
- Kaufmann, D., Kraay A., Mastruzzi, M. (2009). "Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996–2008". IN: *World Bank Policy Research Working Paper No. 4978*.
- Liñán, F., Fernández, J., Romero, I. (2013). "Necessity and Opportunity Entrepreneurship: The Mediating Effect of Culture", *Revista de Economía Mundial*, 33, 21-47.
- Mach, T, Wolken, J. (2011). "Examining the Impact of Credit Access on Small Firm Survivability". *Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, Washington, D.C.*
- North, D.C. (1990). "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", Cambridge: Cambridge University Press.
- Reynolds, P., Bygrave, W.D., Autio, E., Cox, L.W., Hay, M. (2003). "Global Entrepreneurship Monitor 2002 executive report". Wellesley, MA: Babson College.
- Stam, E., Suddle, K, Hessels, J., van Stel, A.J. (2009). "High-growth entrepreneurs, public policies, and economic growth", in: J. Leitao and R. Baptista (eds.), *Public Policies for Fostering Entrepreneurship: A European Perspective*. *International Studies in Entrepreneurship*, 22, 91-110.
- Strotmann, H. (2007). "Entrepreneurial Survival". *Small Business Economics*, 28, 87-104.
- Trias de Bres, F. (2007). "El libro negro del emprendedor", *Empresa Activa*.
- Vivarelli, M. Audretsch, D.B. (1998). "The Link between the Entry Decision and Post-entry Performance: Evidence from Italy". *Industrial and Corporate Change*, 7, 485-500.
- Wennekers, A.R.M., Uhlaner, L., Thurik, A.R. (2002). "Entrepreneurship and its conditions: a macro perspective". *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1(1), 25-64.

NOTAS

* La realización de este trabajo ha contado con la ayuda financiera del Ministerio de Economía y Competitividad y el FEDER (proyecto ECO2014-53904-R) así como del Gobierno de Aragón, a través del reconocimiento de los autores como miembros del grupo de investigación *Generés* y el FEDER (S09).

1. Autora de contacto: Universidad de Zaragoza; Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Gran Vía 2; 50005-Zaragoza; España.
2. Un análisis más detallado del tratamiento que puede hacerse de estas variables, así como de otros indicadores habitualmente utilizados para aproximar las instituciones formales puede verse en Garrido, Gómez, Maicas y Orcos (2014).
3. Al realizar los test correspondientes, se corrobora que las medias de los cuatro grupos son estadísticamente diferentes cuando se analizan el modelo globalmente. Un análisis por pares pone de manifiesto que la media que se obtiene para el grupo bajo desarrollo institucional-baja calidad del emprendimiento (cuadrante cuatro) es significativamente distinta de la obtenida para los otros tres grupos, mientras que las diferencias entre los cuadrantes (1)-(2), (1)-(3) y (2)-(3) no resultan estadísticamente significativas.

