

UNA APROXIMACIÓN INICIAL AL PAPEL DEL MERCADO DE TRABAJO, LA INMIGRACIÓN Y LA CONFLICTIVIDAD SOCIO-LABORAL COMO FACTORES EXPLICATIVOS DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA

Dr. José Antonio Belso Martínez (Universidad Miguel Hernández)

RESUMEN:

Este trabajo estudia las diferencias en creación de empresas para las cincuenta provincias españolas y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, prestando especial atención a la influencia de la inmigración legal, la conflictividad social y la conflictividad laboral. Esencialmente, comprobamos tres grandes hipótesis: la relación positiva de algunas variables utilizadas para medir la evolución del mercado de trabajo, la inmigración legal, la conflictividad social y laboral en el nivel de creación de empresas.

ABSTRACT:

This paper studies differences in the new business creation rate in the fifty Spanish provinces and the two autonomous cities of Ceuta and Melilla, special attention is paid to the legal immigration, social conflicts and labour conflicts. Essentially, we test three types of hypothesis: the positive relationship between some variables used to measure labour market evolution, legal immigration, social conflicts and labour conflicts on the level of new business creation.

1. INTRODUCCIÓN: ESTRUCTURA DEL ESTUDIO

La determinación de los factores explicativos del incremento del número de empresas se ha convertido en un reto sistemático para los estudiosos de la ciencia económica. La importancia de estos trabajos radica en la progresiva importancia adquirida por las políticas para el fomento de la empresarialidad como estrategias cara al logro de un crecimiento económico saneado y una consistente reducción del desempleo (Geroski y Jacquemin, 1985; Van Praag y Van Ophem, 1995). En términos generales, dichas actuaciones vienen diseñándose a partir de un conjunto de factores personales que la literatura especializada apunta como determinantes a la hora de desencadenar el proceso de puesta en marcha de un negocio. En estas circunstancias, la aproximación desde ciertas variables agregadas quizás haya permanecido en un segundo plano frente a otras cuestiones centrales (Cooper et al, 1989), si bien hemos de reconocer un creciente interés por la investigación sobre la creación de empresas desde una perspectiva regional (Audretsch y Vivarelli, 1995; Fritsch, 1992; Moyes y Westhead, 1990).

La estructuración adecuada de una política para la mejora del clima de empresarialidad, a nuestro juicio, debe contemplar el impacto de ciertas variables agregadas. En otras palabras, ha de asumir que un clima socio-laboral convulso puede hacer menos atractivas oportunidades de trabajo por cuenta ajena, o que el fenómeno migratorio puede favorecer la creación de empresas como vía de inserción en el mercado de trabajo para los residentes no nacionales. Sin embargo, es posible que el impacto de estas variables no resulte totalmente homogéneo y aparezcan diferencias en función del área geográfica analizada.

A lo largo de este trabajo, tratamos de estudiar las diferencias en la tasa de creación de empresas entre las 50 provincias españolas más las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, desde la perspectiva aportada por el mercado de trabajo, la conflictividad socio-laboral, y la inmigración. Nuestra tasa de creación de empresas se ciñe a las altas registradas en la Seguridad Social. De ahí que se excluyan algunas alternativas considerables como emprendedoras:

el autoempleo o la creación de negocios en el seno de una empresa existente (intraemprender).

Tras este apartado introductorio, en la segunda sección del trabajo nos aproximamos a los distintos factores apuntados por la literatura como determinantes en la creación de empresas, concentrando nuestro interés los relacionados con el mercado de trabajo, el clima socio-laboral y la inmigración. A partir de esta revisión, se establece una serie de hipótesis en función del comportamiento esperado de las variables independientes.

Definidas las hipótesis a contrastar, el tercero de los apartados presenta la metodología seguida y los resultados alcanzados en la investigación empírica. De ahí que sus diferentes subapartados, recojan: la operativización de las variables dependiente e independientes, las diferentes fuentes de datos, las técnicas estadísticas aplicadas, y una presentación inicial de los resultados. Finalizada esta sección, llevamos a cabo una valoración general y algunas consideraciones sobre el cumplimiento de las hipótesis establecidas. Cerramos nuestro trabajo con unas conclusiones globales, sobretudo enfocadas hacia la labor del responsable en materia de política económica y al esbozo de una serie de potenciales líneas de investigación.

