



**Universitat Autònoma de Barcelona
Departament d'Economía Aplicada**

**Ensayos sobre el impacto diferenciado en los
extranjeros de factores explicativos del
emprendimiento:
el caso de España y sus zonas rurales**

Tesis doctoral

Autor

Claudio Andrés Mancilla Mancilla

Directores

Lourdes Viladomiu Canela

Yancy Vaillant

Bellaterra, Diciembre de 2010

Agradecimientos

En estas breves líneas quiero agradecer la colaboración desinteresada, las ayudas para la asistencia a cursos de verano y congresos, y el especial interés puesto en este trabajo de investigación por parte de Lourdes Viladomiu y Yancy Vaillant.

Otras personas también han contribuido de diversas formas y me han transmitido su conocimiento para mejorar este trabajo, algunos de ellos: Philomena de Lima de UHI (Inverness-Scotland), Jordi Rosell y José Luis Raymond de la Universidad Autónoma de Barcelona.

También agradezco al equipo GEM de España, que con su trabajo anual permite contar con la valiosa fuente de datos que he utilizado en esta investigación.

Finalmente, también quiero agradecer a mis amigos y compañeros de departamento de la Universidad de Los Lagos, quienes con su apoyo me han permitido finalizar esta tesis doctoral, en especial Juan Abello y Luz Ferrada.

Estoy conciente que no he logrado plasmar mi profunda gratitud hacia quienes me tendisteis la mano, y menos aún de quienes no he nombrado expresamente en estas líneas. Sólo tengo una palabra honesta, profunda, sincera y con mucho aprecio para vosotras y vosotros: gracias.

Bellaterra, Diciembre de 2010

INDICE DE CONTENIDOS

CAPITULO 1: Introducción	6
1. INTRODUCCIÓN	7
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN DE LA TESIS DOCTORAL	8
1.2. MARCO CONCEPTUAL DE LA TESIS DOCTORAL	13
1.2.1. Los factores socio-institucionales	13
1.2.2. Inmigración	17
1.2.3. Zonas Rurales y la inmigración	21
1.3. ESTUDIOS DEL EMPRENDIMIENTO Y DE LOS INMIGRANTES EN ESPAÑA	25
1.4. ASPECTOS DESCRIPTIVOS DE LOS INMIGRANTES EN ESPAÑA	29
1.4.1. Características demográficas y tiempo de residencia	29
1.4.2. Empresarios extranjeros	37
1.5. LOS ENSAYOS	44
1.5.1. Ensayo N° 1: Algunas razones socio-institucionales del mayor emprendimiento de los inmigrantes en España.	44
1.5.2. Ensayo N° 2: Emprendimiento, inmigrantes y áreas rurales: el caso de España.	45
1.5.3. Ensayo N° 3: Factores socio-institucionales y concentración de inmigrantes.	46
CAPITULO 2: Ensayo 1	48
2. ENSAYO 1: ALGUNAS RAZONES SOCIO-INSTITUCIONALES DEL MAYOR EMPRENDIMIENTO DE LOS EXTRANJEROS EN ESPAÑA	49
2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	50
2.2. MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS	53
2.2.1. Breves notas sobre las migraciones	53
2.2.2. El estudio del emprendimiento	54
2.2.3. Factores tradicionalmente usados para el estudio del emprendimiento	61
2.3. DATOS Y METODOLOGÍA	62
2.3.1. Datos	62
2.3.2. Definición de la variable dependiente	63
2.3.3 Variables explicativas	65
2.3.4. Método	66
2.4. RESULTADOS	73
2.5. CONCLUSIONES	77
CAPITULO 3: Ensayo 2	82
3. ENSAYO 2: EMPRENDIMIENTO, INMIGRACIÓN Y ÁREAS RURALES: EL CASO DE ESPAÑA	83
3.1. ESTADO DEL PROBLEMA	84
3.2. MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS	87
3.2.1. Efectos de la inmigración en áreas rurales	87
3.2.2. Efectos de la inmigración: el emprendimiento	89
3.2.3. Factores que influyen en el emprendimiento	93
3.3. DATOS Y METODOLOGÍA	94
3.3.1. Datos	94
3.3.2. Distinción entre un individuo rural y uno urbano	95
3.3.3. Definición de la variable dependiente	97
3.3.4. Las variables de interés y las variables de control del estudio	97
3.3.5. Método	99
3.4. RESULTADOS	102
3.5. CONCLUSIONES	107

CAPITULO 4: Ensayo 3	110
4. ENSAYO 3: ¿CÓMO AFECTAN AL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR LOS FACTORES SOCIO-INSTITUCIONALES Y LA CONCENTRACIÓN DE INMIGRANTES ENTRE LOS EXTRANJEROS RURALES?	111
4.1. ESTADO DEL PROBLEMA	112
4.2. MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS	115
4.2.1. El comportamiento emprendedor de los inmigrantes extranjeros	115
4.2.2. El estudio del emprendimiento	118
4.2.3. Otros factores que influyen en el emprendimiento	125
4.3. DATOS Y METODOLOGÍA	126
4.3.1. Datos	126
4.3.2. Definición de la variable dependiente: el <i>Emprendedor</i>	128
4.3.3. Distinción entre un extranjero que viven en una zona rural o urbana	128
4.3.4. Las variables explicativas	129
4.3.5. Método	132
4.4. RESULTADOS	137
4.5. CONCLUSIONES	145
CAPITULO 5: Conclusiones y debate de la investigación	151
5. CONCLUSIONES Y DEBATE DE LA INVESTIGACIÓN	152
5.1. EL HECHO DE SER INMIGRANTE	152
5.2. FACTORES SOCIO-INSTITUCIONALES	154
5.3. RURALIDAD, EXTRANJEROS, Y FACTORES SOCIO-INSTITUCIONALES	155
5.4. DEBATE DE LA INVESTIGACIÓN	158
5.4.1. Implicaciones académicas	158
5.4.2. Implicaciones para policy makers y agentes promotores del emprendimiento	159
5.5. LIMITACIONES DE LOS ESTUDIOS Y LÍNEAS DE DESARROLLO DE FUTURAS INVESTIGACIONES.	164
Referencias	167
ANEXOS	187
ANEXO 1	188
CRECIMIENTO ECONÓMICO, PIB PERCÁPITA Y EMPRENDIMIENTO	188
ANEXO 2	196
EL ORIGEN DE LOS EXTRANJEROS.	196
ANEXO 3	200
ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS Y COMPARATIVAS ENTRE BASE DE DATOS GEM AÑO 2007 Y DATOS PROVENIENTES DESDE EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE ESPAÑA.	200
ANEXO 4	203
CARACTERÍSTICAS DE EMPRESARIOS EXTRANJEROS NUEVOS Y CONSOLIDADOS	203

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.1: Distribución de inmigrantes año 2007 por género	32
Tabla 1.2: Edad promedio inmigrantes año 2007	32
Tabla 1.3: Edad promedio españoles e inmigrantes año 2007	33
Tabla 1.4: Nivel de estudios	34
Tabla 1.5: Años de residencia promedio inmigrantes al año 2007	34
Tabla 1.6: Principales porcentajes de distribución de la población total, española y extranjera - Año 2007	36
Tabla 1.7: Concentración relativa de los extranjeros sobre el total de la población y número de individuos españoles por cada individuo extranjero – por Comunidad Autónoma	37
Tabla 1.8: Principales nacionalidades de los extranjeros en España (individuos entre 18 y 64 años)	38
Tabla 1.9: Porcentaje de extranjeros que eran empresarios en el país de origen, y porcentaje de extranjeros que actualmente son empresarios en España	39
Tabla 1.10: Extranjeros que eran empresarios antes de emigrar y que actualmente son empresarios	40
Tabla 1.11: Distribución porcentual de principales sectores económicos de empresarios extranjeros	40
Tabla 1.12. Extranjeros que viven en zonas rurales y eran empresarios antes de emigrar y que actualmente son empresarios	41
Tabla 1.13: Principales sectores económicos de empresarios extranjeros rurales.	42
Tabla 1.14: Principal localización de empresarios extranjeros.	43
Tabla 1.15: Distribución de empresarios por nacionalidad.	43
Tabla 1.16: Principales fuentes de financiamiento de los nuevos emprendedores extranjeros	44
Tabla 2.1: Estadísticos descriptivos de la muestra utilizada.	65
Tabla 2.2: Modelos logit para eventos extraños	75
Tabla 2.3: Modelo logit para eventos extraños: primeras diferencias que influyen en la probabilidad para ser un emprendedor.	76
Tabla 3.1: Estadísticos descriptivos de la muestra utilizada.	105
Tabla 3.2: Modelos logit para eventos extraños	107
Tabla 3.3: Modelo logit para eventos extraños: primeras diferencias que influyen en la probabilidad para ser un emprendedor	107
Tabla 4.1: Estadísticos descriptivos de la muestra utilizada	139
Tabla 4.2. Modelos logit para eventos extraños: extranjeros emprendedores en zonas rurales y zonas de baja y alta concentración de inmigrantes	142
Tabla 4.3. Modelo logit para eventos extraños: primeras diferencias que influyen en la probabilidad para ser un emprendedor	143
Tabla 4.4. Actividad emprendedora de los extranjeros según nivel de concentración de inmigrantes y localización	145
Tabla 5.1: Impacto de la Ruralidad	159
Tabla A.1.1: Estimación de la relación entre el emprendimiento y el PIB per cápita	194
Tabla A.1.2: Estimación del PIB per cápita donde se encontrarían los niveles mínimos de emprendimiento	195
Tabla A.1.3: Estimación de la relación entre el emprendimiento y crecimiento económico	197
Tabla A.2.1: Modelos logit para eventos extraños	202
Tabla A.3.1. Edad promedio extranjeros año 2007 (grupo entre 18 y 64 años)	204
Tabla A.3.2. Años de residencia promedio inmigrantes año 2007 (grupo entre 18 y 64 años)	204
Tabla A.3.3: Nivel de estudios de población extranjera.	205
Tabla A.3.4. Porcentaje de extranjeros que son empresarios en España.	206
Tabla A.4.1. Características demográficas emprendedores extranjeros nuevos y consolidados	209
Tabla A.4.2. Razones de emprendimiento, nuevos y consolidados	209
Tabla A.4.3. Sector de los empresarios extranjeros nuevos y consolidados	210
Tabla A.4.4. Nivel de innovación de empresarios extranjeros nuevos y consolidados	210
Tabla A.4.5. Porcentaje de exportación de empresarios extranjeros nuevos y consolidados	210

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1.1: Evolución número de extranjeros 1998-2007	31
Gráfico 2: Distribución años promedio de residencia en España en año 2007.	35
Gráfico A.1.1. Relación del PIB per cápita y la TEA año 2007. La ubicación de España	193
Gráfico A.1.2. Relación del PIB per cápita y la tasa de emprendedores nacientes año 2007. La ubicación de España	193
Gráfico A.1.3. Relación entre la TEA y el crecimiento del PIB para el año 2007	196
Gráfico A.1.4. Relación entre la tasa de emprendedores nacientes y el crecimiento del PIB para el año 2007	196

CAPITULO 1

Introducción

1. INTRODUCCIÓN

Esta tesis doctoral está enfocada en el papel de los inmigrantes como individuos emprendedores en España en vez de la tradicional literatura económica que se centra en ellos sólo como meros individuos que buscan trabajo como empleados.

De las diferentes perspectivas para estudiar el emprendimiento, que serán mencionadas oportunamente, esta tesis utiliza un enfoque que denominaremos socio-institucional (véase apartado 1.2.1.), que indica que aspectos sociales y culturales informales de una sociedad influyen sobre la decisión de un individuo de llegar a ser emprendedor. En el caso concreto de esta tesis, se analizan los principales factores socio-institucionales que pueden influir sobre los extranjeros (véase ensayos 1 y 3).

Al final de este capítulo introductorio, se indicará en que consisten cada uno de los tres ensayos que configuran esta tesis doctoral. Dos de los tres ensayos (ensayos 2 y 3) incorporan las zonas rurales de España como uno de los elementos centrales de estudio. Esto último se basa (tal como se indicará en el apartado 1.2.3) en que éstas áreas son zonas prioritarias de intervención para la Comisión Europea (European Commission 2008) y que han experimentado procesos que han influenciado muy negativamente en su evolución demográfica y que los inmigrantes, pueden contribuir positivamente al desarrollo económico de estos territorios.

Los conceptos de inmigrante y extranjero, aunque pudiesen tener un significado diferente para indicar a personas que tienen origen no español, serán utilizados indistintamente a lo largo de todo el texto de la tesis. Se ha hecho esta consideración puesto que tal como indica Camarero (2009), estos dos conceptos pueden ser utilizados para hacer una diferenciación en el estatus social de las personas de origen extranjero. Este autor cita como ejemplo (p. 138) el hecho que un individuo centroeuropeo que es

profesor de idiomas no se consideraría miembro del grupo de inmigrantes, mientras que una persona proveniente del norte de África que trabaje en un sector de la construcción, si. Aún cuando ambos individuos tienen un origen extranjero y se establecen por motivos de oportunidades de empleo en España, la utilización de ambos conceptos serían utilizados para establecer la diferencia de cualificación laboral entre ellos.

En el presente capítulo introductorio se aborda el planteamiento del problema y los objetivos de la tesis doctoral, se continúa con el marco conceptual, estudios del emprendimiento de los extranjeros en España, aspectos descriptivos acerca del proceso migratorio y de los extranjeros en España, para finalizar con un apartado que describe los tres ensayos que constituyen la investigación doctoral.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN DE LA TESIS DOCTORAL

Los individuos que asumen el riesgo de emigrar a otro país, crean proporcionalmente más empresas o se autoemplean más que los habitantes locales (Constant y Zimmermann 2006, Kalantaridis y Bika 2006, Levie 2007, Miller 2007, Coduras 2008) lo que en ocasiones significa que sean indicados como la base del comportamiento e historia emprendedora de algunos países (Hayter 1997). Es más, la inmigración puede estimular el emprendimiento, porque los hechos de inmigrar y emprender tienen en común que ambas decisiones conllevan la toma de riesgos (Verheul et al. 2002).

Solé y Parella (2005) señalan que el emprendimiento de los inmigrantes es un fenómeno indicado como “extraño” por parte de la literatura. Las investigaciones relacionadas con el estudio de los inmigrantes, que tiene un énfasis mayoritariamente

económico (De Lima et al. 2007), analizan mayoritariamente a los inmigrantes como fuerza laboral buscadora de empleo asalariado y estudian sus efectos en el mercado del trabajo (a modo de ejemplo, Grossmann 1982, DeNew y Zimmermann 1994, Haisken-DeNew y Zimmermann 1995, Borjas 1987, Lalonde y Topel 1991, Card 2001).

Para la opinión pública, los políticos y los investigadores, la inmigración representa importantes preocupaciones y desafíos (Levie 2007). Estas preocupaciones se centran principalmente en los efectos de la llegada de nuevos individuos sobre los salarios y el nivel de empleo de los habitantes locales (Dustmann y Glitz 2005). En consecuencia, existen muchos estudios sobre este tema y por el contrario, la literatura sobre la creación de empresas por parte de los inmigrantes es comparativamente escasa. Por tanto, desde una perspectiva económica, esta investigación doctoral cubre una parte del vacío existente en cuanto al conocimiento del comportamiento de los extranjeros como individuos emprendedores en España, país en el que los inmigrantes multiplicaron en siete veces su presencia entre los años 1998 a 2007 (de acuerdo con el padrón municipal INE – <http://www.ine.es>).

