

La colaboración Universidad de Valencia-Instituto Valenciano de la Juventud como forma de apoyo a la cultura emprendedora: una propuesta de modelo de evaluación de los programas de ayudas a proyectos empresariales impulsados por jóvenes emprendedores

Autores: Lorenzo Revuelto Taboada¹
Rafael Fernández Guerrero¹

RESUMEN:

En este trabajo presentamos un modelo de evaluación de programas de ayuda a emprendedores. El modelo está basado en el estudio del programa de ayudas a jóvenes emprendedores que realiza el Instituto Valenciano de la Juventud, organismo público que depende de la Consejería de Bienestar de la Comunidad Autónoma Valenciana (España). En el trabajo se analiza, a partir de la literatura sobre buenas prácticas de apoyo a la creación de empresas, cómo la adopción de determinados cambios en los programas de ayuda, guiados por el análisis y evaluación constante de los mismos, puede afectar a la calidad de los proyectos empresariales.

Palabras clave: entrepreneurship, creación de empresas, ayudas públicas, instituciones

¹ Universitat de València Facultat de Economia. Departamento de Dirección de Empresas “Juan José Renau Piqueras”. Avda. Tarongers, s/n, 46022 Valencia. Teléfono: 963 82 83 16; Fax: 963 82 83 33. rafael.fernandez@uv.es.

INTRODUCCIÓN:

Existe actualmente una considerable evidencia de que las nuevas empresas juegan un papel crucial en relación a la generación de empleo, el crecimiento económico y la innovación y la competitividad (Acs *et al.*, 2005; Armington y Acs, 2002; Audretsch y Thurik, 2001; Birch, 1979; 1987; Birley, 1985; Carree *et al.*, 2002; Davidsson y Wiklund, 1997, 2001; Johnson, 2004; Mazzarol *et al.* 1999; Minniti *et al.*, 2006, Storey, 1994; Wennekers y Thurik, 1999).

Por ello, el fomento de la actividad emprendedora forma parte de los fundamentos de cualquier economía moderna. Desde la década de los ochenta del siglo XX, un número creciente de instituciones públicas y otras con importante participación pública, han mostrado un interés cada vez mayor en el apoyo y fomento de la creación de nuevas empresas que ha llevado al aumento en el número y la variedad de las medidas dirigidas a fomentar y apoyar la puesta en marcha de iniciativas empresariales.

Tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea, estas prácticas de apoyo a la creación de empresas están siendo objeto de análisis y evaluación. Incluso se han elaborado guías de buenas prácticas como, por ejemplo, la Guía de buenas prácticas para las organizaciones de apoyo a la creación de empresas, elaborada por la Dirección General de la Comisión Europea (2000, 2002). En el campo académico las cuestiones relacionadas con el fomento y estímulo de la creación de empresas han despertado el interés de múltiples investigadores (Jenssen y Havnes 2002; Storey, 2000; Toledano y Urbano, 2007; White y Reynolds, 1996).

Si bien se asume que la existencia de estos mecanismos de apoyo puede tener un efecto positivo tanto en el número de empresas creadas como en sus tasas de supervivencia y crecimiento, resulta de especial interés analizar la eficacia de los distintos programas y medidas e identificar cuáles son las prácticas más efectivas así como factores que influyen de forma más determinante en el fomento de la creación de empresas. Ello podría contribuir a diseñar políticas más efectivas dirigidas a impulsar la creación de nuevas empresas y fomentar el espíritu emprendedor en la sociedad.

En este trabajo presentamos un modelo de evaluación, basado en el estudio del programa de ayudas a jóvenes emprendedores del Instituto Valenciano de la Juventud, organismo dependiente de la Consejería de Bienestar de la Comunidad Autónoma Valenciana (España). En segundo lugar analizamos cómo puede afectar a la calidad de los proyectos empresariales, las adopción de cambios en los programas de ayuda a jóvenes emprendedores, guiados por el análisis y evaluación constante de los mismos, a la luz de la literatura sobre buenas prácticas de apoyo a la creación de empresas.

Hemos estructurado el trabajo en los siguientes apartados: Primero hemos analizado el papel de la creación de empresas en el empleo; a continuación hemos revisado la influencia del sector público en la creación de empresas; posteriormente sometemos a estudio el caso del Instituto Valenciano de la Juventud.

Tras explicar el papel que la Universidad de Valencia ha jugado en la gestión del programa de ayudas del IVAJ en virtud de sucesivos acuerdos de colaboración, en el trabajo exponemos el proceso de seguimiento del programa y planteamos la hipótesis de trabajo que ha guiado nuestra actuación durante estos ocho años de colaboración y que ahora deseamos contrastar.

La última parte presenta el análisis de los resultados de la evolución en las valoraciones de los proyectos de empresa presentados que nos permite comentar nuestras conclusiones junto a alguna propuesta de investigación futura.

EMPLEO Y CREACIÓN DE EMPRESAS

Un elevado porcentaje de jóvenes no contempla la opción de emprender un negocio como una salida profesional atractiva, y ello es cierto incluso entre aquellos jóvenes que están formándose para dirigir empresas, en titulaciones como Ciencias Empresariales o Administración de Empresas. Frente a ello es muy importante el número de estudiantes que valoran como una buena salida profesional el trabajo en la función pública o trabajar por cuenta ajena en aquellos sectores que tradicionalmente se han caracterizado por estabilidad y buenas condiciones de empleo, por ejemplo la banca.

Ello denota una pérdida de ese espíritu emprendedor, que en gran medida, ha sido responsable del desarrollo económico alcanzado por España y los países de su entorno. La llamada sociedad del bienestar parece haber tenido como efecto colateral un cambio en la cultura afectando a los valores y los modelos de conducta. La búsqueda de la seguridad y una creciente aversión a la asunción de riesgos, especialmente en el terreno profesional, parecen estar en el origen de esta pérdida del espíritu emprendedor, pues la actividad empresarial se percibe como una actividad de riesgo que no es necesario asumir. Según datos del Global Entrepreneurship Monitor (De la Vega *et al.* 2009) el índice TEA, que mide la actividad total emprendedora en España, ha oscilado entre 2000 y 2008 entre un mínimo de 4,55 % y un máximo de 7,78 % del total de la población adulta. Este bajo porcentaje, puede verse afectado y retroceder de nuevo por el efecto de la crisis, por lo que cabe prever una caída desde el 7 % registrado en 2008. En el caso de la Comunidad Valenciana, a pesar de encontrarse este índice por encima de la media española, ha aumentado la distancia con respecto a las tres referencias de Comunidades Autónomas con mayor desarrollo emprendedor (Madrid, Aragón y Cantabria).

