

## **Una aproximación inicial al papel del mercado de trabajo, la inmigración y la conflictividad socio-laboral como factores explicativos de la creación de empresas**

BELSO MARTÍNEZ, J.A.

*Departamento de Estudios económicos y financieros. Universidad Miguel Hernández.*

Avda. del Ferrocarril, s/n. Elche 03002. E-mail: jbelso@umh.es

### RESUMEN

Este trabajo estudia las diferencias en la creación de empresas mediante datos de 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, mediante el empleo del análisis factorial en componentes principales y de la regresión múltiple, comprobamos tres grupos de hipótesis sobre la relación entre algunas variables frecuentemente utilizadas para medir la evolución del mercado de trabajo, la inmigración legal, la conflictividad social y laboral y la creación de empresas.

*Palabras clave:* empresas, pymes, inmigración, conflictividad social, conflictividad laboral, creación de empresas.

## **An Initial Approach to the Role of Labour Market, Immigration and Labour Conflicts as Explanatory Factors of Business Creation**

### ABSTRACT

This paper studies the differences in business creation by means of data of the fifty Spanish counties and the autonomous cities of Ceuta and Melilla, paying special attention to the legal immigration, the social conflict and the labor conflict influence on the business creation rate. Essentially, using the principal components analysis and of the multiple regression analysis, we check three groups of hypothesis about the relationship between some variables frequently used to measure the evolution of the labour market, the legal immigration, the social and labour conflict and business creation.

*Key words:* companies, SME's, immigration, social conflicts, labour conflicts, business creation.

Clasificación JEL: M13, J52, J61, J64, O4.

---

Artículo recibido en octubre de 2003 y aprobado en febrero de 2004.

Artículo disponible en versión electrónica en la página [www.revista-eea.net](http://www.revista-eea.net), ref.: E-22103

## 1. INTRODUCCIÓN: ESTRUCTURA DEL ESTUDIO

La determinación de los factores explicativos de la evolución y el 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 (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, si bien hemos de reconocer un creciente interés por la investigación sobre la creación de empresas desde una perspectiva regional (Audretsch y Vivarelli, 1995; 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 establecen 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 hipó-

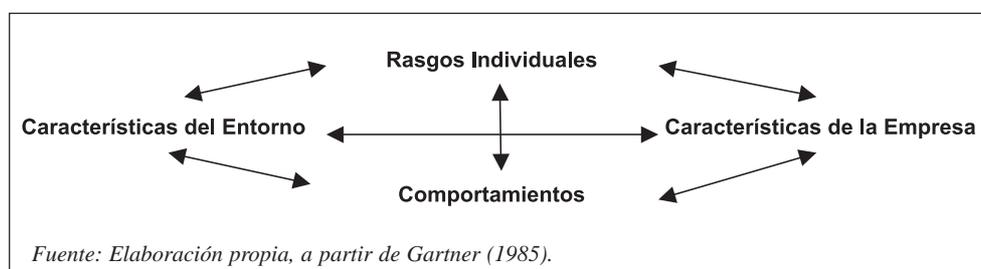
tesis establecidas. Cerramos nuestro trabajo con unas conclusiones globales, sobre todo enfocadas hacia la labor del responsable en materia de política económica y al esbozo de una serie de potenciales líneas de investigación.

## 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. Sobretudo, 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; 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 la realizada por 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: rasgos individuales, características del entorno, características de la empresa y comportamiento del emprendedor.



**Figura I:** Dimensiones del proceso de creación de empresas

La noción de entorno de la empresa ha sido acometida desde múltiples perspectivas: económica, social o humana. Pese a esta variedad, existe cierta coincidencia en la necesidad de una aproximación integradora. En esta línea, Birley y Westhead (1993) dan forma a una noción más global de entorno entendido no solo como un conjunto de condiciones externas a las que una nueva empresa debe responder y adaptarse; 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 los resultados futuros y las posibilidades de supervivencia del negocio, 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 del 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 encargadas de satisfacerla (Reynolds, 1996; Garofoli, 1994; Dean et al., 1993). Y, por el otro, una mayor concentración poblacional, algo que puede repercutir sobre la concentración de individuos con motivación y aptitudes para convertirse en emprendedores (Reynolds et al., 1995).

*H<sub>1</sub> 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) 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 (Audretsch y Thurik, 1998).

