



Nathaly Pinzón
University of Deusto
(Deusto Business School),
San Sebastián, Spain
✉
nathalypinzon@opendeusto.
es

Differences between entrepreneurial teams and individual entrepreneurs: an international approach

Diferencias entre las empresas creadas por emprendedores en equipo y en solitario: un enfoque internacional



José L. González-Pernía
University of Deusto
(Deusto Business School),
San Sebastián, Spain
✉
gonzalez-pernia@deusto.es

I. INTRODUCTION

Entrepreneurship is an important factor for the economic growth of countries. Entrepreneurs are responsible for creating new ventures that generate new jobs (Autio & Acs, 2010), introduce new products and services into the market, and increase market productivity through competition and technological change (Audretsch, 2004). Thus, entrepreneurship is a mechanism through which new market opportunities are recognized and exploited, with the subsequent impact on economic growth (Peña et al., 2020; Hörish et al., 2017; Lazar et al., 2019; Reynolds, 2017, Schmutzler et al., 2019; Yousafzai et al., 2015).

Entrepreneurship is generating a growing interest among policy makers, academics, and companies. Given that we live in a world with unlimited needs and scarce resources, this interest has important implications for society because policy makers allocate financial resources to entrepreneurship. However, despite evidence that supports the social impact of entrepreneurship, should policy makers promote all types of new ventures?

The response to this question is highly important because the majority of new ventures are not businesses with growth aspirations that generate jobs and wealth. Shane (2009) argues that when



Javier Montero¹
University of Zaragoza
(Department of
Management), Zaragoza,
Spain
✉
montero@unizar.es



EXECUTIVE SUMMARY

The objective of this work is to analyze the differences between entrepreneurial teams and individual entrepreneurs. Our study explains the performance differences between them in terms of innovation, internationalization, and employment generation. Our hypotheses are tested using a sample of 71,578 entrepreneurial projects in 74 countries that have participated in the GEM project between 2014 and 2018. Our results indicate that entrepreneurial teams have better results than individual entrepreneurs, especially in contexts of high economic freedom.

RESUMEN DEL ARTÍCULO

El objetivo de este trabajo es analizar las diferencias existentes entre proyectos emprendedores en equipo y proyectos individuales. Estudia el rendimiento de los dos tipos de proyectos en las dimensiones de innovación, internacionalización y generación de empleo, ofreciendo una comparación internacional. El estudio se lleva a cabo con una muestra de 71.578 proyectos emprendedores pertenecientes a 74 países que han participado en el proyecto GEM entre 2014 y 2018. Nuestros resultados muestran que los equipos emprendedores ofrecen mejores resultados, especialmente en contextos de alta libertad económica.

public policies promote all kind of businesses, they generate huge business activity in industries with low entry barriers and high rate of failure. Therefore, Shane (2009) advises that governments have to stop subsidizing the creation of all new ventures, and they have to identify and promote entrepreneurial projects with growth potential. In this sense, policy makers have to recognize that there are important differences among entrepreneurs and only a few of them create new ventures with a significant economic impact. These competitive and innovative ventures have the potential to create new jobs and export their products and services to other markets.

In looking for entrepreneurs to make a substantial contribution to the economy and to society, the previous literature has analyzed entrepreneurial teams, defining them as “individuals that have a significant financial interest in the company and actively participate in the development of the venture” (Cooney, 2005; Pinzón et al., 2021). There is some evidence that ventures created by entrepreneurial teams have different results to ventures created by individual entrepreneurs (Lazar et al., 2019). However, empirical evidence shows that the majority of people still prefer to create a new venture alone (Jin et al., 2017). Other studies argue that entrepreneurial teams have a better performance than new ventures managed by individual entrepreneurs (Harper, 2008).

To contribute to this debate, we are wondering if there are differences between entrepreneurial teams and individual entrepreneurs in terms of innovation, internationalization, and expected employment growth of their ventures. We want to answer this research question by comparing both kinds of ventures: those created by individual entrepreneurs and those started by entrepreneurial teams.

Overall, entrepreneurial activity, that is, the creation of new ventures, is influenced by the interplay between individual factors (characteristics of people) and contextual factors (characteristics of the institutional environment in which individuals operate) (Autio and Acs, 2010; Capelleras et al., 2019; Donaldson, 2021; Fuentelsaz et al., 2018; van der Zwan et al., 2016). In other words, entrepreneurial behavior depends on factors at a micro level that change among individuals as well as factors at macro level that vary among geographical and social contexts. Countries provide the context and institutions are key to explain entrepreneurship. For this reason, in this study we first analyze how new ventures created by entrepreneurial teams

***Entrepreneurship is
generating a growing
interest among policy
makers, academics,
and companies.***

and individual entrepreneurs differ in terms of innovation, export orientation, and expected employment growth and, second, if these differences are explained by the institutional context in which these new ventures are located.

In particular, we analyze if both kind of ventures are affected by an institutional dimension called *economic freedom*. Economic freedom is the fundamental right of all human beings to control their own labor and ownership. In an economic free society, governments allow that work, capital and goods are free, and they avoid to have any coercion or restriction of this freedom, beyond what is necessary to protect and maintain the freedom itself (The Heritage Foundation, 2020).

We use data from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) project in a 5-year temporary horizon (2014-2018), including a sample of more than 71,000 nascent entrepreneurs from 74 countries. The wide range of countries included in our sample allows us to generalize our results, analyzing the differences among institutional contexts. Furthermore, the information about the economic freedom of countries is provided by the Heritage Foundation.

This research is organized as follows. Section 2 explains the different kinds of ventures that are created by entrepreneurial teams and individual entrepreneurs. Section 3 analyzes the role played by the economic freedom of countries. Section 4 shows our empirical analysis. Finally, section 5 discusses the main implications of our paper for entrepreneurs and policy makers.

2. THE GEM PROJECT AND THE PERFORMANCE OF NEW VENTURES

Traditionally, entrepreneurship research has included in its analysis one or few countries. To solve this problem, the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) was created in 1998. To better understand this phenomenon, the GEM project has the main objective of providing data about the differences in the entrepreneurship level among countries, and linking these differences to employment generation and economic growth (Bosma, 2012; Reynolds et al., 2005). GEM data are very useful to compare the profile of new ventures that are created in different countries, allowing us to see the differences between ventures created by entrepreneurial teams and by individual entrepreneurs, in terms of innovation, internationalization, and expected employment growth (Fuentelsaz et al., 2018).

KEYWORDS

Entrepreneurship, entrepreneurial teams, innovation, economic freedom, GEM.

PALABRAS CLAVE

Emprendimiento, equipos emprendedores, innovación, libertad económica, GEM.

GEM data are obtained from a representative sample of the population each year by country. Specifically, around 1,200 people are surveyed each year by country. From this sample, we include in our sample people that are creating an entrepreneurial project. With the objective of including a higher number of countries, in the final sample we take into consideration all the entrepreneurs that have answered the survey between 2014 and 2018. Then, we have a sample of 71,578 entrepreneurial projects o 74 countries.

First, we present the percentage of entrepreneurial teams among the total entrepreneurial projects according to a set of dimensions: (1) the industry in which they operate, (2) the stage of development of the economy in which they operate, and (3) the geographical region of the world. In this section we present these percentages.

Table 1 shows the percentage of entrepreneurial teams by industry. We can see that “business services” is the sector where there are a higher percentage of ventures created by a team (43%). This is probably because businesses that provide a service to other ventures are more complex and require the knowledge and capabilities of more than one person. On the other hand, the consumer-oriented sector and the extractive sector have a lower percentage of teams. These differences are statistically significant.

Table 1. Percentage of teams by industry

INDUSTRY	TEAMS
Extractive	39%
Transformative	35%
Business services	43%
Consumer oriented	33%
Average of the sample	36%
ANOVA	72.29***

Table 2 shows the percentage of teams by the stage of development of the economy in which entrepreneurs operate. In innovation-driven economies (the more developed countries), we find a higher percentage of teams of 40%. In these countries, entrepreneurial projects need to be more innovative to be competitive in the market, leading to a higher percentage of teams. By contrast, in factor-driven economies (the less developed countries), a high percentage of new

ventures are self-employed individuals, resulting in a lower number of entrepreneurial teams.

Table 2. Percentage of teams by stage of development.

STAGE OF DEVELOPMENT	TEAMS
Factor-driven economies	32%
Efficiency-driven economies	34%
Innovation-driven economies	40%
Average of the sample	36%
T-student	170.80***

Table 3 presents the percentage of teams by geographical area. North America is the region where the highest percentage of teams with 44%. Other regions with high percentages are Europe outside the European Union (41%), the European Union (40%), and Middle East and North Africa (38%). As an overall view, the geographical areas with a higher stage of development have higher percentages of teams (and these differences are also statistically significant).

Table 3. Percentage of teams by geographical area.

GEOGRAPHICAL AREA	TEAMS
Latin America and the Caribbean	37%
Middle East and North Africa	38%
Sub-Saharan Africa	32%
Asia and Oceania	29%
European Union	40%
Europe outside the European Union	41%
North America	44%
Average of the sample	36%
ANOVA	49.19***

Once we have presented the percentages of entrepreneurial teams, we will analyze how teams and individual entrepreneurs differ according to a set of dimensions. Specifically, these dimensions are the degree of innovation, the degree of internationalization, and the

expected employment generation. **Table 4** presents all the variables employed in our analysis.

Table 4. Description of variables.

	VARIABLE	DESCRIPTION AND SOURCE	
Independent variable	Team	Dichotomous variable that takes the value 1 if the venture is created by a team and the value 0 if the venture is created by an individual entrepreneur. GEM	
Dependent variables	Innovation	Categorical variable that measures the innovation level, employing 3 items of the GEM survey. The entrepreneur is asked about the novelty of the product of service to potential customers, about the number of competitors in the same market, and about how long the technology used has been in existence. GEM	
	Internationalization	Dichotomous variable that takes the value 1 if the venture exports some of its production and 0 if it does not export. GEM	
	Expected employment growth	Continuous variable that measures the number of jobs that the venture expects to create in the next 5 years. GEM	
Context variable	Economic freedom	Continuous variable that measures the degree of economic freedom in each country. Source: Heritage Foundation	
Control variables (individual level)	Gender	Dichotomous variable that takes the value 1 if the entrepreneur surveyed is a man and 0 if she is a woman. GEM	
	Age	Continuous variable that measures the age of the respondent. GEM	
	Educational level	Categorical variable that measures the educational level of the respondent: 0 if he/she has any educational level, 1 some secondary education, 2 secondary educational level, 3 post-secondary education, 4 graduate experience. GEM	
	Opportunity-driven motivation	Dichotomous variable that assesses the motivation to create a new venture: 0 necessity-driven and 1 opportunity-driven. GEM	
	Knowing another entrepreneur	Dichotomous variable that takes the value 1 if the respondent knows another entrepreneur and 0 otherwise. GEM	
	Capabilities	Dichotomous variable that takes the value 1 if the respondent thinks that he/she has the capabilities to create a new venture and 0 otherwise. GEM	
	Fear of failure	Dichotomous variable that takes the value 1 if the respondent thinks that fear of failure may prevent him/her from creating a venture and 0 otherwise. GEM	
	Sector	Categorical variable that measures the industry in which the entrepreneur operates: extractive, transformative, business services, and consumer oriented. GEM	
	Control variables (country level)	GDP per capita	Gross Domestic Product per capita. Source: World Bank
		GDP growth	Annual growth of GDP. Source: World Bank

As a preliminary analysis, **Table 5** shows the differences between ventures created by entrepreneurial teams and individual entrepreneurs in the dimensions of innovation, internationalization, and expected employment generation. We see that teams create more innovative ventures (4.93 versus 4.75), they have a higher international orientation (42% of teams export versus 33% of individual entrepreneurs), and they have higher growth perspectives (9 jobs in the next 5 years versus 6 jobs for individual entrepreneurs). The differences in the table between both categories are statistically significant. These results are consistent with previous studies in the literature (Jin et al., 2017; Lazar et al., 2019).