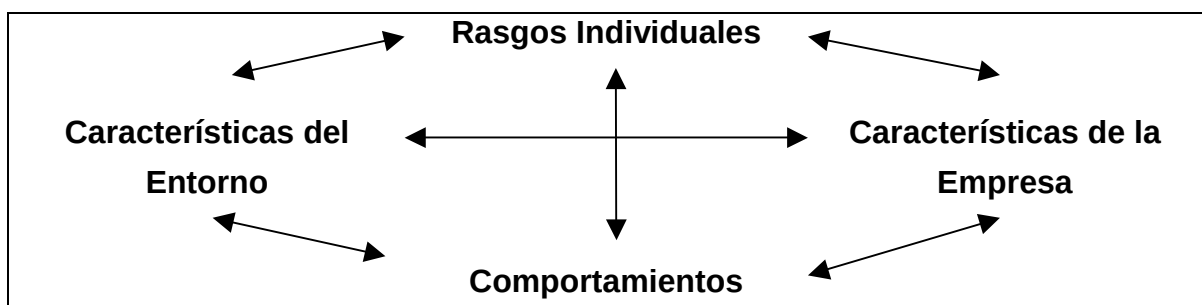
2.- LA IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS NUEVAS EMPRESAS Y LOS FACTORES DE INFLUENCIA EN SU CREACIÓN

Como ya hemos apuntado someramente, el rol de las nuevas empresas en el contexto de las economías modernas es cada vez más relevante. Sobre todo, desde la década de los noventa, se multiplican las investigaciones cuya finalidad se centra en evidenciar la ligazón de la aparición de nuevas empresas con: el crecimiento económico (Davidsson et al., 1994; Reynolds, 1996a; Reynolds y Maki, 1990; Carree y Thurik, 1998), la reducción en el nivel de desempleo (Audretsch y Thurik, 2000; Jackman, 1994) o la innovación tecnológica y renovación del tejido productivo (Reynolds, 1987; OCDE, 1996).

A tenor de esta importancia, desde principios de los años ochenta se ha construido un campo de estudio que ha venido girando alrededor de aquellos asuntos centrales que empujan a los individuos hacia la puesta en marcha de su empresa. En ocasiones, por inercia, se ha asumido que la decisión de emprender depende únicamente del empresario, algo rechazado en aportaciones teóricas como las realizadas por Storey (1982) o Garofoli (1988). Ya que a sus ojos, se trata de un fenómeno más complejo donde el entorno económico, político o social juegan un papel tan relevante como el desarrollado por el propio emprendedor.

Varios autores han tratado de esquematizar los factores condicionantes de la decisión de crear una empresa. Concretamente, Veciana (1988) habla de factores fundamentales y desencadenantes. Entre los primeros cita los atributos personales, los antecedentes, la organización incubadora y el entorno. Mientras que entre los segundos destaca la detección de una oportunidad y la insatisfacción. Todos estos factores, en cierta medida, responden a los cuatro grandes pilares, véase la **Figura I**, establecidos por Gartner (1985) a la hora de describir la estructura del fenómeno emprendedor.

Figura I: Dimensiones del proceso de creación de empresas



Fuente: Elaboración propia, a partir de Gartner (1985)

La noción de entorno de la empresa ha sido acometida desde múltiples perspectivas: económica, social o humana.¹Pese a esta variedad, existe cierta coincidencia en la necesidad de una aproximación integradora (Gunnerund, 1997). En esta línea, Birley y Westhead (1993, pp. 209) dan forma a una noción más global de entorno entendido no solo como un conjunto de condiciones

¹ Para definiciones del entorno desde las perspectivas de la geografía humana, económica y social, véase Gunnerud (1997).

externas a las que una nueva empresa debe responder y adaptar; sino también un rico y complejo elenco de factores que promueven o pueden impedir la creación de empresas.

La idea principal sobre la que se desarrollan las siguientes páginas es que el entorno donde nace la empresa no es neutral. Existen una serie de factores capaces de determinar en parte sus resultados futuros y sus posibilidades de supervivencia,² tal y como prueban aportaciones empíricas como las realizadas por Westhead y Moyes (1992); Bull y Winter (1991); Hart y Gudgin (1994), o Birley y Westhead (1993).

Junto a estas evidencias empíricas relacionadas con el impacto del entorno sobre el fenómeno emprendedor. Encontramos otras que inciden en buscar explicación a la existencia de notables diferencias en las tasas regionales de formación de nuevas empresas. En este sentido se pueden destacar las investigaciones llevadas a cabo para los casos de Italia (Garofoli, 1994), Estados Unidos (Rigby y Essletzbichler, 2000), Gran Bretaña (Keeble y Walker, 1994), Alemania (Audretsch y Fritsch, 1994), o España (Segarra et al., 2001).

3.- HIPÓTESIS SOMETIDAS A CONTRASTE

En lo que se refiere a nuestra investigación, optamos por centrarnos en un grupo de variables independientes concretas. Obviamente, en modo alguno tratamos de alcanzar una explicación completa de, fenómeno emprendedor, algo que demandaría la inclusión de variables no contempladas en este estudio. Más bien nos concentramos en el impacto de tres grupos de variables alejadas de esta perspectiva centrada en el individuo. Por un lado, un conjunto encargado de evaluar el clima de conflictividad social; por otro lado, la conflictividad laboral; y, finalmente, el mercado de trabajo.