Una estrategia promovida desde los poderes públicos capaz de actuar simultáneamente en distintos ámbitos como: *la formación; el asesoramiento* tanto anterior al lanzamiento de la actividad como en sus primeros pasos; *los apoyos financieros* y en materia *de infraestructuras*; y el no menos importante *reconocimiento del fenómeno emprendedor* por medio de una adecuada estrategia de comunicación. Estos aspectos, podrían jugar un papel importante para la recuperación del espíritu y la actividad emprendedora (Coduras, 2006).

Esta estrategia debe orientarse a facilitar, al emprendedor potencial, el proceso de convertir su idea de negocio en una realidad, cuando este emprendedor detecte una oportunidad en el mercado,.

Es cierto que muchas iniciativas empresariales, sobre todo aquellas que se traducen en la creación de microempresas de carácter familiar, solo pretenden asegurar el propio empleo y muchas veces sobreviven en condiciones de escasa rentabilidad y nulo crecimiento, animadas por la necesidad ante la falta de buenas oportunidades de empleo por cuenta ajena. En este caso, la prestación de ayudas podría venir justificada, por la reducción del coste social que deriva de las situaciones de desempleo y la reducción del montante de prestaciones y subsidios.

El riesgo de invertir en actividades condenadas al fracaso que sólo podrían subsistir merced a ayudas y subvenciones, es el del efecto nocivo sobre los necesarios reajustes del mercado, potenciando actividades en sectores en declive o saturados, asumiendo un injustificado coste de oportunidad, al no dedicar los recursos a actividades con potencialidad.

EL SECTOR PÚBLICO Y LA PROMOCIÓN DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS:

En términos generales, puede afirmarse que las grandes empresas, tanto de capital público como privado, ya sea nacional o multinacional, constituyen un elemento fundamental en la estructura de la producción, mientras que las PYMES, que constituyen la inmensa mayoría de nuestro tejido empresarial, constituyen un elemento fundamental en la estructura del empleo. En el ámbito español, autores como Ruano (2001) y García *et al.* (2002) destacan su importancia en la

creación de puestos de trabajo, con respecto a las grandes empresas. En concreto el trabajo de Ruano (2001) establece que la tasa de creación de empleo es inversamente proporcional al tamaño de la empresa. En el ámbito internacional este papel de las PYME en la creación de empleo ha sido discutido en trabajos como los de Davis, Haltwanger y Schuh (1994, 1996), o Storey (1994), entre otros. Las empresas de menos de 50 trabajadores, microempresas y empresas pequeñas, representaban en España en el 2000 el 67,3 de los ocupados, según los datos del DIRCE (Roca y Sala, 2005).

Estas empresas de pequeño tamaño constituyen el modelo de empresa al que van dirigidas fundamentalmente las iniciativas públicas dirigidas a estimular la creación de empresas, así como el tipo de ayudas que son objeto de análisis en el presente trabajo, pues el objetivo prioritario de estas iniciativas, está orientado principalmente a la generación de oportunidades de empleo sostenible por medio del autoempleo y el empleo por cuenta ajena en las microempresas y Pymes creadas.

Los trabajos de Douglass North (1990, 2005) ofrecen soporte teórico al papel de las instituciones en el desarrollo económico y empresarial. Para North (1993) el marco institucional condiciona qué empresas nacen y cómo van a evolucionar, puesto que son las instituciones las que, a través de limitaciones formales e informales, las que en gran medida determinan las oportunidades que existen en la sociedad, mientras que las empresas y demás organizaciones nacen para aprovechar las mismas. Ahora bien, estas empresas también influirán en la propia evolución del marco institucional. Para Veciana (1999: 25) esta teoría institucional es “la teoría que actualmente proporciona un marco conceptual más consistente y apropiado para el estudio de la influencia de los factores del entorno en la función empresarial y la creación de empresas...” y coincide con North en señalar que “la creación de empresas está altamente condicionada por el marco institucional” (Íbid. 26).

En el enfoque institucional de North (1990, 1991, 2005) se asume un concepto muy amplio de “institución”, que engloba tanto a las instituciones formales, de las que formarían parte las leyes, los reglamentos y las instituciones y procedimientos de las diferentes instancias públicas, y las instituciones informales, que englobarían las creencias, actitudes, valores y cultura de una sociedad determinada.

Nuestro interés se centra en el estudio del papel que juegan las denominadas por North (1990) instituciones formales y, dentro de ellas, el de los organismos y programas de apoyo a la creación de empresas. A este respecto, en España, el equipo de investigadores dirigido por el profesor Veciana ha llevado a cabo diversos estudios enfocados a identificar y describir el papel jugado por las instituciones formales en diferentes entornos socio-económicos; analizar las medidas de apoyo ofrecidas por las instituciones, el nivel de conocimiento, utilización de las mismas por parte de los empresarios potenciales, el valor que estos les asignan; así como a evaluar el grado de adecuación de estos programas a las necesidades reales de los emprendedores. Entre sus conclusiones, destaca el hecho de que consideran escasa la adecuación de los programas y servicios ofrecidos y las necesidades reales de los empresarios. Además resaltan la gran dependencia de las instituciones, que ofrecen este tipo de servicios de apoyo a la creación de empresas, de los ciclos y de los intereses políticos, por encima de consideraciones relativas a la eficacia de las mismas (Veciana, Aponte y Urbano, 2001; Díaz, 2003; Urbano 2003).

Dejando a un lado los programas de desarrollo de infraestructuras y la política económica en general, los programas de ayuda a la creación de empresas pueden traducirse en múltiples tipos de actividades orientadas a la formación, acceso a información relevante, valorización del papel en la sociedad de los emprendedores, asesoramiento previo a la creación de empresas, seguimiento y asesoramiento posterior a la puesta en marcha del negocio, ayuda en la realización de los trámites legales, creación de viveros de empresas, ayudas financieras, creación de redes de emprendedores, etc. Algunas de estas ayudas están dirigidas a la población adulta en general, mientras que otras se dirigen a estratos específicos de población con especiales dificultades de inserción laboral (jóvenes, mujeres, habitantes de áreas rurales) o simplemente a individuos en situación de desempleo.