Table 5. Ventures created by individual entrepreneurs and entrepreneurial teams.

	INNOVATION	INTERNATIONALIZATION	EMPLOYMENT
Individual entrepreneurs	4.75	33%	6
Entrepreneurial teams	4.93	42%	9

3. ECONOMIC FREEDOM AND PERFORMANCE OF VENTURES CREATED BY ENTREPRENEURIAL TEAMS

With the objective of explaining the difference in the performance of the different entrepreneurial projects, our research includes the degree of economic freedom of countries. As we have mentioned, economic freedom is the fundamental right of every human being to control his or her own labor and ownership (The Heritage Foundation, 2020). This economic freedom can be measured with the *Index of Economic Freedom*, which includes 12 dimensions divided into four categories (The Heritage Foundation, 2020). The first category is the strength of the rule of law and includes property rights protection, judicial effectiveness, and government integrity. The second is the size of the government and includes fiscal freedom, public spending, and fiscal health. The third is regulatory efficiency and includes business freedom, labor freedom, and monetary freedom. Finally, the fourth dimension is the openness of the market and includes commercial freedom, investment freedom, and financial freedom. Entrepreneurs may create their businesses in contexts with a higher or lower economic freedom. Previous literature has shown that a

context of higher economic freedom allows ventures to deploy their full potential (Pinillos and Reyes, 2011). In contexts of higher economic freedom there is higher property rights protection, which allows entrepreneurs to benefit from their innovative behavior. This property rights protection favors patents that increase the economic incentives of entrepreneurs to innovate (Fuentelsaz et al., 2018). The reasoning for judicial effectiveness is quite similar. Entrepreneurs have more confidence in the judicial system and this situation will allow them to focus on the business model of their ventures, which is going to have positive consequences on their innovation, internationalization, and employment generation.

On the other hand, a smaller size of government will allow the private sector to innovate in many different sectors of the economy (Aidis et al., 2012). Lower public spending will mean that financing will be allocated to private activities, which will favor that entrepreneurs have more money to invest in their businesses. This dimension is closely related to others such as investment freedom and financial freedom. Both dimensions mean that financing will be easier to obtain, allowing new ventures to be innovative and with higher prospects of internationalizing their activities.

Likewise, the economic freedom of a country also reduces the red tape that entrepreneurs have to confront, reducing entry barriers to the market. This situation allows entrepreneurs to be more focused on the design of an attractive business model (Tian et al., 2019). A lower administrative burden also increases the likelihood that a venture grows because entrepreneurs will have a better context to increase the size of their ventures (Fuentelsaz et al., 2021), which in turn will have a positive effect on its prospects of growth and on recruiting employees.

Indeed, the openness of the market measures how easy it is to enter into other geographical markets, which is closely related to the internationalization of new ventures. If the administrative procedures involved in entering other markets are lower and easier, more companies will be interested in exporting their products to other geographical areas of the world.

Table 6 shows the innovative level of the entrepreneurs in our sample, differentiating between entrepreneurial projects that operate in contexts of low economic freedom (the 25% of the sample that have a lower score in this dimension) and projects that are in contexts of high economic freedom (the 25% with the highest economic freedom). On



the one hand, this table compares the innovative level of individual entrepreneurs and entrepreneurial teams, showing that teams have a better score in both contexts. In a context of low economic freedom, individual entrepreneurs have a score of 4.62 while teams have a score of 4.94. In a context of high economic freedom, individual entrepreneurs have a score of 4.71 while teams have 5.13. On the other hand, projects that are in contexts of high economic freedom are substantially more innovative than projects that are in contexts of low economic freedom.

Table 6. Innovation depending on the economic freedom of the country.

	LOW ECONOMIC FREEDOM	HIGH ECONOMIC FREEDOM
Individual entrepreneurs	4.62	4.71
Entrepreneurial teams	4.94	5.13

Table 7 shows the percentage of projects that export some of their products or services, distinguishing between entrepreneurial projects that are in contexts of low and high economic freedom. As we can see, economic freedom leads to a higher percentage of ventures having an international orientation, both for individual entrepreneurs (increasing from 24% to 46%) and entrepreneurial teams (increasing from 30% to 53%). It is important to note that the differences among institutional contexts are statistically significant.

Table 7. Internationalization depending on the economic freedom of the country.

	LOW ECONOMIC FREEDOM	HIGH ECONOMIC FREEDOM
Individual entrepreneurs	24%	46%
Entrepreneurial teams	30%	53%

Finally, **Table 8** shows the number of jobs that entrepreneurs expect to generate in the next 5 years, differentiating between individual entrepreneurs and entrepreneurial teams. As we can see, entrepreneurial teams expect to create more jobs in both contexts, and also it can be highlighted that a context of high economic freedom intensifies these differences and allows teams to deploy their full potential. In a context of low economic freedom, individual

entrepreneurs expect to create 5 jobs while a team generates 8 jobs. However, in a context of high economic freedom these numbers are increased to 7 for individual entrepreneurs and to 10 for entrepreneurial teams. These differences are statistically significant.

Table 8. Expected employment growth depending on the economic freedom of the country.

	LOW ECONOMIC FREEDOM	HIGH ECONOMIC FREEDOM
Individual entrepreneurs	5	7
Entrepreneurial teams	8	10

4. EMPIRICAL ANALYSIS

In this study, we relied on a sample of 71,578 entrepreneurs distributed across 74 countries that were surveyed under the GEM project’s Adult Population Survey between 2014 and 2018. The GEM project provides harmonized data across countries to conduct research and inform policy decision-making around entrepreneurship. GEM data has become a key source for the analysis of the role that context and institutions play in entrepreneurial intentions, actions, and outcomes (Reynolds et al., 2005; Autio & Acs, 2010; Aidis et al., 2012; Fuentelsaz et al., 2018; among others).

Table 9 shows the descriptive statistics of the variables under analysis. As can be seen, 36% of the entrepreneurs in our sample became involved in entrepreneurship as a member of a team, whereas the remaining 64% did so as an individual entrepreneur. We can also see that, on average, the Index of Economic Freedom across countries was 64, though this variable ranged from 40 to 89. Regarding the dependent variables, the mean score of innovation exhibited by the entrepreneurs was 4.8 in a scale of 3 to 9; 36% of the sample was composed of entrepreneurs that exported at least part of their sales; and the average expected employment growth in the next five years was around 4 employees.

Table 10 shows the correlations among variables. Being a member of an entrepreneurial team is positively correlated with the Economic Freedom Index of the country (0.08), which suggests that the percentage of entrepreneurs engaged in teams is higher in national contexts with higher economic freedom. Moreover, being a member

of an entrepreneurial team is positively correlated with the dependent variables under analysis, namely the degree of innovation, internationalization, and expected employment growth.

Table 9. **Descriptive statistics.**

VARIABLES	MEAN	ST. DEV.	MIN.	MAX.
Dependent variables				
Innovation	4.81	1.46	3	9
Internationalization	0.36	0.48	0	1
Expected employment growth	4.20	8.92	0	99
Explanatory variables				
Entrepreneurial team	0.36	0.48	0	1
Economic freedom	63.93	12.20	40.3	89.4
Control variables				
Age	37.23	11.71	18	64
Gender (1=male)	0.57	0.49	0	1
Education level	2.13	1.09	0	4
Opportunity-driven motivation	0.50	0.50	0	1
Knowing another entrepreneur	0.67	0.47	0	1
Capabilities	0.84	0.36	0	1
Fear of failure	0.28	0.48	0	1
Sector				
• Extractive	0.06	0.24	0	1
• Transformative	0.22	0.41	0	1
• Business services	0.15	0.36	0	1
• Consumer-oriented	0.57	0.50	0	1
GDP per capita	19,245	20,969	880	118,824
GDP growth	2.78	2.78	-3.55	8.56

Table 11 shows the estimation results from a multilevel regression model. In our sample, entrepreneurs at the individual level are nested within countries at the aggregate level, which implies the need for a proper analysis that takes into account the multilevel nature of the data. There are three models in **Table 11**, each of which explains, respectively, the performance of the entrepreneurs in terms of innovation (model 1), internationalization (model 2), and expected employment growth (model 3).