Crecimiento poblacional. Generalmente el aumento en el número de habitantes posee un intenso impacto en los niveles de creación de empresas y de autoempleo. Este hecho posiblemente refleje dos circunstancias. Por un lado, un aumento de la demanda y esto favorece la aparición de empresas

² Bruno y Tyebjee (1982) los cifran en doce grandes factores.

encargadas de satisfacerla (Reynolds, 1996b; Garofoli, 1994; Dean et al., 1993). Y, por el otro, una mayor concentración poblacional puede repercutir sobre la concentración de individuos con motivación y aptitudes para convertirse en emprendedores (Reynolds, 1995).

H₁ Mayor crecimiento poblacional conduce a un mayor número de nuevas empresas.

Desempleo/desesperación. Existen posturas contrapuestas sobre la incidencia del desempleo sobre la creación de empresas. Varios autores (Audretsch y Thurik, 2000; Evans y Leighton, 1990; Storey, 1994) cimientan la relación positiva entre el desempleo y la creación de empresas en la aparición de un amplio conjunto de desempleados con aptitudes para convertirse en empresarios. Sin embargo, desde una perspectiva agregada, una elevada tasa de desempleo puede influir negativamente en los niveles de creación de empresas debido al descenso en las oportunidades de negocio que conlleva una economía en recesión o con bajas tasas de crecimiento. Análogamente, reducidas tasas de desempleo pueden estimular el fenómeno emprendedor puesto que es un rasgo propio de economías dinámicas y con amplias posibilidades de negocio (Keeble et al., 1993; Audretsch y Thurik, 1998).

H₂ Mayores tasas de desempleo conducen a un mayor número de nuevas empresas

Desempleo femenino. Las mujeres suelen optar en proporción inferior por el autoempleo o la creación de empresas como camino para la inserción en el mercado laboral (OCDE, 1998a; Eurostat, 2000). La dificultad para acceder al capital inicial (Verheul y Thurik, 2001; Riding y Swift, 1990) o compaginar la vida familiar con la profesional (Loscocco et al., 1991) suelen aparecer como argumentos explicativos para esta situación. Dado el déficit de emprendedoras, suele considerarse a las mujeres como un colectivo donde es posible aparezca un mayor número de empresarios (Stevenson, 1996). Por tanto, aquellas zonas con elevados niveles de desempleo femenino pueden presentar mayores tasas de creación de empresas.

H_{2a} Mayor tasa de desempleo femenino conduce a una mayor cifra de nuevas empresas

Inmigración. Algunas aportaciones apuntan hacia los inmigrantes como un grupo más inclinado hacia emprender (Keeble et al., 1992). Varias razones apoyan esta tesis. Entre otras podemos señalar: problemas de inserción en el mercado laboral o de desarrollo profesional (Waldinger et al., 1990), preocupación por el beneficio económico más que por el reconocimiento social (Waldinger et al., 1990), herramienta de inserción social y desarrollo de redes personales (Aldrich y Zimmer, 1986). Estas premisas son refrendadas por varios estudios empíricos que inducen a pensar en una influencia de las tasas de inmigración sobre las de creación de empresas (Collins y Moore, 1970; Borjas, 1986; Pennings, 1982).

H₃ Mayor número de inmigrantes conduce a un mayor número de nuevas empresas

Estructura económica. La existencia de una estructura productiva y de empleo diversificada fomenta la aparición de oportunidades de desarrollo de mercados o clientes para las empresas de nueva creación (Cuadrado y Auriol, 1990). Y no solo eso, probablemente también facilite la identificación de proveedores más adecuados a las necesidades del negocio e incluso un factor humano dotado de mayor talento y aptitudes (Morky, 1988). Esto conduce a pensar en hipótesis que reflejen como estructuras económicas y de empleo más diversificadas contribuyen a fomentar la creación de empresas (Reynolds et al., 1991).

H₄ Una estructura económica más diversificada conduce a un mayor número de nuevas empresas

Clima social. El entorno social es una fuente de oportunidades y amenazas para las nuevas empresas. Un contexto social favorable, donde el número de infracciones legales o el grado de insatisfacción social son bajos, es razonable plantear que la creación de empresas debe tender a ser superior (Baumol, 1990; Olson 2000). Algunos trabajos empíricos respaldan esta tesis sobre la negativa influencia de la inestabilidad social (Bouame, 1996) o la delincuencia (Ortega, 2002; Bull y Winter, 1991) sobre las tasas de creación de empresas. También, una reciente encuesta realizada por el Banco Interamericano para el Desarrollo y el Banco Mundial (2000) sobre la creación y desarrollo de

empresas, corrobora como barrera la delincuencia o la insatisfacción social por la corrupción.

H₅ Un clima social favorable conduce a un mayor número de nuevas empresas

Clima laboral. La existencia de un mercado laboral flexible y una mano de obra altamente cualificada resultan elementos claves en una región emprendedora (OCDE, 1994). Aquellos ámbitos geográficos donde el peso de los sindicatos es elevado y la flexibilidad del mercado laboral es baja, las dificultades que encuentran los empresarios para ajustar sus necesidades de factor trabajo son mayores. Por tanto la rigidez del mercado laboral complica el desarrollo de las actividades emprendedoras (1998b) y viceversa, la desregulación del mismo estimula la aparición de nuevas empresas (2000).