*H<sub>2</sub> 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 (Eurostat, 2000). La dificultad para acceder al capital inicial (Verheul y Thurik, 2001) 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 que 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<sub>2a</sub> 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: los problemas de inserción en el mercado laboral o de desarrollo profesional, la preocupación por el beneficio económico más que por el reconocimiento social, y ser una herramienta de inserción social y desarrollo de redes personales (Waldinger et al., 1990; 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 (Borjas, 1986; Pennings, 1982).

*H<sub>3</sub> 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 Auriolés, 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).

*H<sub>4</sub> 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. En 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 o la delincuencia (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.

*H<sub>5</sub> Un clima social favorable y bajos niveles de inseguridad conducen 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. 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 y viceversa, la desregulación del mismo estimula la aparición de nuevas empresas (OCDE, 1998 y 2000).

*H<sub>6</sub> 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 altas de empresas en las listas del Instituto Nacional de la Seguridad Social en un área geográfica concreta (provincias) y en un momento determinado. Esta variable dependiente ha sido operativizada como el número de altas de empresas dividido por el número de personas activas y multiplicado por 1000, durante los cuatro años utilizados (1998-2001).<sup>1</sup> 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.<sup>2</sup> 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. La principales fuentes consultadas fueron: el Instituto Nacional de Estadística; el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 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
CAMPOB	Cambio poblacional bianual	Instituto Nacional de Estadística
TASDES	Tasa de desempleo	Encuesta de Población Activa
TADEFE	Tasa de desempleo femenino	Encuesta de Población Activa
CAPOAC	Cambio interanual de población activa	Encuesta de Población Activa
POPAAG	% Mano de obra sector agrario	Encuesta de Población Activa
POPAIN	% Mano de obra en sector industrial	Encuesta de Población Activa
POPACO	% Mano de obra en sector construcción	Encuesta de Población Activa
POPASE	% Mano de obra en sector servicios	Encuesta de Población Activa
DESPRE	% Desempleados sin prestación	Encuesta de Población Activa
REGMAC	Empleados sujetos a regulación por mil activos	Ministerio Trabajo y A. Sociales
ALAMOC	Asuntos de lo laboral por mil ocupados	Ministerio Trabajo y A. Sociales
HOHUOC	Horas de huelga por mil ocupados	Ministerio Trabajo y A. Sociales
REXMOC	Residentes extranjeros por mil ocupados	Ministerio del Interior
REEMOC	Residentes Europa del Este por mil ocupados	Ministerio del Interior
RIBMOC	Residentes Iberoamérica por mil ocupados	Ministerio del Interior
RAFMOG	Residentes África por mil ocupados	Ministerio del Interior
RASMOG	Residentes Asia por mil ocupados	Ministerio del Interior
DELMAC	Delitos cometidos por mil activos	Ministerio de Justicia
QUEMAC	Quejas realizadas por mil activos	Defensor del Pueblo

1. En la medida que empleamos las altas en las listas del Instituto Nacional de la Seguridad Social, reflejamos aquellas nuevas empresas que comienzan a satisfacer las cuotas empresariales. Por tanto, puede resultar una serie fiable de la creación bruta de empresas en cada una de las provincias.

2. Esta unidad de análisis he sido empleada en múltiples estudios de perfil similar (Garofoli, 1992; 1994).

## 4.2. Análisis estadístico

En primer lugar, buscando reducir el número de variables empleadas para el análisis de regresión y asegurar la normalidad, aplicamos la técnica del análisis factorial en componentes principales. En 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), puede estimarse 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 la inestabilidad jurídica y el comportamiento de la población activa. Podemos observar la ya 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: los residentes iberoamericanos por mil ocupados y los residentes de la Europa del Este por mil ocupados. La configuración de la componente, nos permite constatar como existe una relación inversa de estas dos variables relacionadas con la inmigración y las variables tasas de desempleo femenino y global. A medida que los residentes con estas zonas de procedencia representan mayor porcentaje sobre la población ocupada, los valores de las tasas de desempleo son más bajos.

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: población activa del sector agrario, industrial y construcción. De nuevo, en esta componente observamos una relación esperada como es la relación inversa entre la población activa en el sector de la construcción y la población activa del sector industrial. Hay una constatación de un cierto desplazamiento de la población activa desde las actividades industriales hacia las propias del sector de la construcción.