Obviamente, la intervención del sector público en este campo se basa en la premisa de que las fuerzas del mercado actúan, en muchos casos, de forma ineficiente respecto al desarrollo de nuevos negocios y en la creencia de que la utilización de fondos públicos para superar algunos de los obstáculos que encuentran los emprendedores potenciales puede constituir una inversión productiva. Ahora bien, la verdadera legitimación de este tipo de iniciativas sólo puede adquirirse por la vía de los resultados. Es por ello necesario que estos programas de fomento de la actividad emprendedora sea objeto de evaluación para valorar su nivel de eficacia. Para que dicha evaluación ofrezca unas mínimas garantías de fiabilidad, debe llevarse a cabo por medio de estudios longitudinales y estudios comparativos, como señalan entre otros Jenssen y Havnes (2002), pues resulta extremadamente difícil valorar qué habría pasado si no se hubiera llevado a cabo el programa o este hubiese adoptado una estructura significativamente diferente. En todo caso, consideramos que el estudio longitudinal que proponemos en el presente trabajo, basado en la utilización de una evaluación inicial de la calidad del proyecto emprendedor y en el seguimiento en cuanto a supervivencia, crecimiento y rentabilidad, controlando la evolución del propio programa de ayudas a través del tiempo, puede suponer un avance en este tipo de evaluaciones y colaborar en la mejora de las iniciativas de apoyo a la creación de empresas.

EL INSTITUTO VALENCIANO DE LA JUVENTUD Y LA PROMOCIÓN DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS:

Criterio de selección y fuentes de información

En adelante nos centraremos en el estudio del papel jugado por el Instituto Valenciano de la Juventud (IVAJ) en el ámbito de la Comunidad Autónoma Valenciana, desde su programa de promoción de iniciativas empresariales creadas por jóvenes. La elección del caso objeto de estudio se ha basado en primer lugar en la oportunidad, pues la participación de los investigadores como asesores en el proceso de valoración de los proyectos empresariales, en el seguimiento de las empresas creadas y en el propio proceso de gestión del programa específico de ayudas financieras a jóvenes emprendedores, ha puesto a disposición una gran cantidad de información, tanto de fuentes primarias como secundarias, facilitando la requerida “triangulación” requerida por Yin (2003). En segundo lugar, el programa resultaba de especial interés por su duración, por la cantidad de medidas complementarias desplegadas, por la dotación económica asignada a la ejecución de las mismas y por el grado de compromiso a nivel político con el programa.

Para el estudio del caso, hemos podido contar con la información procedente de las memorias de actividad del IVAJ desde 1990 a 2007 y de las memorias anuales de ejecución de programa de ayudas financieras, con información documental sobre los distintos servicios y actividades del IVAJ orientadas a la creación de empresas por jóvenes emprendedores, con la información contenida en todos los expedientes de solicitud de subvención tramitados entre 2000 y 2008, con información obtenida por medio de entrevistas periódicas y dinámicas de grupo, fundamentalmente con el personal del Servicio de Gestión y Planificación de Programas del IVAJ. Cabe destacar que el personal del IVAJ se ha mostrado siempre dispuesto a colaborar con el equipo de investigadores en el marco de una relación de confianza basada en el beneficio mutuo. Además de lo anterior se ha iniciado un programa de entrevistas con una muestra de emprendedores de éxito que accedieron en su día al programa de ayudas y se está llevando a cabo un seguimiento mediante cuestionario a los tres años y a los seis años de la solicitud de ayudas financieras, es decir cuando al empresas llevan entre tres y cuatro años y entre seis y siete años de funcionamiento.

El IVAJ y su papel en el ámbito de la Comunidad Valenciana

El Instituto Valenciano de la Juventud (IVAJ), creado en el año 1989, está adscrito a la Consellería de Bienestar. Como entidad de derecho público ha tratado de llevar a cabo una acción integral orientada a la solución de los problemas que dificultan la plena integración social de los jóvenes de la sociedad. Entre las distintas áreas de actuación del IVAJ (promoción sociocultural,

actividades de tiempo libre, intercambios internacionales, lucha contra las drogodependencias, ayuda a la adquisición de vivienda, formación, etc.), cabe destacar la relevancia de las actuaciones que está llevando a cabo en el área del empleo, principal problema para la mayoría de los jóvenes, tanto desde la vertiente de inserción laboral como desde la del fomento del autoempleo por la vía de la creación de empresas.

Por lo que respecta a la promoción de la actividad emprendedora, el IVAJ ha mantenido dos programas fundamentales, el programa de creación de empresas jóvenes, que comenzó a finales del año 1990, y el programa de ayudas financieras a jóvenes emprendedores, que tuvo su inicio en el año 1995. El primero de ellos actúa fundamentalmente en los siguientes frentes:

- Asesoramiento: análisis de viabilidad, orientación en marketing, finanzas y recursos humanos, asesoramiento jurídico sobre formas de empresa y trámites de constitución. Información sobre fuentes de financiación y subvenciones.
- Seguimiento: contacto permanente con el emprendedor para resolver dudas de carácter jurídico o económico.
- Tramitación de la documentación fiscal, laboral y contable, durante el primer año de funcionamiento.
- Formación: seminarios y cursos específicos de interés para emprendedores (MK, contabilidad y finanzas, etc.).
- Creación de una red de contactos con otros emprendedores para intercambiar experiencias, información, etc.

El programa de ayudas financieras, que será objeto de atención prioritaria en el presente trabajo, ofrece cada año la posibilidad de acceder a subvenciones a fondo perdido, a todos aquellos jóvenes emprendedores valencianos que hayan puesto en marcha una iniciativa empresarial durante el año natural al que va referida la Orden.

LA PARTICIPACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE VALENCIA

Como ya hemos adelantado en el apartado anterior, en virtud de sucesivos convenios entre la Universidad de Valencia y el IVAJ, un grupo de cinco investigadores del departamento de dirección de empresas ha colaborado de manera continuada con el personal del IVAJ en la gestión del programa de ayudas a empresas creadas por jóvenes en la Comunidad Valenciana desde la convocatoria del año 2000 (Orden de 31 de Julio) hasta la actualidad.