H₆ Un clima de mercado laboral favorable y flexible conduce a un mayor número de nuevas empresas

4. METODOLOGÍA

4.1. Datos

La variable dependiente de nuestra investigación es el número de empresas en un área geográfica concreta y en un momento determinado. Esta variable dependiente ha sido operativizada como el número de empresas dividido por el número de personas activas y multiplicado por 1000, durante los cuatro años utilizados (1998-2001). Debido a la escasez de estadísticas con la suficiente garantía y homogeneidad, optamos por seleccionar como ámbito geográfico de la investigación las 50 provincias españolas y unificamos las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla como el área geográfica 51.³

Junto con la variable dependiente, el **Cuadro I** muestra las distintas variables explicativas definidas en función de los objetivos establecidos.

Todos los datos estadísticos necesarios se obtuvieron mediante la combinación de varias fuentes estadísticas. Las principales fuentes consultadas fueron: el Instituto Nacional de Estadística; el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales,

³ Esta unidad de análisis ha sido empleada en múltiples estudios de perfil similar (Garofoli, 1992; 1994)

encuesta de población activa (EPA); Ministerio del Interior, anuario sobre inmigración; Defensor del Pueblo, informe al parlamento; Ministerio de Justicia, datos estadísticos.

Cuadro I: Variables Independientes

Variable	Descripción	Fuente de datos
<i>CAMPOB</i>	Cambio poblacional bianual	Instituto Nacional de Estadística
<i>TASDES</i>	Tasa de desempleo	Encuesta de Población Activa
<i>TADFEFE</i>	Tasa de desempleo femenino	Encuesta de Población Activa
<i>CAPOAC</i>	Cambio interanual de población activa	Encuesta de Población Activa
<i>POPAAG</i>	% Mano de obra sector agrario	Encuesta de Población Activa
<i>POPAIN</i>	% Mano de obra en sector industrial	Encuesta de Población Activa
<i>POPACO</i>	% Mano de obra en sector construcción	Encuesta de Población Activa
<i>POPASE</i>	% Mano de obra en sector servicios	Encuesta de Población Activa
<i>DESPRE</i>	% Desempleados sin prestación	Encuesta de Población Activa
<i>REGMAC</i>	Empleados sujetos a regulación por mil activos	Ministerio Trabajo y A. Sociales
<i>ALAMOC</i>	Asuntos de lo laboral por mil ocupados	Ministerio Trabajo y A. Sociales
<i>HOHUOC</i>	Horas de huelga por mil ocupados	Ministerio Trabajo y A. Sociales
<i>REXMOC</i>	Residentes extranjeros por mil ocupados	Ministerio del Interior
<i>REEMOC</i>	Residentes Europa del Este por mil ocupados	Ministerio del Interior
<i>RIBMOC</i>	Residentes Iberoamérica por mil ocupados	Ministerio del Interior
<i>RAFMOC</i>	Residentes África por mil ocupados	Ministerio del Interior
<i>RASMOC</i>	Residentes Asia por mil ocupados	Ministerio del Interior
<i>DELMAC</i>	Delitos cometidos por mil activos	Ministerio de Justicia
<i>QUEMAC</i>	Quejas realizadas por mil activos	Defensor del Pueblo

4.2. Análisis estadístico

En primer lugar buscando reducir el número de variables empleadas para el análisis y asegurar la normalidad, aplicamos la técnica del análisis factorial en componentes principales. Para este caso se cumplen las condiciones para la aplicación del análisis factorial: el Test de Esfericidad obtiene un muy buen resultado (sig. 0,000) y el Test de Kaiser-Meyer-Olkin, aunque no ofrece una medida de la adecuación óptima (0,572), podemos estimar el resultado como aceptable. Tras la aplicación de esta metodología, se obtuvieron siete factores capaces explicar el 69,696% de la varianza total (véase **Tabla I**).

El primero de los factores (*FAINEJU*) recoge información sobre las dos variables relacionadas con inestabilidad jurídica y el comportamiento de la población activa. Podemos observar la contrastada relación inversa entre la población activa del sector agropecuario y el sector servicios.

El segundo de los factores (*FACINMI*) contempla sobretodo información relacionada con algunas de las variables empleadas para medir el impacto de la inmigración (*REEMOC* y *RIBMOC*). Hemos de constatar como nuestra componente también recoge una relación inversa de estas dos variables con las tasas de desempleo femenino y global.

El tercero de los factores (*FADISEC*) agrupa el contenido de las variables utilizadas para medir el grado de diversidad sectorial de las economías provinciales estudiadas. De nuevo se reflejan relaciones razonablemente esperadas como la inversa entre la población activa en la construcción y la del sector industrial.

