

# El Factor Cultural Y Su Incidencia En Las Variaciones Regionales De Las Intenciones Emprendedoras: Caso Panamá.

## • Abstract

This article analyses and compares with other countries, the results of GEM Panama 2010. It was found that in Panama there are skills, entrepreneurial opportunities, and a 70% of the population that wants to do business; but only 10% have started their own company. This number is one of the lowest at global level.

The causality of these indicators has been analysed. There is a lack of more support structures that can help new entrepreneurs. In Panama there is a high percentage of “opportunity entrepreneurs”. Those are companies that not come out as a solution of a need. Such companies have greater growth potential but require supportive measures such as those used in the countries with innovation-based economies, such as **business incubators** to increase company`s survival rate.

## • RESUMEN

Se analizan y comparan los resultados del estudio GEM Panamá 2010. Se constató que en Panamá existen capacidades, oportunidades de emprendimiento, y un 70% de la población que desea emprender, pero solamente un 10% lo lleva a cabo, cifra que es de las más bajas a nivel global.

Se ha analizado la causalidad de estos indicadores. Hace falta estructuras de apoyo que puedan ayudar a los nuevos emprendedores. En Panamá existe un alto porcentaje de emprendedores por oportunidad (empresas de crecimiento dinámico). Este tipo de empresas tienen mayor potencial de crecimiento, pero requieren de medidas de apoyo tales como las utilizadas en los países de la primera categoría, como las incubadoras de empresas para aumentar su supervivencia.

## 1. Introducción

Ciertas culturas crean ambientes más favorables para el crecimiento de las empresas (Degroof y Roberts, 2004), como aquellas que son más tolerantes al fracaso, y que promueven una fuerte necesidad de logro, autonomía, y sentimiento de eficacia personal. En la cultura estadounidense, alcanzar un alto nivel académico está positivamente correlacionado con la creación de empresas, mientras que en Europa la correlación entre estas variables es negativa (Aidis et.al., 2008:661). Por otro lado, culturas como la norteamericana perciben el fracaso empresarial como una experiencia que puede resultar positiva; mientras que otras culturas demuestran intolerancia al fracaso del emprendedor (Venkataraman, 2004).

Muchos otros estudios comprueban la influencia del factor cultural sobre las intenciones emprendedoras. Liñán et. al. (2011) investigó la población estudiantil universitaria de dos regiones de España (Cataluña y Andalucía), afirmando que Andalucía adopta una actitud enfocada en las tradiciones y folklore, y mantiene una cultura relajada, mientras que Cataluña tiene fama de tener una clase altamente trabajadora, de espíritu emprendedor y

economía dinámica, lo cual se traduce en una mayor cantidad de intenciones emprendedoras por parte de la población estudiantil.

El presente artículo es un esfuerzo por investigar la causalidad de los indicadores de emprendimiento de Panamá, encontrar las explicaciones del comportamiento emprendedor panameño, llegar a conclusiones y plantear recomendaciones para mejorar estos indicadores de emprendimiento.

Además del factor cultural, existen otros aspectos que inciden sobre la deseabilidad en la creación de empresas, tales como la economía global, y las políticas hacia la creación de empresas (Urbano, 2003; Gómez et. al., 2004; Aponte et. al., 2006; Aidis et. al., 2008).

Por ejemplo, a raíz de la crisis económica mundial que hubo en años recientes, el emprendimiento sufrió una disminución en los países más desarrollados. El número de personas iniciando negocios con el potencial de impulsar la economía, y de generar nuevos empleos disminuyó un 10% en las naciones más ricas, en la reciente recesión global (Bosma y Levie, 2010). La crisis del 2009 hizo que se percibieran menos oportunidades, y que hubiese más obstáculos y más pesimismo en emprendedores y empresarios (GEM España, 2009). No obstante, ha experimentado un alza significativa en países en vías de desarrollo.

En esta investigación, se analizarán los resultados de las investigaciones GEM; y se realizará una comparación con los resultados del estudio GEM (2009) con otros países, para obtener lecciones por la vía de la comparación.

## **Objetivos**

- Analizar los indicadores de emprendimiento proporcionados por GEM Panamá (Global Entrepreneurship Monitor), y su causalidad.
- Descubrir los factores que determinan el nivel de la actividad emprendedora en Panamá.
- Obtener lecciones de buenas prácticas y estrategias para el fomento de las intenciones emprendedoras por vía de la comparación.

## **Método y Resumen**

La metodología que se utiliza es:

1. Revisión literaria y bibliográfica de los diagnósticos y estudios que se han realizado en el entorno panameño, en el tema del emprendimiento.

La principal investigación de la última década, en el tema de emprendimiento es GEM Panamá; por lo cual sus resultados se utilizan como una base.

En el 2009 Panamá se afilió al Consorcio Global de Emprendedurismo (GEM) para analizar las variables que inhiben o promueven los esfuerzos de emprendimiento en Panamá.