La importancia de estudiar el emprendimiento radica en que este propicia el crecimiento económico de los países, como reconocen multitud de instituciones y autores (entre otros, Wennekers y Thurik 1999, OECD 2003, Hansson 2010). Además, tal como mostramos econométricamente en el anexo 1, la relación entre ambos, crecimiento económico y emprendimiento, es positiva. En base a esto, los *policy makers* de diversos países están preocupados en cómo incentivar y proporcionar ayudas al emprendimiento para el desarrollo de las economías, y por ello también, existe una necesidad generalizada por fomentar y entregar el soporte para la creación de nuevas iniciativas empresariales.

Para el año 2007 (GEM 2008a), España contaba con un nivel total de emprendimiento del 7,6% (personas que estaban involucradas en actividades emprendedoras) que situaba al país en un punto de inflexión, que a partir del cual la tendencia es que su tasa de emprendimiento comience a ser más elevada. Esto porque al comparar la actividad emprendedora de 42 países, el nivel de emprendimiento español está por debajo de países que tienen PIB per cápita más bajos (nivel explicado por el hecho que las personas de países menos ricos con frecuencia utilizan la actividad empresarial como fuente de ingresos complementarios). Del otro lado, países con mayores PIB per cápita, muestran una propensión a tener sus tasas de creación de empresas sean más elevadas (para más detalles, ver anexo 1). Por tanto, España, al igual que las demás naciones que tienen como uno de sus objetivos aumentar su riqueza, debe fomentar su actividad emprendedora para alcanzar ese objetivo. Esto hace que policy makers, promotores del emprendimiento y personas del mundo académico, están interesados en conocer y determinar los factores que puedan explicar el emprendimiento en diferentes contextos y estudiar medidas que promuevan la creación de empresas. Esto es especialmente relevante si hay grupos potenciales de población que podrían tener una importante propensión a emprender, como serían los individuos con origen extranjero.

Se suele indicar que características personales de los individuos, el ambiente económico o el marco institucional, pueden explicar y promover el emprendimiento. Sin embargo, Naudé (2010) indica, en lo referente al marco institucional, que existe una carencia (o caja negra) para explicar los resultados del emprendimiento a causa de este. Esto está sustentado en lo señalado por Chang (2007), quien indica que las instituciones pueden ser contextos específicos o circunstancias (aspectos informales), pero que no

sabemos construir tales instituciones (informales) una vez que es detectado lo que se necesita para propiciar el emprendimiento.

Hay una creciente literatura que indica que factores sociales – institucionales de corte informal, como normas, valores, convenciones sociales, influyen en la decisión de los individuos para crear una empresa, y que se adecua convenientemente para estudiar el emprendimiento (Gnyawali y Fogel 1994, Maillat 1996, Urbano y Veciana 2001, Uhlaner y Thurik 2004, Volery 2007).

Entendiendo que las normas, valores y convenciones sociales son reglas para todos los individuos que viven en un territorio (país, región, ciudad, etc.), surge la pregunta de si estos factores informales influyen por igual y en igual medida sobre personas que tienen un origen extranjero.

Considerando de un lado el gran crecimiento del fenómeno inmigratorio experimentado en España, y de otro, la importancia que tiene el emprendimiento para las economías, y en tercer lugar, que los factores socio-institucionales son elementos que ayudan a estudiar el emprendimiento, emergen los dos primeros objetivos de la tesis doctoral que serán abordados en el primer ensayo:

- Determinar el impacto de factores socio-institucionales sobre la decisión de ser emprendedor en un extranjero y un habitante local (español).
- Explicar las diferencias de emprendimiento entre los extranjeros y los habitantes locales (españoles) por medio de factores socio-institucionales.

España no es un país ajeno a la necesidad de actividades emprendedoras, país donde, según datos del GEM, sólo el 7,6 % de los habitantes estaban en actividades de emprendimiento en el año 2007. Esta preocupación es especialmente relevante en zonas económicamente deprimidas, como muchas áreas rurales, que durante el siglo veinte han vivido un proceso de despoblamiento. Estas zonas, han perdido servicios, la

población ha envejecido y, especialmente, el tejido económico se ha debilitado (Stockdale et al. 2000, OECD 2006, Stockdale 2006). Todos estos cambios han generado una serie de efectos sobre el ámbito económico y social rural (Camarero 2009).

En algunos países, los individuos de origen extranjero son vistos como una alternativa potencial de solución al despoblamiento rural, porque ellos pueden jugar un rol muy relevante para combatir el envejecimiento de la población y sus consecuencias, así como revitalizar económicamente estas áreas (Dahlsten 2004, Stockdale 2006, OECD 2008).

Cabe preguntarse si el positivo papel que pueden jugar los inmigrantes puede provenir de su actitud emprendedora en las zonas rurales, y si efectivamente estas zonas rurales son a su vez un entorno que incentive la creación de empresas. A raíz de esto, emerge un nuevo objetivo para la presente tesis doctoral, el que será abordado en el segundo ensayo:

- Determinar cómo influye en un individuo la ruralidad y la condición de inmigrante, sobre su decisión de crear una empresa en España.

Independiente del efecto que puede tener la ruralidad sobre el emprendimiento, hay que considerar que los cambios experimentados por las zonas rurales han significado que existe hoy una ruralidad heterogénea y diversa (Camarero 2009) y cabe considerar asimismo que existen diferencias entre las sociedades rurales y las urbanas. Estas afirmaciones conducen a preguntarse si factores del entorno de estas zonas rurales, como los factores socio-institucionales, pueden tener o no un impacto sobre las decisiones individuales de emprendimiento de los inmigrantes rurales y urbanos.

Finalmente esto conlleva el planteamiento del último objetivo de la tesis doctoral el que será afrontado con el tercer ensayo:

- Explicar cómo impactan los factores socio-institucionales sobre la actividad emprendedora de los inmigrantes rurales.

1.2. MARCO CONCEPTUAL DE LA TESIS DOCTORAL

1.2.1. Los factores socio-institucionales

Diversos autores e instituciones hacen referencias a una relación positiva entre emprendimiento y crecimiento económico¹ (entre otros, Wennekers y Thurik 1999, Carree y Thurik 2003, Naudé 2010, OECD 2003); también se identifican beneficios concretos de la creación de empresas como la generación de empleo o que los emprendedores obtendrían ingresos más altos que si trabajasen como empleados; el emprendimiento estaría incluso asociado al desarrollo económico, siendo uno de sus principales mecanismos para generarlo (van Praag 2007, Acs et al. 2008, Anokin et al. 2008, Hansson 2010).

Los argumentos anteriores conducen a policy makers de la OECD a estar preocupados por incentivar el emprendimiento (Sanyang y Huang 2009), lo que a su vez, conlleva a que emerja la necesidad por conocer mecanismos para incentivar y mantener la creación de empresas. La literatura indica que características individuales, el ambiente social y económico pueden incidir en el emprendimiento, existiendo un

¹ Recuérdese que en el Anexo 1 se proporciona un breve análisis econométrico de esta relación.

interés por conocer qué factores influyen en los individuos para que lleguen a ser emprendedores (Hansson 2010).

Dentro del ambiente social y económico, a parte del ambiente macroeconómico, está el marco institucional de una sociedad. Con respecto a este marco, Naudé (2010) indica que existe una carencia para explicar los resultados del emprendimiento a causa de las instituciones, las que, de acuerdo con Chang (2007), puede ser contextos específicos o circunstancias (aspectos informales) de una sociedad. Esta definición proporcionada por Chang (2007) es sobre la que esta tesis doctoral basa la selección de los factores que influirían en la decisión de llegar a ser un emprendedor por parte de individuos de origen extranjero. A estos contextos sociales y culturales, circunstancias y aspectos informales de una sociedad, les denominaremos factores socio-institucionales.

Varios autores han estado trabajando desde hace algunos años con un marco teórico basado en una aproximación socio-institucional que es apropiada para estudiar factores informales que influyen sobre la creación de empresas (entre otros, North 1993, Chilosí 2001, Spencer y Gómez 2004, Veciana y Urbano 2008; Webb et al. 2009). Coinciden los autores en que llegar a ser un emprendedor, estaría condicionado por factores externos o del entorno de un individuo. En otras palabras, los factores socio-institucionales son elementos relevantes que determinan los niveles de la actividad emprendedora en un lugar y tiempo específicos.

Veciana (1999) señala diferentes teorías socioculturales y aproximaciones usadas para el estudio del emprendimiento. La Teoría Institucional Económica (*Institutional Economic Theory*), desarrollada principalmente por North (1993), incluye la mayor parte de las especificaciones de otras teorías del mismo enfoque o aproximación (sociocultural, institucional). Esta Teoría desarrolla un concepto muy amplio de lo que se entiende por “institución”, y propone la siguiente definición: “Las

instituciones son las reglas del juego de una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (p.13).

La definición de North es sólo una de los diferentes enunciados acerca de cómo puede ser entendida una *institución*, no obstante, Neyapti (2010) indica que en general las diversas definiciones concuerdan en apuntarlas como reglas del juego aceptadas comúnmente por una sociedad, y también de forma muy clara identifican que pueden ser formales o informales.

El interés de la tesis son estas *instituciones informales*, tales como códigos de conducta, actitudes, valores y normas de comportamiento, y convenciones de una determinada sociedad. La principal función de las instituciones en una sociedad es reducir la incertidumbre producida por la interacción constante entre el ser humano y North (1993) intenta explicar cómo las instituciones y el marco institucional influyen en el desarrollo económico y social. En base a esto, factores informales que puedan influir sobre la decisión de emprendimiento individual, en esta tesis se les denominará *factores socio-institucionales*.

North (1993) y Neyapti (2010) indican además que las instituciones afectan el desempeño económico, y las diferencias entre las economías de los países estarían explicadas por la forma en que evolucionan las instituciones.

Adam Smith en su célebre libro *La riqueza de las naciones*² (Smith 1994) publicado por primera vez en 1776 ya menciona el rol y la importancia de las *instituciones*. Y si bien Smith alude sólo a instituciones *formales*, que facilitaban el comercio en general, resalta la relevancia de las instituciones como formas de regulación de las interacciones de los individuos para el progreso económico.

² Se debe aclarar que, para efectos del presente documento, se utiliza una versión en español y una edición de 1994 del libro *La Riqueza de las Naciones*, editado por Alianza Editorial, Madrid. El comentario incluido está dentro del Capítulo I del Libro Quinto. El célebre economista, menciona las instituciones como facilitadoras del progreso, específicamente cuando habla acerca del tercer deber del estado (p. 685).

Para explicar cómo la actividad empresarial de un país es influenciado por su perfil institucional, Kostova (1997) propone un concepto tridimensional de este perfil doméstico, el que considera una dimensión regulatoria (políticas gubernamentales), la dimensión normativa (el sistema de valores) y la dimensión cognitiva (el conocimiento socialmente compartido). En el caso del emprendimiento, la dimensión regulatoria haría referencia a leyes, regulaciones, reglas escritas y políticas gubernamentales que proporcionarían ayudas o incentivos para la creación de nuevas empresas.

La segunda dimensión del perfil institucional de Kostova, la dimensión normativa, hace referencia a las normas sociales, valores, creencias y asunciones acerca de la naturaleza y comportamiento humano que es socialmente compartido. En el caso del emprendimiento, de acuerdo con Busenitz et al. (2000) esta dimensión tiene relación en cómo los habitantes admiran o no la actividad emprendedora, el valor creativo y el pensamiento innovador. Por ejemplo, Malach-Pines et al. (2005) indican que cuando la figura del emprendedor es altamente valorada por una sociedad, los individuos se sentirán identificados con el emprendedor, por lo que tendrán más probabilidades de llegar a convertirse en uno de ellos. También tendría relación con esta dimensión, el cómo una sociedad penaliza el fracaso empresarial; de acuerdo con Vaillant y Lafuente (2007) en regiones con altos niveles de estigma al fracaso, las personas podrían verse desincentivadas a asumir el riesgo de ser emprendedores.

Otro aspecto que esta involucrado con la dimensión normativa es el contacto con otros empresarios. Este hecho influencia sobre la representación cognitiva de los agentes económicos y podría afectar su comportamiento para llegar a ser emprendedor (Krueger 1993). En otras palabras, la imagen social del empresario puede tener como consecuencia un efecto multiplicador para la creación de nuevos negocios porque el empresario al convertirse en referente para personas, hace que ellas se sientan más

seguras y puedan detectar más fácilmente oportunidades de negocios (De Pablo y Uribe 2009).

La tercera dimensión indicada por Kostova acerca del perfil institucional de un país, la cognitiva, se refiere al abanico de conocimientos y habilidades que posee la gente en un país. Busenitz et al. (2000) indica que algunos de estos conocimientos llegan a ser institucionalizados y llegan también a ser parte de un conocimiento socialmente compartido. El cómo este conocimiento social esté disponible para las personas, puede afectar de forma diferente a la actividad emprendedora de las regiones o países. Por ejemplo, de acuerdo a un ejemplo proporcionado por Driga et al. (2009), si a causa que en las áreas urbanas han tenido tradicionalmente niveles más altos de concentración de conocimiento de cómo crear e instalar nuevas empresas, en zonas rurales donde habitualmente no se creen nuevas empresas, es probable que la gente no entienda los procedimientos básicos para crearlas.

Así, desde el punto de vista de las dimensiones del perfil institucional de un país indicados por Kostova, el foco de esta tesis doctoral está centrado en el uso de factores de la dimensión cognitiva y especialmente normativa, para estudiar el emprendimiento de los inmigrantes.

1.2.2. Inmigración

En la presente tesis doctoral se indicará de forma reiterativa el hecho que los inmigrantes crean más empresas que los habitantes locales, porque es el punto del cual emerge la inquietud por estudiar a este grupo y porque hay evidencia suficiente para su aceptación en la literatura.

Los inmigrantes hoy representan un fenómeno importante en España tanto por el rápido crecimiento durante la última década (un crecimiento del 609,11% de acuerdo

con el INE), como por la relevancia en cuanto a número de individuos extranjeros que ya residen en el país (por cada nueve españoles, hay un extranjero).

Estos hechos hacen que el estudio de los inmigrantes sea relevante por cuanto representa grandes desafíos (problemas para unos, oportunidades para otros) para la sociedad española.

Mayoritariamente, los estudios de los inmigrantes tienen una perspectiva económica (De Lima et al. 2007) y están enfocados en el análisis de los individuos extranjeros como agentes buscadores de trabajo asalariado; en cambio, la actividad emprendedora extranjera (algunos autores le llaman actividad étnica) es considerada como un hecho poco común por parte de la literatura (Solé y Parella 2005).

Para estudiar las migraciones, Boyle et al. (1998) hace referencia a una serie de autores e indica que existen al menos cinco aproximaciones conceptuales (para más detalles ver Boyle et. at 1998, p. 59) dependiendo de la disciplina y por tanto, del interés asociado. Estos enfoques son: el de dependencia neo-marxista, el antro sociológico, el espacial, el eco-demográfico, y del comportamiento económico. Boyle indica que este último enfoque, se basa en que los individuos que deciden migrar, hacen una decisión racional y se mueven en dirección hacia donde ellos esperan que obtengan beneficios más altos. Generalmente esta perspectiva se ha centrado en los salarios, los diferenciales de ingreso, oportunidades de empleo, la maximización de la utilidad y las expectativas.