Tabla I: Matriz de componentes rotados

	Comp. 1	Comp. 2	Comp. 3	Comp. 4	Comp. 5	Comp. 6	Comp. 7
<i>CAMPOB</i>							,878
<i>CAPOAC</i>					-,772		
<i>POPOAG</i>	-,542		,507				
<i>POPAIN</i>			-,775				
<i>POPACO</i>			,694				
<i>POPASE</i>	,889						
<i>TASDES</i>		-,499		,404			
<i>DESPRE</i>				,679			
<i>REGMAC</i>						,678	
<i>ALAMOC</i>	,704						
<i>HOHUOC</i>						,692	
<i>REXMOC</i>			,509				
<i>REEMOC</i>		,840					
<i>RIBMOC</i>		,801					
<i>RAFMOC</i>				-,759			
<i>RASMOC</i>	,694						
<i>TEDEFE</i>		-,475		,410			
<i>QUEMAC</i>					,626		
<i>DELMAC</i>	,747						
% de la varianza	18,754	15,075	11,292	7,415	6,175	5,529	5,457
% acumulado	18,754	33,828	45,120	52,535	58,710	64,239	69,696

Método de extracción: Análisis de componentes principales. Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

El cuarto de los factores (*FADESEM*) aglomera la información de las tres variables relacionadas con el desempleo. Mientras que el quinto (*FACINSO*), hace lo mismo con las quejas ante el defensor del pueblo y el cambio en la población activa. Para el caso de este quinto factor, se evidencia una relación inversa entre las variables. A medida que existe un mayor número de quejas por mil activos, el cambio de la población activa tiende a reducirse.

Los dos últimos factores se centran en un caso entorno a las dos variables utilizadas para medir la conflictividad laboral (*FACOLAB*). Mientras que la información del séptimo factor, se limita fundamentalmente a la variable cambio poblacional (*FACAPOB*).

Tabla II: Regresión lineal empresas alta en la Seguridad Social

	β no estandarizados	β estandarizados	T (Significación)
Constante	75,169		178,763
FAINEJU	-,579	-,077	-1,374
FACINMI	2,111	,281	***5,008
FADISEC	-1,914E-02	-,003	-,045
FADESEM	-2,034	-,270	***-4,825
FACINSO	-,176	-,023	-,417
FACOLAB	-,725	-,096	*-1,720
FACAPOB	3,502	,466	***8,309
R^2	,384		
R^2 corregida	,362		
Estadístico F (significación)	***17,489		

Nivel de significación *** 0.001; ** 0.05; * 0.1

A partir de estos siete factores, llevamos a término una regresión lineal para observar la existencia de impacto de cada una de estas variables sobre la tasa de creación de empresas. Los resultados, reflejados en la **Tabla II**, nos permiten confirmar o rechazar varias de las hipótesis propuestas en nuestra revisión teórica. Así, los factores relacionados con la diversidad sectorial no poseen un impacto estadísticamente significativo sobre la tasa de nuevas empresas inscritas en el registro de la Seguridad Social. Los factores que recogen información sobre la inestabilidad social o la conflictividad laboral confirman una relación negativa con las tasas de creación de empresas. Si bien es cierto que solo el segundo de ellos alcanza la necesaria significación estadística.

Mención especial requieren los factores encargados de recoger la información procedente de las distintas variables relacionadas con el desempleo, el cambio poblacional y la inmigración. En estos casos, alcanzamos el efecto esperado y la confirmación de la hipótesis con una elevada significación. También merece una consideración particular el factor relacionado con el clima de inseguridad. La hipótesis esperada no alcanza la significación requerida. Aun así observamos una relación negativa que señala como las zonas con mayores tasas de creación como las menos conflictivas en este aspecto.

Paralelamente al análisis central de nuestro trabajo, tratamos de observar posibles diferencias en la influencia de los factores analizados en base al tamaño del negocio. Para ello generamos tres intervalos: empresas pequeñas con menos de cincuenta trabajadores; empresas medianas con un número de trabajadores entre cincuenta y menos de doscientos cincuenta; y, por último, empresas grandes con doscientos cincuenta o más trabajadores. Los resultados, reflejados en la **Tabla III**, presentan ciertas particularidades a destacar:

- El impacto positivo del factor relacionado con el cambio poblacional posee mayor relevancia a medida que el tamaño de las empresas tiende a ser inferior. Parece razonable pensar que aquellas empresas con un menor número de trabajadores resulten más sensibles a tamaño del mercado local.
- En los grupos de empresas medianas y grandes, se detecta una relación negativa con el factor que hemos denominado de diversidad sectorial, algo que no ocurre para las pequeñas. Un análisis de la composición del factor nos permite señalar como las economías con menor peso del sector industrial generan un menor número de empresas de tamaño mediano o grande.
- El factor encargado de medir la conflictividad laboral presenta una incidencia claramente negativa en las empresas de tamaño inferior. Mientras que dicha relación no se confirma a medida que el tamaño empresarial crece.
- Conviene mencionar la relación positiva para todos los grupos analizados de la inmigración con la creación de empresas. Así como la confirmación de la relación inversa con el factor que recoge las variables relacionadas con el desempleo.