La colaboración se ha centrado, en primer lugar, en el proceso de evaluación de los proyectos presentados por jóvenes emprendedores relativos a empresas con menos de un año de antigüedad (empresas nacientes) que optaban a la subvención. En segundo lugar, desde la convocatoria de 2004(2003)² se ha ocupado, en colaboración con el personal del Servicio de Gestión y Planificación de Programas del IVAJ, de la elaboración de sucesivos modelos de memorias normalizada de la actividad. Dichos modelos debían cumplir la función de orientar al joven emprendedor a la hora de presentar la información mínima que un proyecto empresarial debería recoger para permitir una evaluación rigurosa de la calidad del mismo. Se pretendía asimismo que dicha memoria facilitase la labor de los asesores del IVAJ y sirviese como elemento de formación del emprendedor en la medida en que, con un lenguaje acorde al nivel académico del perfil mayoritario de joven emprendedor, ponía el acento en todos aquellos aspectos fundamentales que desde la óptica de la gestión profesionalizada de una PYME deberían ser tenidos en cuenta.

² En adelante cada vez que hagamos referencia a una convocatoria, pondremos entre paréntesis el año en que fueron creadas las empresas y delante en año en que se resuelve la convocatoria de las ayudas.

En tercer lugar y constitutivo de la función más relevante desde la perspectiva del investigador, la colaboración ha supuesto llevar a cabo el análisis y seguimiento de las empresas creadas que fueron objeto de evaluación (no sólo de subvención) en sus diferentes convocatorias. El análisis detallado y el seguimiento de los proyectos han permitido, entre otras cosas, identificar ciertos comportamientos oportunistas que acababan desviando fondos hacia empresas que no reunían el perfil que estaba en la mente del legislador cuando se puso en marcha el plan. que presentan mayores índices de supervivencia, que generan más empleo y que realizan una labor social, conforme a las prioridades señaladas por el IVAJ en relación a este tipo de ayudas.

Por lo que respecta a la valoración de las memorias, esta se ha llevado a cabo utilizando un baremo definido en la propia orden y que ha ido sufriendo, como ya comentamos anteriormente, ciertas modificaciones a lo largo del tiempo, además de algunos cambios en su peso relativo, sin que los cambios hayan afectado a su estructura básica. Los diferentes ítems a evaluar se pueden agrupar en cinco bloques:

1. Condiciones y requisitos del promotor y la inversión: Valora la formación y experiencia de los promotores, así como el porcentaje del capital en manos de los promotores menores de 30 años (35 en 2008) y la especificidad de las inversiones realizadas. Este bloque trata, en cierto modo de garantizar que las ayudas van a quienes tienen que ir y priman a los promotores más preparados.

2. Área de interés social: Valora la cantidad y calidad de empleo creado, con especial consideración de los contratados menores y con algún tipo de minusvalía o dificultad para la integración laboral y el hecho de que la empresa se dedique a actividades que promuevan la igualdad de oportunidades (integración), la mejora del medio ambiente, la innovación tecnológica, la innovación organizativa, la educación y formación para la integración o la cooperación empresarial

3. Viabilidad económica: Valora el análisis y situación de la competencia, las capacidades de la empresa a nivel interno, los objetivos planteados y el tipo de ventajas competitivas que trata de explotar, fundamentalmente desde la lógica de la coherencia.

4. Viabilidad financiera: Valora las fórmulas de financiación empleadas, el nivel de endeudamiento, su capacidad de generación de fondos y, en general el estado de cuentas y sus proyecciones a futuro.

5. Viabilidad organizativa: Valora las prácticas realizadas y previstas en relación a las distintas funciones de la empresa, aprovisionamiento, producción, distribución, marketing y recursos humanos.

El proceso de valoración es llevado a cabo por los investigadores en el marco del convenio de colaboración con el IVAJ. Para evitar posibles sesgos del evaluador y aumentar la fiabilidad de las valoraciones se ha procedido cada vez que se modificaba algún aspecto del baremo a seleccionar una pequeña muestra de empresas que ha sido valorada sucesivamente por los distintos evaluadores para, a continuación analizar las discrepancias encontradas, resolver dudas y precisar los criterios a utilizar en la evaluación. Posteriormente el proceso de introducción de datos realizados por el IVAJ permite detectar situaciones anómalas y corregirlas antes de que se asignen las subvenciones a percibir.

Para poder utilizar los datos derivados de la valoración como indicadores de la calidad, a priori de los proyectos de empresa y comparar entre diferentes ejercicios, para el presente trabajo hemos homogeneizado las puntuaciones de todos los ejercicios tomando como referencia el baremo utilizado en 2008(2007) y 2007(2006).

El programa de ayudas financieras a jóvenes emprendedores y su evolución en el periodo 2001-2008

El programa del IVAJ de ayudas financieras a jóvenes emprendedores de la Comunidad Valenciana, ha venido ofreciendo cada año la posibilidad de acceder a subvenciones a fondo perdido, con una cuantía máxima por solicitante de 18.000 euros a todos aquellos jóvenes con una edad máxima de 30 años (35 a partir de la Orden de 6 de febrero de 2008 dirigida a empresas creadas en 2007) que hubieran puesto en marcha una iniciativa empresarial durante el año natural al que va referida la Orden que convoca el concurso público, siempre que cumpliesen una serie de requisitos marcados en la misma. Las cuantías a percibir vienen moduladas en función de las disponibilidades presupuestarias y la calidad de los proyectos presentados. Hasta la Orden de 28 de marzo de 2006 (para empresas creadas en 2005) las ayudas iban destinadas a cubrir gastos de puesta en marcha y equipamiento, pero a partir de la Orden de 19 de diciembre de 2006 (para empresas creadas en 2006) ya sólo se destinan a cubrir gastos de equipamiento.