Desde el punto de vista económico, existen diferentes teorías que abordan la migración internacional. De acuerdo con Moreno (2007) existen seis teorías que explican el inicio de la inmigración y cuatro que ayudan a explicar la persistencia de la misma. Dentro de las teorías que explican el inicio de la migración tenemos: la *teoría económica neoclásica* que básicamente indica que las migraciones se dan principalmente por las diferencias salariales entre los países considerando los costes de

emigrar (Hicks 1973), los cuales pueden ser tanto materiales, como no materiales; por otra parte, las migraciones se explican por las diferencias entre la oferta y demanda de trabajo en los respectivos países (Moreno 2007). La *teoría económica keynesiana*, en la que el dinero es además un medio de ahorro y no sólo de intercambio como en la teoría neoclásica, los inmigrantes se verían atraídos por los países donde los salarios nominales sean más altos, esto, en vez de verse atraídos por los países con los salarios reales más elevados (Jennisen 2003). La *teoría del trabajo dual* que indica que la inmigración existe porque las economías desarrolladas demandan constantemente trabajadores inmigrantes y no necesariamente se explica a causa de factores como los bajos salarios y alto desempleo en los países de origen (Moreno 2007). La *teoría de la economía de la migración laboral* que indica que migrar desde un país no es una mera decisión individual, sino que es más amplia, quizás basada en el hogar, y que intenta no solamente maximizar la renta, sino que además trata de diversificar el riesgo y evitar restricciones impuestas por fallos del mercado del país de origen (Stark y Bloom 1985). La *aproximación de la privación relativa* donde un hogar puede llegar a decidir enviar a uno de sus miembros fuera del país para aumentar sus ingresos absolutos y conjuntamente para mejorar la posición relativa frente a otros hogares (Moreno 2007). Finalmente, la *teoría del sistema mundial* que indica que el flujo de personas entre países, especialmente trabajadores, sigue el movimiento de bienes y capital en el sentido opuesto, principalmente esto se daría especialmente en los países de origen del inmigrante que hayan sido una colonia del país de destino (Massey et al. 1993).

En cuanto a las teorías que explicarían la persistencia de la inmigración internacional, estas son: *la teoría de las redes de inmigrantes* donde se identifica la existencia de redes (en base a relaciones familiares, amistad o mismo país de origen) que facilitan y reducen el riesgo de inmigrar a otro país, este efecto se auto-alimentaría a

medida que se expande la red de relaciones (Jennisen 2003). La *teoría institucional* que indica que una vez producido el proceso inmigratorio, emergen diferentes organizaciones que acaban institucionalizándose - como por ejemplo, facilitar contratos, transporte clandestino o de carácter humanitario (Massey et al. 1993). La *teoría de causación acumulativa* donde la inmigración es un proceso social acumulativo y que se autosostiene en el tiempo; y finalmente, la *teoría de los sistemas migratorios* donde se señala que existen sistemas de relaciones que intercambian bienes, capital e individuos entre algunos países, y que con otros países dichas relaciones son más débiles (Massey et al. 1993).

Las teorías anteriores han conducido a estudiar a los inmigrantes como buscadores de empleo, como la única forma de maximizar sus ingresos. Si efectivamente los análisis y estudio de los inmigrantes se centrare en individuos que buscan maximizar sus ingresos, las investigaciones deberían incluir la generación de ingresos ya sea como buscadores de empleo y como creadores de empresas. Esto último es especialmente importante frente al supuesto que un inmigrante que es empresario o ha sido empresario en el país de origen, desea seguir siéndolo en el país de destino; o frente al supuesto de que un extranjero que no siendo empresario en el país de origen, si deseara serlo en el país de destino.

Se ha mencionado que las principales preocupaciones y artículos de investigación están centrados en el inmigrante como trabajador asalariado. Una parte de este interés puede estar justificado porque una proporción muy baja de inmigrantes trabajan inicialmente como empresarios. Por ejemplo, para España, en el año 2007, de acuerdo con cifras del INE (elaboración propia sobre la base de microdatos de encuesta nacional de inmigrantes 2007), sólo el 5,22% de los extranjeros al llegar al país trabajó de forma independiente como empresario (con o sin empleados); posteriormente, el

59,06% de este grupo de empresarios, deja de serlo y trabaja como trabajador asalariado.

A pesar del bajo porcentaje de los inmigrantes que es empresario al llegar a España, en la actualidad, el 13,16% de los extranjeros es empresario (sobre la base de los mismos datos del INE), de este porcentaje, el 75,4%, su primera actividad económica al llegar fue haber trabajado como empleado público o privado. Estos datos indican por una parte que los individuos con origen extranjero, acumulan algún tipo de capital (tangibles e intangibles) antes de crear su propia empresa. Por ejemplo, sobre la base de datos del GEM del año 2007, los inmigrantes que estaban involucrados en actividades de creación de empresas, habían residido en España 10,18 años en promedio en el país (aunque el 51,69% de estos individuos tenía entre cuatro y ocho años de residencia). Este desfase temporal existente entre la llegada al país y el comenzar una actividad propia, refuerza la percepción que los inmigrantes son meros buscadores de empleo asalariado y que por tanto, los estudios se centren sobre los potenciales efectos negativos sobre el empleo y salario de los habitantes locales.

1.2.3. Zonas Rurales y la inmigración

Las zonas rurales en el mundo han tenido una pérdida de población importante durante el siglo veinte. De acuerdo a la FAO (2006) el 60% de la población mundial es rural, y se estima según proyecciones del mismo organismo que para el 2030 ésta sólo representará el 44%, reflejando por una parte emigración a zonas urbanas como también menor crecimiento natural de la misma población rural.

La relación existente entre población urbana-rural y territorios urbano-rurales es inversa. Por ejemplo, el 75% del área de los países pertenecientes a la OECD (2006) es considerada rural y sólo el 25% de la población de esos países viven en estas áreas. Por

otra parte, la población rural de los actuales 27 miembros de la Unión Europea, representa el 56% de los habitantes, mientras que esta área representa el 91% de todo el territorio asociado. Este fenómeno adquiere una especial atención porque la Comisión Europea (European Commission 2008) desea el mantenimiento y desarrollo económico de estos espacios rurales.

Existen antecedentes que en zonas rurales de algunos países desarrollados se da un movimiento en dirección contraria con la llegada de nuevas poblaciones provenientes tanto del mismo país como de países foráneos. En España (y la Unión Europea) el declive demográfico en regiones rurales es más selectivo, y es posible apreciar procesos de reactivación en el número de habitantes a partir de la década de los noventa (Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación –España 2006, García 2006, Roquer y Blay 2008). Collantes et al. (2010) determinan específicamente que entre los años 2000 y 2008, la llegada de habitantes extranjeros a zonas rurales en algunos casos detuvo el declive demográfico, y en algunos casos se observaron resultados positivos de variación anual de la población.

Findlay et al. (1999) señalan que los nuevos habitantes en áreas rurales no solamente están cubriendo los trabajos asalariados vacantes, sino que son promotores de importantes iniciativas empresariales. Por otra parte, algunos de estos movimientos migratorios provenientes tanto desde fuera como del interior del país, a veces son planeados por parte de gobiernos, como es el caso del Ejecutivo Escocés (Stockdale 2006) como una forma de combatir los problemas originados por la emigración.

En España, el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino³ (Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación – MAPA 2006) señala, que el 35% de la población puede ser considerada rural (utilizando la metodología de la OECD, es

³ Anteriormente este Ministerio se llamaba Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación.

decir territorios con una densidad menor a 150 hab/km²), y que el 96,6% de las entidades de población existentes *son aldeas y caseríos, con una morfología y funcionalidad netamente rural* (p.25). Sin embargo, dependiendo de la metodología adoptada el porcentaje de población rural puede ser diferente. Por ejemplo, si se consideran municipios con menos de 5.000 habitantes como rurales, el porcentaje de población rural en España representa el 13,19% (fuente: elaboración propia en base a datos del padrón municipal del INE).

Estos bajos porcentajes son actualmente el resultado de importantes flujos migratorios que ha vivido España durante el siglo XX. De acuerdo a Bover y Velilla (2005), podemos identificar un primer flujo emigratorio principalmente hacia Sudamérica entre los años 1900 y 1950 (afectando zonas rurales españolas); un segundo flujo migratorio comprendido entre los años 1950 y 1973 se orientó hacia países como Alemania, Francia y Suiza, explicado principalmente por la creciente importancia de la manufactura y a la tecnificación del sector agrario. Un tercer proceso comprendido entre 1960 y 1982, donde la población española dejó las áreas rurales por las ricas ciudades industriales (principalmente hacia Cataluña). Un cuarto flujo migratorio (1983-1999) se caracterizó por una migración de distancias cortas dentro del país, entre provincias o Comunidades Autónomas, asociado a las oportunidades de empleo. Finalmente el proceso inmigratorio extranjero hacia España, que se inicia en los años noventa, y que ha tenido un crecimiento sostenido, donde países de Europa, América Latina y África tienen una importante participación en el desarrollo del fenómeno.

Las consecuencias de la emigración rural sobre las comunidades que pierden su población han sido investigadas y pueden resumirse en: abandono del paisaje y medio ambiente, envejecimiento de la población, declive de servicios e infraestructuras (Stockdale et al. 2000, Stockdale 2006, OECD 2006).

Por otra parte, la inmigración a estas zonas, también tendría sus limitaciones. Estudios y autores mencionan aspectos como el aumento del precio de las viviendas, la división social, el uso de cupos en las escuelas, la saturación de los servicios sociales, la exclusión social y la pérdida de empleo por parte de los antiguos residentes (Jensen 2006, Findlay et al 2000, Kalantaridis y Bika 2006). A su vez, existe una llamada “inmigración aburguesada”, que son un tipo de personas que migran a zonas rurales pero que con su llegada indirectamente contribuyen al despoblamiento de las mismas, sobre todo por la inflación del precio de las viviendas (Findlay et al. 2000).

Sin embargo, la inmigración también tiene importantes aspectos positivos. La literatura y algunos políticos, ven en la inmigración una de las tantas vías para rejuvenecer y revitalizar económicamente las áreas rurales (Stockdale 2006). Los nuevos habitantes de origen extranjero aportan vitalidad, determinación y asiduidad, ayudan a respirar y dan aire nuevo a comunidades que de otra manera estarían deprimidas (Jensen 2006). Los nuevos residentes estimulan la demanda de servicios, lo que objetivamente contribuye a la supervivencia de comunidades despobladas (Stockdale 2006).

De acuerdo a Jensen (2006), el impacto de la inmigración generalmente es más fuertemente sentido en comunidades rurales que en las ciudades (incluso si el número de nuevos habitantes es pequeño). El mismo autor menciona que el ambiente de recepción en pueblos rurales pequeños puede variar mucho de lugar a lugar, y puede tener un impacto muy significativo sobre la capacidad de las comunidades para asimilar a los inmigrantes. Por ello, dado los potenciales efectos favorables y las limitantes de la inmigración, es relevante poner énfasis en potenciar los aspectos positivos de la llegada de nuevos habitantes a comunidades rurales

1.3. ESTUDIOS DEL EMPRENDIMIENTO Y DE LOS INMIGRANTES EN ESPAÑA

Solé y Parella (2005) indicaban que el fenómeno del empresario extranjero era tratado como un fenómeno extraño por parte de la literatura, sin embargo, Solé et al. (2007) mencionan que el proceso de creación de empresas por parte de los extranjeros en España es un proceso en plena expansión, aunque usualmente se les estudia como buscadores de empleo asalariado. La literatura existente en España, de acuerdo con los mismo autores, se destaca en un principio por establecer cuantitativamente el número de extranjeros que tenía su propia empresa (o se autoempleaban). Posteriormente la literatura desarrolla algunos estudios en áreas como la antropología, geografía y sociología. El mismo estudio de estos autores es en si mismo uno dentro de lo que puede ser asociado a la sociología, no sólo por la formación de los autores, sino que además por el amplio y profundo análisis cualitativo del fenómeno de los empresarios extranjeros.

Un primer estudio econométrico encontrado respecto a una posible relación entre creación de empresas e inmigración es el realizado por Belso (2004), cuyo estudio lo realiza para las 50 provincias españolas más las ciudades de Ceuta y Melilla. El autor confirmó la estrecha relación existente entre mayor número de individuos extranjeros mayor era el número de nuevos negocios. Sin embargo, el estudio no señala si son los inmigrantes creadores de empresas; a raíz de los resultados sólo es posible interpretar que los inmigrantes habrían aumentado el mercado de consumo.

Hernández y Serrano (2008), desde un punto de vista descriptivo indicaban, para el año 2006, que si bien la inmigración había tenido un importante crecimiento, no lo había hecho proporcionalmente en cuanto al número de emprendedores extranjeros. Con

datos del GEM (como se verá durante el transcurso de los ensayos) es posible afirmar no obstante que son los inmigrantes los individuos que crean proporcionalmente más empresas.

A pesar de que anteriormente se identificaba al empresario inmigrante como un hecho poco común, posteriormente se reconoce el hecho que es un fenómeno en plena expansión (Solé et al. 2007). Hernández y Serrano (2008), en base al hecho de que los emprendedores extranjeros estaban creciendo, indican que debía de dejar de considerarse el fenómeno de emprendedor extranjero como un hecho aislado. Asimismo, estos autores indicaban que existiría un “desfase temporal” (p.39) entre que el individuo inmigraba a España y se integraba como trabajador asalariado hasta que se convertía en emprendedor. Esto se confirma con la existencia de referencias que indican que los inmigrantes han necesitado algunos años de residencia antes de establecer sus negocios (Reynolds y White 1997, Harrison et al. 2004). Asimismo, los datos proporcionados en el apartado 1.2.2 respecto a los años de residencia de los nuevos empresarios también corroboran esta percepción.

Un aspecto relacionado con el proceso de la transición de ser empleado asalariado a empresario (o autoempleado), Congregado y Millán (2008) indican que los inmigrantes se verían afectados por el hecho de querer regresar pronto a sus países de origen y por ser discriminados del empleo asalariado. Sin embargo, Solé et al. (2007) indican que esta discriminación en España no estaría dada por la baja probabilidad de obtener un empleo, sino más bien por la imposibilidad de ascender dentro de la escala laboral. Existen dos argumentos que podrían apoyar esta afirmación. El primero de ellos proviene desde la información del GEM para España del año 2007, desde donde se puede identificar que más del 78% de los extranjeros en España indicaban haber creado una empresa por razones de oportunidad pura (21% por oportunidad y necesidad), y

sólo un 15,25% por razones de necesidad pura. Otra evidencia a favor de lo indicado por Solé et al. es la encontrada por Simón et al. (2010) en su trabajo de movilidad ocupacional de los inmigrantes en España. Estos autores hallaron que los inmigrantes una vez llegados a España tienen una lenta recuperación laboral desde el punto de vista del estatus ocupacional. Este hallazgo más la información del GEM conducen a proponer que el emprendimiento de los extranjeros al parecer no es sólo una forma de subsistencia, sino más bien una forma de adquirir un mayor estatus laboral.

Los resultados y estudios descriptivos de parte del GEM – España (2007, 2008 y 2009) establecen que los inmigrantes son porcentualmente más emprendedores que los españoles, especialmente aquellos inmigrantes que vienen de países en vías de desarrollo y tal como se acaba de mencionar, en promedio tenían varios años de residencia antes de crear su propia empresa. Principalmente estos emprendedores inmigrantes están orientados a servicios a empresas, hostelería, restauración y comercio. Además los emprendedores inmigrantes son significativamente más jóvenes que los nuevos emprendedores españoles, todos estos aspectos serán abordados en el apartado 1.4. del presente capítulo introductorio.

El libro coordinado por Causa (2007), aunque analiza el fenómeno inmigratorio internacional en España y la creación de empresas por medio de entrevistas, explica algunas causas a nivel particular y la visión de los inmigrantes cuando deciden generar su propia actividad económica.

Otro libro, coordinado por Beltrán et al. (2006), analiza el emprendimiento étnico en España caracterizando al empresario extranjero y las dificultades que enfrentan los inmigrantes en España (como la discriminación laboral). En este libro diversos autores abordan cómo los inmigrantes se integran al mercado laboral, y las diferentes estrategias desde el punto de vista étnico-cultural que utilizan.