2. Se realiza análisis de causalidad de indicadores de emprendimiento en Panamá.
3. Se analizan modelos de buenas prácticas para mejorar los indicadores nacionales de emprendimiento. Uno de los países observados, en busca de buenas prácticas, fue España.

## Resultados

### 1. Análisis de la Encuesta GEM a la Población Adulta. Caso Panamá

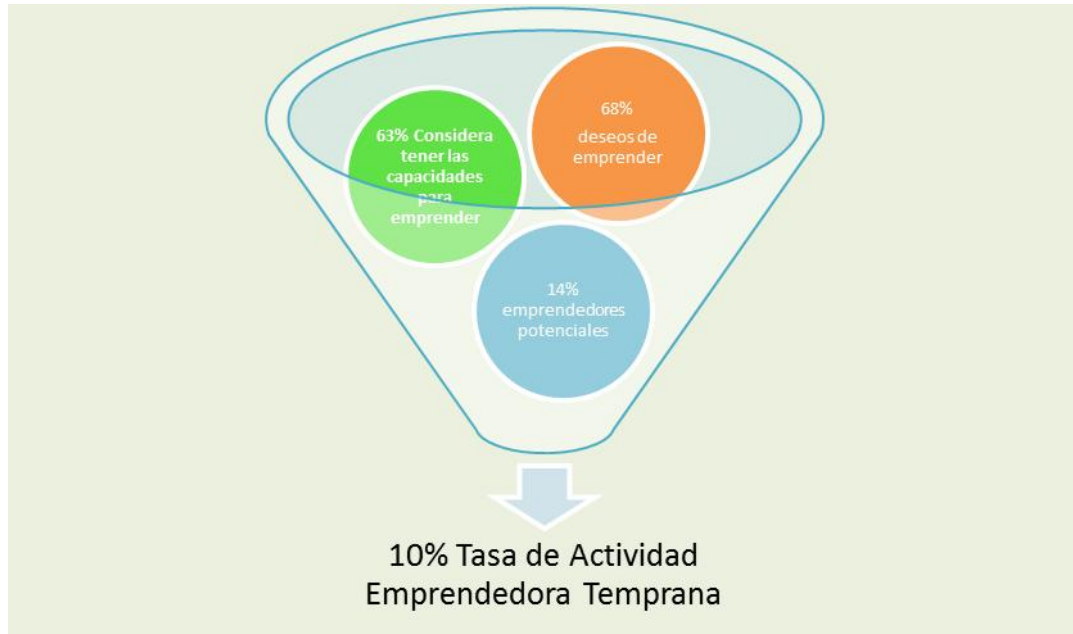
GEM realiza una clasificación del total de emprendedores en **Emprendedores Potenciales**, que son aquellos que *tienen en mente la idea* de poner en marcha un negocio o autoempleo en los próximos 3 años. La **Actividad Emprendedora Temprana o TEA**, es uno de los principales indicadores en GEM, que indica la cantidad de empresarios con 42 meses o menos de operación. Finalmente, los **Emprendedores Consolidados**, que son aquellos que tienen un negocio establecido con más de 42 meses de operación.

En cuanto a las oportunidades para emprender, en la encuesta realizada para GEM Panamá 2010 se percibió una actitud favorable hacia el emprendimiento, pues un 68% de los entrevistados piensa que emprender es algo deseable (Cano et al, 2003, p. 14). Las oportunidades del entorno se han traducido en deseos de emprender. Así, entre los 54 países que participan en el análisis mundial que GEM realiza, Panamá ocupa el cuarto lugar al evaluar el positivismo en la percepción de oportunidades de negocio.

Esto se justifica dado que en Panamá se están realizando ingentes esfuerzos para promover nuevos emprendimientos, tomando en cuenta, la creación de la Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa AMPYME, y el establecimiento de medidas de fomento a la creación de empresas en el país. La incorporación de la materia “formación de emprendedores” dentro del currículo de las carreras de diversas universidades, la creación de carteras de crédito para apoyo a los emprendimientos, la promoción de diversos concursos de planes de negocio nacionales como internacionales, y el establecimiento de programas de apoyo a la creación de empresas. A nivel de gobierno, universidades y empresa privada, están haciendo una labor de concienciación a la población de las oportunidades de emprendimiento existentes. Pese a que hay grandes oportunidades, y al deseo de emprender de la población, en la primera etapa de concepción, hay “bajas” en este deseo, comenzando con un 5% de dicho 68% que no considera tener las habilidades necesarias para emprender. Así, del 68% que anhela emprender, un 63% siente que no posee los conocimientos, habilidades y experiencia para poner en marcha un negocio. Luego, la tasa de emprendedores potenciales (ha tomado la decisión de emprender en los próximos tres años) en Panamá, es un 14%.

A pesar de que muchos panameños consideran que establecer una empresa propia es algo “deseable”, un 58.3% de quienes deseaban emprender, no lo llevan a cabo. Solo un 10% de

quienes deseaban emprender, realmente lo hace. Según el mismo, 1 de cada 10 panameños asume el riesgo de emprender. Esto da, para la población panameña, un aproximado de 350.000,00 emprendimientos, cifra que coincide con que aporta la Asociación Panameña de Crédito, APC, en el Proyecto APC y BID-FOMIN: Visibilización de las MiPymes (2008).