Tabla 1. Evolución del número de empresas en el periodo 2001-2008

EMPRESAS	2001 (2000)	2002 (2001)	2003 (2002)	2004 (2003)	2005 (2004)	2006 (2005)	2007 (2006)	2008 (2007)	Total
Solicitantes	464 (100)	617 (132,97)	785 (169,28)	967 (208,41)	1.097 (236,42)	787 (169,61)	786 (169,40)	715 (154,09)	6.218
Aceptadas (evaluadas)	357 (100)	462 (129,41)	639 (178,99)	721 (201,96)	769 (215,41)	559 (156,58)	553 (154,90)	462 (129,41)	4.522
Rechazadas (no evaluadas)	107 (100)	155 (144,86)	146 (136,45)	246 (229,91)	325 (303,74)	228 (213,08)	233 (217,76)	253 (236,46)	1693
Subvencionadas	357 (100)	462 (129,21)	585 (163,87)	307 (85,99)	425 (119,05)	325 (91,04)	317 (88,80)	365 (102,24)	3.144
Puntuación mínima*	0,00	0,00	10,00	30,00	35,00	35,00	35,00	35,00	

* Puntuación mínima requerida para tener derecho a subvención

Nota: Los datos entre paréntesis reflejan la evolución del número de empresas tomando como índice 100 los datos del año 2001(2000)

Fuente: Elaborado a partir de la información generada en el proceso de evaluación

En la tabla 1 podemos observar la evolución del número de solicitudes de ayudas financieras, así como del número de solicitudes aceptadas a evaluación, el número de solicitudes rechazadas por no cumplir con los requisitos de la convocatoria y, finalmente el número de empresas que recibieron dichas ayudas. Como podemos observar, se pueden distinguir claramente dos periodos por lo que respecta a la evolución del número de solicitudes de ayudas a jóvenes emprendedores. Una primera fase que se prolonga hasta el año 2005 de crecimiento acelerado que viene seguido de una reducción considerable en 2006 y una cierta estabilización en 2007 y 2008. El incremento interanual en el número de solicitudes de los primeros años supera con creces el incremento interanual en el número de empresas creadas en dicho periodo. Según datos del DIRCE, entre 2000 y 2008 el porcentaje de altas sobre el total de empresas ha estado algo por encima del

11% anual en cada uno de estos ejercicios, sin que se hayan presentado saltos importantes en el número de altas.

Cabe señalar al respecto que dicho incremento se debió, además de por el esfuerzo en comunicación y la multiplicación de las medidas de apoyo a la creación de empresas por parte del IVAJ, al papel de determinados agentes sociales. Entre estos destaca el papel de las pequeñas asesorías y consultorías que vieron en el programa la oportunidad de abrir una nueva línea de negocio, ofreciendo a sus clientes, previo pago, la tramitación de la solicitud.

Ello ha tenido, en algunos casos, un efecto perverso pues algunos de estos agentes se han convertido en “especialistas” en la presentación masiva de solicitudes de ayuda por cuenta de sus clientes lo que lamentablemente no ha redundado en una mejora significativa de la calidad de las mismas, ha eliminado en gran parte el “efecto aprendizaje” que podía suponer para los emprendedores y ha aumentado significativamente la picaresca a la hora de tratar de percibir subvenciones a base de cambiar la forma jurídica de la empresa incluyendo entre los promotores a jóvenes emprendedores que, en muchos casos, poco tenían que ver con el negocio al margen de las relaciones de parentesco que les unían a los verdaderos empresarios.

En la medida en que el presupuesto del programa no crecía ni remotamente al mismo ritmo que el número de solicitudes y teniendo en cuenta la escasa calidad y viabilidad de los una proporción considerable de los proyectos presentados, se procedió, a modificar algunos de los criterios de evaluación, cambiar el peso relativo de algunos de ellos y establecer una puntuación mínima, que ha ido aumentando a lo largo del tiempo para tratar de conseguir que fueran subvencionados los mejores proyectos y que las cantidades percibidas fuesen mínimamente significativas.

PROCESO DE SEGUIMIENTO E HIPÓTESIS DE TRABAJO:

El proceso de análisis, seguimiento y evaluación del programa de ayudas a corto y a largo plazo, se ha basado fundamentalmente en las siguientes actuaciones, llevadas a cabo en coordinación y con la colaboración del personal del IVAJ:

1. Análisis, revisión y discusión de los casos atípicos, en especial de aquellos casos que no reunían realmente las características que estaban en el espíritu de la ley al definir la población objetivo y modelo de las ayudas.

2. Identificación de las principales dificultades que encuentra el emprendedor a la hora de elaborar un proyecto de empresa viable de cara al futuro.

3. Seguimiento de la evolución de la distribución de las puntuaciones asignadas a los proyectos presentados en diferentes ejercicios.

4. Análisis de supervivencia a 31 de diciembre del tercer año posterior al inicio de la actividad, momento en que las empresas creadas contarían con más de tres y menos de cuatro años de antigüedad.

5. Análisis de supervivencia a 31 de diciembre del sexto año posterior al inicio de la actividad, momento en que las empresas creadas contarían con más de 6 y menos de 7 años de antigüedad. Tanto en este caso como en el anterior se han utilizado datos de las Cámaras de Comercio y, en caso de duda el contacto telefónico directo con el empresario/a.

6. También a los 3 y 6 años se ha cumplimentado un cuestionario telefónico para conseguir información de una muestra de empresas, fundamentalmente sobre crecimiento en empleo, inversión y ventas y sobre la evolución de los resultados obtenidos. También se preguntaba sobre las altas y bajas de los socios promotores y los posibles cambios de personalidad jurídica y actividad.

Evidentemente se trata de un proceso en marcha por lo que el análisis comparativo de las tasas de supervivencia y de la evolución en cuanto a crecimiento y rentabilidad, todavía no puede llevarse a cabo más que de forma parcial. No obstante, en la medida en que desde su inicio, la colaboración de los investigadores con el IVAJ se planteó como un proyecto de investigación de largo recorrido, en el futuro esperamos poder llevar a acabo de manera satisfactoria el análisis de estas variables y su relación con las características del emprendedor y de su proyecto empresarial.

En todo caso, sobre la base del programa de seguimiento que acabamos de especificar y teniendo siempre en cuenta las recomendaciones de los expertos en materia de ayudas públicas a la creación de empresas, el programa del IVAJ se ha ido convirtiendo en un extraordinario laboratorio que está permitiendo identificar el efecto de los cambios introducidos en el mismo sobre sus resultados.

A este respecto la hipótesis que subyace al presente trabajo es que los cambios introducidos en el programa de ayudas financieras y en todos los demás instrumentos de apoyo a emprendedores puestos en marcha por el IVAJ, para conseguir ofrecer paulatinamente un programa integrado capaz de atender, formar, guiar y asesorar a los jóvenes emprendedores desde la elaboración del estudio previo de viabilidad, pasando por la propia constitución de la empresa y siguiendo con la ayuda financiera, el asesoramiento y la formación posteriores al inicio de la actividad, habían de tener un efecto significativo en la calidad de los proyectos de viabilidad presentados en las solicitudes de subvención y en los niveles de supervivencia, crecimiento y resultados de las empresas creadas.