El cuarto de los factores (FADESEM) aglomera la información de las tres variables relacionadas con el desempleo: la tasa de empleo general, la tasa de empleo femenino, y la tasa de desempleados sin prestación. Mientras que el quinto factor (FACINSO), agrupa la información de las variables que recogen las quejas ante el defensor del pueblo y el cambio interanual en la población activa. Entre ambas variables existe una relación negativa. A medida que existen mayores quejas de la población residente, las variaciones interanuales en la población activa tienden a ser menores.

En cuanto a los dos últimos factores, el sexto factor (FACOLAB) se centra entorno a las dos variables utilizadas para medir la conflictividad laboral: por una lado, los empleados sujetos a regulación laboral y, por el otro, las horas de huelga por mil ocupados. Mientras que, la información del séptimo factor, se limita fundamentalmente a la variable cambio poblacional (FACAPOB).

**Tabla I: Matriz de componentes rotados**

	Comp. 1	Comp. 2	Comp. 3	Comp. 4	Comp. 5	Comp. 6	Comp. 7
CAMPOB							,878
CAPOAC					-,772		
POPOAG	-,542		,507				
POPAIN			-,775				
POPACO			,694				
POPASE	,889						
TASDES		-,499		,404			
DESPRE				,679			
REGMAC						,678	
ALAMOC	,704						
HOHUOC						,692	
REXMOC			,509				
REEMOC		,840					
RIBMOC		,801					
RAFMOC				-,759			
RASMOC	,694						
TADEFE		-,475		,410			
QUEMAC					,626		
DELMAC	,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.

**Tabla II: Análisis de regresión lineal múltiple**

	$\beta$ no estandarizados	$\beta$ 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 <sup>2</sup>	,384		
R <sup>2</sup> 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 relación entre cada una de estas siete componentes y la tasa de creación de empresas, medida a través del número de altas en la Seguridad Social entre número de personas activas. Los resultados, reflejados en la Tabla II, nos permiten confirmar varias de las hipótesis propuestas en nuestra revisión teórica. Así, el factor relacionado con la diversidad sectorial (FADISEC) no posee una relación estadísticamente significativa sobre la tasa de nuevas empresas inscritas en el registro de la Seguridad Social. Los factores que recogen información sobre la inestabilidad social (FACINSO) y la conflictividad laboral (FACOLAB) confirman una relación negativa con las tasas de creación de empresas. Bien es cierto que solo el segundo de ellos alcanza la necesaria significación estadística. Por tanto, podemos confirmar el cumplimiento de  $H_6$  y no podemos confirmar  $H_4$  y  $H_5$ .

Mención particular requieren los factores encargados de recoger la información procedente de las variables relacionadas con el desempleo, el cambio poblacional y la inmigración, concretamente: FADESEM, FACINMI y FACAPOB. Para estos casos, alcanzamos el efecto esperado y la confirmación de las hipótesis correspondientes ( $H_2$ ,  $H_3$  y  $H_1$ ) con elevados valores en términos de significación. También merece una consideración especial el factor relacionado con el clima de inseguridad (FAINEJU). La hipótesis esperada no alcanza la significación requerida, por tanto no podemos confirmar la relación positiva entre menores niveles de inseguridad y mayores niveles de creación de empresas. Aun así, observamos una relación negativa que señala una tendencia a que las provincias con menor clima de inseguridad sean aquellas provincias con mayores tasas de creación de empresas.

Tras la realización del análisis central de nuestro trabajo, hemos tratado de detectar posibles diferencias en la influencia de los siete factores en función del tamaño de las empresas creadas. Para ello, a partir de los datos de altas de empresas en la Seguridad Social, establecimos tres grupos: 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 que es necesario destacar:

- La relación del factor vinculado con el cambio poblacional interanual (FACAPOB) y la variable dependiente utilizada para medir la creación de empresas, continua siendo positiva. Pero, esta relación posee mayor intensidad a medida que el tamaño de las empresas tiende a ser inferior. El resultado parece razonable, en la medida que las empresas con un menor número de trabajadores, normalmente más pequeñas en capitalización y facturación, suelen presentar una dependencia de los mercados más próximos y son más sensibles a cambios en la dimensión del mismo.
- En los grupos de empresas creadas medianas y grandes, se detecta una relación negativa con el factor que hemos denominado de diversidad sectorial (FADISEC), algo que no ocurre para las empresas pequeñas. La composición del factor indica

que valores elevados de esta componente suponen altos niveles de población activa en los sectores agrarios y/o de la construcción, y bajos niveles de población activa industrial. Esto explica en gran medida esta relación, ya que tradicionalmente es el sector industrial quien genera un mayor número de empresas de tamaño mediano o grande.