**Figura 1 Proceso Emprendedor en cifras. Caso de Panamá.**

En cuanto a la “desmotivación del emprendedor” en Panamá, diversos motivos actúan como filtro para la puesta en marcha de los negocios, hasta que solamente un 10 % de quienes lo consideraban deseable, asume el riesgo de emprender.

Si casi tres cuartas partes de la población anhela emprender, pero solamente una décima parte de la población lo hace, existe algún eslabón suelto en el proceso entre la concepción de la idea, y la maduración de la misma, de modo que 58% de los que querían poner empresas desisten por el riesgo que hay en el proceso.

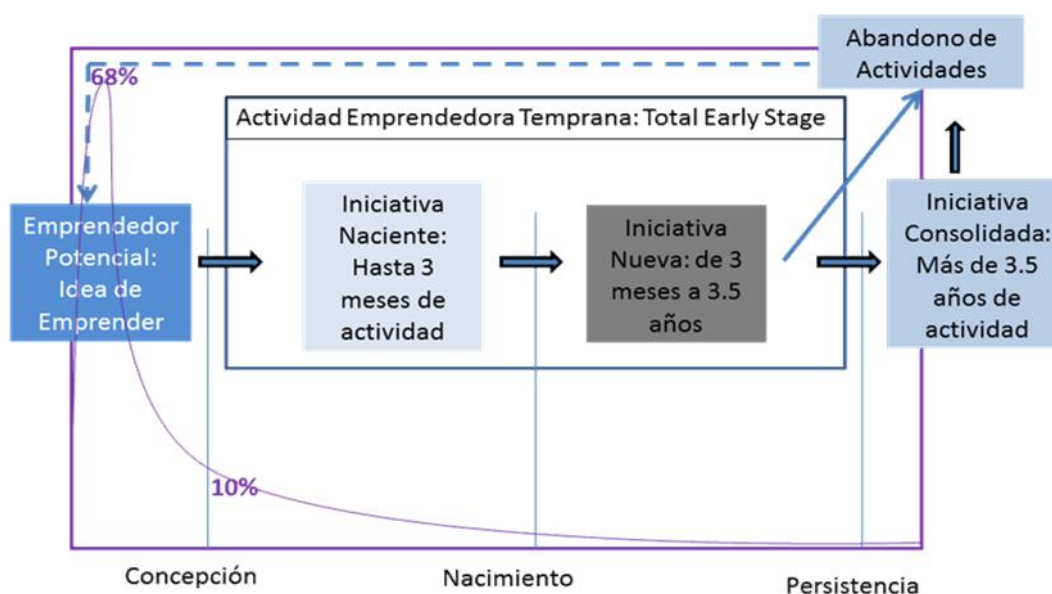
Adicionalmente nótese que el TEA de 10% (9,6%) incluye la “actividad emprendedora naciente”, que va de 0 a 3 meses, y los “emprendedores nuevos”, de 3 a 42 meses.

Para Panamá, el TEA está compuesto en su mayoría (casi dos tercios) por actividad emprendedora naciente (0 a 3 meses), según puede observarse en la tabla 1. Estos negocios están dando sus primeros pasos, sin salarios pagados por un trimestre, ni viabilidad probada (GEM Panamá, 2010). Hay que añadir que el cálculo del TEA no indica si tales iniciativas emprendedoras perdurarán y se traducirán en valor añadido para el país, ni hace distinción entre negocios formales o informales.

**Tabla 1 Componentes de la Actividad Emprendedora Temprana, TEA**

ETAPAS			PORCENTAJE
Emprendedores Potenciales			14%
TEA	Actividad Emprendedora Naciente	6,20%	9,60%
	Emprendedores Nuevos	3,50%	
Actividad Emprendedora consolidada (más de 42 meses)			4,20%
Tasa de discontinuidad emprendedora			1,40%

El comportamiento emprendedor en Panamá está señalado por la curva morada que presenta una baja considerable hacia la apertura de empresas.



**Figura 2 El Proceso Emprendedor según el Proyecto GEM, y el Comportamiento de la Actividad Emprendedora en Panamá**

Una tasa elevada responde a una mayor necesidad de la población de emprender ante la falta de otras alternativas de trabajo. Los países en vías de desarrollo (como el caso de Panamá), aún no cuentan con estructuras funcionariales ni de grandes empresas comparables con las de los países desarrollados y, por consiguiente, una mayor proporción de la población emprende.

## 1.1 Motivaciones del Emprendedor en Panamá

**Tabla 1 Comparación Motivación del Emprendedor Panamá**

Motivación para Empezar	Panamá
Impulsados sólo por oportunidad	65%
Impulsados sólo por la necesidad	33%

En cuanto a la “motivación del Emprendedor”, GEM Panamá refleja que 65% de los autocalificados emprendedores estuvieron impulsados por la identificación de una oportunidad de negocio (emprendedores por oportunidad). El resto estuvo impulsado por necesidad o falta de empleo estable (emprendedores por necesidad).