Con respecto al emprendimiento al estudio del emprendimiento, usando factores socio-institucionales (de los cuales se ha hecho mención en el apartado 1.2.1.), hay estudios empíricos que han usado esta aproximación en España con variables de corte informal que han sido aplicados por Vaillant y Lafuente (2007), Lafuente et al. (2007) y Driga et al. (2009). Los autores han estudiado por qué la zona rural de Cataluña es más emprendedora que otras regiones de España o los factores que explican la baja participación empresarial de las mujeres en el mundo rural español. Además de medir la influencia de los role models⁴, los autores han usado variables de los individuos tales como el miedo al fracaso (entendido este como el miedo a que la sociedad castigue a los que no son exitosos), y la confianza en sus propios conocimientos y habilidades para crear una empresa o generar su autoempleo, revelando la complementariedad de perspectivas en el análisis de la creación de empresas.

Con respecto a las zonas rurales españolas, Camarero (2009) coordina un libro que estudia profundamente y extensamente estas áreas, y los extranjeros son una parte de análisis. Collantes et al. (2010) se centran en el proceso de llegada de inmigrantes zonas rurales entre los años 2000 y 2010. No obstante, la limitación de estos estudios es que no consideran ni mencionan la capacidad creadora de empresas de los nuevos habitantes, más bien hay un análisis del impacto socio-demográfico de los extranjeros. Específicamente Collantes et al. (2010) se centran en el análisis de cómo los extranjeros han ayudado a evitar el despoblamiento y mantención de las áreas rurales desde un punto de vista demográfico.

De esta forma, podemos concluir que aún no existen referencias para el caso de España de un estudio econométrico sobre el efecto de variables del entorno social

⁴ Los role models son una variable socio-institucional que es incorporada en los ensayos 1 y 3; en estos, se puede encontrar más detalles de este factor.

(factores socio-institucionales) en la actividad emprendedora de los inmigrantes, ni menos en las zonas rurales.

1.4. ASPECTOS DESCRIPTIVOS DE LOS INMIGRANTES EN ESPAÑA

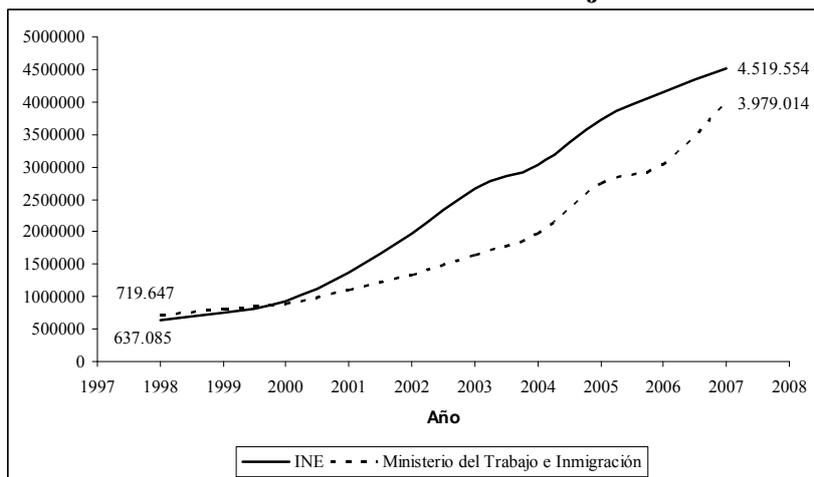
El presente apartado proporciona una descripción del grupo de inmigrantes basado en información obtenida desde fuentes oficiales como el Instituto Nacional de Estadísticas de España y el Ministerio del Trabajo e Inmigración, y de la base de datos del GEM que será utilizada para el desarrollo de la investigación. Los datos referidos a edad y porcentaje de género proveniente de las fuentes oficiales, han sido elaborados para individuos entre 18 y 64 años, para poder realizar una comparación entre estas cifras oficiales y la base de datos GEM que sólo incluye personas dentro de este rango de edad.

1.4.1. Características demográficas y tiempo de residencia

La presencia de extranjeros en España durante el período comprendido entre el año 1998 y el 2007 mostró un crecimiento sostenido y muy relevante. Las cifras correspondientes al Ministerio del Trabajo e Inmigración y las correspondientes al Instituto Nacional de Estadísticas (INE) muestran diferencias, tal como es posible apreciar en el gráfico 1.1, pero ambas indican claramente una tendencia similar. Mientras que la información proporcionada por el Ministerio (Ministerio del Trabajo e Inmigración 2008) se basa en el número de tarjetas de residencia por parte de los extranjeros muestra que entre los años 1998 y 2007, los extranjeros pasaron de 719.647 a 3.979.014 (un crecimiento del 452,91%), para el mismo período, las cifras provenientes desde el INE, la cual se basa en el padrón municipal, indica que pasaron de

637.085 a 4.519.554(un crecimiento del 609,11%). La diferencia entre la información está explica porque el padrón municipal no requiere que un individuo extranjero tenga permiso de residencia por parte del estado. Es decir, la cifra del INE incluye a individuos que no tienen situación regular de residencia en el país.

Gráfico 1.1: Evolución número de extranjeros 1998-2007



Fuente: Elaboración propia sobre la base a Padrón municipal INE (<http://www.ine.es>) y Anuario Estadístico 2007 del Ministerio del Trabajo e Inmigración.

Este fenómeno de crecimiento inmigratorio, tal como se indica en el inicio del presente capítulo introductorio, refleja la importancia que actualmente tiene el grupo de extranjeros en España. A fines del siglo pasado, el contacto con un extranjero era un hecho poco común, actualmente representa una situación prácticamente cotidiana en la vida de los españoles. El crecimiento mostrado por el grupo de inmigrantes ha hecho que su participación dentro del total de la población en España haya pasado de representar tan sólo un 1,59% en el año 1998 (continuando con las cifras del INE) a un 9,99% en el 2007. Es decir, mientras que la participación de los extranjeros en el año 1998 significaba que por cada 62 españoles existía un inmigrante, en el año 2007 es de uno por cada nueve.

La distribución por género de la presencia de extranjeros, está inclinada hacia los hombres con un 53,01% y en el caso de áreas rurales, la distribución sigue la misma tendencia (véase tabla 1.1). De hecho, prácticamente no hay diferencias porcentuales importantes entre áreas rurales y urbanas. La mayor presencia masculina de inmigrantes confirma con lo señalado por Camarero (2009) respecto que los inmigrantes estaban reforzando la masculinización de las áreas rurales españolas.

Tabla 1.1: Distribución de inmigrantes año 2007 por género.

	Urbano	Rural	Total
Porcentaje Hombres	53,03%	52,95%	53,01%
Porcentaje Mujeres	46,97%	47,05%	46,99%

Fuente: Elaboración propia la base de padrón municipal INE – <http://www.ine.es>

La edad promedio de los extranjeros (véase tabla 1.2) bordea los 37 años, siendo las mujeres las que reflejan ser algo mayores que los hombres. En un análisis urbano-rural, se aprecia que los inmigrantes rurales son en promedio levemente mayores que los urbanos.

Tabla 1.2: Edad promedio inmigrantes año 2007.

	Urbano	Rural	Total
Edad promedio hombres	36,53	37,14	36,61
Edad promedio mujeres	37,14	37,75	37,22
Edad promedio inmigrantes	36,86	37,47	36,94

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007.

En comparación con los españoles, los inmigrantes son más jóvenes (véase tabla 1.3); con los datos obtenidos desde el INE se aprecia una diferencia de al menos dos

años entre inmigrantes y españoles. La diferencia entre extranjeros y españoles es aún mayor en las áreas rurales, siendo los primeros en promedio cinco años más jóvenes. Esto vendría a confirmar lo indicado por Stockdale (2006) y Jensen (2006) respecto a que los inmigrantes ayudan a rejuvenecer la población.

Tabla 1.3. Edad promedio españoles e inmigrantes año 2007.

Origen	Población Total	Población Rural
Edad promedio inmigrantes (1)	36,86	36,96
Edad promedio españoles (2)	39,20	42,95

Fuente: Elaboración propia la base de microdatos de encuesta nacional de inmigrantes 2007 (1) y padrón Municipal año 2007 (2).

Sobre la base de datos del GEM, el nivel de formación de los extranjeros y españoles presenta diferencias en los niveles más bajos, no así en el nivel superior (véase tabla 1.4). En general se concluye que los extranjeros poseen mayores niveles de educación formal dado que casi un tercio de los individuos españoles no tienen estudios o sólo tienen estudios primarios en zonas urbanas y más del 40% en zonas rurales. En el caso de los extranjeros, estos porcentajes reflejan ser más bajos, no llegando al 25% de la población extranjera. A nivel de estudios secundarios, son los extranjeros los que presentan los mayores porcentajes. Finalmente, en los estudios superiores ambos grupos muestran similares porcentajes en zonas urbanas, siendo los españoles los que poseen mayores estudios superiores. Los inmigrantes que viven en zonas rurales muestran una característica interesante: tiene el más alto nivel de estudios superiores comparados con los inmigrantes de zonas urbanas, y del total de la población española.

Para los años promedio de residencia de los extranjeros en España, los datos provenientes del INE indican que en promedio son de 12,72 años (véase tabla 1.5). En cuanto a género, vemos que las diferencias son pequeñas inclinado a que los hombres

tiene más años promedio de residencia. Una hipótesis respecto a esta leve diferencia estaría dada en el hecho que en muchos casos es el hombre el primero en emigrar, para posteriormente traer a España el resto del grupo familiar. Esto último proceso estaría dentro de lo que explica la persistencia de las migraciones mencionadas por Moreno (2007).

Tabla 1.4: Nivel de estudios.

Tipo de formación	Español		Inmigrante	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural
Estudios Primarios	34.77%	43.52%	21.36%	24.18%
Estudios Secundarios	22.94%	20.19%	38.09%	32.42%
Estudios Superiores	42.29%	36.30%	40.56%	43.41%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos GEM-España 2007. Los estudios superiores hacen alusión a los estudios como formación profesional, técnica o universitaria

Tabla 1.5: Años de residencia promedio inmigrantes al año 2007.

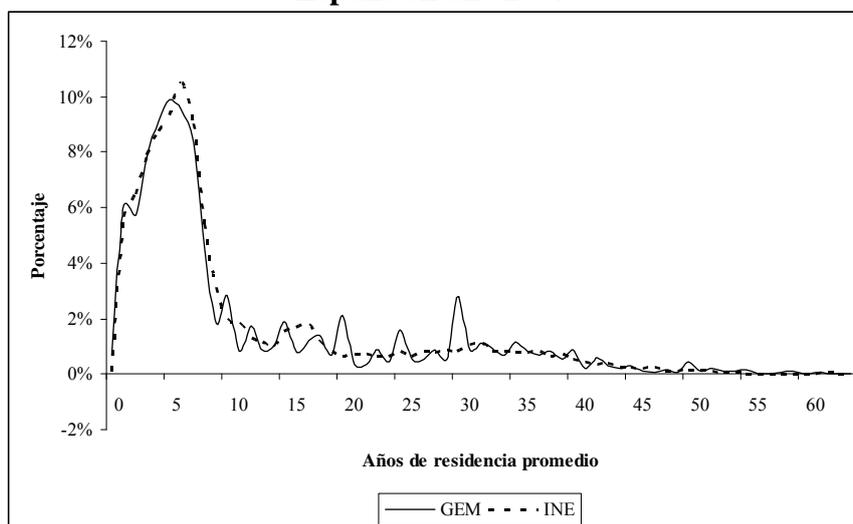
Género	Años
Años residencia hombres	12,89
Años residencia mujeres	12,60
Años residencia promedio	12,72

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 y base GEM – España 2007.

Dado que la inmigración en España es un fenómeno reciente, llama la atención que los años de residencia superen los doce años, cuando la mayor parte de la inmigración ocurre justamente en los últimos diez años de análisis (período 1998-2007). El gráfico 2 muestra la distribución de los individuos encuestado tanto por el INE como por el GEM en el año 2007. En el gráfico se puede observar que hay una gran concentración de individuos que tienen menos de diez años de residencia, los que representan dos tercios de los extranjeros encuestados. Este hecho reitera y muestra, por

medio de esta alternativa gráfica, el gran flujo inmigratorio de la última década en España señalado al inicio del presente apartado.

Gráfico 2: Distribución años promedio de residencia en España en año 2007.



Fuente: Elaboración propia la base de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 y base GEM – España 2007.

La distribución de la población en España está en su mayoría localizada en un 58,04% en cuatro comunidades (véase tabla 1.6). Por otra parte, estas mismas comunidades (Andalucía, Cataluña, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana) son las que muestran tener en términos brutos la mayor población inmigrante; además, en términos proporcionales, el porcentaje de población extranjera radicada en estas regiones es más alto que el porcentaje mostrado por los españoles (68,66% versus 58,86% respectivamente). Este dato sugiere que estas Comunidades Autónomas presentarían algunas ventajas para la población foránea.

No obstante, al analizar el porcentaje que representan los extranjeros sobre el total de la población de la Comunidad Autónoma, los resultados son algo diferentes. La tabla 1.7 nos muestra la concentración relativa en cada una de las Comunidades Autónomas de España. Es posible apreciar que si bien Comunidades Autónomas con

gran número de habitantes poseen también los más altos niveles de población extranjera, no necesariamente son las que poseen una concentración relativa más elevada de inmigrantes. Ejemplo de esto es Andalucía, la Comunidad Autónoma más poblada, que ocupa el onceavo lugar dentro de las regiones con más concentración relativa de inmigrantes; o el caso de Cataluña, que posee el mayor número de inmigrantes en España, pero la participación relativa de ellos hace que esta comunidad ocupe el quinto lugar.

Tabla 1.6: Principales porcentajes de distribución de la población total, española y extranjera - Año 2007.

	Total	Espanoles	Extranjeros
(A) Andalucía	17,83%	18,50%	11,77%
(B) Cataluña	15,95%	15,33%	21,52%
(C) Comunidad de Madrid	13,45%	12,82%	19,18%
(D) Comunidad Valenciana	10,81%	10,21%	16,20%
(E) Suma (A+B+C+D)	58,04%	56,86%	68,66%
(F) Resto Comunidades Autónomas	41,06%	43,14%	31,34%
Total (E+F)	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: elaboración propia sobre la base del padrón municipal 2007 (<http://www.ine.es>)

Para representar la información anterior desde otro punto de vista, se muestra en la última columna de la misma tabla 1.7, el número de individuos españoles por cada individuo extranjero en cada Comunidad Autónoma. Se pueden apreciar los casos extremos de las Islas Baleares en donde por cada 4,42 españoles hay un inmigrante, y los casos de Asturias, Galicia y Extremadura donde existen más de 30 habitantes locales por cada un extranjero. Esto quiere decir que el contacto cotidiano con individuos de origen extranjero no es igual a través de las diferentes Comunidades Autónomas por parte la población española.

Tabla 1.7: Concentración relativa de los extranjeros sobre el total de la población y número de individuos españoles por cada individuo extranjero – por Comunidad Autónoma.