Tabla III: Regresión lineal nuevas empresas según tamaño

	Menos de 50			Entre 50 y 249			250 o más		
	$\beta_{no\ std}$	β_{std}	T (sig.)	$\beta_{no\ std}$	β_{std}	T (sig.)	$\beta_{no\ std}$	β_{std}	T (sig.)
Constante	73,579		***176,36	1,368		***84,196	,222		***66,885
<i>FAINEJU</i>	-,627	-,084	-1,500	3,25E-02	,102	**1,997	1,56E-02	,260	***4,688
<i>FACINMI</i>	2,031	,273	***4,855	6,76E-02	,212	***4,148	1,28E-02	,214	***3,858
<i>FADISEC</i>	,166	,022	,397	-,156	-,491	***-9,594	-2,90E-02	-,484	***-8,736
<i>FADESEM</i>	-1,991	-,268	***-4,760	-4,09E-02	-,128	**-,2,510	-2,42E-03	-,040	-,727
<i>FACINSO</i>	-8,87E-02	-,012	-,212	-8,37E-02	-,263	***-5,140	-3,15E-03	-,052	-,946
<i>FACOLAB</i>	-,817	-,110	**-,1,954	7,94E-02	,250	***4,876	1,27E-02	,213	***3,835
<i>FACAPOB</i>	3,439	,462	***8,222	6,53E-02	,205	***4,009	-1,71E-03	-,029	-,515
R^2	,380			,487			,398		
R^2 corregida	,358			,468			,376		
F(sig.)	***17,158			***26,544			***18,510		

4.3 Valoración de los resultados

En primer lugar, nuestro estudio muestra como la mayoría de los factores analizados para cada entorno espacial, determina en gran parte, la puesta en marcha del negocio. Así, de los siete factores obtenidos a partir de las diecinueve variables originarias, cinco alcanzan una relación altamente significativa con la tasa de creación de empresas.

En segundo lugar, el crecimiento poblacional parece afectar a las tasa agregada de creación de empresas. Observamos como posee un impacto positivo en las empresas con tamaño pequeño y mediano, no manteniéndose la significación estadística para las grandes. De manera intuitiva, podemos pensar en dos explicaciones para esta circunstancia: los negocios de tamaños más reducidos suelen concentrar su mercado y proveeduría en el entorno próximo dadas sus limitaciones en cuestión de recursos.

En tercer lugar, el desempleo no parece ejercer en nuestro trabajo el efecto “push”. Así, detectamos una relación inversa entre el factor encargado de recoger la información de las variables relacionadas con el desempleo y las tasas de creación de empresas. Esto implica también el rechazo de la hipótesis establecida en relación con el desempleo femenino.

En cuarto lugar, la hipótesis sobre el efecto positivo generado por el factor de diversidad sectorial no se confirma estadísticamente. Sin embargo, si alcanza

significación el factor relacionado con la conflictividad laboral, afectando negativamente a las tasas de creación de empresas. Bien es cierto que, nuestro análisis desagregado, muestra como este impacto negativo afecta a las pequeñas empresas, llegando incluso a cambiar de signo a medida que crece el tamaño del negocio.

En quinto lugar, de nuevo se confirma el resultado esperado inicialmente en relación con el impacto del factor responsable de medir el impacto de la inmigración sobre las tasas de creación de empresas, tanto a nivel global como desagregado por tamaños.

5. CONCLUSIONES:

A lo largo de este trabajo, hemos tratado de realizar una primera aproximación a un ámbito concreto del dinámico campo de investigación generado entorno al fenómeno de la creación de empresas: el impacto del mercado de trabajo, la inmigración y la conflictividad socio-laboral. Sucesivamente hemos mostrado distintos enfoques a la hora de considerar el impacto de las distintas variables empleadas. E incluso, hemos presentado el intenso debate que todavía hoy persiste sobre el sentido de la influencia de alguna de ellas. Sin embargo, esto no ha sido obstáculo para delimitar un conjunto de hipótesis que hemos sometido a contraste, obteniendo una serie de resultados.

Algunas de las hipótesis planteadas han sido confirmadas a nivel agregado, para el conjunto de las nuevas empresas. Así, podemos afirmar que la inmigración o el crecimiento poblacional o son fenómenos que afectan positivamente la conflictividad laboral. Mientras que el desempleo o la conflictividad laboral presentan una repercusión negativa. Estos resultados nos permiten volver a señalar el entorno económico y social como elementos determinantes para la aparición y supervivencia de nuevas empresas.

La desagregación de la tasa global de nuevas empresas en tres intervalos (pequeñas, medianas y grandes) ha permitido un enriquecimiento de los resultados y la apertura de potenciales líneas de investigación. El hecho que

las pequeñas empresas sean más sensibles al cambio poblacional o la conflictividad laboral debe obtener una explicación mas allá de la reflexiones intuitivas apuntadas a lo largo del trabajo. Y esto, sin duda, abren la puerta al desarrollo de nuevos trabajos al respecto.