Estas cifras reflejan que la gran mayoría está emprendiendo motivados por las oportunidades del entorno.

## 1.2 Comparación entre Panamá y países de su misma categoría.

En el escenario Latinoamericano hubo una elevación en este índice de actividad emprendedora. Panamá tiene una de las TEA más bajas de su categoría. Si bien para el 2010, la tasa de emprendedurismo naciente (con menos de 12 meses de operación), ha aumentado.

La tasa de empresas consolidadas (tres años y medio o más) también está entre las inferiores en su categoría. Al comparar la tasa de empresas consolidadas con la de países de su misma categoría como Ecuador (16%), Argentina (14%), Colombia (13%), Brasil (12%), República Dominicana (11%), Perú (8%), Chile (7%), Panamá es el país con el menor porcentaje de solo 4% (GEM Panamá, 2010).

La figura 3 contrasta la cantidad de negocios de empresas en actividad temprana, y empresas consolidadas, según el proceso GEM con la cifra del resto de las economías de la misma categoría que Panamá.

## Panamá

## Promedio para países de “Economías Motivadas hacia la Eficiencia”



**Figura 3 Indicadores de Actividad Emprendedora**

En la figura 4 Panamá tiene un porcentaje menor, casi en todos los aspectos, al promedio para economías basadas en la eficiencia; salvo para el indicador de empresarios por oportunidad, con lo que se asemeja a las economías impulsadas por la innovación, y en el indicador de cierre de empresas.

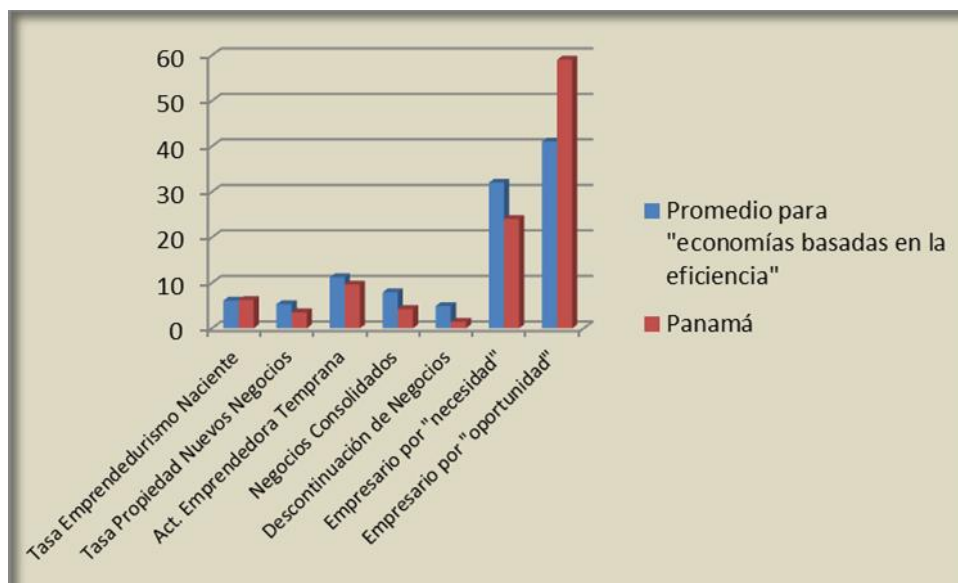
La figura 4 muestra:

La tasa de emprendedurismo naciente es similar que la del promedio del resto de los países en esta categoría. La tasa de propiedad de nuevos negocios es menor en Panamá que la del promedio del resto de países de la misma categoría. Por ende, el número de los que llevan a cabo la puesta en marcha del negocio es mucho menor que el de aquellos que lo consideran deseable. Este porcentaje ha ido en aumento. La tasa de actividad emprendedora temprana y la cantidad de negocios consolidados son menores en Panamá, al del resto de los países en la misma categoría.

Es evidente que no se estén aprovechando en su totalidad las oportunidades del entorno, lo cual incide en la baja productividad del país. (Plan Estratégico de Ciencia, Tecnología e Innovación 2006-2010).

Entre los aspectos positivos están:

- Hay un menor número de cierre de empresas en Panamá que en los demás países de la misma categoría. Este fenómeno se justifica en el momento de bonanza económica que vive el país.
- Hay más emprendedores por oportunidad en Panamá que los demás países ubicados en su misma categoría.



**Figura 4 Comparación del “Estado de Negocios” en Economías Impulsadas por la Eficiencia.**

Otros hallazgos del GEM Panamá 2010 son igualmente interesantes. Sobre el tipo de negocios, la mayor proporción (23%) tiene que ver con alimentos (fonda, kiosco, restaurante, venta, etc.), y los siguientes grupos son ventas de ropa y artículos personales (11%), servicios profesionales (10%) y transporte (6%), siendo un 92% del total correspondiente a servicios y comercio.