DIFFERENCES BETWEEN ENTREPRENEURIAL TEAMS AND INDIVIDUAL
ENTREPRENEURS: AN INTERNATIONAL APPROACH

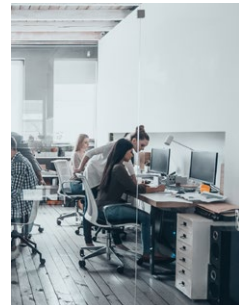
Table 10. Correlation matrix.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13A)	(13B)	(13C)	(13D)	(14)
(1) Entrepreneurial team	1																
(2) Economic freedom	0.08	1															
(3) Innovation	0.06	0.16	1														
(4) Internationalization	0.09	0.26	0.14	1													
(5) Expected employment growth	0.16	0.11	0.10	0.11	1												
(6) Age	-0.07	0.17	0.00	0.02	-0.01	1											
(7) Gender (1=male)	0.07	0.04	0.01	0.09	0.12	-0.00	1										
(8) Education level	0.16	0.31	0.11	0.21	0.12	0.02	0.08	1									
(9) Opportunity-driven motivation	0.07	0.15	0.07	0.09	0.09	-0.03	0.07	0.15	1								
(10) Knowing another entrepreneur	0.02	0.04	0.06	0.07	0.04	-0.05	0.04	0.11	0.06	1							
(11) Capabilities	-0.02	0.03	0.05	0.04	0.03	0.05	0.06	0.04	0.06	0.14	1						
(12) Fear of failure	-0.01	-0.07	-0.02	-0.01	-0.05	0.01	-0.06	-0.01	-0.06	-0.04	-0.17	1					
Sector																	
(13a) • Extractive	0.02	-0.05	-0.06	-0.03	-0.00	0.03	0.06	-0.09	-0.03	-0.02	-0.01	-0.01	1				
(13b) • Transformative	-0.00	0.01	-0.04	-0.02	0.05	0.02	0.12	-0.05	-0.02	-0.02	-0.00	-0.02	-0.13	1			
(13c) • Business services	0.07	0.20	0.00	0.12	0.07	0.04	0.09	0.23	0.09	0.05	0.03	-0.03	-0.11	-0.22	1		
(13d) • Consumer-oriented	-0.05	-0.13	0.06	-0.06	-0.09	-0.06	-0.20	-0.07	-0.04	-0.01	-0.02	0.04	-0.30	-0.61	-0.48	1	
(14) GDP per capita	0.08	0.64	-0.02	0.32	0.07	0.15	0.06	0.31	0.12	0.02	0.01	-0.03	-0.07	-0.02	0.25	-0.13	1
(15) GDP growth	-0.03	-0.07	0.03	-0.04	0.02	-0.03	-0.00	-0.02	-0.04	0.06	-0.02	0.04	0.10	-0.01	-0.04	-0.01	-0.11

Regarding the effect of the control variables, the educational level of the entrepreneur is of relevance to explain the three dependent variables. In particular, entrepreneurs endowed with higher levels of education are more likely to be involved in new businesses that are innovative, international, and employment generators. Also, those entrepreneurs that are driven by opportunity, as well as those that know another entrepreneur, show a higher likelihood of innovation, internationalization, and expected employment growth. On the contrary, those perceiving fear of failure are less likely to be innovative or to show employment growth potential, but they show a higher likelihood of international orientation.

The results show that, in relation to the main explanatory variable, those entrepreneurs engaged in teams are more likely to be innovative (0.133, $p < 0.001$), international (1,229, $p < 0.001$), and potential employment generators (2,132, $p < 0.001$). All the coefficient estimates of the effect of being a member of an entrepreneurial team (rather than individual entrepreneur) on the dependent variables are positive and statistically significant. This suggests that entrepreneurial teams benefit from the synergies among team members, which make them able to pursue business models with higher added value instead of businesses that just provide self-employment. This finding is in line with the descriptive results mentioned above in this study, as well as with the results from previous studies in the literature, such as that of Delmar and Shane (2003) who found that the characteristics of team members are linked with the performance and success of new businesses.

Entrepreneurial teams are more likely to innovate than individual entrepreneurs because, as Jin et al. (2017) argue, they share different resources that may help in solving non-routine problems (such as those faced by new businesses) and achieving higher levels of quality, creativity, and innovation results. In general, the theoretical literature highlights the importance of teams for innovation (Lechler, 2001). According to Coviello (2006), the higher the social capital the higher the access to international resources and opportunities, which increases the likelihood of growth. Likewise, Hermans et al. (2015) argue that entrepreneurial teams have access to the sum of the social networks of the team members, which allows them to engage with a large pool of talented people who might join their businesses. On the contrary, some scholars have found that the potential heterogeneity among team members (i.e., differences in terms of



sociodemographic characteristics, skills, and experience) may have a negative influence on the business performance variables, such as the level of innovation and internationalization (Kor, 2006; Zhao & Di Benedetto, 2013).

Finally, the results also show that some dependent variables are significantly explained by the degree of economic freedom of the country in which the entrepreneurs operate. The Index of Economic Freedom is included in the models to measure both its main effect on the dependent variables and its interaction effect on the relationship between being a member of a team and the dependent variables. Regarding this last point, our interest is to measure the extent to which the degree of economic freedom of the national context reinforces the higher performance of entrepreneurial teams compared to solo entrepreneurs. The main effect of the economic freedom of the country on the dependent variables is positive and statistically significant for internationalization (1.471, $p < 0.001$) and expected employment growth (0.628, $p < 0.001$), but it is positive and non-significant for innovation. Likewise, the interaction effect between economic freedom and entrepreneurial teams is positive and statistically significant for internationalization (1.039, $p < 0.05$) and expected employment growth (0.350, $p < 0.001$), but it is positive and non-significant for innovation. The latter suggests that the likelihood that entrepreneurial teams have international orientation and growth orientation is moderated, so that it increases with the degree of economic freedom of the national context.

These findings are consistent with the descriptive results discussed above in this study, and suggest that the degree of economic freedom is a relevant moderating variable to understand the performance differences between solo entrepreneurs and entrepreneurial teams, since the latter may better develop their potential if the institutional context is favourable.



Table 11. Results from multilevel regression analysis.

	INNOVATION	INTERNATIONALIZATION	EXPECTED EMPLOYMENT GROWTH
Entrepreneurial team	0.133***	1.229***	2.132***
Main effect			
Economic freedom	0.028	1.471***	0.628***
Interaction effect			
Entrepreneurial team x Economic freedom	0.014	1.039*	0.350***
Control variables (individual)			
Age	-0.003***	0.996***	-0.011***
Gender (1=male)	-0.021†	1.254***	1.345***
<i>Education level</i>			
- Some secondary	-0.002	1.115**	0.215
- Secondary degree	0.034†	1.231***	0.464***
- Post-secondary	0.070***	1.131***	1.116***
- Graduate experience	0.217***	1.520***	1.993***
Opportunity-driven motivation	0.133***	1.156***	0.850***
Knowing another entrepreneur	0.062***	1.160***	0.418***
Capabilities	0.087***	1.083***	0.574***
Fear of failure	-0.047***	1.055**	-0.480***
<i>Sector</i>			
- Extractive	-0.138***	0.816***	0.275†
- Transformative	-0.079***	0.966	1.143***
- Business services	-0.038**	1.052†	0.728***
Control variables (country)			
GDP per capita	-0.000	1.000*	0.000*
GDP growth	-0.022***	0.947***	-0.049†

Note: Level of statistical significance: *** $p \leq 0.001$, ** $p \leq 0.01$, * $p \leq 0.05$, † $p \leq 0.10$.

5. WHAT LESSONS CAN WE LEARN?

The objective of our study has been to offer an international comparison analysis on the performance differences between individual entrepreneurs and entrepreneurs engaged in teams. Although the prior literature has provided arguments supporting the higher performance of entrepreneurial teams compared to individual entrepreneurs (Jin et al., 2017; Lazar et al., 2019), as far as we know there are no studies that provide evidence in this regard across different institutional contexts.

The data from the GEM project offer an opportunity to conduct our study because they cover a large sample of entrepreneurs distributed in more than 70 countries, representing different stages of development. Thus, our sample includes entrepreneurs from developed economies, in which new businesses are more likely to add value (Peña et al., 2020), as well as entrepreneurs from developing economies, in which new businesses are more likely to be just a mechanism for self-employment. Our results show that the percentage of entrepreneurs that are engaged in new businesses as members of a team varies significantly across economic sectors, stages of country development, and geographical area.

To assess the performance of entrepreneurs, we have measured three outcome indicators commonly used in the literature, namely the degree of innovation, the degree of internationalization, and the potential for employment generation. These indicators help identify entrepreneurs that are more likely to make a high impact on society and, thereby, allow a more efficient approach to entrepreneurship policy efforts as suggested by Shane (2009) and Acs et al. (2016).

In general, our results show that entrepreneurial teams score better than individual entrepreneurs in the three performance indicators under analysis. Thus, we can assert that entrepreneurial teams are more likely than individual entrepreneurs to have an innovative, international, and growth orientation. These results are consistent across different national contexts, both in terms of stage of development and geographical area.

However, our study goes one step further to take into account the role of the institutional context in which the entrepreneurs operate (Pinzón et al., 2021). To measure the institutional context, we relied on the concept of economic freedom, which refers to the extent to which the entrepreneurs are free to organize their resources and activities under a market system that protects property rights and prevents interference by public authorities. Our results show that in contexts with greater economic freedom the performance of new businesses in general is better. Nonetheless, new businesses created by entrepreneurial teams in particular benefit from a higher level of economic freedom, since it allows entrepreneurial teams to better develop their potential to add value and have a high impact on society due to the fewer restrictions derived from less interference by the public authority.



In view of the aforementioned results, our study offers some implications for entrepreneurs and policy makers. First, entrepreneurs must know that starting a new business as a member of a team increases the potential of their entrepreneurial efforts. Thus, for those who are planning to be involved in entrepreneurship, a relevant step is to explore the possibility of involving others in the business creation process, either to complement resources and capabilities or share risks. Second, the evidence informs policy makers about the potential of entrepreneurial teams in comparison with individual entrepreneurs. Accordingly, for those designing and implementing entrepreneurship policies, it is relevant to create the conditions and incentives for future entrepreneurs to engage in new businesses through entrepreneurial teams in which the members complement each other.

In line with these ideas, well-known entrepreneurship scholars, such as Shane (2009) and Acs et al. (2016), suggest that policy makers must be more efficient in the allocation of public funds to support entrepreneurs with a real potential of having an impact on society. So, instead of supporting any effort to create more new businesses, entrepreneurship policies must recognize that only a subset of entrepreneurs is capable of creating new businesses that enhance the society's well-being by introducing innovations, competing in international markets, and generating jobs. Based on our results, the fact that a new business is started by an entrepreneurial team might be one criterion for choosing winning entrepreneurship projects that receive public support. Nonetheless, the mere formation of an entrepreneurial team (without complementing the resources and capabilities of the members) will not necessarily imply a better performance. Likewise, it is necessary that policy makers provide conditions of greater economic freedom for entrepreneurial teams to develop the potential of their new businesses with little interference from the public authority. **Table 12** shows a summary of the main implications derived from our results and discussion.



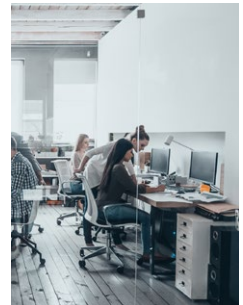
Table 12. Summary of main implications from the study.