Comunidad Autónoma	Concentración relativa extranjeros sobre el total de población	Número de personas españolas por cada un extranjero
Islas Baleares	18,45%	4,42
Comunidad Valenciana	14,99%	5,67
Región de Murcia	14,49%	5,90
Comunidad de Madrid	14,25%	6,02
Cataluña	13,49%	6,41
Canarias	12,38%	7,08
La Rioja	11,92%	7,39
Aragón	9,59%	9,42
Comunidad Foral de Navarra	9,23%	9,83
Castilla-La Mancha	8,07%	11,39
Melilla	7,67%	12,04
Andalucía	6,60%	14,15
Castilla y León	4,74%	20,11
Cantabria	4,68%	20,38
País Vasco	4,60%	20,74
Ceuta	3,94%	24,40
Principado de Asturias	3,04%	31,85
Galicia	2,94%	33,04
Extremadura	2,68%	36,32
ESPAÑA	9,99%	9,00

Fuente: elaboración propia sobre la base del padrón municipal 2007 (<http://www.ine.es>)

Finalmente, con respecto al origen de los individuos extranjeros, aunque en España hay personas de 144 diferentes países, vemos en la tabla 1.8 que las nacionalidades de los extranjeros en se concentran en 12 países (el 67,35%), destacando principalmente Marruecos con un 11,96%, Rumania con un 8,63 y Ecuador con un 8,46%. De las 12 principales naciones, se aprecia que la mitad son países latinoamericanos, y cinco son miembros de la Unión Europea.

Tabla 1.8: Principales nacionalidades de los extranjeros en España (individuos entre 18 y 64 años)

País	Porcentaje
Marruecos	11,96
Rumania	8,63
Ecuador	8,46
Colombia	6,67
Francia	6,13
Argentina	5,13
Reino Unido	4,94
Alemania	4,06
Portugal	3,28
Bolivia	3,01
Perú	2,61
Venezuela	2,47
Resto de los países	32,65
TOTAL	100,00

Fuente: Elaboración propia la base de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007.

1.4.2. Empresarios extranjeros

Sobre la base de datos de la encuesta de inmigrantes 2007 efectuada por el INE, el 13,16% de los extranjeros es empresario (con o sin empleados). Las cifras muestran ser diferentes con respecto a la situación profesional que señalaban los inmigrantes en el momento de emigrar a España. En la tabla 1.9 se aprecia que en el país de origen el 14,51% de los individuos extranjeros tenían su propia empresa, lo que aparentemente representaría una pérdida neta de 1,4% de potenciales emprendedores.

Las diferencias por género en cuanto al porcentaje de empresarios, son relativamente evidentes. Estas cifras son explicadas porque las mujeres son menos activas desde el punto de vista de la actividad emprendedora, y que a pesar de que la creación por parte de ella está creciendo en el mundo, los hombres siguen liderando el proceso (Minniti et al. 2005). Estas diferencias se reflejan en la tabla 1.9, donde se aprecia que las mujeres siempre muestran tener un comportamiento emprendedor más bajo. Con respecto a la pérdida porcentual de individuos empresarios extranjeros en

España también es diferente por género. Así, mientras el 1,9% de las mujeres dejan de ser empresarias, los hombres lo hacen en un 3,5%.

Tabla 1.9: Porcentaje de extranjeros que eran empresarios en el país de origen, y porcentaje de extranjeros que actualmente son empresarios en España.

Género	Empresarios en país de origen	Empresarios en España
Mujeres	12,09%	12,61%
Hombres	17,16%	13,66%
Total	14,06%	13,16%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007.

Los porcentajes de pérdida de potenciales empresarios que se indicaba anteriormente están subestimados porque las cifras son agregadas y no significa que los extranjeros que tenían su propia empresa, las sigan teniendo actualmente. Es por ello que se entrega la tabla 1.10, que muestra el porcentaje de individuos que eran y que son empresarios actualmente. Así, del total de individuos que actualmente tienen su propia empresa, sólo el 30,81% era empresario en sus países de origen.

Otra forma de interpretar las cifras anteriores es que del total de individuos que era empresarios en sus países de origen, un 73,31% no lo son actualmente. Este grupo significa el 10,81% del total de la población inmigrante (entre 18 y 64 años) y en términos prácticos representan un importante grupo de potenciales emprendedores que poseen una muy valiosa experiencia y conocimientos relacionados con la creación y gestión de una empresa (con o sin empleados) y que pueden aportar directamente al crecimiento económico del país.

Tabla 1.10: Extranjeros que eran empresarios antes de emigrar y que actualmente son empresarios.

Descripción	Porcentaje
Extranjeros que actualmente son empresarios y que eran empresarios antes de inmigrar	30,81%
Extranjeros que eran empresarios antes de emigrar, y que actualmente no lo son.	73,31%
Porcentaje sobre el total de la población inmigrante que actualmente no son empresarios, pero que si lo eran antes de inmigrar	10,81%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007.

Los sectores económicos en los cuales están participando los empresarios extranjeros en España si bien son diversos, mayoritariamente dos tercios de ellos se concentran en pocos sectores económicos. La tabla 1.11 muestra los principales sectores en los cuales participan los extranjeros. Se aprecia que los sectores comercio y construcción son los que contiene la mayor parte de los empresarios inmigrantes. Se debe destacar el hecho el sector actividades del hogar, el cual representa el 12,21 de los empresarios, podría estar asumiendo como empresarios a extranjeros(as) que se dedican a labores domésticas por horas. Considerar si estas personas pueden ser o no consideradas empresarios(as) pueden ser un punto de discusión. Sin embargo, para efectos estadísticos del INE estas personas si lo son.

Tabla 1.11: Distribución porcentual de principales sectores económicos de empresarios extranjeros.

Sector	Porcentaje
Comercio	15,60%
Construcción	13,95%
Hostelería	12,77%
Actividades del Hogar	12,21%
Servicios Empresariales	8,98%
Suma principales sectores	63,51%
Resto sectores	34,30%
Total	100,00%

Fuente: elaboración propia sobre la base de microdatos encuesta inmigrantes 2007 del INE.

Los empresarios rurales extranjeros, de acuerdo con el INE, representan el 10,59% del total de los empresarios inmigrantes (el 12,57% del total los extranjeros rurales). Del los actuales empresarios rurales, sólo el 31,63% lo era antes de residir en España, y el 68,37% total de extranjeros que eran empresarios y que viven en zonas rurales actualmente no lo son (véase tabla 1.12). Este último grupo representa el 8,35% del total de la población inmigrante en zonas rurales y también constituyen un potencial grupo emprendedor para las áreas rurales españolas.

Tabla 1.12. Extranjeros que viven en zonas rurales y eran empresarios antes de emigrar y que actualmente son empresarios

Descripción	Porcentaje
Extranjeros que viven en zonas rurales que actualmente son empresarios y que eran empresarios antes de inmigrar	31,63%
Extranjeros que viven en zonas rurales que eran empresarios antes de emigrar, y que actualmente no lo son.	68,37%
Porcentaje sobre el total de la población inmigrante que viven en zonas rurales que actualmente no son empresarios, pero que si lo eran antes de inmigrar	8,35%

Fuente: elaboración propia sobre la base de microdatos encuesta inmigrantes 2007 del INE

El 67,59% de los empresarios rurales se concentran prácticamente en seis sectores económicos (véase tabla 1.13), destacando los sectores construcción y comercio que agrupan el 34,48%. Destaca el hecho que los extranjeros también participan en el sector agricultura, ganadería, caza y silvicultura con un 8,97%, donde los empresarios españoles en zonas rurales representan al menos el 16,78% (este último dato proviene desde la base GEM 2007). En otras palabras, esto significa que mientras el 83,22% de los empresarios rurales españoles participan en sectores secundarios y terciarios, el 91,03% de los extranjeros lo harían en estos sectores, hecho que puede

contribuir a potenciar estos dos últimos grupos de actividades económicas en las zonas rurales.

Esta mayor concentración en sectores no primarios de los extranjeros, se explicaría por la necesidad en recursos exclusivos (tierra) que en muchos casos está fuera del alcance de ellos.

Con respecto al hecho de cuáles son las Comunidades Autónomas donde se localizan principalmente los empresarios inmigrantes, se puede observar en la tabla 1.14 que cinco comunidades agrupan más de la mitad del total de los inmigrantes empresarios en España, siendo sólo Cataluña, Valencia y Madrid las que poseen el 30% de ellos. Esta información podría ser en cierto modo deducida, por cuanto las comunidades mencionadas son las que tienen los mayores niveles de población extranjera.

Tabla 1.13: Principales sectores económicos de empresarios extranjeros rurales.

Sector	Porcentaje
Construcción	20,00%
Comercio	14,48%
Hostelería	11,72%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	8,97%
Actividades de los hogares	6,90%
Servicios Empresariales y de alquiler	5,52%
Suma principales sectores	67,59%
Resto sectores	31,42%
Total	100,00%

Fuente: elaboración propia sobre la base de microdatos encuesta inmigrantes 2007 del INE.

Para finalizar con los aspectos respecto al origen de los extranjeros, la tabla 1.15 nos muestra las principales nacionalidades de los empresarios extranjeros. Los doce países que se detallan concentran el 63,59% de los empresarios foráneos, destacando los extranjeros de nacionalidad francesa con un 8,51%, marroquíes con un 7,88%, argentinos con un 7,64% y británicos con un 7,49%. También es posible apreciar este

grupo de 12 naciones, representan claramente a dos grupos: Latinoamérica (con cinco países), y la Unión Europea (con seis países).

Tabla 1.14: Principal localización de empresarios extranjeros.

Comunidad Autónoma	Porcentaje
Cataluña	11,87%
Islas Baleares	10,64%
Comunidad Valenciana	10,38%
Comunidad de Madrid	9,41%
Andalucía	8,53%
Total	50,84%

Fuente: elaboración propia sobre la base de microdatos encuesta inmigrantes 2007 del INE.

Tabla 1.15: Distribución de empresarios por nacionalidad.

País	Porcentaje empresarios
Francia	8,51%
Marruecos	7,88%
Argentina	7,64%
Reino Unido	7,49%
Colombia	6,46%
Alemania	6,15%
Rumania	4,26%
Ecuador	3,55%
Portugal	3,23%
Venezuela	2,99%
Italia	2,76%
Bolivia	2,68%
Resto de los países	36,41%
Total	100,00

Fuente: Elaboración propia la base de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007.

Hay estudios que se han centrado en ciertos grupos étnicos por su particular propensión al emprendimiento (entre otros, Tienda y Raijman 2004, Volery 2007), y dado los resultados respecto a que el origen los empresarios extranjeros se concentra en pocos países y continentes, conducen a plantear si el país de salida puede ayudar a explicar el hecho de que un extranjero tenga mayor o menor probabilidad de

emprendimiento dependiendo de su origen. No obstante, por medio de un análisis llevado a cabo con la base de datos del GEM (véase Anexo 2), en España no se aprecian diferencias significativas de emprendimiento de los extranjeros en función de países y continentes, como tampoco estos países y continentes impactan sobre la probabilidad de emprendimiento de los extranjeros.

Finalmente, con respecto a las fuentes de financiamiento que indican los nuevos empresarios⁵ extranjeros para llevar a cabo su iniciativa empresarial⁶, se concentran mayoritariamente en las instituciones financieras (20,76%, véase tabla 1.16) y la financiación son los familiares cercanos de los individuos (9,75%). En general, los resultados de la tabla 1.16 indican que los extranjeros acuden a su círculo más cercano de amigos y conocidos, pero tienen acceso tanto al crédito como a ayudas públicas (aunque este sólo el 4,24% de los nuevos empresarios indican haberlas recibido).

Tabla 1.16: Principales fuentes de financiamiento de los nuevos emprendedores extranjeros

Fuente de financiamiento	Porcentaje*
Instituciones financieras	20,76%
Familiares cercanos	9,75%
Compañeros de trabajo	5,08%
Ayudas públicas	4,24%
Amigos vecinos	2,97%
Otros parientes	0,85%
Otros	4,66%
No responden(o recursos propios)	55,08%

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos GEM 2007.
 (*) Los porcentajes no pueden ser sumados porque, aunque pocos, existen individuos que indican más de una fuente de financiamiento

⁵ De acuerdo con la definición del GEM, los nuevos empresarios tienen hasta 42 meses de actividad.

⁶ De los individuos que crearon una empresa, tal como se puede ver en la tabla 16 en la última fila, el 55,08% ha utilizado recursos propios o no proporcionaron ninguna respuesta respecto a si recibieron algún tipo de ayuda financiera.

1.5. LOS ENSAYOS

En el principio de este capítulo introductorio, se mencionó el hecho que esta tesis doctoral está organizada en tres ensayos, los que son presentados con estructura de artículo, es decir, cada uno de ellos cuenta con su planteamiento del problema, revisión de la literatura, método, resultados y conclusiones.

Para todos los estudios, la base de datos usada fue la del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para España del año 2007. Se estableció el 2007 por ser un año donde las turbulencias de la actual crisis económica global, todavía no influían sobre los individuos. Un análisis con bases de datos de años posteriores, debería considerar esta condicionante en cualquier análisis.

Durante el desarrollo de los diferentes ensayos se consideraron algunos aspectos encontrados en la literatura y sugerencias que tenían relación con el país de procedencia y/o continente de los inmigrantes, aunque ninguno de ellos resultó tener un impacto significativo dentro del estudio.

El texto que sigue en este apartado, se mencionan las motivaciones, los diferentes aportes y resultados de cada uno de los ensayos de la tesis doctoral.

1.5.1. Ensayo N° 1: Algunas razones socio-institucionales del mayor emprendimiento de los inmigrantes en España.

Este primer ensayo busca en primer lugar confirmar para España lo que la literatura indica respecto a que los inmigrantes son más emprendedores que los habitantes locales y no sólo buscadores de trabajo asalariado. Este punto tiene especial relevancia porque aporta evidencia empírica para España en el estudio del

emprendimiento, y nueva evidencia empírica a la literatura existente alrededor del mundo para confirmar el fenómeno.

También se demuestra y se confirma con los resultados, que el rol que pueden jugar los extranjeros en el crecimiento y desarrollo económico está también dado por la vía de la creación de empresas. Esto conlleva el desafío de incorporar plenamente estas capacidades a la sociedad.

Posteriormente se busca explicar el efecto sobre la probabilidad de emprendimiento de los individuos españoles y extranjeros de algunas variables del entorno seleccionadas (las que se denominaron socio-institucionales - role model, percepción del miedo social al fracaso, confianza en las habilidades empresariales). Por medio de estos factores también se busca determinar por qué los inmigrantes son más emprendedores.

De las variables socio-institucionales definidas y seleccionadas, todas tienen un impacto sobre la probabilidad de emprendimiento siendo la *confianza en las habilidades empresariales* la que resulta ser el factor que tiene un efecto diferenciador positivo más fuerte en los extranjeros.

1.5.2. Ensayo N° 2: Emprendimiento, inmigrantes y áreas rurales: el caso de España.

Este segundo ensayo está centrado en áreas rurales en España. Se considera la importancia del hecho que las zonas rurales han experimentado diversos procesos durante el siglo pasado que han debilitado su crecimiento y desarrollo económico.

De esta forma, el papel que pueden jugar los extranjeros contribuyendo con su capacidad de emprendimiento, sus ideas nuevas, y el rejuvenecimiento demográfico en las áreas rurales, puede ser visto como una potencial alternativa para fortalecer estas

zonas. De hecho, existen referencias, como las mencionadas en el apartado 1.2.3. del presente capítulo introductorio, que indican aspectos positivos de la inmigración a zonas rurales, pero sin mencionar aún la capacidad de emprendimiento como la propuesta por la presente tesis doctoral.

El ensayo comienza nuevamente determinando si los inmigrantes son más emprendedores que los españoles, con el fin de establecer y confirmar independientemente dentro del ensayo la potencial capacidad de crecimiento y desarrollo económico que pueden aportar. Claramente este aspecto es un punto de conexión directa con el primero de los ensayos. Posteriormente, se determina si el hecho de vivir en el ambiente rural impacta positivamente en la probabilidad de emprendimiento en los inmigrantes. Los principales resultados indican que efectivamente el medio rural tiene una influencia positiva sobre el emprendimiento, sin embargo esto es cierto sólo para los habitantes locales (españoles) porque en el caso de los inmigrantes, el hecho de vivir en un área rural, no tiene ningún tipo de influencia.