A continuación se contrastan las opiniones que tienen que ver con las oportunidades y capacidades percibidas, el miedo al fracaso, y aspectos relacionados con la óptica del entrevistado hacia el emprendedurismo en general; y se compara cada uno de los aspectos señalados con la cifra promedio del resto de las economías de la misma categoría que Panamá.

Si bien en Panamá hay muchas oportunidades y capacidades percibidas (que derivan de sus ventajas competitivas como la posición geográfica, el acceso a mercados internacionales, el crecimiento de la economía, y demás), un supuesto menor miedo al fracaso, y se considera que el ser empresario es una buena decisión de carrera (lo cual coincide con el gran porcentaje de emprendedores potenciales en Panamá, 68%), hay también menos intenciones emprendedoras.

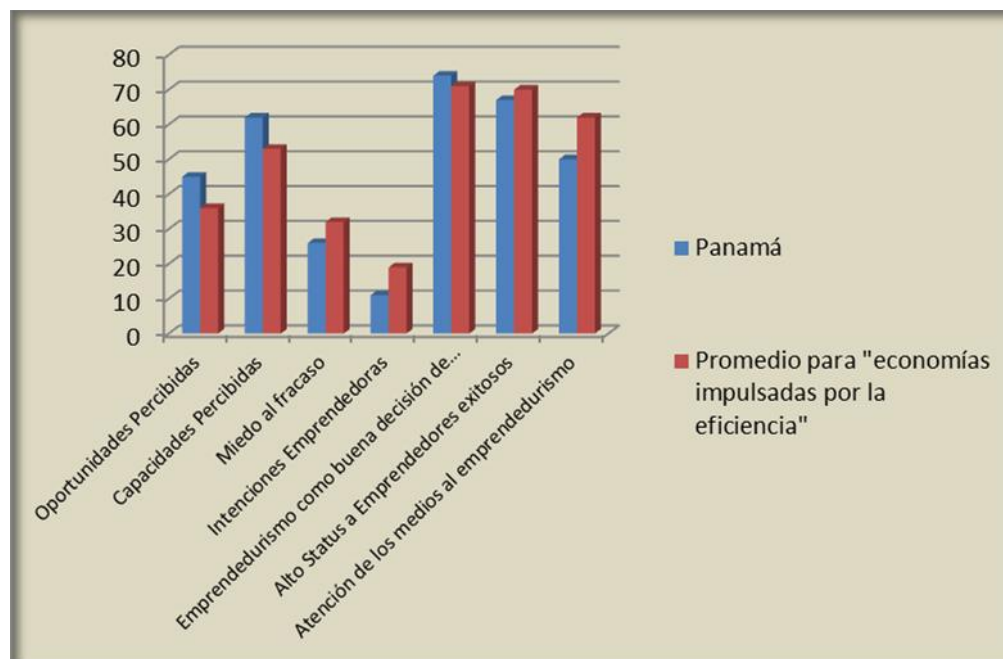
El emprendedor promedio no se le ve como una figura con alto status. Esto podría explicarse por el hecho de que Panamá no es un país de tradición emprendedora, y por la baja atención que los medios de comunicación le dan al tema.

La Fundación para el Desarrollo Sostenible de Panamá, FUDESPA, realizó un monitoreo en distintos medios masivos, tales como prensa, radio y televisión. En este diagnóstico, durante un mes se monitorearon periódicos, detectándose “referencias técnicas no sustentadas”, o en tono negativo, en el 80% de las notas que se refieren a temas que se refieren al sector de Pymes. Si a esto se suman los espacios no aprovechados, y el hecho de que no existe un espacio o columna para el tema de Pymes en ningún periódico, puede



concluirse que no se está usando la prensa escrita para transmitir información positiva que fomente la cultura empresarial.

**Figura 5 Capacidades emprendedoras de Panamá comparadas con el promedio en Economías impulsadas por la eficiencia.**



## 2. Análisis de la Encuesta GEM a Expertos en Panamá

La encuesta a expertos permitió identificar las principales debilidades del Sistema emprendedor en Panamá: “entre las debilidades más notorias para emprender en el país se encuentran el **sistema educativo**, ... que no aporta los conocimientos suficientes, ... la falta de **capital de riesgo** y debilidad del mercado de capitales, **la falta de políticas y estructura para la transferencia de investigación y desarrollo** a empresas en formación y las **normas culturales y sociales que obstaculizan que se tomen riesgos empresariales.**” (Informe GEM Panamá 2010, p. 53)

A grandes rasgos esta expresión se puede resumir en las siguientes debilidades:

- Carencias del Sistema Educativo
- Falta de Financiamiento
- Falta de Estructuras I+D

Hace falta un puente que permita al emprendedor potencial atravesar el mar de la incertidumbre y llegara su destino deseado de ser empresario. Para la disminución de la incertidumbre, se necesita, entonces, la preparación, el acceso al capital, y en el caso de empresas de base tecnológica, el apoyo de Centros de Investigación o estructuras I+D.