STAKEHOLDER	IMPLICATION	DISCUSSION
Entrepreneurs	New businesses created by entrepreneurial teams have a greater performance potential than those created by individual entrepreneurs.	An individual who is planning to start a new business should explore whether there are potential partners to create a team in which the members complement each other in their resources and capabilities, and share the risks inherent to starting up.
Policy makers	New businesses created by entrepreneurial teams have a greater performance potential than those created by individual entrepreneurs.	If entrepreneurial teams are more likely to create new businesses with high impact, then policy makers should promote the formation of entrepreneurial teams (however, the mere formation of an entrepreneurial team without complementing the resources and capabilities of the members will not necessarily imply a better performance).
Policy makers	Entrepreneurial teams are more capable of creating new businesses with an innovative, international, and growth orientation than individual entrepreneurs.	Policy makers should recognize that only a subset of entrepreneurs creates new businesses with real potential of having an impact on the society's well-being through the introduction of innovations, competition in international markets, and generation of jobs. This evidence should guide the effective and efficient allocation of public funds.
Governments	Entrepreneurial teams are more capable of creating new businesses with an innovative, international, and growth orientation than individual entrepreneurs.	By focusing on the subset of entrepreneurs that are capable of creating high impact new businesses (rather than regular new businesses), governments will be more likely to enhance the society's well-being.
Governments	The degree of economic freedom increases the creation of new businesses that show greater performance.	By supporting the conditions to create a context with greater economic freedom without interference by public authority, governments will allow entrepreneurial teams to better develop their potential to create new businesses with innovative, international, and growth orientation.

Source: Own elaboration

REFERENCES

- 2020 *Index of Economic Freedom* | *The Heritage Foundation*. (n.d.). Retrieved October 19, 2020, from <http://www.heritage.org/index/about>
- Acs, Z., Åstebro, T., Audretsch, D., & Robinson, D. T. (2016). Public policy to promote entrepreneurship: A call to arms. *Small Business Economics*, 47(1), 35–51. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9712-2>
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. M. (2012). Size matters: Entrepreneurial entry and government. *Small Business Economics*, 39(1), 119–139. <https://doi.org/10.1007/s11187-010-9299-y>
- Audretsch, D. B. (2004). Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for Entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 11(3), 167–191. <https://doi.org/10.1080/1366271042000265366>
- Autio, E., & Acs, Z. (2010). Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(3), 234–251. <https://doi.org/10.1002/sej.93>
- Bosma, N. (2012). The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Its Impact on Entrepreneurship Research. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 9. <https://doi.org/10.1561/03000000033>
- Capelleras, J.-L., Contin-Pilart, I., Larraza-Kintana, M., & Martin-Sanchez, V. (2019). Entrepreneurs' human capital and growth aspirations: The moderating role of regional entrepreneurial culture. *Small Business Economics*, 52(1), 3–25. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9985-0>
- Cooney, T. M. (2005). Editorial: What is an Entrepreneurial Team? *International Small Business Journal*, 23(3), 226–235. <https://doi.org/10.1177/0266242605052131>
- Coviello, N. E. (2006). The network dynamics of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 37(5), 713–731. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400219>
- Delmar, F., & Shane, S. (2003). Does business planning facilitate the development of new ventures? *Strategic Management Journal*, 24(12), 1165–1185. <https://doi.org/10.1002/smj.349>
- Donaldson, C. (2021). Culture in the entrepreneurial ecosystem: A conceptual framing. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(1), 289–319. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00692-9>
- Fuentelsaz, L., Maicas, J.P. and Montero, J. (2018): "How the culture of a country explains the social status of entrepreneurs". *UCJC Business and Society Review*, 59, 76-113.
- Fuentelsaz, L., Maicas, J.P. and Montero, J. (2021): "Do you need to be risk-tolerant to become an entrepreneur? The importance of the reference point". *Entrepreneurship Research Journal*, in press.
- Harper, D. A. (2008). Towards a theory of entrepreneurial teams. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 613–626. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.01.002>
- Hermans, J., Vanderstraeten, J., van Witteloostuijn, A., Dejardin, M., Ramdani, D., & Stam, E. (2015). Ambitious Entrepreneurship: A Review of Growth Aspirations, Intentions, and Expectations. In *Entrepreneurial Growth: Individual, Firm, and Region* (Vol. 17, pp. 127–160). Emerald Group Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/S1074-754020150000017011>
- Hörisch, J., Kollat, J., & Brieger, S. A. (2017). What influences environmental entrepreneurship? A multilevel analysis of the determinants of entrepreneurs' environmental orientation. *Small Business Economics*, 48(1), 47–69. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9765-2>
- Jin, L., Madison, K., Kraiczy, N. D., Kellermanns, F. W., Crook, T. R., & Xi, J. (2017). Entrepreneurial Team Composition Characteristics and New Venture Performance: A Meta-Analysis. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(5), 743–771. <https://doi.org/10.1111/etap.12232>
- Koellinger, P. (2008a). Why are some entrepreneurs more innovative than others? *Small Business Economics*, 31(1), 21. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9107-0>
- Koellinger, P. (2008b). The relationship between technology, innovation, and firm performance—Empirical evidence from e-business in Europe. *Research Policy*, 37(8), 1317–1328. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2008.04.024>

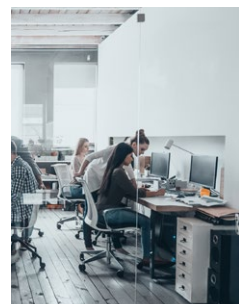


- Kor, Y. Y. (2006). Direct and interaction effects of top management team and board compositions on R&D investment strategy. *Strategic Management Journal*, 27(11), 1081–1099. <https://doi.org/10.1002/smj.554>
- Lazar, M., Miron-Spektor, E., Agarwal, R., Erez, M., Goldfarb, B., & Chen, G. (2019). Entrepreneurial team formation. *Academy of Management Annals*. <https://doi.org/10.5465/annals.2017.0131>
- Lechler, T. (2001). Social Interaction: A Determinant of Entrepreneurial Team Venture Success. *Small Business Economics*, 16(4), 263–278. <https://doi.org/10.1023/A:1011167519304>
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., Montero, J. (2020). Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2019-2020. Ed. Universidad de Cantabria. ISSN 1695-9302.
- Pinillos, M.-J., & Reyes, L. (2011). Relationship between individualist–collectivist culture and entrepreneurial activity: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor data. *Small Business Economics*, 37(1), 23–37. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9230-6>
- Pinzón, N., Montero, J. and González-Pernía, J.L. (2021): "The influence of individual characteristics on getting involved in an entrepreneurial team: the contingent role of individualism". *International Entrepreneurship and Management Journal*, in press.
- Reynolds. (2017). When is a Firm Born? Alternative Criteria and Consequences. *Business Economics*, 52(1), 41–56. <https://doi.org/10.1057/s11369-017-0022-8>
- Reynolds, Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P., & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Schmutzler, J., Andonova, V., & Diaz-Serrano, L. (2019). How Context Shapes Entrepreneurial Self-Efficacy as a Driver of Entrepreneurial Intentions: A Multilevel Approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(5), 880–920. <https://doi.org/10.1177/1042258717753142>
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141–149. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9215-5>
- Tian, L., Yang, J. Y., & Wei, L. (2019). Speed to Legal Registration and Nascent Venture Performance: A Temporal Dilemma for Nascent Entrepreneurs in an Emerging Economy. *Journal of Small Business Management*, 57(2), 476–495. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12382>
- van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., & Hessels, J. (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6(3), 273–295. <https://doi.org/10.1007/s40821-016-0065-1>
- Yousafzai, S. Y., Saeed, S., & Muffatto, M. (2018). Institutional Theory and Contextual Embeddedness of Women's Entrepreneurial Leadership: Evidence from 92 Countries. *Journal of Small Business Management*, 587–604. [https://doi.org/10.1111/jsbm.12179@10.1111/\(ISSN\)1540-627x.women-in-entrepreneurship](https://doi.org/10.1111/jsbm.12179@10.1111/(ISSN)1540-627x.women-in-entrepreneurship)
- Zhao, Y. L., & Di Benedetto, C. A. (2013). Designing service quality to survive: Empirical evidence from Chinese new ventures. *Journal of Business Research*, 66(8), 1098–1107. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2012.03.006>



NOTES

1. **Corresponding author:** Department of Management, University of Zaragoza. Gran Vía 2, 50005 Zaragoza, Spain. E-mail address: montero@unizar.es





Nathaly Pinzón
University of Deusto
(Deusto Business School),
San Sebastián, Spain
✉
nathalypinzon@opendeusto.
es

Diferencias entre las empresas creadas por emprendedores en equipo y en solitario: un enfoque internacional

Differences between entrepreneurial teams and individual entrepreneurs: an international approach



José L. González-Pernía
University of Deusto
(Deusto Business School),
San Sebastián, Spain
✉
gonzalez-pernia@deusto.es

I. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es un factor importante para el crecimiento económico de las naciones. Con su labor, las personas que emprenden crean nuevas empresas que, a su vez, generan empleo (Autio & Acs, 2010), introducen nuevos productos y servicios en el mercado, inician nuevas industrias y aumentan la productividad en las industrias existentes con la competencia y el cambio tecnológico (Audretsch, 2004). De esta manera, el emprendimiento constituye un mecanismo a través del cual se reconocen y explotan oportunidades que generan un importante impacto económico (Peña et al., 2020; Hörisch et al., 2017; Lazar et al., 2019; Reynolds, 2017; Schmutzler et al., 2019; Yousafzai et al., 2015).

Debido a su importancia, el emprendimiento ha comenzado a generar un gran interés entre los responsables de políticas públicas, la comunidad académica y las empresas existentes. En la medida en que convivimos en un mundo de múltiples necesidades y limitados recursos, este interés tiene implicaciones para la sociedad cuando se destinan recursos para el emprendimiento a través de las políticas públicas. Sin embargo, a pesar de la evidencia que avala el impacto



Javier Montero¹
University of Zaragoza
(Department of Management), Zaragoza,
Spain
✉
montero@unizar.es



RESUMEN DEL ARTÍCULO

El objetivo de este trabajo es analizar las diferencias existentes entre proyectos emprendedores en equipo y proyectos individuales. Estudia el rendimiento de los dos tipos de proyectos en las dimensiones de innovación, internacionalización y generación de empleo, ofreciendo una comparación internacional. El estudio se lleva a cabo con una muestra de 71.578 proyectos emprendedores pertenecientes a 74 países que han participado en el proyecto GEM entre 2014 y 2018. Nuestros resultados muestran que los equipos emprendedores ofrecen mejores resultados, especialmente en contextos de alta libertad económica.

EXECUTIVE SUMMARY

The objective of this work is to analyze the differences between entrepreneurial teams and individual entrepreneurs. Our study explains the performance differences between them in terms of innovation, internationalization, and employment generation. Our hypotheses are tested using a sample of 71,578 entrepreneurial projects in 74 countries that have participated in the GEM project between 2014 and 2018. Our results indicate that entrepreneurial teams have better results than individual entrepreneurs, especially in contexts of high economic freedom.

del emprendimiento, cabe preguntarse: ¿deben las políticas públicas incentivar toda la actividad emprendedora?