- El factor encargado de medir la conflictividad laboral (FACOLAB) 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. Esto refleja la mayor sensibilidad de las empresas de tamaño inferior a la conflictividad laboral.
- Conviene mencionar la relación positiva, para todos los grupos de tamaños de empresas analizados, del factor vinculado a la inmigración (FACINMI) con la creación de empresas. Así como la confirmación de la relación inversa del factor que recoge las variables relacionadas con el desempleo (FADESEM) y la variable dependiente que recoge las empresas creadas.

**Tabla III: Regresión lineal por grupos de tamaño**

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

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

### 4.3 Valoración de los resultados

En primer lugar, nuestro estudio demuestra como la mayoría de los factores analizados presentan una relación significativa con la creación de empresas. Así, de los siete factores obtenidos a partir de las diecinueve variables originales, cinco alcanzan una relación altamente significativa con la tasa de creación de empresas construida a partir de las altas en el registro de la Seguridad Social.

En segundo lugar, el crecimiento poblacional aparece relacionado directamente con la tasa global de creación de empresas. Además, nuestro estudio por tamaños indica un vínculo significativamente positivo de este factor con las empresas de ta-

maño pequeño y mediano, no manteniéndose la significación estadística para las empresas grandes. De manera intuitiva, podemos plantear una explicación 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. Esta circunstancia los hace más sensibles a los cambios poblacionales, frente a unas empresas de tamaños superiores capaces de acceder a mercados más lejanos.

En tercer lugar, el desempleo no parece ejercer en nuestro trabajo el efecto “push” hacia la creación de empresas contrastado frecuentemente por la literatura. 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 la no confirmación de la hipótesis establecida en relación con el desempleo en general y el desempleo femenino en particular. Las especificidades del mercado de trabajo español, la dificultad para acceder a fondos financieros y los elevados costes de puesta en marcha, pueden resultar elementos desincentivadores a la creación de empresas entre los desempleados y, por tanto, servir como posible aclaración frente a una relación opuesta a la esperada por la hipótesis establecida en nuestra revisión teórica.

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 estadística el factor relacionado con la conflictividad laboral. La relación negativa indica como un entorno de elevada conflictividad laboral afecta negativamente a la creación de empresas. Sin embargo, esta relación negativa, analizada sobre la base de nuestro análisis por tamaños de empresa, observamos que afecta fundamentalmente las pequeñas empresas. Algo que parece razonable teniendo en cuenta su mayor sensibilidad y menor capacidad de reacción ante entornos económicos adversos en lo laboral.

Finalmente, en quinto lugar, se ha confirmado el resultado esperado inicialmente en lo que respecta a la relación del factor responsable de medir el impacto de la inmigración y la tasa de creación de empresas, tanto a nivel global como desagregado por tamaños. Esto, puede obedecer a las posibilidades de integración socio-económica que la creación de una empresa ofrece a los inmigrantes y a la mayor disponibilidad de recursos humanos en sectores productivos frecuentemente rechazados por la población activa local, en ocasiones una barrera insalvable para los nuevos emprendedores.

## 5. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo, hemos tratado de realizar una primera aproximación a un ámbito concreto del 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. Tras presentar la estructura y delimitar el propósito de nuestro trabajo, hemos acudido a la literatura para confirmar la influencia del entorno socio-económico en el momento de la puesta en marcha de una empresa.

Una vez confirmada esta influencia y también fundamentándonos en aportaciones previas, se han ido construyendo las distintas hipótesis sobre la conflictividad social, el desempleo, la inmigración, el cambio poblacional, la diversidad sectorial y la conflictividad laboral. Incluso, en algún caso, hemos prestado atención al intenso debate que todavía hoy persiste sobre el sentido de algunas de las mismas. Sin embargo, en términos generales, estos debates no han sido obstáculos para delimitar un conjunto de hipótesis nítidas que hemos sometido posteriormente a contraste mediante diversas técnicas de análisis multivariante.