Programas gubernamentales como los Parques Científicos y Tecnológicos y las Incubadoras de Empresas diseminadas a lo largo de todo el territorio español (APTE, 2007), conducen a una transferencia de resultados de I+D efectiva (Rubiralta, 2004; Ortín,

2007; MEC, 2008; Del Palacio, 2009), impulsando la creación de empresas de base tecnológica que son empresas de alto crecimiento que añaden valor al tejido industrial del país.

Crean un clima de mayor confianza para la apertura de empresas, y empresas con valor agregado, y aumentan la tasa de supervivencia de las mismas (empresas consolidadas) (Medeiros, 1998).

Además del beneficio de las empresas incubadas al tener acceso a servicios que de otro modo no accederían (laboratorios, equipos, grupos de investigación, contactos), y al conocimiento e ideas de otros incubados (Hannon, 2004), las incubadoras son portadoras de otros beneficios tales como el prestigio que brindan a las empresas incubadas, frente a financistas potenciales y clientes (Voisey, 2006; Salvador 2010).

Usualmente financistas o clientes no pueden distinguir si una empresa es “buena” o “mala”, por la falta de conocimiento (Colombo y Delmastro, 2002). Pero las incubadoras actúan como un aval, o como una “marca” que da fe de la calidad de sus empresas (Salvador, 2010).

O’Shea (2007) sustentó el desarrollo y desempeño de las empresas que son apoyadas por la Universidad. Druilhe y Garnsey (2004) en su estudio realizado en la Universidad de Cambridge, encontraron evidencia de que las empresas se modifican, refinan y desarrollan su modelo de negocio, y enriquecen su conocimiento de los recursos y oportunidades, desde la etapa del reconocimiento de la oportunidad, la conformación del equipo, la investigación del mercado, el desarrollo del producto, la consecución de fondos, la actividad comercial, etc., por medio del apoyo de la Universidad, y de las estructuras organizativas de apoyo tales como las incubadoras de empresas. Las empresas que emergen de la Universidad son de importancia, puesto que entre las mismas surgen muchas empresas de base tecnológica, las cuales son empresas de valor agregado, de alto potencial de crecimiento, y que añaden valor al tejido industrial del país. (Shane, 2004).

En Panamá, la Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, a partir del 2010 inició el Sistema de Incubación de Empresas (SIDEPE), el cual utiliza las universidades como punto de partida en el cual se encuentran los proyectos emprendedores, y los de base investigativa. Actualmente existen tres incubadoras universitarias:

- Incubadora de la Universidad de Panamá, cuyo enfoque es en el área agroindustrial, artesanías y turismo sostenible,
- Incubadora de la Universidad Latina, cuyo enfoque es en el sector de negocios multisectoriales y general.
- UTP Incuba de la Universidad Tecnológica de Panamá, que cuenta con un enfoque en el área tecnológica.

**Tabla 2 Empresas en UTP INCUBA**

Descripción	Nombre del Emprendedor Principal
Generador de Software Educativo utilizando la Metodología MeCSE	Arq. Cristóbal Gómez

Servicio de Información Metropolitana a través de pantallas electrónicas a Base de Leds	Ing. Miguel Buitrago
Optimización en el uso de Energía Eléctrica y Automatización Industrial Basados en el Uso de Tecnología de Punta	Ing. Anayansi Escobar
BodyGuard Box	Ing. Luis Oliva Ramos
Diseño y Desarrollo de Sistemas Auxiliares para Viviendas Sostenibles	Ing. Rhona Díaz

Los dos primeros proyectos en mención de estos, cuentan con más de un año, y dado que el tiempo de incubación que se ha establecido es de dos años, en los meses serán insertados en el mercado.

## Discusión preliminar

- El estudio GEM afirma que Panamá ocupa el cuarto lugar en oportunidades de emprendimiento, y tiene un porcentaje importante de deseabilidad de emprendimiento, sin embargo el TEA (tasa de actividad emprendedora) es igual que los países de su misma categoría.
- Se podría asumir que dado que Panamá goza de una buena situación económica, que es una economía en desarrollo, y en transición hacia la primera categoría (y por ende hay menos desempleo, y menos empresarios “por necesidad”), se reduce el TEA.
- La cantidad de empresarios por oportunidad (empresas que no nacen producto de la necesidad sino para explotar alguna oportunidad) que existe en Panamá, parece confirmar esta afirmación, ya que el porcentaje de empresarios por oportunidad es mucho mayor al de empresarios por necesidad.
- Asumiendo que el TEA menor se debe a la mejor situación económica y comparándolo, entonces, con los países de la categoría siguiente, el TEA de Panamá es mayor a este mismo indicador para países desarrollados (lo cual es un buen indicativo), pero el porcentaje de empresas consolidadas es menor al de estos países.
- Dicho porcentaje de empresas consolidadas es menor al comparar el TEA de Panamá con relación a este mismo indicador de los países de la categoría siguiente, y el de los países de su misma categoría.
- La encuesta a expertos permitió identificar las principales debilidades del Sistema emprendedor en Panamá: *“entre las debilidades más notorias para emprender en el país se encuentran el sistema educativo, ... que no aporta los conocimientos suficientes, ... la falta de capital de riesgo y debilidad del mercado de capitales, la falta de políticas y estructura para la transferencia de investigación y desarrollo a empresas en formación y las normas culturales y sociales que obstaculizan que se tomen riesgos empresariales.”* (Informe GEM Panamá 2009, p. 53)
- Se precisa adoptar medidas de apoyo y fomento a empresas de base tecnológica.