La importancia de responder esta pregunta tiene que ver con que la mayoría de las personas que crean una nueva empresa no son emprendedores de negocios que crecen, generando empleo y riqueza. Shane (2009) argumenta que cuando las políticas públicas fomentan indiscriminadamente la creación de nuevos negocios, estimulan que haya una actividad empresarial desproporcionadamente mayor en industrias con menores barreras de entrada y altas tasas de fracaso. Por ello, Shane (2009) recomienda que los gobiernos dejen de subvencionar la mera

formación de nuevas empresas y se centren en identificar y fomentar proyectos emprendedores con potencial de crecimiento. En este sentido, los responsables de políticas públicas deben reconocer que existen diferencias entre quienes emprenden y que sólo unos pocos terminan creando nuevas empresas con un impacto económico relevante. Ese impacto se traduce en negocios innovadores y competitivos, con potencial de crear puestos de trabajo y de exportar sus productos o servicios a otros mercados.

En la búsqueda de ese perfil de personas emprendedoras con una contribución real a la sociedad y la economía, la literatura ha estado estudiando los equipos emprendedores, definidos como: "individuos que tienen un interés financiero significativo y participan activamente en el desarrollo de la

empresa" (Cooney, 2005; Pinzón et al., 2021). Existen indicios que las empresas creadas por equipos emprendedores tienen resultados diferentes a las empresas creadas por emprendedores individuales (Lazar et al., 2019). Sin embargo, la evidencia empírica muestra que la mayoría de las personas siguen prefiriendo crear empresas solas (Jin et al., 2017). Otros estudios muestran que los equipos emprendedores son quizás más influyentes que el emprendedor individual en el desempeño de las nuevas empresas (Harper, 2008). Para contribuir al debate existente, nos preguntamos: ¿existen diferencias entre las empresas creadas por los emprendedores en equipo y en solitario con respecto al impacto en términos de innovación, orientación exportadora y generación de empleo? Queremos responder a esta pregunta comparando los tipos de empresas que crean los emprendedores individuales y los equipos emprendedores.

**... el emprendimiento
ha comenzado a
generar un gran
interés entre los
responsables de
políticas públicas,
la comunidad
académica y las
empresas existentes.**

En general, la actividad emprendedora, entendida como la propensión de las personas a crear una nueva empresa, está influenciada por la interacción entre los antecedentes individuales (micro) de quienes emprenden y los antecedentes contextuales (macro) del entorno institucional en el que toman decisiones (Autio & Acs, 2010; Capelleras et al., 2019; Donaldson, 2021; Fuentelsaz et al., 2018; van der Zwan et al., 2016). En otras palabras, el comportamiento emprendedor de una persona depende de factores a nivel micro que varían entre individuos, así como también de instituciones a nivel macro que varían entre contextos geográficos y sociales. Los países son habitualmente el contexto geográfico y social en el que las instituciones marcan una diferencia. Es por ello por lo que, en este estudio, analizamos, por un lado, cómo las nuevas empresas creadas por emprendedores en equipo y en solitario difieren en términos de innovación, orientación exportadora y generación de empleo; y, por otro lado, si las diferencias encontradas se explican por el entorno institucional de los países en el que nacen los nuevos proyectos emprendedores.

En concreto, analizamos si el tipo de nuevas empresas que crean los emprendedores en equipo y en solitario está determinado por un aspecto del entorno institucional formal, conocido como *libertad económica*. La libertad económica es "el derecho fundamental de todo ser humano a controlar su propio trabajo y propiedad. En una sociedad económicamente libre, los gobiernos permiten que el trabajo, el capital y los bienes se muevan libremente, y se abstienen de la coacción o la restricción de la libertad más allá de la extensión necesaria para proteger y mantener la libertad misma" (The Heritage Foundation, 2020).

Los datos para esta investigación provienen del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en un período de cinco años (2014-2018) considerando una muestra de más de 71.000 proyectos emprendedores en fase inicial pertenecientes a 74 países. El amplio abanico de países de nuestra muestra nos permitirá generalizar los resultados y ver si existen diferencias entre contextos institucionales distintos. Por otro lado, la información sobre libertad económica de los países se obtiene del índice de libertad económica proporcionado por la Heritage Foundation.

El artículo se organiza de la siguiente manera. La sección 2 plantea las principales relaciones entre el hecho de emprender en equipo o en solitario y los tipos de empresas que genera cada grupo.

PALABRAS CLAVE

Emprendimiento, equipos emprendedores, innovación, libertad económica, GEM

KEYWORDS

Entrepreneurship, entrepreneurial teams, innovation, economic freedom, GEM

La sección 3 analiza cómo la libertad económica influye en las relaciones anteriores. La sección 4 muestra el análisis empírico de las relaciones anteriormente citadas. Finalmente, la sección 5 discute las principales implicaciones de nuestro trabajo para emprendedores y diseñadores de políticas públicas.

2. PROYECTO GEM Y DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS CREADAS POR EMPRENDEDORES

“Tradicionalmente, el estudio del emprendimiento ha abarcado uno o pocos países. Para dar solución a este problema nace en 1998 el proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Para comprender mejor el fenómeno, el proyecto GEM tiene como objetivo principal investigar las diferencias en los niveles de emprendimiento por países y vincularlos a la creación de empleo y al crecimiento económico (Bosma, 2012; Reynolds et al., 2005). Los datos de GEM resultan de gran utilidad para comparar los tipos de empresas que los emprendedores crean entre países, permitiendo diferenciar las empresas que crean los equipos emprendedores y las personas que emprenden en solitario en términos de innovación, internacionalización y generación de empleo (Fuentelsaz et al., 2018).

Los datos proyecto GEM se obtienen a partir de una muestra representativa de la población de cada país en cada año. Concretamente, se encuesta a unas 1.200 personas de cada país por año. De esas personas, incluimos en nuestra muestra las personas que pertenecen a proyectos emprendedores. Con vistas a incluir el mayor número de países, en la muestra final tomamos en consideración a todas las personas emprendedoras que han contestado a la misma entre 2014 y 2018. Ello nos hace contar con una muestra final de 71.578 proyectos emprendedores pertenecientes a 74 países.

Para empezar nuestro estudio, presentamos el porcentaje de equipos emprendedores que existen dentro del total de proyectos emprendedores con arreglo a una serie de dimensiones: (1) el sector económico donde operan; (2) el estado de desarrollo de la economía donde desarrollan sus proyectos y, (3) la región en la que están. A continuación, se presentan dichos porcentajes.

La **Tabla 1** muestra el porcentaje de equipos emprendedores por sector de la economía. Podemos ver que en el sector “servicios a negocios” es donde hay más empresas creadas por equipos emprendedores (43%). Eso se debe posiblemente a que las empresas que



prestan servicios a negocios desarrollan proyectos más complejos y necesitan de los conocimientos y habilidades de más de una persona. Por otro lado, en los sectores extractivo y orientado al consumidor ese porcentaje es menor. Las diferencias presentadas en la tabla son estadísticamente significativas.

Tabla 1. **Porcentaje de equipos por sector de la economía.**

SECTOR DE LA ECONOMÍA	EQUIPOS
Extractivo	39%
Transformador	35%
Servicios a negocios	43%
Orientado al consumidor	33%
Media de la muestra	36%
ANOVA	72,29***

La **Tabla 2** muestra el porcentaje de equipos por tipos de economía. En las economías basadas en innovación (las más desarrolladas) está el mayor porcentaje de equipos emprendedores con un 40%. En este tipo de economía los proyectos a desarrollar requieren ser más innovadores para poder ser competitivos, por lo que un mayor porcentaje de proyectos es desarrollado por equipos. Por el contrario, en las economías basadas en los factores (las menos desarrolladas) gran parte del emprendimiento es autoempleo, lo que hace que la presencia de equipos emprendedores sea menor.

Tabla 2. **Porcentaje de equipos por tipos de economía.**

GRADO DE DESARROLLO	EQUIPOS
Economías basadas en los factores	32%
Economías basadas en la eficiencia	34%
Economías basadas en la innovación	40%
Media de la muestra	36%
T-student	170,80***

En la **Tabla 3** podemos ver el porcentaje de equipos por región geográfica. Norte América es la región donde hay mayor porcentaje de equipos emprendedores, con un 44%. Otras regiones con altos porcentajes son Europa no Unión Europea (41%) y Unión Europea (40%), y Oriente medio y norte de África (38%). A grandes rasgos, de nuevo las regiones con mayor nivel económico presentan los porcentajes mayores de equipos emprendedores (resultando significativas esas diferencias).

Tabla 3. **Porcentajes de equipos por región geográfica.**

REGIÓN GEOGRÁFICA	EQUIPOS
América latina y Caribe	37%
Oriente medio y norte de África	38%
África Sub sahariana	32%
Asia y Oceanía	29%
Unión Europea	40%
Europa no Unión Europea	41%
Norte América	44%
Media de la muestra	36%
ANOVA	49,19***

Una vez presentados los porcentajes de equipos, vamos a analizar de manera descriptiva en qué difieren los proyectos creados por equipos emprendedores y por individuos en solitario con arreglo a una serie de dimensiones. Concretamente, esas dimensiones van a ser el nivel de innovación, el grado de internacionalización y la generación de empleo. La **Tabla 4** presenta todas las variables que vamos a emplear.

Como análisis preliminar, la **Tabla 5** nos muestra las diferencias existentes entre proyectos creados por equipos emprendedores y proyectos individuales en las dimensiones de innovación, internacionalización y generación de empleo. Vemos que los equipos emprendedores generan empresas más innovadoras que los individuos que emprenden en solitario (4,93 frente a 4,75); exportan más (42% de los equipos emprendedores exportan frente al 33% de los individuos que emprenden en solitario) y tienen mayores perspectivas de generar empleo (9 empleos en los próximos 5 años frente a 6 empleos de los emprendimientos individuales). Las diferencias que aparecen en

Tabla 4. Descripción de las variables.