Algunas de las hipótesis planteadas han sido confirmadas a nivel agregado, para el conjunto de todas las nuevas empresas. Así, podemos afirmar que la inmigración y el crecimiento poblacional son fenómenos que afectan positivamente la creación de empresas. 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 más allá de las reflexiones intuitivas apuntadas a lo largo del trabajo. Esto, sin duda, abre la puerta al desarrollo de nuevos trabajos al respecto. Pero, desde nuestro punto de vista, la aparición de una relación negativa entre desempleo y creación de empresas es la que más intensamente demanda nuevos trabajos capaces de explicar una relación diametralmente opuesta a la aparecida en anteriores trabajos de investigación sobre los factores impulsores de la creación de empresas.

Desde la perspectiva del responsable en materia de política económica, las implicaciones de nuestro trabajo son evidentes. La existencia de un entorno socio-económico favorable facilita la aparición de nuevas empresas. Por tanto, será necesario continuar profundizando en actuaciones enfocadas a facilitar la paz social, la llegada de inmigrantes con unos perfiles de capacitación que les permita cubrir ciertas carencias en la mano de obra local, articular medidas encaminadas a fomentar la creación de empresas y el autoempleo entre los desempleados, o llevar a cabo modificaciones en el marco legal que permitan a las pequeñas empresas salvaguardarse ante ciertas situaciones conflictivas derivadas de las relaciones laborales.

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 explica-

tivos 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.

### **Agradecimientos**

El autor desea agradecer las sugerencias realizadas por los dos revisores anónimos.

### **BIBLIOGRAFÍA**

- ALDRICH, H. y ZIMMER, C. (1986). Entrepreneurship through social networks, en: Sexton, D. y Smilor, (eds) *The art and science of entrepreneurship* (Cambridge, 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, Research Report 9801/E (Zoetermeer, EIM Business and Policy Research).
- AUDRETSCH, D. y VIVARELLI, M. (1995). New firm formation in Italy, *Economic Letters*, 48, pp. 77-81
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2000). Progreso económico y social en América Latina (Washington DC, Banco Interamericano de Desarrollo-Banco Mundial).
- 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* (Londres, Elsevier Science Publishers).
- BORJAS, G. (1986). The self-employment experience of immigrants, *Journal of Human Resources*, 21, pp. 485-506.
- BULL, I. y WINTER, F. (1991). Community 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.
- CUADRADO, J. y AURIOLES, J. (1990). The entrepreneurial decision in the location of new industries, *Entrepreneurship and Regional Development*, 2, pp. 139-152.

- DAVIDSSON, P., LINDMARK, L. y OLOFSSON, C. (1994). New firm formation and regional development in Sweden, *Regional Studies*, 28 (4), pp. 395-410.
- DEAN, T.; MEYER, G. y DE CASTRO, 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). Population and social conditions (luxemburgo, Eurostat Press Office).
- 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).
- GARTNER, W. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation, *Academy of Management Review*, 10 (4), pp. 696-706.
- 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 (Londres, HMSO).
- 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.
- 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, pp. 123-136.
- OCDE (2000). *OECD employment outlook* (Paris, OECD).
- OCDE (1998). *Fostering entrepreneurship, the OECD jobs strategy* (Paris, OECD).
- OCDE (1996). *SME´s: Employment, innovation and growth: the Washington workshop* (Paris, OECD).
- OLSON, M. (2000). *Power and prosperity* (Nueva York, Basic Books).
- PENNINGS, J. (1982). Organizational birth frequencies: an empirical investigation, *Administrative Science Quarterly*, 27, pp. 120-144.

- REYNOLDS, P. (1996). New and small firms in expanding markets, *Small Business Economics*, 9, pp. 79-84.
- REYNOLDS, P. (1987). New firms: societal contribution versus survival potential, *Journal of Business Venturing*, 2, pp. 231-246.
- 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 (Wellesley, *Frontiers of Entrepreneurship Research-Babson College*).
- 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, DT 4-2001 (Universitat Rovira i Virgili, Departament d'Economia).
- STEVENSON, L. (1996). The implementation of an entrepreneurship development strategy in Canada: The case of the Atlantic Region (Paris, OCDE-Territorial Development Service).
- 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 Econòmica 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*, 16(4), pp. 329-346.
- 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.