Por último, debemos hacer mención explícita a las limitaciones de que adolece este trabajo. Por un lado, la capacidad explicativa de nuestro modelo de regresión no resulta óptima. Esto resulta lógico atendiendo a la extrema complejidad de un fenómeno como es la creación de empresas, y a la no consideración de elementos explicativos clave como son el empresario, las redes de empresa o las infraestructuras. Por otro lado, la reducida accesibilidad a datos adecuados dificulta de manera relevante el diseño de variables más adecuadas o el empleo de series temporales homogéneas de mayor duración.

BIBLIOGRAFÍA

Aldrich, H. y Zimmer, C. (1986): "Entrepreneurship through social networks", En Sexton, D. y Smilor, (eds): *The art and science of entrepreneurship*, Cambridge, MA: Ballinger.

Audretsch, D. y Fritsch, M. (1994): "The geography of firm births in Germany", *Regional Studies*, 28(4), pp. 359-365.

Audretsch, D. y Thurik, A. (2000): "Capitalism and democracy in the 21st century: from the managed to the entrepreneurial economy", *Journal of Evolutionary Economics*, 10(1), pp. 17-34.

Audretsch, D. y Thurik, A. (1998): "The knowledge society, entrepreneurship and unemployment", *EIM Business and Policy Research*, Research Report 9801/E, Zoetermeer.

Audretsch, D. y Vivarelli, M. (1995): "New firm formation in Italy", *Economic Letters*, 48, 77-81

Banco Interamericano de Desarrollo (2000): *Progreso económico y social en América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo-Banco Mundial, Washington DC.

Baumol, W. (1990): "Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive", *Journal of Political Economy*, 98(5), pp. 893-921.

Birley, S. y Westhead, P. (1993): "New venture environments: the owner-manager's view", en: Birley, S. y MacMillan, I (eds), *Entrepreneurship Research: Global Perspectives*, Elsevier Science Publishers, Londres (UK).

Borjas, G. (1986): "The self-employment experience of immigrants", *Journal of Human Resources*, 21(fall), pp. 485-506.

Bouame, S. (1996): *Entrepreneurship: a contextual perspective. Discourses and praxis of entrepreneurial activities within the institutional context of Ghana*, Ph.D. Dissertation, Luns Universitet, Sweeden.

Bruno, A.V. y Tyebjee, T.T. (1982): "The enviroment for entrepreneurship", en Kent, C.; Sexton, D. y Vesper, K. (eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Prentice Hall Englewood Cliffs (NJ).

Bull, I. y Winter, F. (1991) "Communitty differences in business births and business growth", *Journal of Business Venturing*, 6; pp. 29-43.

Carree, M. y Thurik, A. (1998): "Small firms and economic growth in Europe", *Atlantic Economic Journal*, 26, pp. 137-146.

Collins, O. y Moore, D. (1970): *The organization makers: a behavioural study of independent entrepreneurs*, New York: Meredith.

Cooper, A.; Woo, C. y Dunkelberg, W. (1989): "Entrepreneurship an the initial size of firm", *Journal of Business Venturing*, 4, 317-332.

Cuadrado, J. y Auriolles, J. (1990): "The entrepreneurial decision in the location of new industries". *Entrepreneurship and Regional Developement*; 2; pp. 139-152.

Davidsson, P.; Lindmark, L. y Olofsson, C. (1994): "New firm formation and regional development in Sweden", *Regional Studies*, 28, pp. 395-410.

Dean, T.; Meyer, G. y DeCastro, J. (1993): "Determinants of new firm formations in manufacturing industries: industry dynamics, entry barriers and organizational inertia", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(4), pp. 49-60.

Eurostat (2000): *Bevölkerung und soziale bedingungen*, Arbeitskräfteerhebung 1999, Katalognr: CA-NK-00-005-DE-I, Luxembourg.

Fritsch, M. (1992): "Regional differences in new firm formation: evidence from West Germany", *Regional Studies*, 26, pp. 233-241.

Garofoli, G. (1994): "New firm formation and regional development: the italian case", *Regional Studies*, 28(4), pp. 381-393.

Garofoli, G. (1992): "New firm formation and local development: the Italian experience", *Entrepreneurship and Regional Development*, 4, pp. 101-125.

Garofoli, G. (1988): "Formazione di nuove imprese e sviluppo locale", En Antonelli, C., Capellin, R., Garofoli, G. Jannaccone, R. (eds): Le politiche di sviluppo locale, (Milano: F. Agnelli), pp. 37-93.

Gartner, W. (1985): "A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation", *Academy of Management Review*, 10 (4), pp. 696-706.

Geroski, P. y Jacquemin, A. (1985): "Industrial change, barriers to mobility and European Industrial Policy", *Economic Policy*, 1, pp. 169-204.

Gunnerud, N. (1997): "Gender, Place and entrepreneurship", *Entrepreneurship and Regional Development*, 9; pp. 259-268.