	VARIABLE	DESCRIPCIÓN Y FUENTE	
Variable independiente	Equipo	Variable dicotómica que toma el valor 1 si la empresa es creada por un equipo y 0 si es creada por un emprendedor en solitario. GEM.	
VARIABLES DEPENDIENTES	Innovación	Variable categórica que mide el nivel de innovación de la nueva empresa, empleando 3 ítems de la encuesta GEM: GEM. El emprendedor es preguntado sobre la novedad de su producto o servicio para los consumidores, sobre el número de competidores en el mismo mercado y sobre el periodo de existencia de la tecnología que emplea. GEM	
	Internacionalización	Variable dicotómica que toma el valor de 1 si la empresa exporta y 0 si no exporta. GEM.	
	Generación de empleo	Variable continua que representa el número de empleos que la empresa espera generar en 5 años. GEM.	
Variable de contexto	Libertad económica	Variable continua que mide el grado de libertad económica existente en cada país. Fuente: Heritage Foundation.	
VARIABLES DE CONTROL (INDIVIDUAL)	Género	Variable dicotómica que toma el valor 1 si es hombre y 0 si es mujer. GEM.	
	Edad	Variable continua que mide la edad de la persona encuestada. GEM.	
	Nivel educativo	Variable categórica que mide el nivel educativo de la persona encuestada, pudiendo tomar los siguientes valores: 0 nada de educación, 1 educación primaria, 2 educación secundaria, 3 educación de bachillerato, 4 educación universitaria. GEM.	
	Oportunidad	Variable dicotómica que mide cuál es la motivación para emprender de las personas entrevistadas, siendo el 0 una motivación por necesidad y 1 una motivación por haber detectado una oportunidad de negocio. GEM.	
	Conocer emprendedor	Variable dicotómica que mide si los entrevistados conocen a un emprendedor o no lo conocen. GEM.	
	Habilidades	Variable dicotómica que mide si los entrevistados creen que tienen las habilidades necesarias para emprender. GEM.	
	Miedo al fracaso	Variable dicotómica que mide si los entrevistados creen que el miedo al fracaso es un obstáculo para emprender. GEM.	
	Sector	Variable categórica que corresponde a la respuesta a los entrevistados sobre en qué sector desarrollan su proyecto: extractivo, transformador, servicios a negocios y orientado al consumidor. GEM.	
	VARIABLES DE CONTROL (A NIVEL PAÍS)	PIB per cápita	Producto Interior Bruto del país. Fuente: Banco Mundial.
		Crecimiento del PIB	Crecimiento anual del PIB. Fuente: Banco Mundial.

la tabla entre ambos colectivos son estadísticamente significativas. Esta primera aproximación es consistente con otros estudios previos de la literatura sobre equipos emprendedores (Jin et al., 2017; Lazar et al., 2019).

Tabla 5. Empresas generadas por emprendedores individuales y equipos emprendedores.

	INNOVACIÓN	INTERNACIONALIZACIÓN	EMPLEO
Individuales	4,75	33%	6
Equipos	4,93	42%	9

3. LIBERTAD ECONÓMICA Y DESEMPEÑO DE LAS EMPRESAS QUE CREAN LOS EQUIPOS EMPRENDEDORES

Con el objetivo de explicar las diferencias en el desempeño de las empresas que crean los equipos emprendedores, nuestro trabajo incluye el nivel de libertad económica de los países. Como mencionamos, la libertad económica es "el derecho fundamental de todo ser humano a controlar su propio trabajo y propiedad" (The Heritage Foundation, 2020). Dicha libertad económica se mide con el *Índice de libertad económica* que incluye 12 dimensiones distintas divididas en cuatro categorías (The Heritage Foundation, 2020). La primera categoría es la fortaleza del estado de derecho e incluye el respeto de los *derechos de propiedad*, la *eficacia judicial* y la integridad gubernamental. La segunda es el tamaño del gobierno que incluye la carga tributaria existente, el gasto público y la salud fiscal. La tercera es la eficiencia regulatoria que incluye la libertad empresarial, la libertad laboral y la libertad monetaria. Y, por último, la cuarta categoría recoge la apertura del mercado, incluyendo la libertad comercial, la libertad para invertir y la libertad financiera.

Las personas emprendedoras pueden crear sus negocios en contextos de mayor o menor libertad económica. La literatura previa ha demostrado cómo un contexto de mayor libertad permite, por lo general, que las empresas liberen todo su potencial (Pinillos & Reyes, 2011). En contextos de mayor libertad económica existe un mayor respeto por los derechos de propiedad, lo que hace que resulte más fácil apropiarse del esfuerzo innovador. Ese respeto por los derechos de propiedad se traduce en patentes cuyos réditos

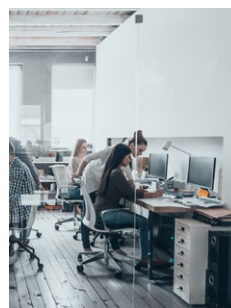
económicos permiten que los emprendedores puedan apropiarse de los esfuerzos económicos que hagan, por lo que tienen más incentivos a innovar (Fuentelsaz et al., 2018). La eficacia judicial va en el mismo sentido, ya que las personas emprendedoras confiarán más en el sistema judicial que les rodea y se podrán centrar en potenciar su modelo de negocio, que tendrá repercusiones positivas en las tres dimensiones que estamos analizando, la innovación, la internacionalización, y la generación de empleo.

Por otro lado, un menor *tamaño del estado* dejará más margen para que sea el sector privado el que innove en muchos de los sectores de la economía (Aidis et al., 2012). Un *gasto público* inferior permitirá que el crédito fluya más hacia la actividad privada, lo que favorecerá que los emprendedores dispongan de más dinero para invertir en sus negocios. Esta dimensión irá ligada a otras que también caracterizan un contexto de alta libertad económica, como son la *libertad para invertir* y la *libertad financiera*. Ambas dimensiones también harán que el crédito fluya con más facilidad a la actividad empresarial, permitiendo de nuevo que los negocios sean más innovadores y con mayores perspectivas de internacionalizarse.

Asimismo, la libertad económica también se caracteriza por tener menores *trámites administrativos* en la creación de una nueva empresa, lo que permite que las barreras a la entrada sean menores y el emprendedor pueda concentrar sus esfuerzos en el desarrollo de un modelo de negocio atractivo (Tian et al., 2019). La menor burocracia y requisitos administrativos para hacer crecer un negocio hará que las personas emprendedoras tengan más facilidades para hacer escalar sus negocios (Fuentelsaz et al., 2021), lo que tendrá un efecto positivo a la hora de internacionalizarse o contratar trabajadores.

Precisamente, una dimensión estrechamente ligada a la contratación de trabajadores será la denominada *libertad laboral*, que reduce las tasas que debe de soportar una empresa por contratar nuevos trabajadores, lo que incentiva a que contraten más gente (Acs et al., 2016). Del mismo modo, permite que el empresario tenga más flexibilidad en la contratación, despido y organización de su actividad, favoreciendo también la contratación (Shane, 2009).

Finalmente, la dimensión de *apertura de mercado* mide lo fácil que resulta acudir a otros mercados, lo que está muy relacionado con la dimensión de la internacionalización. Si los trámites necesarios para acudir a otros mercados son menores y resulta más fácil, más



empresas estarán interesadas en exportar sus productos a otros contextos geográficos.

La **Tabla 6** muestra los niveles de innovación de los emprendedores de nuestra muestra, diferenciando los proyectos emprendedores que se sitúan en contextos de baja libertad económica (el 25% de la muestra que más bajo puntúa) y los contextos de alta libertad económica (el 25% más alto). Por un lado, la tabla permite comparar los niveles de innovación entre los emprendedores individuales y los equipos emprendedores, viendo cómo los equipos puntúan mejor en ambos contextos. En el caso de la libertad económica baja los individuos tienen una puntuación de 4,62, mientras los equipos tienen 4,94. En el caso de la libertad económica alta los individuos tienen una puntuación de 4,71, mientras los equipos 5,13. Por otro lado, los proyectos que operan en contextos de alta libertad económica son sustancialmente más innovadores que los que operan en contextos de libertad económica baja.

224

Tabla 6. Nivel de innovación en función de la libertad económica del país.

	LIBERTAD ECONÓMICA BAJA	LIBERTAD ECONÓMICA ALTA
Individuales	4,62	4,71
Equipos	4,94	5,13

La **Tabla 7** muestra la internacionalización de las empresas de emprendedores individuales y de equipos, mostrando el porcentaje de proyectos que exportan parte de sus productos o servicios. La libertad económica permite también que un mayor porcentaje de empresas se internacionalice, tanto en emprendedores individuales (al pasar de 24% a 46%) como en equipos (al pasar de 30% a 53%). Es importante mencionar que las diferencias son estadísticamente significativas entre contextos (tanto para proyectos en solitario como para equipos).

Tabla 7.: Internacionalización en función de la libertad económica del país.

	LIBERTAD ECONÓMICA BAJA	LIBERTAD ECONÓMICA ALTA
Individuales	24%	46%
Equipos	30%	53%

Finalmente, la **Tabla 8** muestra el número de puestos de trabajo que generan los emprendedores individuales y los equipos emprendedores. Los equipos emprendedores generan más puestos de trabajo en los dos tipos de contextos analizados, y también vemos cómo los contextos de mayor libertad económica acentúan estas diferencias y permiten que los equipos liberen todo su potencial. En contextos de libertad económica baja los individuos generan 5 puestos de trabajo, mientras los equipos generan 8 puestos de trabajo. Si comparamos estos datos con el contexto de libertad económica alta, podemos ver que el número de puestos generados aumenta en el caso de los individuos a 7 y en el caso de los equipos a 10. Esas diferencias son, además, estadísticamente significativas.

Tabla 8. **Generación de empleo en función de la libertad económica del país.**

	LIBERTAD ECONÓMICA BAJA	LIBERTAD ECONÓMICA ALTA
Individuales	5	7
Equipos	8	10

4. ANÁLISIS EMPÍRICO

Nuestro análisis empírico se realiza a partir de una muestra anteriormente mencionada (71.578 proyectos emprendedores pertenecientes a 74 países que han participado en el proyecto GEM entre 2014 y 2018). La base de datos GEM se creó con el objetivo de servir como soporte a los diseñadores de políticas públicas, la riqueza y la variedad de los datos ha hecho que se hayan utilizado en numerosas investigaciones académicas (Reynolds et al., 2005; Autio & Acs, 2010; Aidis et al., 2012; Fuentelsaz et al., 2018; entre muchas otras).

La **Tabla 9** presenta los estadísticos descriptivos de las variables que vamos a utilizar en nuestro análisis empírico. Podemos destacar como el 36% de los individuos de la muestra crean proyectos por equipos, mientras que el 64% restante se corresponde a proyectos individuales. Vemos también como el nivel medio de libertad económica es de 64 (aunque varía de 40 a 89). En cuanto a las variables dependientes de nuestro análisis, vemos cómo la innovación va en una escala de 3 a 9 y presenta una media de 4,8; un 36% de los negocios de la muestra exportan una parte de su actividad, y las espec-

tativas de generación de empleo medias son de más de 4 empleos (aunque la variabilidad es muy alta).

Por otro lado, la **Tabla 10** presenta las correlaciones entre todas las variables. Podemos destacar que la variable de equipo se correlaciona positivamente con la libertad económica del país al 8%, lo que indica que los contextos de mayor libertad económica presentan un porcentaje sustancialmente mayor de equipos. También se puede ver cómo la variable de equipo emprendedor se correlaciona positivamente con las tres variables dependientes de nuestro análisis: la innovación, la internacionalización y la generación de empleo.

Tabla 9. Descriptivos de las variables empleadas.