Este resultado significa un importante aporte académico por cuanto muestra la importancia de las áreas rurales en el crecimiento del país, ya que por una parte son una vía para propiciar el emprendimiento individual, y por otra, el resultado hace brotar el desafío por hacer de estas zonas un ambiente que efectivamente tenga un impacto positivo sobre los extranjeros para crear una empresa, dado que no se estaría aprovechando todo su potencial emprendedor.

1.5.3. Ensayo N° 3: Factores socio-institucionales y concentración de inmigrantes.

El tercer y último ensayo incorpora la problemática y los resultados de los dos primeros ensayos, considerando nuevamente la preocupación por las áreas rurales y el

potencial papel que pueden jugar los extranjeros, aunque ahora se sabe que el ambiente rural no estaría teniendo un rol sobre la decisión de ser emprendedor.

A diferencia de los ensayos previos, este estudio considera sólo a los individuos de origen extranjero. Esto permite incorporar una importante variable para el estudio emprendedor de ellos: la concentración de inmigrantes en cada una de las provincias de España. Esta variable, más algunos factores socio-institucionales, son utilizados para comprender el comportamiento emprendedor de los extranjeros en las zonas rurales.

Los principales resultados indican que el nivel de concentración de inmigrantes en una provincia (porcentaje sobre la población total) influye sobre la probabilidad de emprendimiento en ellos, y además permite estudiar la variable rural y concluir que si tiene un impacto. Mientras que en zonas con alta concentración de inmigrantes, el hecho de vivir en una zona rural influye positivamente sobre los inmigrantes, tal como lo hace sobre los habitantes locales, en zonas con baja concentración de inmigrantes esta variable tiene un impacto contrario, es decir, disminuye la probabilidad de emprendimiento individual de los extranjeros.

Las variables socio-institucionales, es decir los factores del entorno, muestran tener un impacto, y lo tienen de forma diferenciada de acuerdo con el nivel de concentración de inmigrantes.

En general, las implicancias de los hallazgos conducen a afirmar que los inmigrantes tienen un comportamiento emprendedor diferenciado de acuerdo a su nivel de concentración, y que los factores del entorno (socio-institucionales), son válidos para explicar la creación de empresas.

CAPITULO 2

Ensayo 1

Algunas razones socio-institucionales del mayor emprendimiento de los individuos extranjeros en España

2. ENSAYO 1: ALGUNAS RAZONES SOCIO-INSTITUCIONALES DEL MAYOR EMPRENDIMIENTO DE LOS EXTRANJEROS EN ESPAÑA

Algunas razones socio-institucionales del mayor emprendimiento de los extranjeros en España

Resumen: Los individuos extranjeros han sido estudiados principalmente como parte de la fuerza de trabajo asalariada. Sin embargo, ellos pueden convertirse en emprendedores. Existe evidencia en la literatura de que los inmigrantes pueden ser relativamente más emprendedores que los habitantes locales. El objetivo de este estudio es verificar cómo influye en un individuo el hecho de ser inmigrante sobre la probabilidad de crear una empresa. Además, este trabajo analiza cómo ciertas condiciones de un marco institucional influyen sobre el mayor emprendimiento de los extranjeros. Para realizar este estudio se aplicó un modelo logit ajustado para eventos extraños utilizando la encuesta GEM (Global Entrepreneurship Monitor) en España del año 2007. Los resultados indican que un individuo que es inmigrante tiene más probabilidad de convertirse en emprendedor. Role models y miedo social al fracaso explican parte de la mayor creación de empresas de los inmigrantes en España. Comparados con los españoles, la confianza en las habilidades empresariales personales de los inmigrantes tiene un mayor impacto sobre su actividad emprendedora.

Some socio-institutional factors which explain the greater degree of entrepreneurial activities of foreigners in Spain

Abstract: Immigrants have mostly been studied for their contributions as members of the labour force. However, they often choose to become entrepreneurs. According to the relevant literature, there is evidence that foreigners are relatively more entrepreneurially active than local inhabitant. The objective of this study is to verify how being an immigrant influences individuals to become entrepreneurs. Also, this paper analyses how different socio-institutional framework conditions influence in a differential manner the entrepreneurial activity of immigrants, helping to explain their higher rates entrepreneurial activity. To carry out this research, the Spanish Global Entrepreneur Monitor (GEM) adult population survey from 2007 was used, to which a rare events logit regression model was applied. The results indicate that an immigrant has a higher likelihood to become an entrepreneur. Role Models and Social Fear of Failure explain part of the differential entrepreneurial activity rates of immigrant in Spain. As compared to Spaniards, the self-confidence of immigrants in their entrepreneurial skills has a stronger impact over their entrepreneurial activity.

2.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Dada la relación positiva entre el crecimiento económico y el emprendimiento (entre otros, OECD 2003, Hansson 2010), los policy makers están muy interesados en tener constantemente nuevas herramientas para mantener y generar nuevas iniciativas de negocios (Sanyang y Huang 2009). Además, si España aspira a tener mayores niveles de crecimiento y de riqueza, esta también debe ser una preocupación fundamental.

Aunque los habitantes locales (autóctonos) de un país explican la mayor parte del proceso de creación de empresas y actividad emprendedora, los inmigrantes extranjeros también son partícipes del proceso. Aún más, existen referencias que indican que los extranjeros poseen iniciativa, son capaces de convertirse en emprendedores y, sobre todo, generan proporcionalmente más empresas que los habitantes locales de un país (entre otros, Constant y Zimmermann 2006, Kalantaridis y Bika 2006, Levie 2007, Miller 2007, Coduras 2008). Causa (2007) indica por otra parte que los extranjeros son emprendedores por definición, por cuanto al migrar inician un importante proyecto de vida que implica asumir algunos riesgos.

Otras investigaciones también destacan la tendencia creciente de los extranjeros a autoemplearse (Hammarstedt 2006, Bruder y R athke-D oppener 2008). Este mayor emprendimiento o autoempleo, en algunas ocasiones, se representa en el hecho de que algunos colectivos de inmigrantes sean conocidos por su particular participación en la creación de empresas y, por lo tanto, sean asociados a la actividad emprendedora. Estos grupos han sido investigados desde diferentes ópticas tales como su comportamiento en las relaciones emprendedoras o tipos de empresas que crean (entre otros, Kao 1993, Bates 1997, Kalnins y Chung 2002, Tienda y Raijman 2004).

Para España, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2008b) señala que, del total de la actividad emprendedora para el año 2007, el 13,2%, está explicado por la

participación de los habitantes inmigrantes. Por otra parte, De la Vega et al. (2008), también utilizando datos del GEM del mismo año, mencionan que el 7,2% de los españoles (entre 18 y 64 años) era emprendedor y estaba involucrado en una actividad emprendedora, frente al 11,5% para inmigrantes procedentes de países europeos comunitarios, y 13% para extranjeros de países no comunitarios. En otras palabras, el mayor comportamiento emprendedor de los extranjeros con respecto a los habitantes locales también está reflejado en España.

Hay referencias que abordan el emprendimiento y algunas variables que afectan a que un individuo sea o no emprendedor. Específicamente, hay estudios (entre otros, Vaillant y Lafuente 2007, Driga et al. 2009) que utilizan, entre otras variables, el contacto o conocimiento de ejemplos exitosos de emprendimiento (en adelante le llamaremos *Role Model*), la percepción de temor social al fracaso y la confianza en las habilidades empresariales personales como medidas para explicar la actividad emprendedora. Estas variables son del tipo socio-institucional y desde hace varios años diversos autores han trabajado con un marco teórico que tiene sus bases en una aproximación socio-cultural e institucional y que puede ser muy apropiado para estudiar el emprendimiento y las pequeñas y medianas empresas (entre otros, Granovetter 1985, North 1993, Gnyawali y Fogel 1994, Maillat 1996, Urbano y Veciana 2001; Uhlaner y Thurik 2004). Esta aproximación socio-institucional indica que algunos factores externos que envuelven socialmente a un individuo influyen sobre la decisión de este para convertirse en un emprendedor.

Sobre la base de los estudios que indican que los inmigrantes crean proporcionalmente más empresas y que el contexto externo influye en la decisión de crear un negocio, los objetivos de este trabajo son determinar el impacto de factores socio-institucionales sobre la decisión de ser emprendedor y explicar las diferencias de

emprendimiento entre los extranjeros y los habitantes locales (españoles) por medio de factores socio-institucionales. A partir de esto, nuestra pregunta de investigación es: ¿Cómo influyen los *role models*, la percepción del *miedo social al fracaso* y la *confianza en las habilidades empresariales personales* sobre la decisión de los inmigrantes extranjeros para ser un emprendedor?.

Responder esta pregunta no sólo ayudará a entender más el comportamiento de los extranjeros y las posibles razones del mayor emprendimiento que muestran, sino que también puede ser útil para la generación de políticas que estimulen aún más a este grupo en su actividad emprendedora y, así, propiciar el crecimiento económico y contribuir con una mejor integración de los extranjeros en la sociedad que los recibe.

El estudio del comportamiento emprendedor de los extranjeros es especialmente relevante en España por cuanto el proceso inmigratorio en este país ha sido rápido e intenso. A pesar de que España durante la segunda mitad del siglo XX era un país con un resultado neto de emigración, pasó a convertirse, al igual que Italia, Grecia y Portugal, en un país receptor de inmigrantes (Zimmermann 2005). Esto se ve mejor reflejado con datos estadísticos del padrón municipal del INE (<http://www.ine.es>), con los que se puede apreciar que los extranjeros pasaron de representar en el año 1998 tan sólo el 1,59% de la población total en España a un 9,99% en el año 2007.

Este ensayo tiene la siguiente estructura. En el apartado 2.2. se encuentra el marco teórico. La metodología es explicada en el apartado 2.3. El apartado 2.4. trata acerca de los resultados encontrados. Finalmente, las conclusiones se encuentran en el apartado 2.5.

2.2. MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS

2.2.1. Breves notas sobre las migraciones

De acuerdo con Boyle et al. (1998), existen varias aproximaciones conceptuales para tratar las migraciones. Sin embargo, la literatura le ha dado un énfasis mayoritariamente económico al fenómeno (De Lima et al. 2007).

Algunos estudios empíricos señalan diversos resultados de por qué las personas migran. Por ejemplo, De Lima et al. (2005) reportan que las principales razones que llevan a los inmigrantes a migrar a Escocia desde sus lugares de origen son ganar un mejor salario, mejorar la calidad de vida para sí mismos y sus familias, las altas tasas de desempleo y los bajos salarios en sus países. Tervo (2000), en su estudio aplicado a Finlandia, encontró que muchas de las variables socioeconómicas como las relativas a las altas tasas de desempleo en los puntos de origen de los migrantes eran, desde un punto de vista econométrico, válidas. Similar resultado llegó a establecer García (2007) para algunos países pertenecientes a la OECD, añadiendo además que las diferencias de PIB per cápita y un mayor salario mínimo en comparación a los países de origen también incentivaban el flujo inmigratorio.

En ciertos países europeos la inmigración extranjera está representando un problema económico relevante (Levie 2007). Así, uno de los principales temas de discusión en el debate público son los posibles efectos que la inmigración pueda generar sobre la población local de un país. Las preocupaciones se centran especialmente en los efectos sobre el mercado del trabajo, el sistema de bienestar, la asistencia social y la distribución de la riqueza (Dustmann y Glitz 2005).

Desde el punto de vista empírico, algunos autores reportan que los efectos reales sobre los salarios y tasas de empleo sobre los antiguos residentes son contradictorios, por cuanto hay evidencia que indica la existencia de efectos positivos y negativos. Y si

bien los modelos económicos predicen grandes efectos negativos, en la práctica estos efectos son mucho menores (De Lima et al. 2005; Brücker 2002; Blachflower et al. 2007).

El hecho que las preocupaciones sobre los efectos de la inmigración estén centradas en el mercado del trabajo, probablemente estén basadas sobre el hecho que los extranjeros mayoritariamente son, en principio, trabajadores asalariados y luego de un tiempo, después de haber acumulado algún tipo de capital (tangible e intangible) en el lugar que ha emigrado, algunos de ellos toman la decisión de instalar su propia empresa. Por ejemplo, Reynolds & White (1997) indican que los inmigrantes necesitaban al menos seis años para establecer sus negocios. Harrison et al. (2004) determinaron que un 68% de los inmigrantes que fundaron empresas de alta tecnología habían trabajado previamente más de 10 años en Estados Unidos. Esto está en plena sintonía con los resultados del informe GEM - España (Global Entrepreneurship Monitor 2008), donde los años medios de residencia en el país antes de establecer su negocio en el 2007 van desde 7,42 años para inmigrantes de países no desarrollados y no europeos, y 21,77 años para inmigrantes de países de régimen comunitario europeo.

2.2.2. El estudio del emprendimiento

De acuerdo con Mestres (2007, pág. 171), “la población inmigrante es más propensa a trabajar, pues ya ha tomado la decisión de emigrar, decisión influida en gran medida por la voluntad de trabajar en el país de destino”. Además, según Recio et al. (2006), la mayoría de los extranjeros busca empleo como asalariado, debido sobre todo a la poca existencia de recursos libres, lo que dificulta la posibilidad de apropiarse de recursos y explotarlos de manera independiente de forma inmediata. Sin embargo, Findlay et al. (2000) y otros autores demuestran que la creación de puestos de trabajo está asociada al autoempleo de los inmigrantes.

Existe, además, evidencia que señala que los inmigrantes hacen una *desproporcionada* contribución positiva a la creación de nuevas empresas (entre otros, Kalantaridis y Bika 2006, Levie 2007, Miller 2007, Coduras 2008, De la Vega et al. 2008). Específicamente Levie, (2007) en el Reino Unido, manifiesta que los inmigrantes (tanto los internos como los extranjeros) tienen una mayor propensión para establecer nuevos negocios que los residentes de largo plazo; para la Inglaterra rural, lo estudiaron Kalantaridis y Bika (2006); Miller lo indica para Estados Unidos; Coduras (2008) y De la Vega et al. (2008) lo indican para España.

Por lo tanto, los reportes anteriores que abordan la mayor actividad emprendedora de los individuos de origen extranjeros, nos conducen a nuestra primera hipótesis:

H1: Los inmigrantes en España tienen más probabilidad de convertirse en emprendedores que los españoles.

Existen diversos enfoques y teorías que ayudan a estudiar el emprendimiento. Veciana (1999) entrega una excelente recopilación de de ellos. Está el enfoque económico, que intenta explicar el comportamiento del dueño y la creación de empresas sobre la base de la racionalidad económica. El enfoque psicológico basa sus argumentos en que el creador de empresas tiene un perfil psicológico diferente en comparación con otras personas. Está el enfoque sociocultural-institucional, que se basa en que un individuo está condicionado por el entorno para llegar a ser emprendedor. Finalmente, está el enfoque gerencial, que señala que los conocimientos en el área de economía y administración son determinantes para crear empresas.

Kets de Vries (1996) señala una clasificación diferente a la proporcionada previamente respecto a las visiones para abordar la actividad generadora de empresas. Este autor menciona que el emprendimiento puede ser visto con una visión

antropológica, sociológica, organizacional y, obviamente, también económica.

Independientemente de los enfoques identificados, muchos estudios usan la aproximación psicológica para estudiar al emprendimiento y los emprendedores. A modo de ejemplo, tenemos a Stewarth et al. (1999), que proponen un estudio utilizando tres variables (según los autores las más clásicas de la literatura): la motivación por el logro, la propensión a tomar riesgos y la preferencia por la innovación. Baron (2000) estudia a los emprendedores desde su capacidad cognitiva y habilidades sociales. Minnitti et al. (2005) señalan, por otra parte, que la percepción de las personas en sus capacidades es un factor crucial en la decisión para arriesgarse en una nueva empresa.