Hart, M. y Gudgin, G. (1994): "Spatial variations in new firm formation in the Republic of Ireland, 1980-1990", *Regional Studies*, 28(4); pp. 367-380.

Jackman, R. (1994): "Economic policy and employment in the transition economies of Central and Eastern Europe: What have we learned?", *International Labour Review*, 133 (3), pp. 327-345.

Keeble, D.; Tyler, P.; Broom, G. y Lewis, J. (1992): *Business Success in the countryside: the performance of the rural enterprise*, Report to the Department of the Environment by PA Cambridge Economic Consultants, HMSO, London (UK).

Keeble, D. y Walker, S. (1994): "New firms, small firms and dead firms: spatial patterns and determinants in the United Kingdom", *Regional Studies*, 28(4), pp. 411-427.

Keeble, D; Walker, S. y Robson, M. (1993): *New firm formation and small business growth in the United Kingdom*, Employment Department Research Series, 15.

Loscocco, K.; Robinson, J.; Hall, R. y Allen, J. (1991): "Gender and small business success: An inquiry into women's relative disadvantage", *Social Forces*, 70, pp. 65- 85.

Morky, B. (1988): *Entrepreneurship and public policy*, New York: Quorum Books.

Moyes, A. y Westhead, P. (1990): "Environments for new firm formation in Great Britain", *Regional Studies*, 24, 123-136.

OECD (2000): *OECD employment outlook*, OECD, Paris.

OECD (1998a): *Women entrepreneurs in small and medium enterprises*, OECD Conference, OECD, Paris.

OECD (1998b): *Fostering entrepreneurship, the OECD jobs strategy*, OECD, Paris.

OECD (1996): *SME's: Employment, innovation and growth: the Washington workshop*, OECD, Paris.

OECD (1994): *The OECD Jobs Study. Facts, analysis, strategies*, OECD, Paris.

Olson, M. (2000): *Power and prosperity*, Basic Books, New York (NY).

Ortega, D. (2002): *Crime and entrepreneurship*, Office of Economic and Financial Advisors to the National Assembly, Caracas (VE).

Pennings, J. (1982): "Organizational birth frequencies: an empirical investigation", *Administrative Science Quarterly*, 27, pp. 120-144.

Renolds, P. (1996a): "Business volatility: source or symptom of economic growth", *Paper presented at the workshop Entrepreneurship, SME's, and the Macro Economy*, Jönköping, Sweden, June 13-15.

Renolds, P. (1996b): "New and small firms in expanding markets", *Small Business Economics*, 9, pp. 79-84.

Renolds, P. (1987): "New firms: societal contribution versus survival potencial", *Journal of Business Venturing*, 2, pp. 231-246.

Reynolds, P. y Maki, W. (1990): *Business volatility and economic growth*, Final project report submitted to the US Small Business Administration.

Reynolds, P.; Miller, B. y Maki, W. (1995): "Explaining regional variations in business births and business deaths: U.S. 1976-88", *Small Business Economics*, 7, pp. 389-407.

Reynolds, P.; Miller, B. y Maki, W. (1991): "Regional characteristics affecting new firm births", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College. Babson Park, Wellesley (Mass).

Riding, A. y Swift, C. (1990): "Women business owners and terms of credit: some empirical findings of the Canadian experience", *Journal of Business Venturing*, 5(5), pp. 327-340.

Rigby, D. y Essletzbichler, J. (2000): "Impacts of industrial mix, technological change, selection and plant entry/exit on regional productivity growth", *Regional Studies*, 34(4), pp. 333-342.

Segarra, A.; Manjón, M.; Martín, M. y Arauzo, J. (2001): *Entradas y salidas de empresas: un contraste de las hipótesis de independencia, simetría y simultaneidad*, Documento de Trabajo 4-2001, Department d'Economía, Universitat Rovira i Virgili.

Shane, S. (1996): "Explaining variations rates of entrepreneurship in the United States: 1899-1988". *Journal of Management*, 22(5), pp. 747-781.

Stevenson, L. (1996): *The implementation of an entrepreneurship development strategy in Canada: The case of the Atlantic Region*, OCDE-Territorial Development Service, OCDE, Paris.

Van Praag, C. y Van Ophem, (1995): "Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur", *Kyklos International Review for Social Sciences*, 48, pp. 513-540.

Veciana, J. (1988): "Empresari y process de creació d'empreses", *Revista Económica de Catalunya*, 8, pp. 53-67.

Verheul, I. y Thurik, A. (2001): "Start-up capital: differences between male and female entrepreneurs. Does gender matter?". *Small Business Economics*, forthcoming.

Waldinger, R.; Aldrich, H., y Ward, R. (1990): *Immigrant entrepreneurs: Immigrant and ethnic business in western industrial societies*, Beverly Hills: Sage.

Westhead, P. y Moyes, A. (1992): "Reflections on Thatcher's Britain: evidence from new production firm registrations 1980-88", *Entrepreneurship and Regional Development*, 4; pp. 21-56.