## Conclusiones propuestas

- En la presente investigación se realizó una revisión sobre la incidencia de factores culturales en la intencionalidad de crear empresa. El estudio se apoyó en trabajos anteriores. Considera trabajos sobresalientes en el tema.
- Es importante señalar que el contexto de la literatura en este campo es en su mayoría anglosajona. También hay buen cúmulo de conocimiento en esta área desarrollado en Europa, y por ende no se puede aplicar a todas las regiones o países. La presente

investigación es del caso Panamá, el cual es un país de renta media, por lo cual surgen variantes en el aspecto económico, socio cultural, político, de mercado y tecnológico.

- El estudio GEM es una prueba del positivismo hacia el emprendimiento que actualmente existe en Panamá.
- Si bien en Panamá se está desarrollando una labor tesonera por parte de diversas instituciones estatales y privadas para fomentar el establecimiento de empresas, y se ha logrado uno de los porcentajes más altos a nivel mundial en “deseos de emprender” (70%) en la población, el porcentaje de negocios puestos en marcha y consolidados, debe mejorarse.
- Partiendo de la premisa anterior, **se requiere de medidas encaminadas al fomento de la creación de empresas, y al fortalecimiento de las empresas en sus tres primeros años de vida**, tales como las Incubadoras de Empresas.
- Panamá implementó recientemente el Sistema SIDEP (Sistema de incubación Empresarial de Panamá).
- El desempeño de UTP INCUBA será dado por la inserción en el mercado de las empresas que actualmente se encuentran incubadas, y la supervivencia de las mismas, lo cual es el indicador más fiable para evaluar el desempeño de la misma.
- Sería interesante la realización de estudios posteriores al presente, realizado únicamente a doce meses de que fueran incubadas las empresas objeto de este estudio, tomando una muestra confirmatoria (Hernández-Sampieri et. al., 2006) con la finalidad de confirmar el comportamiento, desempeño y evolución de ambas empresas.
- Hay algunos elementos de éxito que son esenciales en un ambiente de incubación, y sin esos elementos las incubadoras no alcanzarán el nivel que alcanzan en otros contextos que sí cuentan con dichos factores. Uno de los elementos básicos que la literatura en incubación de empresas destaca como primordial, es el establecimiento de los objetivos y estrategias de la incubadora, para que las actividades sean acordes a los mismos (ya sea para la generación de empleo, o para generación de empresas de base tecnológica, etc.). Se ha visto que modelos específicos de incubación han ganado éxito por su enfoque definido. Mientras que ha habido casos no exitosos, porque no se han enfocado bien en el tipo de empresas que desean promover (Hannon, 2004; Phan, 2005).
- Como línea futura de investigación, es preciso comparar los resultados del estudio GEM Panamá, con los sucesivos resultados de GEM de años posteriores, para saber si los esfuerzos que se están haciendo aumentan la tasa de apertura de empresas (TEA), su consolidación, y disminuyen la tasa de cierre de las mismas.

## Referencias

- Aidis, R.; Estrin, S. y Mickiewicz, T. Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective. **Journal of Business Venturing**, v. 23, n. 6, p. 656-672, set. 2008.
- Alvarez, C.; Urbano, D.; Coduras A. y Ruiz J. Environmental conditions and entrepreneurial activity: A regional comparison in Spain. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 18, n. 1, p. 120-140, Set. 2010.
- Amorós, J.E. y Cristi, O. Longitudinal analysis of entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. **International Entrepreneurship and Management Journal**. v. 4, n. 4, p. 381-399, set. 2008.
- Asociación Española de Parques Científicos y Tecnológicos, APTE. **Estudio del Impacto Socioeconómico de los Parques Científicos y Tecnológicos Españoles.**

España. Pp. 49. Consultado en línea en Julio 2010: [www.apte.org/documents/libros/Estudio\\_de\\_Impacto.pdf](http://www.apte.org/documents/libros/Estudio_de_Impacto.pdf)