No obstante, Cuervo (2005) señala que es necesario no sólo el estudio del emprendimiento y los emprendedores con la inclusión de variables psicológicas, sino que a veces es necesario complementarlas con variables de otra naturaleza.

A partir de lo anterior, podemos indicar numerosos autores que han estado trabajando desde hace algunos años con un marco teórico basado en una aproximación sociocultural e institucional que puede estar muy ajustado para estudiar el emprendimiento y las pequeñas y medianas empresas (entre otros, North 1993, Chilosi 2001, Spencer y Gómez 2004, Veciana y Urbano 2008; Webb et al. 2009). La idea central y común de estos autores es básicamente creer que la decisión de crear una empresa, y por lo tanto llegar a ser un emprendedor, está condicionada por factores externos o del entorno de un individuo. En otras palabras, los factores socio-culturales e institucionales son elementos relevantes que determinan los niveles de la actividad emprendedora en un lugar y tiempo específicos. No obstante, estos factores socio-institucionales no impactan necesariamente a los extranjeros en la misma forma que a los habitantes locales (Volery 2007).

Veciana, en su artículo de 1999, señala una lista de teorías socioculturales y

otras aproximaciones usadas en el estudio del emprendimiento. La Teoría Institucional Económica (*Institutional Economic Theory*), desarrollada principalmente por North (1993), incluye la mayor parte de las especificaciones de otras teorías del mismo enfoque o aproximación (sociocultural, institucional). Esta Teoría desarrolla un concepto muy amplio de lo que se entiende por “institución”, y North (1993, pág.13) propone la siguiente definición: “Las instituciones son las reglas del juego de una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana”. Otra definición que de lo que puede entender por *institución* es la proporcionada por Uphoff (1986, pág. 8): instituciones son “normas complejas de comportamiento que persisten en el tiempo”.

Por tanto, las *instituciones* pueden ser formales tales como reglas políticas, reglas económicas y contratos, como informales tales como códigos de conducta, actitudes, valores y normas de comportamiento, y convenciones de una determinada sociedad. La principal función de las instituciones en una sociedad es reducir la incertidumbre producida por la interacción constante entre el ser humano y North intenta explicar cómo las instituciones y el marco institucional influyen en el desarrollo económico y social.

North (1993) también añade que las instituciones afectan el desempeño económico, y las diferencias entre las economías de los países estarían explicadas por la forma en que evolucionan las instituciones.

Tal es rol de las *instituciones* que en el célebre libro *La riqueza de las naciones* de Adam Smith⁷ (1994) publicado por primera vez en 1776 ya menciona el rol y la importancia de estas. Y si bien Smith alude sólo a instituciones *formales*, que facilitaban

⁷ Se debe aclarar que, para efectos del presente documento, se utiliza una versión en español y una edición de 1994 del libro *La Riqueza de las Naciones*, editado por Alianza Editorial, Madrid. El comentario incluido está dentro del Capítulo I del Libro Quinto. El célebre economista, menciona las instituciones como facilitadoras del progreso, específicamente cuando habla acerca del tercer deber del estado (p. 685).

comercio en general (también incluye a instituciones educativas entre otras), recalca la importancia de las instituciones como formas de regular las interacciones de los individuos para el progreso económico.

Algunos autores han propuesto ciertas variables informales específicas que pueden influir externamente en un individuo. Veciana (1980) y Shapero y Sokol (1982) mencionan la importancia que tienen los ejemplos positivos (empresarios exitosos) sobre la decisión en otras personas para llegar a ser un emprendedor, lo cual estaría reflejando por tanto una institución informal para este ejemplo específico. Fornahl (2003) propuso, dentro de los factores institucionales que afectan la creación de empresas, el rol de los ejemplos positivos de emprendimiento (*role models*). Así, la presencia de emprendedores exitosos, influencia fuertemente la representación cognitiva de los agentes económicos y puede afectar su comportamiento para llegar a ser emprendedor (Krueger 1993). A este factor y *la confianza en las habilidades empresariales personales* y la percepción de *miedo social al fracaso* (factores que se detallarán y explicarán posteriormente) son los que los denominaremos *factores socio-institucionales*.

Los *role models* (ejemplos positivos de emprendimiento) tienen principalmente dos efectos. El primero es que si los emprendedores son exitosos, pueden hacer más fácil la detección de oportunidades por parte de otras personas, por cuanto pueden ser referentes para ellas. En segundo lugar, los ejemplos de emprendedores llevan a un cambio cognitivo de parte de las personas que no son actualmente creadores de empresas, quienes cambian su percepción de los negocios, así como también puede afectar la confianza que tienen en si mismos para ser dueños de su propia empresa. En otras palabras, la imagen social del empresario puede tener como consecuencia un efecto multiplicador para la creación de nuevos negocios (De Pablo y Uribe 2009). En

concreto, los ejemplos positivos de emprendedores (*role models*), incrementarían la probabilidad de que otros “agentes” lleguen también a convertirse en emprendedores (Speizer 1981).

Estos argumentos hacen emerger la inquietud por saber si la influencia de los *role models* sobre la probabilidad de llegar a ser un emprendedor los extranjeros es diferente y si ésta puede explicar el mayor emprendimiento reportado de los inmigrantes (Levie 2007). En función de lo anterior, se han establecido las siguientes dos hipótesis para el estudio:

H2 a: La presencia de ejemplos emprendedores aumenta la probabilidad de que un individuo se convierta en emprendedor.

b: El efecto positivo de la presencia de ejemplos emprendedores sobre la probabilidad de convertirse en emprendedor es más fuerte en los inmigrantes.

La forma en que es percibida una actividad por un grupo de individuos es otra dimensión de lo que son las instituciones; de acuerdo con Busenitz et. al (2000) podemos considerar el grado en que un país percibe el emprendimiento y la aceptación o tolerancia de un fracaso de una actividad empresarial. Vaillant y Lafuente (2007) señalaron que regiones donde existían altos niveles de estigmas de fracaso individual podían disuadir a un individuo para que llegue a ser emprendedor; esto en contraposición a lo que ocurría en regiones donde había mayores niveles de aceptación al fracaso (y, por tanto, menor temor a un estigma social).

España ha sido descrita como una sociedad donde el estigma por el fracaso empresarial es especialmente alto (Capelleras et al. 2008). Así, se desea saber si este estigma influencia de forma diferente a los extranjeros en España, y si puede ayudar al mayor emprendimiento referenciado de ellos (Kalantaridis y Bika 2006). Sobre la base

de esto, se han definido las siguientes hipótesis que tienen relación con el segundo factor socio-institucional seleccionado:

H3 a: La percepción de miedo social al fracaso disminuye la probabilidad de que un individuo se convierta en emprendedor.

b: El efecto negativo de la percepción de miedo social al fracaso sobre la probabilidad de convertirse en emprendedor es más débil en los inmigrantes.

Otras de las variables, también externas al individuo y asociadas a factores socio-institucionales, son aquellas asociadas al *perfil institucional de un país* y que afectan a su actividad empresarial interna (Kostova 1997). Estas variables se pueden agrupar en diferentes dimensiones, siendo la cognitiva (el conocimiento socialmente compartido) la que nos interesa en este estudio.

En particular, la dimensión cognitiva hace referencia al abanico de conocimientos y habilidades que posee la gente en un país. De acuerdo con Busenitz et al. (2000), ciertos conocimientos llegan a ser institucionalizados y cierta información llega a ser parte de un conocimiento socialmente compartido. La disponibilidad de este conocimiento social puede afectar de forma diferente a la actividad emprendedora entre países o regiones. Por ejemplo (según Driga et al. 2009), si debido a que históricamente en áreas urbanas ha habido niveles más altos de concentración de conocimiento acerca de la instalación y manejo de creación de nuevas empresas, en zonas rurales es probable que la gente no entienda los procedimientos básicos para crear un nuevo negocio. Según Fiet (1996), llegar a ser un emprendedor depende proactivamente de la combinación de las señales del mercado con la información específica de la experiencia previa (conocimiento y habilidades). Así, de acuerdo con Minniti et al. 2005) la *confianza de*

las habilidades empresariales personales (o autoconfianza en la habilidades empresariales) llega a ser un factor crucial para crear una nueva empresa. Esta autoconfianza en las habilidades empresariales ha sido también estudiada en España y autores como Vaillant y Lafuente (2007) la han encontrado como parte del conocimiento compartido de algunas comunidades específicas.

Así, tenemos estudios que establecen que la confianza en las habilidades empresariales personales explica por qué alguien es emprendedor o no (Krueger y Brazeal 1994, Arenius y Minniti 2004), pero ¿este impacto sobre la actividad emprendedora es igual para los extranjeros. ¿El mayor emprendimiento de los extranjeros (Miller 2007) puede ser explicado por medio de un mayor impacto de este factor sobre ellos? Estas preguntas conducen a establecer las últimas dos hipótesis de este estudio:

H4 a: Los individuos que confían en sus habilidades empresariales tienen una mayor probabilidad de llegar a ser emprendedores.

b: El efecto positivo de confiar en la habilidades empresariales personales sobre la probabilidad de convertirse en emprendedor es más fuerte en los inmigrantes.

2.2.3. Factores tradicionalmente usados para el estudio del emprendimiento

Uno de los factores utilizados para el estudio del emprendimiento es la *educación* del individuo. Es reconocido por varios autores que la formación condiciona la actitud de las personas para comenzar un negocio nuevo (Krueger y Brazeal 1994). De esta manera, individuos con bajos niveles de formación podrían ver en el emprendimiento una alternativa y oportunidad para ascender económica y socialmente (Donkels 1991). Sin embargo Krueger (1993) señala que estas personas pueden llegar a tener una visión limitada de las oportunidades de negocios existentes para ellos. El

mismo autor señala, por otro lado, que los individuos con mayor formación tienden a tener mayores habilidades técnicas y administrativas que les abren más alternativas de negocios. Es decir, mientras que Donkels nos sugeriría el concepto de *necesidad* para crear una empresa por parte de personas con baja formación, Krueger nos sugeriría el concepto de *oportunidad* por parte de personas con alta formación.

El *género* (masculino - femenino) es también un factor que determina la actividad emprendedora. Delmar y Holmquist (2004) señalan que es un factor significativo para establecer los diferentes niveles de propensión de los individuos para llegar a convertirse en emprendedores. Estos autores también señalan que comúnmente las mujeres tienen menos acceso a recursos y a conocimientos que les puedan ayudar en su emprendimiento. Dependiendo del sistema de una economía, las mujeres participan menos en la creación de empresas que los hombres y tienden a tener una configuración industrial diferente (Carter et al. 2001).

Otro factor que también es usado para explicar el emprendimiento es la *edad* de un individuo. En este sentido, la decisión de llegar a generar una actividad económica está influenciada por las diferentes etapas del ciclo de vida de una persona (Singh y Verma 2001). Se señala que hay un declive gradual en la propensión en los individuos para convertirse en emprendedores a medida que van teniendo más años. Este descenso en la propensión comienza al final de los 30 años del individuo (Katz 1994).

2.3. DATOS Y METODOLOGÍA

2.3.1. Datos

Los datos que serán usados para llevar adelante la presente investigación provienen de la encuesta aplicada en España por el Global Entrepreneurship Monitor

(GEM) para el año 2007. El GEM es un proyecto del que actualmente forman parte casi sesenta países que estudian el fenómeno del emprendimiento. Reynolds et al. (2005) realiza una descripción detallada del proyecto GEM y su metodología.

El proceso de levantamiento de datos es un muestreo polietápico. Primero, de forma aleatoria, se seleccionan ciudades y municipios en provincias según ámbitos y cuotas de población residentes en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y menores de 5.000 (población rural). En una segunda etapa, se seleccionan números telefónicos de las diferentes municipalidades. Finalmente, las personas que tienen entre 18 y 64 años inclusive son seleccionadas para responder el cuestionario (GEM 2008b).

La información generada por el GEM ha sido empleada en diferentes estudios, que han hecho diferentes usos de los datos. A modo de ejemplo los siguientes autores han estudiado algunos determinantes del emprendimiento y factores que incentivan su comportamiento: Thurik (2003), Wagner y Sternberg (2004), Wennekers et al. (2005), Lafuente et al. (2007), Vaillant y Lafuente (2007), Hessels et al. (2008a), Driga. et al. (2009).

La base de datos del GEM-España del 2007 consta de 27.880 observaciones. No obstante, para efectos del presente estudio, se eliminan aquellas observaciones que no tienen respuesta (no saben o no responden) en nuestras variables de interés y que no han declarado su origen (inmigrante o español). De esta forma, la muestra total ha quedado con 24.850 observaciones. La encuesta GEM – 2007 de España es representativa. Se basó en un universo de 26.179.888 habitantes residentes en España de entre 18 y 64 años, con un error muestral de $\pm 0,58\%$ y un nivel de confianza del 95%.

2.3.2. Definición de la variable dependiente

Para determinar el emprendimiento, la variable dependiente está basada sobre la

proporción de individuos que son considerados emprendedores nacientes. De acuerdo con lo explicado en Reynolds et al. 2005, un individuo es considerado emprendedor naciente (tendrá valor uno si lo es, valor cero en caso contrario) si durante los últimos doce meses ha realizado o está realizando las gestiones para iniciar su propia empresa. Es decir, ha superado la etapa de idea y concepción del negocio, pero aún no está en funcionamiento; o está realizando un esfuerzo para hacer funcionar un negocio autónomo e independiente de manera reciente; o está realizando un esfuerzo para llevar a cabo una iniciativa que está siendo apoyada por algún otro negocio existente (puede ser una nueva marca o una subsidiaria/sucursal/sede), siempre y cuando el individuo sea dueño de al menos el 80% de la nueva iniciativa.

Tabla 2.1: Estadísticos descriptivos de la muestra utilizada.

VARIABLES	Valores	Inmigrante (1)	Español (2)	Total (3)
Emprendedor	1 para emprendedor	0,0749 (0,2633)	0,0340 (0,1812) ***	0,0367 (0,1880)
Género	1 hombre, 0 mujer	0,4647 (0,4989)	0,5064 (0,5000) **	0,5036 (0,5000)
Edad	En años entre 18 y 65	36,9341 (10,8878)	41,8098 (12,5542) ***	41,4851 (12,5091)
Role model (Conoce a emprendedor)	1 para conoce a emprendedor	0,3975 (0,4895)	0,3597 (0,4799) ***	0,3622 (0,4807)
Miedo social al fracaso	1 para miedo al fracaso	0,4108 (0,4921)	0,4842 (0,4998) ***	0,4794 (0,4996)
Confianza en las hab. empresariales personales	1 confía en sus habilidades	0,5812 (0,4935)	0,4876 (0,4999) ***	0,4939 (0,5000)
Estudios primarios o no tiene	1 estudios primarios	0,2121 (0,4089)	0,3556 (0,4787) ***	0,3460 (0,4757)
Estudios secundarios	1 para estudios secundarios	0,3728 (0,4837)	0,2269 (0,4188) ***	0,2366 (0,4250)
Estudios superiores	1 para estudios superiores	0,4151 (0,4929)	0,4175 (0,4932)	0,4173 (0,4931)
Inmigrante	1 para inmigrantes	1,000 ---	0,000 ---	0,0666 (0,2493)
Número de observaciones		1.655	23.195	24.850

Fuente: Elaboración propia en base de datos encuesta GEM-2007. Los valores entre paréntesis representan la desviación estándar. ***, ** indican el nivel de significancia al 1% y 5% respectivamente (Test de Kruskal Wallis).