Entre los hitos o cambios más destacados, dentro de un proceso de reflexión y mejora continua de los programas del IVAJ cabe destacar:

- La adaptación paulatina de los criterios de evaluación, vinculada fundamentalmente a la mejora en el perfil de los emprendedores subvencionados.
- La introducción de la memoria normalizada de presentación del proyecto de empresa en el ejercicio 2004(2003), mejorada y adaptada con posterioridad en dos ocasiones 2006(2005) y 2008(2007) a las necesidades y capacidades de la mayoría de los jóvenes empresarios. Hasta ese momento cada emprendedor presentaba la información del modo que consideraba oportuno conociendo los criterios que iban a ser utilizados para su valoración.
- La mejora constante en los procesos de información, asesoramiento y formación del IVAJ, sobre todo a partir de la introducción de la memoria normalizada.

En el apartado posterior comentaremos las conclusiones a las que hemos llegado tras revisar la evolución de las valoraciones de los proyectos presentados a lo largo del periodo analizado (2001-1008)

ANÁLISIS DE RESULTADOS:

En un análisis preliminar, hemos podido revisar la evolución de las puntuaciones de los proyectos de empresa, homogeneizadas al valor que hubieran tenido caso de aplicarse todos los ejercicios el baremo utilizado en los ejercicios 2007(2006) y 2008(2007).

Como podemos constatar en las tablas 2 y 3 la evolución de las puntuaciones promedio ha sido, con contadas excepciones positiva a lo largo de los diferentes ejercicios evaluados. La variable que presenta una evolución menos favorable es la referida a la viabilidad financiera del proyecto. Si bien se han llevado a cabo esfuerzos importantes en esta área, sigue siendo el punto débil de un gran número de proyectos. Ello, por un lado, indica la necesidad de incrementar los esfuerzos en asesoramiento y formación en los aspectos financieros y, por otro, es fiel reflejo de uno de los principales problemas de las pequeñas empresas, sobre todo al inicio de su actividad, la obtención de una financiación adecuada tanto en términos cuantitativos como de coste de capital. La gran mayoría de estas empresas nacen sin una sólida base financiera lo que hace aún más necesaria y valiosas el tipo de ayudas que aquí analizamos.

Tabla 2. Evolución de la puntuación media en los distintos criterios de valoración y puntuación media total en el periodo 2001-2008 considerando todas las empresas evaluadas

Año	Empresas Evaluadas	Media CRPI s/18	Media AIS s/25	Media VEC s/17	Media VFIN s/20	Media VORG s/20	Media TOTAL s/100
2000	357	9,30	1,41	5,32	6,57	5,68	29,3
2001	462	11,28	2,18	5,62	7,43	5,34	32,84
2002	639	11,16	2,01	4,81	5,73	4,40	29,11
2003	721	11,68	2,07	5,74	6,33	5,14	30,97
2004	770	11,54	2,67	6,23	7,51	9,17	37,13
2005	560	12,44	2,66	6,88	5,84	9,54	37,36
2006	553	12,26	2,78	7,09	7,16	9,13	38,44
2007	462	12,31	3,18	9,35	8,87	12,64	46,35
Total	4524	11,77	2,41	6,32	6,88	7,58	35,09

Evidentemente la evolución de las variables de puntuación es mejor al considerar sólo las empresas subvencionadas puesto que en su proceso de selección se han descartados los proyectos peor evaluados, aumentando además el nivel de exigencia, sobre todo a partir de los ejercicios 2004(2003) y 2005(2004) como pudimos ver en la tabla 1. No obstante, consideramos especialmente relevante que la evolución sea, en general, positiva considerando todas las empresas evaluadas, no sólo las mejores, más aún teniendo en cuenta que la avalancha de solicitudes recibidas, fundamentalmente, en los ejercicios 2004 (2003) y 2005(2004) atrajo a emprendedores poco prospectivos y formados, en muchos casos, de la mano de sus asesores externos.

Tabla 3. Evolución de la puntuación media en los distintos criterios de valoración y puntuación media total en el periodo 2001-2008 considerando sólo las empresas subvencionadas

Año	Empresas Evaluadas	Media CRPI s/18	Media AIS s/25	Media VEC s/17	Media VFIN s/20	Media VORG s/20	Media TOTAL s/100
2000	357	9,30	1,41	5,32	6,57	5,68	29,3
2001	462	11,28	2,18	5,62	7,43	5,34	32,84
2002	585	11,61	2,20	5,23	6,23	4,75	29,11
2003	307	12,91	2,79	8,09	9,97	8,15	30,97
2004	425	12,57	3,12	8,74	10,92	11,91	37,13
2005	325	13,28	2,97	9,14	8,23	12,08	37,36
2006	317	13,13	3,21	9,51	9,75	11,71	38,44
2007	366	12,71	3,50	10,85	9,88	14,28	46,35
Total	3144	12,27	2,62	7,54	8,43	8,81	35,09

Para analizar si las diferencias de medias entre las puntuaciones totales y parciales entre los grupos formados por las empresas evaluadas o subvencionadas en los diferentes ejercicios eran realmente significativas, utilizamos el test F, que nos indicó en qué variables de puntuación diferían significativamente los distintos ejercicios considerados. También realizamos pruebas post hoc para determinar en qué ejercicios concretamente diferían estas puntuaciones significativamente entre sí.

Por lo que respecta a las condiciones de aplicabilidad ANOVA (Hair et al. 2001, Pardo y Ruiz, 2002; Tejedor, 1999), cabe señalar que los resultados del Test de Levene, nos indicaron que se podía rechazar la hipótesis de igualdad de varianzas. Al no cumplirse por tanto el supuesto de homoscedasticidad, optamos por utilizar dos soluciones alternativas. Llevar a cabo, por un lado, una transformación logarítmica de los datos, lo que hizo que sí se cumpliera la hipótesis de igualdad de varianzas y aplicar el test F, y del test de Tukey para las comparaciones post hoc. Por otro lado utilizar los estadísticos robustos de Brown-Forsythe en lugar del estadístico F, y el de Games-Howell para las comparaciones post hoc. Por lo que respecta a la hipótesis de normalidad, si bien algunos autores consideran que la no normalidad de la variable independiente o afecta de forma importante al estadístico F, se verificó el supuesto utilizando los gráficos q-q, observando que los datos cumplían adecuadamente dicha hipótesis tras la transformación logarítmica realizada.