VARIABLES	MEDIA	DEV.TÍP.	MIN.	MAX.
VARIABLES explicativas				
Equipo	0,36	0,48	0	1
Libertad económica	63,93	12,20	40,3	89,4
VARIABLES dependientes				
Innovación	4,81	1,46	3	9
Internacionalización	0,36	0,48	0	1
Generación de empleo	4,20	8,92	0	99
VARIABLES de control				
Edad	37,23	11,71	18	64
Género	0,57	0,49	0	1
Nivel educativo	2,13	1,09	0	4
Oportunidad	0,50	0,50	0	1
Conocer emprendedor	0,67	0,47	0	1
Habilidades	0,84	0,36	0	1
Miedo al fracaso	0,28	0,48	0	1
Sector extractivo	0,06	0,24	0	1
Sector transformador	0,22	0,41	0	1
Servicios a empresas	0,15	0,36	0	1
Orientado al consumidor	0,57	0,50	0	1
PIB per cápita	19.245	20.969	880	118.824
Crecimiento del PIB	2,78	2,78	-3,55	8,56

La **Tabla 11** presenta los resultados de nuestras estimaciones. Nuestros datos están anidados a nivel de país, por lo que utilizamos una estimación multinivel. Nuestras variables dependientes son la inno-

Tabla 10. Tabla de correlaciones.

		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)
(1)	Equipo	1																	
(2)	Libertad económica	0,08	1																
(3)	Innovación	0,06	0,16	1															
(4)	Internacionalización	0,09	0,26	0,14	1														
(5)	Generación de empleo	0,16	0,11	0,10	0,11	1													
(6)	Edad	-0,07	0,17	0,00	0,02	-0,01	1												
(7)	Género	0,07	0,04	0,01	0,09	0,12	-0,00	1											
(8)	Nivel educativo	0,16	0,31	0,11	0,21	0,12	0,02	0,08	1										
(9)	Oportunidad	0,07	0,15	0,07	0,09	0,09	-0,03	0,07	0,15	1									
(10)	Conocer emprendedor	0,02	0,04	0,06	0,07	0,04	-0,05	0,04	0,11	0,06	1								
(11)	Habilidades	-0,02	0,03	0,05	0,04	0,03	0,05	0,06	0,04	0,06	0,14	1							
(12)	Miedo al fracaso	-0,01	-0,07	-0,02	-0,01	-0,05	0,01	-0,06	-0,01	-0,06	-0,04	-0,17	1						
(13)	Extractivo	0,02	-0,05	-0,06	-0,03	-0,00	0,03	0,06	-0,09	-0,03	-0,02	-0,01	-0,01	1					
(14)	Transformador	-0,00	0,01	-0,04	-0,02	0,05	0,02	0,12	-0,05	-0,02	-0,02	-0,00	-0,02	-0,13	1				
(15)	Servicios a negocios	0,07	0,20	0,00	0,12	0,07	0,04	0,09	0,23	0,09	0,05	0,03	-0,03	-0,11	-0,22	1			
(16)	Orientado al consumidor	-0,05	-0,13	0,06	-0,06	-0,09	-0,06	-0,20	-0,07	-0,04	-0,01	-0,02	0,04	-0,30	-0,61	-0,48	1		
(17)	PIB per cápita	0,08	0,64	-0,02	0,32	0,07	0,15	0,06	0,31	0,12	0,02	0,01	-0,03	-0,07	-0,02	0,25	-0,13	1	
(18)	Crecimiento PIB	-0,03	-0,07	0,03	-0,04	0,02	-0,03	-0,00	-0,02	-0,04	0,06	-0,02	0,04	0,10	-0,01	-0,04	-0,01	-0,11	1

Tabla 11. Resultados de las regresiones.

	INNOVACIÓN	INTERNACIONALIZACIÓN	EMPLEO
Equipo	0,133***	1,229***	2,132***
Efecto directo			
Libertad económica	0,028	1,471***	0,628***
Interacciones			
Libertad económica	0,014	1,039*	0,350***
Variables de control individuo/empresa			
Edad	-0,003***	0,996***	-0,011***
Género	-0,021†	1,254***	1,345***
<i>Nivel educativo</i>			
Primaria	-0,002	1,115**	0,215
Secundaria	0,034†	1,231***	0,464***
Bachillerato	0,070***	1,131***	1,116***
Universidad	0,217***	1,520***	1,993***
<i>Percepciones</i>			
Oportunidad	0,133***	1,156***	0,850***
Conocer emprendedor	0,062***	1,160***	0,418***
Habilidades	0,087***	1,083***	0,574***
Miedo al fracaso	-0,047***	1,055**	-0,480***
<i>Sector</i>			
Extractivo	-0,138***	0,816***	0,275†
Transformador	-0,079***	0,966	1,143***
Servicios a negocios	-0,038**	1,052†	0,728***
Variables de control por país			
PIB per cápita	-0,000	1,000*	0,000*
Crecimiento del PIB	-0,022***	0,947***	-0,049†

vación (modelo 1), la internacionalización (modelo 2) y la generación de empleo (modelo 3).

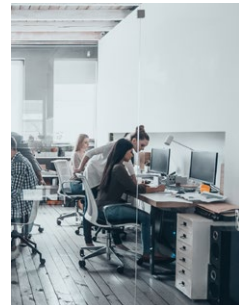
En relación con las variables de control se pueden mencionar algunos aspectos. A nivel educativo de las personas emprendedoras resulta esencial para explicar las tres dimensiones, ya que los proyectos emprendedores liderados por individuos con mayor nivel educativo son más innovadores, se internacionalizan más y generan más empleo. Finalmente, hay que destacar que una mayor percepción de oportunidades está ligada con una mayor innovación, internacionali-

zación o generación de empleo; el conocer a otros emprendedores está relacionado con una mayor innovación, internacionalización o generación de empleo, y un menor miedo al fracaso con una mayor generación de empleo.

En relación con la variable central de nuestro análisis, se confirma que los proyectos creados por equipos emprendedores tienen mayor probabilidad de ser más innovadores (0,075), exportar más (1,168) y crear más puestos de trabajo (1,793). Todos los coeficientes tienen signo positivo y son estadísticamente significativos. Probablemente los equipos emprendedores disfrutaron de mayores sinergias entre los miembros del equipo emprendedor y eso hace que persigan modelos de negocio con mayor valor añadido, en vez de negocios que simplemente sirvan de subsistencia o para autoemplearse. Estos resultados van en la línea de los que hemos obtenido en las secciones anteriores del trabajo. Nuestros resultados van en la misma línea que trabajos previos de la literatura, como el de Delmar & Shane (2003), donde las características de los miembros de los equipos están relacionadas con empresas exitosas

Respecto a la innovación, para Jin et al. (2017) los equipos poseen diferentes recursos que pueden ayudar con problemas no rutinarios (como a los que se enfrentan las nuevas empresas) y alcanzar una mayor calidad, mayor creatividad y resultados innovadores. En general, para la literatura teórica hay una clara importancia de los equipos para la innovación (Lechler, 2001). Para Coviello (2006) un mayor capital social incluye mejor acceso a recursos y oportunidades internacionales que aumenta la probabilidad de crecimiento. Por último, para Hermans et al. (2015) los equipos emprendedores tienen redes sociales más grandes que les permite conocer gente de valor e integrarlas a las empresas. Por el contrario, otros autores han demostrado que las diferencias entre los miembros de los equipos (las características sociodemográficas, las habilidades, y experiencia) pueden tener una influencia negativa en diversas variables de crecimiento como la innovación y la internacionalización (Kor, 2006; Zhao & Di Benedetto, 2013).

Finalmente, podemos mencionar también algunas cuestiones en relación con la libertad económica de los países donde operan los negocios. Esta variable se incluye en los modelos tanto de manera directa como con una interacción, que mide hasta qué punto la libertad económica retroalimenta el efecto positivo que tiene un equipo emprendedor en las variables mencionadas. Vemos cómo el efec-



to directo de la libertad económica influye en la dimensión de la innovación, internacionalización y generación de empleo. Proyectos creados por equipos emprendedores tienen mayor probabilidad de generar innovación (0,048), internacionalizarse (1,107) y generar un mayor número de empleos (1,022) en contextos de libertad económica. Todos los coeficientes son positivos y son estadísticamente significativos. Estos resultados de manera agregada van en la misma dirección que la sección anterior, apoyando que la libertad económica es una dimensión relevante para explicar el desempeño que tienen los proyectos emprendedores, especialmente el de los equipos, que liberan todo su potencial cuando las reglas institucionales se lo permiten.

5. ¿QUÉ LECCIONES PODEMOS EXTRAER?

El objetivo de nuestro trabajo ha sido ofrecer una comparación internacional de las diferencias existentes entre proyectos emprendedores liderados por una persona en solitario y los proyectos donde ese liderazgo es compartido por los miembros de un equipo. Aunque la literatura previa en esta materia ha dado argumentos a favor del rendimiento de los equipos emprendedores (Jin et al., 2017; Lazar et al., 2019), no existe un estudio que generalice el mejor rendimiento de los equipos a un contexto internacional.

Los datos del proyecto GEM son una buena oportunidad para hacerlo porque abarcan una muestra de proyectos emprendedores de un abanico de países muy amplio, pertenecientes a estados de desarrollo muy distintos, desde economías más desarrolladas donde los proyectos tienen un mayor valor añadido, hasta economías en vías de desarrollo donde el emprendimiento es visto como un mecanismo para poder subsistir (Peña et al., 2020). Nuestros resultados muestran cómo el porcentaje de proyectos en equipo varía sustancialmente entre sectores económicos, estados de desarrollo y, regiones geográficas.

Para valorar el rendimiento de los proyectos emprendedores hemos utilizado tres de las dimensiones más utilizadas en la literatura, como son el grado de innovación, el nivel de internacionalización de una empresa, y los puestos de trabajo que genera. Estas tres dimensiones nos ayudan a identificar qué proyectos emprendedores tienen más impacto en la sociedad y, en consecuencia, canalizar los esfuerzos de los poderes públicos en esa dirección, tal y como

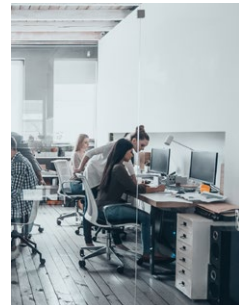


sugieren trabajos como Shane (2009) o Acs et al. (2016).

De manera general, nuestros resultados muestran que los equipos emprendedores puntúan mejor en las tres dimensiones estudiadas, de manera que podemos afirmar que los equipos emprendedores son más innovadores, más exportadores y tienden a crear más puestos de trabajo. Y estos resultados son generalizables a proyectos emprendedores en contextos muy distintos, tanto de nivel de desarrollo como sectoriales.