- Bosma, N. y Levie, J. **Global Entrepreneurship Monitor 2009**. With contributions from William D. Bygrave, Rachida Justo, Jan Lepoutre and Siri Terjesen. Babson College, Universidad del Desarrollo, ReyJavik University. 2010
- Colombo M. G. y Delmastro M. How effective are technology incubators?: Evidence from Italy. **Research Policy**, v. 3, n. 7, p. 1103-1122. set. 2002.
- Degroof J. y Roberts E. B. Overcoming Weak Entrepreneurial Infrastructures for Academic Spin-Off Ventures. **Journal of Technology Transfer**, v. 29, p.327-352. set. 2004.
- Del Palacio I. **The Capital Gap for Technology Companies in Spain: Public Venture Capital for the Rescue**. Tesis Doctoral, Universidad Politécnica de Catalunya, España, Barcelona. 2009.
- Druilhe C. y Garnsey, E. Do Academic Spin-Outs Differ and Does it Matter?. **The Journal of Technology Transfer**, v. 29, n. 3, p. 269-285. 2004.
- Global Entrepreneurship Monitor. “**Informe Ejecutivo GEM España.**” 2010.
- Global Entrepreneurship Monitor. “**Informe Ejecutivo Panamá.**” Acelerador de Empresas de Panamá y IESA Escuela de Negocios . 2010
- Gómez, L.; Veciana, J.M. y Urbano, D. Medidas de apoyo a la creación de empresas en el Caribe Colombiano. Análisis de la oferta y demanda de servicios. **Investigación y Desarrollo**, v. 12, n. 2, p. 372-395. set. 2004.
- Graña, F. **Factores Asociados al Éxito Emprendedor en Cinco Ciudades Argentinas**. Editorial Universidad Nacional de Mar de Plata. Editorial Martín. 2002.
- Hannon P. A Qualitative Sense-Making Classification of Business Incubation Environments. **Qualitative Market Research. An International Journal**. v. 7, n. 4, p. 274-283. set. 2004.
- Hernández-Sampieri R., Fernández-Collado C. y Baptista P. **Metodología de la Investigación**. Cuarta Edición. Editorial McGraw Hill. México. 2006.
- Kantis, H. **Desarrollo Emprendedor en América Latina y la Experiencia Internacional**. Editorial Nomos S.A. Colombia. 2004.
- Liñán, F. y Chen, Y. Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 33, n. 3, p. 593–617. set. 2009.
- Liñán, F.; Urbano, D. y Guerrero, M. Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain. **Entrepreneurship & Regional Development**, v. 23, n. 3, p. 187–215. set. 2011.
- Ministerio de Educación y Ciencia de España, MEC. **La Creación de Empresas de Base Tecnológica**. P. 42. 2008.
- Monge M. (2010). *La creación* O’Shea, R.; Chugh, H. y Allen, T. Determinants and consequences of university spinoff activity: a conceptual framework. **The Journal of Technology Transfer**, v. 3, n. 6, p. 653-666. set. 2007.
- Ortín P., Salas V., Trujillo M. y Vendrell F. La Creación de Spin Off Universitarios en España: Características determinantes y sus resultados. Consultado en línea en Enero 2009. 2007. [http://demo.uib.es/pdfs/economia\\_industrial.pdf](http://demo.uib.es/pdfs/economia_industrial.pdf)
- Phan P., Siegel D. y Wright M. Science parks and incubators: observations, synthesis and future research, **Journal of Business Venturing**, v. 20, n. 2, p. 165-182. 2005.
- Pinilla, S. “**Una oportunidad para Panamá: Remover los obstáculos de las Pyme.**” Fundación para el Desarrollo Sostenible, FUNDES. 2002

- Ramos, A.; Medina, J.; Lorenzo, J. y Ruiz J. What you know or who you know? The role of intellectual and social capital in opportunity recognition. **International Small Business Journal**, v. 28, n. 6, p. 566-582. set. 2010
- Rubiralta M. *Transferencia a las Empresas de Investigación Universitaria: Modelos Europeos*. Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica. Edita: Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica. Madrid. 2004.
- Salvador E. Are science parks and incubators good “brand names” for spin-offs? The case study of Turin. **The Journal of Technology Transfer**, v. 36, n. 2, p. 203-232. 2010.
- Shane S. Encouraging University Entrepreneurship? The Effect of the Bayh-Dole Act on University Patenting in the United States. **Journal of Business Venturing**, v. 19, p. 127-151. 2004.
- Urbano D. **Factores condicionantes de la creación de empresas en Cataluña**. Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona, España, Barcelona. 2003.
- Urbano, D. y Toledano, N. “**Invitación al Emprendimiento. Una aproximación a la creación de empresas.**” España, Barcelona. 2008
- Veciana, J. M. “Empresario y Proceso de Creación de Empresas”, **Revista Económica de Catalunya**, Nº 8 . set. 1988.
- Veciana, J. M. (2005a) **La Creación de Empresas: Un Enfoque Gerencial**. España.
- Veciana, J.M.; Aponte, M. y Urbano D. (2005b) University students’ attitudes towards entrepreneurship: A two countries comparison **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 1, n. 2, p. 165-182.
- Venkataraman S. Regional transformation through technological entrepreneurship **Journal of Business Venturing**, v. 19, n. 1, p. 153-167. Set. 2004.
- Voisey P., Gornall L., Jones P. y Thomas B. The Measurement of Success in a Business Incubation Project. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 13, n. 3, p. 454-468. 2006.