Los análisis anteriores fueron realizados en primer lugar con los datos de todas las empresas de la muestra, es decir, el total de empresas evaluadas en los distintos ejercicios. A continuación se reiteró el procedimiento considerando sólo las empresas que obtuvieron algún tipo de ayuda económica, pues a partir del ejercicio 2003(2002) se empezaron a establecer puntuaciones mínimas para acceder a dichas ayudas. Tanto para la población completa, como para el subconjunto de empresas subvencionadas, los resultados del ANOVA nos indicaron que existían diferencias significativas, para un nivel de significación de 0,001 en todas y cada una de las variables de puntuación, tanto las totales como las parciales, entre los grupos formados por las empresas que solicitaron subvenciones en los distintos ejercicios considerados.

Los resultados obtenidos en las pruebas post hoc, exigen una interpretación más detallada. Partiendo de nuestra hipótesis general, debían existir diferencias significativas, marcando una tendencia creciente en las puntuaciones a lo largo de los años. Sobre todo debía existir una diferencia más clara entre los resultados de los primeros ejercicio y los ejercicios posteriores a 2004(2003), año en que se introduce la memoria normalizada y se comienza a mejorar sustancialmente el proceso de asesoramiento.

En las tablas 4 y 5 puede observarse un resumen de los resultados de las pruebas post hoc para las puntuaciones totales (los resultados de las puntuaciones parciales pueden encontrarse en el anexo del presente trabajo). En rojo hemos marcado aquellas situaciones en que las diferencias entre grupos (ejercicios en este caso) no han resultado significativas, para un nivel de significación de 0,01 y, en azul, hemos marcado aquellas otras situaciones en que las diferencias sí resultaron significativas.

Como podemos observar, tanto cuando consideramos todas las empresas evaluadas como con mayor motivo cuando sólo consideramos sólo las empresas subvencionadas, las diferencias son casi siempre significativas y en el sentido esperado, es decir, en el de un incremento de la calidad de los proyectos evaluados. Además las diferencias no significativas se dan fundamentalmente en los dos bloques de años considerados. No obstante cabe señalar que los resultados del periodo de mayor introducción de mejoras 2004(2003) no difieren significativamente de los resultados obtenidos en los ejercicios previos. Ello es relativamente razonable en la medida en que la introducción de los cambios propuestos se llevó a cabo con escasa antelación al momento de inicio de la presentación de solicitudes y exigía un periodo de aprendizaje y adaptación parte del personal del IVAJ, así como tiempo para que la información y las medidas llegasen a los propios jóvenes emprendedores.

Los resultados relativos a las diferencias significativas en los distintos bloques de puntuación, que podemos consultar en el anexo, no resultan tan claros, sobre todo en el caso de las condiciones y requisitos del emprendedor y en la que respecta a la viabilidad financiera. En el primer caso puede explicar, al menos parcialmente, por el hecho de que los principales cambios que afectaron al citado bloque se introdujeron con mayor antelación, a partir del ejercicio 2002(2001) en que se establecen mínimos de participación de los promotores jóvenes en el capital de la empresa constituida y se comienza a valorar el grado de especificidad de las inversiones realizadas. Por lo que respecta a la viabilidad financiera, como ya hemos comentado con anterioridad, sigue constituyen el principal caballo de batalla del proyecto y exige actuaciones en dos sentidos, mejorar la formación y asesoramiento en la materia y ampliar los mecanismos y facilidades de acceso a fuente de financiación preferenciales.

Tabla 4. Resultado análisis post hoc de la variable Puntuación Total para todas las empresas evaluadas

	2001 (2000)	2002 (2001)	2003 (2002)	2004 (2003)	2005 (2004)	2006 (2005)	2007 (2006)	2008 (2007)
2001 (2000)		NO	NO	NO				
2002 (2001)				NO				
2003 (2002)				NO				
2004 (2003)								
2005 (2004)						NO	NO	
2006 (2005)							NO	
2007 (2006)								
2008 (2007)								

Tabla 5. Resultado análisis post hoc de la variable Puntuación Total sólo para las empresas suvencionadas

	2001 (2000)	2002 (2001)	2003 (2002)	2004 (2003)	2005 (2004)	2006 (2005)	2007 (2006)	2008 (2007)
2001 (2000)		NO	NO					
2002 (2001)			NO					
2003 (2002)								
2004 (2003)								
2005 (2004)						NO	NO	
2006 (2005)							NO	
2007 (2006)								
2008 (2007)								

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS E INVESTIGACIÓN FUTURA

La primera y más importante conclusión que podemos extraer del presente trabajo es que los procesos de análisis, revisión y eficacia de los programas de ayuda a jóvenes emprendedores, no sólo son necesarios, sino que pueden ayudar a mejorar de forma significativa los proyectos empresariales de los emprendedores, en nuestro caso, jóvenes emprendedores.

Cabe destacar especialmente que la mejora en el nivel e integración de los diferentes instrumentos y medidas de fomento de la creación empresas, y la mayor adaptación e las mismas a las necesidades y especiales características de los emprendedores potenciales a los que van dirigidas, tan reclamadas en la literatura especializada, parecen ser realmente una vía para alcanzar una mayor eficacia de las iniciativas públicas.

En todo caso, la validación real del proceso de mejora de este programa de ayudas a jóvenes emprendedores sólo puede venir de la mano del contraste con los resultados de las empresas a medio y largo plazo. Por ello se hace necesario continuar este proceso ya iniciado de analizar los resultados de las empresas estudiadas en términos de supervivencia, empleo y rentabilidad, controlando las variaciones en los ciclos económicos. Actualmente contamos con sólo una parte de los datos que, en virtud de la realización de análisis preliminares parecen alentadores aunque no concluyentes. En el futuro pretendemos seguir avanzando en esta línea tratando de identificar además perfiles de emprendedores y proyectos de éxito.

Por lo que respecta a las limitaciones del estudio, una de las más importante radica en que no ha resultado posible, al menos por ahora, conocer el detalle de los diferentes servicios del IVAJ de los que ha hecho uso cada emprendedor, lo que permitiría refinar mucho el análisis realizado a la hora de valorar el impacto real de los instrumentos del IVAJ puestos a disposición de los jóvenes emprendedores.