Sin embargo, nuestro trabajo va un paso más allá y estudia cómo entra en juego el contexto institucional en el que operan los emprendedores (Pinzón et al., 2021). Para medir este contexto institucional partimos del concepto de libertad económica que aproxima la libertad que tienen los emprendedores para organizar su actividad, con un mejor sistema de protección de los derechos de propiedad y con menores interferencias de los poderes públicos. Nuestros resultados muestran cómo los contextos de mayor libertad económica favorecen que tanto equipos como proyectos en solitario sean más innovadores, exportadores y generadores de empleo. Sin embargo, en el tema que nos atañe, es un contexto que permite que los equipos emprendedores liberen todo su potencial ya que tienen menores restricciones para operar y eso les permite crear negocios de mayor valor añadido y potencial.

Nuestro trabajo tiene una serie de implicaciones para emprendedores y diseñadores de políticas públicas. Para los emprendedores, nuestros resultados ponen de manifiesto que los proyectos creados por equipos emprendedores tienen mayor potencial. Por ello, cuando una persona está creando un negocio debe analizar si existen socios que puedan potenciar el desarrollo de la empresa, ya sea para complementar las capacidades y habilidades de cada uno, o para compartir riesgos. Por otro lado, para los diseñadores de políticas públicas, nuestro trabajo aporta evidencias de que los equipos emprendedores tienen un desempeño mejor que los proyectos liderados en solitario por una persona. En línea con lo expuesto por trabajos como Shane (2009) o Acs et al. (2016), los diseñadores de políticas públicas deben de tener en cuenta que los equipos emprendedores son susceptibles de crear negocios de mayor valor añadido (aunque, bien entendido, no por el hecho de ser un equipo el rendimiento va a ser siempre mejor a los emprendimientos individuales). Asimismo, se debe de trabajar en un contexto institucional de mayor libertad económica, ya que es éste el



que permite que los proyectos emprendedores puedan tener mejores resultados y los equipos pueden llevar a cabo sus negocios con menos interferencias. En la **Tabla 12** se presenta un resumen de las principales implicaciones derivadas de los resultados y su discusión.

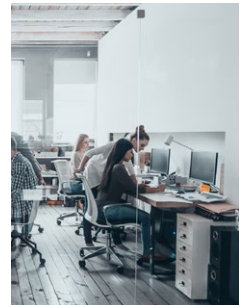
Tabla 12. Tabla resumen principales implicaciones.

PARTE IMPLICADA	IMPLICACIÓN	DISCUSIÓN
Emprendedores	Proyectos creados por equipos emprendedores tienen mayor potencial	Cuando una persona está creando un negocio debe de analizar si existen socios que puedan potenciar el desarrollo de la empresa, ya sea para complementar las capacidades y habilidades de cada uno, o para compartir riesgos.
Diseñadores de políticas públicas	Los equipos emprendedores tienen un mejor desempeño que los proyectos liderados en solitario por una persona.	Los diseñadores de políticas públicas deben tener en cuenta que los equipos emprendedores son susceptibles de crear negocios de mayor valor añadido (aunque, bien entendido, no por el hecho de ser un equipo el rendimiento va a ser siempre mejor a los emprendimientos individuales).
Diseñadores de políticas públicas	Los equipos emprendedores crean empresas más innovadoras, que se internacionalizan más y que generan más puestos de trabajo.	Los responsables de políticas públicas deben reconocer que sólo unos pocos empresarios crean empresas que fomentan la innovación, crean puestos de trabajo, reducen el desempleo, hacen que los mercados sean más competitivos y amplían los mercados que encuentran con nuevos clientes en el extranjero.
Gobiernos	Los equipos emprendedores crean empresas más innovadoras, que se internacionalizan más y que generan más puestos de trabajo.	Los gobiernos deberían dejar de subvencionar la formación de empresas nuevas de forma indiscriminada y centrarse en el subgrupo de empresas con potencial de crecimiento.
Gobiernos	La libertad económica potencia la creación de empresas con mejores resultados.	Fomentar un contexto de libertad económica, ya que es éste el que permite que los proyectos emprendedores puedan tener mejores resultados y los equipos pueden llevar a cabo sus negocios con menos interferencias.

Fuente: elaboración propia

BIBLIOGRAFÍA

- 2020 *Index of Economic Freedom* | *The Heritage Foundation*. (n.d.). Retrieved October 19, 2020, from <http://www.heritage.org/index/about>
- Acs, Z., Åstebro, T., Audretsch, D., & Robinson, D. T. (2016). Public policy to promote entrepreneurship: A call to arms. *Small Business Economics*, 47(1), 35–51. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9712-2>
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. M. (2012). Size matters: Entrepreneurial entry and government. *Small Business Economics*, 39(1), 119–139. <https://doi.org/10.1007/s11187-010-9299-y>
- Audretsch, D. B. (2004). Sustaining Innovation and Growth: Public Policy Support for Entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 11(3), 167–191. <https://doi.org/10.1080/1366271042000265366>
- Autio, E., & Acs, Z. (2010). Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(3), 234–251. <https://doi.org/10.1002/sej.93>
- Bosma, N. (2012). The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Its Impact on Entrepreneurship Research. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 9. <https://doi.org/10.1561/03000000033>
- Capelleras, J.-L., Contin-Pilart, I., Larraza-Kintana, M., & Martin-Sanchez, V. (2019). Entrepreneurs' human capital and growth aspirations: The moderating role of regional entrepreneurial culture. *Small Business Economics*, 52(1), 3–25. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9985-0>
- Cooney, T. M. (2005). Editorial: What is an Entrepreneurial Team? *International Small Business Journal*, 23(3), 226–235. <https://doi.org/10.1177/0266242605052131>
- Coviello, N. E. (2006). The network dynamics of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 37(5), 713–731. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400219>
- Delmar, F., & Shane, S. (2003). Does business planning facilitate the development of new ventures? *Strategic Management Journal*, 24(12), 1165–1185. <https://doi.org/10.1002/smj.349>
- Donaldson, C. (2021). Culture in the entrepreneurial ecosystem: A conceptual framing. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(1), 289–319. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00692-9>
- Fuentelsaz, L., Maicas, J.P. and Montero, J. (2018): "How the culture of a country explains the social status of entrepreneurs". *UCJC Business and Society Review*, 59, 76-113.
- Fuentelsaz, L., Maicas, J.P. and Montero, J. (2021): "Do you need to be risk-tolerant to become an entrepreneur? The importance of the reference point". *Entrepreneurship Research Journal*, in press.
- Harper, D. A. (2008). Towards a theory of entrepreneurial teams. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 613–626. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.01.002>
- Hermans, J., Vanderstraeten, J., van Witteloostuijn, A., Dejardin, M., Ramdani, D., & Stam, E. (2015). Ambitious Entrepreneurship: A Review of Growth Aspirations, Intentions, and Expectations. In *Entrepreneurial Growth: Individual, Firm, and Region* (Vol. 17, pp. 127–160). Emerald Group Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/S1074-754020150000017011>
- Hörisch, J., Kollat, J., & Brieger, S. A. (2017). What influences environmental entrepreneurship? A multilevel analysis of the determinants of entrepreneurs' environmental orientation. *Small Business Economics*, 48(1), 47–69. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9765-2>
- Jin, L., Madison, K., Kraiczy, N. D., Kellermanns, F. W., Crook, T. R., & Xi, J. (2017). Entrepreneurial Team Composition Characteristics and New Venture Performance: A Meta-Analysis. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(5), 743–771. <https://doi.org/10.1111/etap.12232>
- Koellinger, P. (2008a). Why are some entrepreneurs more innovative than others? *Small Business Economics*, 31(1), 21. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9107-0>
- Koellinger, P. (2008b). The relationship between technology, innovation, and firm performance—Empirical evidence from e-business in Europe. *Research Policy*, 37(8), 1317–1328. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2008.04.024>



- Kor, Y. Y. (2006). Direct and interaction effects of top management team and board compositions on R&D investment strategy. *Strategic Management Journal*, 27(11), 1081–1099. <https://doi.org/10.1002/smj.554>
- Lazar, M., Miron-Spektor, E., Agarwal, R., Erez, M., Goldfarb, B., & Chen, G. (2019). Entrepreneurial team formation. *Academy of Management Annals*. <https://doi.org/10.5465/annals.2017.0131>
- Lechler, T. (2001). Social Interaction: A Determinant of Entrepreneurial Team Venture Success. *Small Business Economics*, 16(4), 263–278. <https://doi.org/10.1023/A:1011167519304>
- Peña, I., Guerrero, M., González-Pernía, J. L., Montero, J. (2020). Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2019-2020. Ed. Universidad de Cantabria. ISSN 1695-9302.
- Pinillos, M.-J., & Reyes, L. (2011). Relationship between individualist–collectivist culture and entrepreneurial activity: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor data. *Small Business Economics*, 37(1), 23–37. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9230-6>
- Pinzón, N., Montero, J. and González-Pernía, J.L. (2021): "The influence of individual characteristics on getting involved in an entrepreneurial team: the contingent role of individualism". *International Entrepreneurship and Management Journal*, in press.
- Reynolds. (2017). When is a Firm Born? Alternative Criteria and Consequences. *Business Economics*, 52(1), 41–56. <https://doi.org/10.1057/s11369-017-0022-8>
- Reynolds, Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P., & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Schmutzler, J., Andonova, V., & Diaz-Serrano, L. (2019). How Context Shapes Entrepreneurial Self-Efficacy as a Driver of Entrepreneurial Intentions: A Multilevel Approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(5), 880–920. <https://doi.org/10.1177/1042258717753142>
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141–149. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9215-5>
- Tian, L., Yang, J. Y., & Wei, L. (2019). Speed to Legal Registration and Nascent Venture Performance: A Temporal Dilemma for Nascent Entrepreneurs in an Emerging Economy. *Journal of Small Business Management*, 57(2), 476–495. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12382>
- van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., & Hessels, J. (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6(3), 273–295. <https://doi.org/10.1007/s40821-016-0065-1>
- Yousafzai, S. Y., Saeed, S., & Muffatto, M. (2018). Institutional Theory and Contextual Embeddedness of Women's Entrepreneurial Leadership: Evidence from 92 Countries. *Journal of Small Business Management*, 587–604. [https://doi.org/10.1111/jsbm.12179@10.1111/\(ISSN\)1540-627x.women-in-entrepreneurship](https://doi.org/10.1111/jsbm.12179@10.1111/(ISSN)1540-627x.women-in-entrepreneurship)
- Zhao, Y. L., & Di Benedetto, C. A. (2013). Designing service quality to survive: Empirical evidence from Chinese new ventures. *Journal of Business Research*, 66(8), 1098–1107. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2012.03.006>



NOTAS

1. **Autor de contacto:** Department of Management, University of Zaragoza. Gran Via 2, 50005 Zaragoza, Spain. E-mail address: montero@unizar.es