En segundo lugar, la homogeneización de las puntuaciones, al margen de la enorme cantidad de trabajo que ha supuesto puede contener ligeras desviaciones, sobre todo respecto al primer de los ejercicios considerados 2001(2000) y al bloque de condiciones y requisitos de los promotores y la inversión, puesto que la información de los expedientes no siempre permitía valorar con total solvencia algunos de los criterios del citado bloque.

En todo caso parece bastante claro que ha existido una mejora en la calidad de los proyectos presentados, se ha conseguido mejorar el perfil de los promotores, consiguiendo, entre otras cosas, que el número de promotores mayores de 30 años que formaban parte de las empresas con más de un promotor haya descendido drásticamente, permitiendo que las ayudas vayan realmente a los jóvenes emprendedores y que se financien inversiones más específicamente relacionadas con la actividad empresarial. Estas conclusiones no derivan exclusivamente de los datos aquí analizados, sino que se extrae de las opiniones de los técnicos y responsables del servicio manifestadas en las diferentes entrevistas, dinámicas de grupo y reuniones de trabajo realizadas.

BIBLIOGRAFÍA:

Acs, Z. J., Arenius, P., Hay, M.; Minniti, M. (2005): "2004 Global Entrepreneurship Monitor". London, U.K. y Babson Park, MA.: London School y Babson College.

Aponte, M. (2002): "Factores condicionantes de la creación de empresas en Puerto Rico: Un enfoque institucional". Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.

Armington, C.; Acs, Z.J. (2002): "The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation". *Regional Studies*, Vol. 36, 33-45.

Audretsch, D.; Thurik, A. R. (2001): "What is new about the new economy: sources of growth in the managed and entrepreneurial economies". *Industrial and Corporate Change*, vol. 10, nº 1, págs. 267-315.

Birch, D. (1979): "The Job Generation Process". Cambridge: Mass.

Birch, D. (1987): "The Job Creation in America". New York: The Free Press.

Birley, S. (1985): "The Role of Networks in The Entrepreneurial Process". *Journal of Business Venturing*. Vol. 1, 107-117.

Davidsson, P.; Wiklund, J. (1997): "Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates". *Journal of Economic Psychology*. Vol. 18, págs. 179-199.

Davidsson, P.; Wiklund, J. (2001): "Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future". *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. págs. 25, 81

Davis, S, Haltwanger, J. y Schuh, S. (1994): "Small business and job creation: Dissecting the myth and reassessing the facts". *Small Business Economics*, vol. 29, n.º 3, pp. 13-21.

De la Vega, I.; Coduras, A.; Cruz, C. y Justo, R. (2009): Informe Ejecutivo del Global Entrepreneurship España 2008. <http://www.gemconsortium.org/document.aspx?id=869>

Díaz, M. (2003): "La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional. Tesis Doctoral. Universidad de Extremadura.

DIRCE: Resúmenes estadísticos de altas, bajas y permanencia de empresas en España años 2001-2008.

García, D. (dirección); Aragón Sánchez, A.; Bastida, F.; Calvo-Flores, A.; Casani, F.; Gallego, A. M.; Laffarga, J.; Larrán, M.; Lizcano, J. L.; Martínez-Abarca, C.; Mora, A. y Sánchez, J. P. (2002): Factores determinantes de la eficiencia y rentabilidad de las PYME en España. Aeca. Madrid.

Hair, J. F.; Anderson, R. E.; Tatham, R. L.; Black, W. C. (2001): Análisis multivariante. Prentice Hall, 5ª Edición, Madrid.

Jenssen, J. I. y Havnes, P. A. (2002): Public intervention in the entrepreneurial process. A study based on three Norwegian cases. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 8 (3), 173-187.

Johnson, P. (2004): "Differences in Regional Firm Formation Rates: A Decomposition Analysis". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall, 431-445.

Mazzarol, T.; Volery, T., Doss, N. y Thein, V. (1999): Factors influencing small business start-ups. A comparison with previous research. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 5 (2), 48-63.

Minniti, M., Bygrave, W. D.; Autio, E. (2006): "GEM, Global Entrepreneurship Monitor, 2005 Executive Report". London, U.K. y Babson Park, MA: London, UK y Babson College.

North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

North, D.C. (1991), "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no. 1, pp. 97-112.

North, D. C. (1993): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*". Fondo de cultura económica. México.

North, D.C. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press.

Pardo, A. y Ruiz, M.A. (2002): *SPSS 11, Guía para el Análisis de Datos*. McGraw Hill, Madrid.

Roca, O. y Sala, H. (2005): Producción, empleo y eficiencia productiva de la empresa española. Una radiografía a partir de SABE. *Boletín Económico del ICE*, nº 2857, del 3 al 9 de octubre, 21-38.

Ruano, S. (2001): "PYME y grandes empresas: Características diferenciales frente a la creación y destrucción de empleo". *Papeles de Economía Española*, nº 89-90, pp. 364 – 384.

Storey, D. J. (1994): *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, Londres.

Storey, D. j. (2000): "Six steps to heaven: evaluating the impact os public policies to support small business in developed countries". En D. Sexton y H. Landstrom (eds.), *Handbook of entrepreneurship*, Oxford Bñackwell, 176-193.

Urbano, D. (2003): "Factores condicionantes de la creación de empresas en Cataluña: Un enfoque institucional". Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.

Uriel, E. y Aldás, J. (2005): *Análisis multivariable aplicado*. Thompson, Madrid.

Tejedor, F. J. (1999): *Análisis de Varianza*. Cuadernos de estadística. La Muralla, Madrid.

Veciana, J. M. (1999): "Creación de empresas como programa de investigación científica". *Revista Europea de Economía y Dirección de Empresas*, vol. 8(3), 11-36.

Veciana, J. M. Aponte, M y Urbano, D. (2001): "Instituciones y medidas de apoyo a la creación de empresas,: Un estudio comparativo entre Cataluña y Puerto Rico". Tercer Seminario Hispano-Luso de Economía Empresarial. Trujillo (Cáceres).

Wennekers, A.; Thurik, R. (1999): "Linking entrepreneurship and economic growth". *Small Business Economics*, vol. 13, nº 1, 27-55.

White, S. B. y Reynolds, P. D. (1996): "Government programs and high growth new firms". *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College.

World mortality report 2007 [CD-ROM Edition]. New York, United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, 2007

Yin (2003): *Case study research. Design and methods*. Third Edition, Sage Publications, London.