La tabla 2.1 muestra algunos valores promedio para las variables usadas en este

estudio. Se muestra, entre otros aspectos, cómo los extranjeros residentes en España son estadística y significativamente más emprendedores que los habitantes locales (7,49% y 3,40%).

2.3.3 Variables explicativas

En el apartado 2.2.4., se definieron algunas variables que son usadas para el estudio del emprendimiento. Se consideran en la presente investigación variables explicativas que comúnmente han sido usadas en otras investigaciones para estudiar la actividad emprendedora (ver Johansson 2000, Uusitalo 2001, Douglas y Shepard 2002, Wagner 2004, Vaillant y Lafuente 2007, Driga et al. 2009).

De acuerdo con esto, se utilizarán algunas variables dicotómicas (dummies) como es el *género* (con valor 1 para hombre, 0 para mujer), dos variables para la educación del individuo *estudios primarios* (con valor 1 para personas que no tengan estudios o sólo hayan completado la educación primaria), *Estudios Secundarios* (con valor 1 para personas que sólo hayan alcanzado y completado la educación secundaria). También se ha incorporado la *edad* en su valor discreto que considera a individuos con edades entre 18 y 64.

Desde la tabla 2.1 podemos apreciar algunos otros valores medios de estas variables y que muestran tener diferencias importantes entre los dos grupos. Así, las mujeres tienen una mayor participación en el colectivo de extranjeros, mientras que en la distribución por género entre los españoles, la presencia masculina es levemente superior. Con respecto a la edad, la diferencia entre los dos grupos muestra que los inmigrantes son en promedio 4,88 años más jóvenes que los españoles.

Para evaluar las hipótesis del estudio, se ha generado un set de variables dicotómicas que están en directa relación con las variables socio-institucionales, que también fueron explicadas en el marco teórico, como son los role models, o que es lo

mismo el *conocer personalmente el caso de un emprendedor* por parte de un individuo (valor 1 si conoce a un emprendedor, 0 en caso contrario), la percepción de *miedo social al fracaso* (valor 1 en caso que perciba miedo al fracaso), y la *confianza en las habilidades empresariales personales* (valor 1 en caso que confie un individuo en sus habilidades empresariales). También se incorpora la variable *inmigrante* como factor explicativo de que un individuo llegue a ser un emprendedor; en este caso, la variable adquiere valor 1 cuando un individuo es extranjero y 0 cuando es español. Desde la tabla 2.1 observamos como la proporción de extranjeros que conoce a un emprendedor (39,75%) es más alta que la mostrada por los españoles (35,97%). También, el 41,08% de los extranjeros de la muestra, perciben miedo social al fracaso, esto en contraposición al 48,42% de los españoles. Finalmente, los extranjeros muestran poseer una mayor confianza en sus habilidades empresariales personales que los habitantes locales (58,12% comparado con un 48,76% respectivamente). Todas estas diferencias de los factores socio-institucionales entre ambos grupos muestran ser estadísticamente significativas.

Adicional a esta grupo de variables, tal como se explicará con más detalles en la siguiente sección, se crearon tres variables dummies (dicotómicas) que muestran la interacción entre las variables socio-institucionales seleccionadas y la variable *inmigrante*, que resultan de la multiplicación de los valores observados de estas variables de un individuo.

2.3.4. Método

Para evaluar las hipótesis elaboradas en el marco teórico, primero debemos pensar que un individuo se convertirá en emprendedor si el total de los factores (variables) que consideramos en la presente investigación resulta en una decisión positiva. De esta manera, el llegar a ser un *emprendedor* puede ser entendido en un

modelo de elección binaria. Así, para determinar e identificar las características que afectan a la probabilidad de que una persona sea emprendedora, podemos hacer uso de un modelo de regresión LOGIT estimado por el método de máxima verosimilitud, el cual puede ser expresado de la siguiente manera (Greene 2006):

$$\hat{p}_i(Y = 1, Emprendedor_i) = \frac{e^{\hat{\beta}_0 + \sum \hat{\beta}_n x_{ni}}}{1 + e^{\hat{\beta}_0 + \sum \hat{\beta}_n x_{ni}}} = \Lambda(\beta^t x) \quad [2.1]$$

Después de una transformación logarítmica, la ecuación 2.1 puede ser re-expresada como una función lineal de la probabilidad ($\hat{\Omega}_i = \hat{p}_i / (1 - \hat{p}_i)$) de llegar a ser emprendedor. Así, el resultado de la expresión es el siguiente:

$$\ln \hat{\Omega}_i = \hat{\beta}_0 + \sum_{n=1}^N \hat{\beta}_n x_{ni} + \varepsilon_i \quad [2.2]$$

Donde:

$\hat{\beta}_0$ = constante

$\hat{\beta}_n$ = vector de parámetros que serán estimados por las n variables

x_{ni} = vector de valores observados para las n variables independientes y las i observaciones.

ε_i = término de error distribuidos logísticamente para las i observaciones.

Como se puede observar en la Tabla 2.1-columna 3, dentro de la muestra total, los emprendedores (de acuerdo con nuestra definición) representan tan sólo el 3,67%. Es decir, nuestra variable dependiente tendrá muy pocos valores 1. De esta manera, es posible considerar a un *emprendedor* como un evento extraño. Esto tiene importante

implicaciones para los modelos binarios que son sensibles a la media incondicional de la variable dependiente, cuando la proporción observada de eventos de interés que en la muestra es muy pequeña y lejana de 0,50 ($p < 0,50$), el margen de error entre los coeficientes ($\hat{\beta}$) y el valor verdadero de β se amplifica. King y Zeng (2001a) muestran como margen de error en la estimación de los parámetros es aproximadamente como:

$$E(\hat{\beta}_j - \beta_j) = (p - 0,50) / Np(1-p) \quad [2.3]$$

Esta expresión es muy relevante porque, como se muestra cuando $p < 0,50$, significa que el término de sesgo es negativo, significa que los coeficientes obtenidos desde el modelo logit tradicional ($\hat{\beta}$) puedan estar subestimados (consecuentemente, la probabilidad asociada al evento de interés es también puede estar subestimada). Además, se puede ver que el sesgo en ($\hat{\beta}$) decrece cuando la muestra (N) es más grande.

Dada estas consideraciones, es claro que la aplicación tradicional de los modelos logit en muestras donde la variable dependiente contiene muy pocos 1 (casos positivos), como es el caso de nuestra muestra, nos conducirá a obtener resultados sesgados dada la subestimación de los parámetros. Como resultado de lo anterior, se ha adoptado el procedimiento realizada por (King y Zeng 2001a, 2001b) para calcular aproximadamente estimadores insesgados en modelos logit corregidos por la presencia de eventos extraños. El procedimiento que se denomina *rare events logit model* (modelo logit ajustado para eventos extraños) se basa en el tradicional modelo LOGIT, pero usa un estimador que genera errores cuadráticos más pequeños para los coeficientes ($\hat{\beta}$). Este término de corrección (u) representa un error de muestreo asociado a la

incertidumbre de la estimación de los coeficientes $\hat{\beta}$, y su principal implicación es que:

$$\Pr(Y_i = 1) \approx \hat{p}_i + u_i, \quad [2.4]$$

donde $u_i = (0.50 - \hat{p}_i) \hat{p}_i (1 - \hat{p}_i) X' V (\hat{b} \hat{\phi}) X^{-1} \epsilon$ (King y Zeng 2001, pág. 149).

El término u_i se deriva desde un proceso de estimación Bayesiano y su dirección está determinada por $(0,50 - p_i)$. De este modo, el término u_i introducido en la función logística provee una solución al problema de subestimación (además que permite obtener valores para los parámetros estimados con errores cuadráticos más pequeños), lo que en definitiva permite obtener mejores estimadores para las probabilidades de los eventos de interés. De este modo, el uso de un modelo logit ajustado para eventos extraños permite llevar adelante nuestro estudio con correcciones estadísticas apropiadas. Autores como Wagner (2004), Lafuente et al. (2007) Vaillant y Lafuente (2007) Driga et al. (2009) han utilizado previamente este método.

Con el objetivo de evaluar la influencia las variables socio-institucionales seleccionadas (*role model*, *miedo social al fracaso* y *confianza en habilidades empresariales personales*) sobre la probabilidad de convertirse en emprendedor, se han generado dos modelos. La especificación del primero de ellos (ecuación 2.5) incluye las variables de control (género, edad, educación), la variable inmigrante y las variables socio-institucionales seleccionadas para el estudio:

$$\begin{aligned} \text{Emprendedor}_i = & \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Estrudios Primarios}_i + \hat{\beta}_4 \text{Estudios} \\ & \text{Secundarios}_i + \hat{\beta}_5 \text{Inmigrante}_i + \hat{\beta}_6 \text{Role Model} + \hat{\beta}_7 \text{Percepción Miedo} \\ & \text{Social al Fracaso}_i + \hat{\beta}_8 \text{Confianza habilidades empresariales personales}_i + \epsilon_i \end{aligned} \quad [2.5]$$

El segundo modelo, que se basa en el primero, incluye una variable dicotómica creada a partir de la interacción entre las variable *Inmigrante* y una de las tres variables socio-institucionales seleccionadas. De esta manera, se determinan tres especificaciones a partir del siguiente modelo (expresión 2.6):

$$\begin{aligned}
 \text{Emprendedor}_i = & \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Estrudios Primarios}_i + \hat{\beta}_4 \text{Estudios} \\
 & \text{Secundarios}_i + \hat{\beta}_5 \text{Inmigrante}_i + \hat{\beta}_6 \text{Role Model} + \hat{\beta}_7 \text{Percepción Miedo Sical} \\
 & \text{al Fracaso}_i + \hat{\beta}_8 \text{Confianza habilidades empresariales personales}_i + \\
 & \hat{\beta}_{5j} \underline{\text{Inmigrante x Variable Socio Institucional}}_i + \epsilon_i \quad [2.6]
 \end{aligned}$$

El subíndice j (desde $\hat{\beta}_{5j}$) nos indica la variable institucional, sea esta *role model*, *miedo social al fracaso*, *confianza habilidades empresariales personales*.

Los parámetros previamente estimados desde el modelo logit para eventos extraños (expresión 2), sólo nos indicarán la dirección de los efectos de cada variable explicatoria sobre la probabilidad de respuesta. Para obtener una mejor comprensión de los resultados, es necesario calcular *la primera diferencia*, la cual es el cambio en la probabilidad como una función de un cambio específico en una variable (en nuestro caso, será el cambio del valor cero 0 a 1) manteniendo el resto de las variables constantes en sus medias muestrales. Ejemplo de esto se puede apreciar en la expresión:

$$\hat{y}_x = \Pr(Y = 1 | X = 1) - \Pr(Y = 1 | X = 0) \quad [2.7]$$

Dado que en nuestro estudio analizamos la influencia que la variable que identifica los individuos de origen extranjero y las variables socio-institucionales tiene sobre actividades emprendedoras, la estimación del efecto marginal del término de

interacción podría arrojar resultados sesgados. De esta forma, para corroborar nuestros argumentos e identificar qué características hacen que un individuo sea más propenso a convertirse en emprendedor, empleamos el método propuesto por Ai y Norton (2003). Este procedimiento nos permite obtener efectos robustos para el caso de interacciones entre las variables de nuestro interés, donde para el caso de dos variables dicotómicas (x_1 y x_2) el cambio predicho en la probabilidad de convertirse en emprendedor emerge de la doble diferencia discreta con respecto a x_1 y x_2 , tal como se presenta en la expresión 2.8:

$$\hat{g}_{x_1, x_2} = \frac{D^2 F(X, \hat{b})}{Dx_1 Dx_2} \quad (\text{donde } X, \text{ es } x_1 \text{ y } x_2) \quad [2.8]$$

Esta doble diferencia discreta nos indicará qué tanto más fuerte o débil es el efecto de una variable socio-institucional sobre la probabilidad de emprendimiento de los inmigrantes, comparado con el efecto que tiene sobre el resto de la población (españoles).

Además, el procedimiento utilizado desarrollado por Ai y Norton (2003, p.124) nos podría permitir obtener una magnitud del término de interacción distinto de cero (es decir $\hat{g}_{x_1, x_2} \neq 0$), esto incluso si el coeficiente obtenido de un modelo logit es cero o negativo (por ejemplo $\hat{\beta}_{12} = 0$; $\hat{\beta}_{12} < 0$)

Para comprobar las hipótesis, se espera que el coeficiente de la variable inmigrante sea $\hat{\beta}_5 > 0$ (H1). En el caso de las variables asociadas a los role-models, se espera que $\hat{\beta}_6 > 0$, lo que significa que hay un impacto positivo de los ejemplos emprendedores sobre la decisión de llegar a tener una empresa (H2a); con respecto a la interacción ente role-model y la variable inmigrante, se espera que el parámetro sea $\hat{\beta}_{56} > 0$, lo que significa el que impacto positivo de los role models es más fuerte en los

extranjeros, sin embargo, para confirmar la hipótesis H2b, nos basaremos en el resultado de la doble diferencia discreta de la probabilidad obtenida por medio del método propuesto por Ai y Norton explicado previamente. En el caso de la tercera hipótesis, se espera que $\hat{\beta}_7 < 0$, es decir que percibir miedo social al fracaso tiene un impacto negativo sobre el emprendimiento (H3a) y que la interacción entre miedo al fracaso en inmigrante sea $\hat{\beta}_{37} > 0$ que significa que este impacto es más débil en los inmigrantes; no obstante, nuevamente para confirmar H3b, nos basaremos en el resultado de la doble diferencia discreta de la probabilidad. Finalmente, para la cuarta hipótesis, se espera un resultado de $\hat{\beta}_8 > 0$, que implica que hay una influencia positiva de la confianza en las habilidades empresariales personales (H4a), y que $\hat{\beta}_{38} > 0$, es decir, que la interacción entre inmigrante y la confianza en las habilidades es más fuerte sobre los inmigrantes (H4b), nuevamente, al igual que en las dos interacciones anteriores, para confirmar o no esta última hipótesis nos basaremos en el resultado de la doble diferencia discreta de la probabilidad obtenida por medio del método de Ai y Norton.

Adicionalmente, medidas de bondad de ajuste, como el Pseudo R2 no pueden ser obtenidos directamente desde el modelo logit para eventos extraños. En función de esto, y de acuerdo con la aproximación de Greene (2006), se obtiene el Pseudo R2 regresando la variable dependiente binaria no transformada sobre los valores predichos usando los coeficientes obtenidos desde la regresión logit para eventos extraños. Finalmente, es calculado el porcentaje de observaciones (predichas) correctamente. Esto es hecho tanto para toda la muestra, como para individuos que son emprendedores como para los que no.

2.4. RESULTADOS

Los resultados del modelo logit ajustado para eventos extraños se encuentran en la tabla 2.2. La tabla 2.3 entrega los resultados con respecto a la probabilidades de que un individuo llegue a ser un emprendedor. Las columnas con los resultados representan cada una de las especificaciones de nuestros modelos, siendo las especificaciones 2, 3 y 4 las que consideran la interacción entre las variables inmigrante y las socio-institucionales.

De las regresiones, todas las variables incluidas en la especificación 1 (aquella que no posee una interacción entre la variables inmigrante y las variables socio-institucionales), a excepción de la educación primaria y secundaria, reflejan ser significativas y, por tanto, éstas influyen en la probabilidad de emprendimiento en un individuo. A nivel de coeficientes, todos reflejan ser los esperados y se ajustan a resultados de trabajos de otros autores en lo que respecta a las variables de control. Así, en el caso del *género*, los trabajos de Driga et al. (2009), y Vaillant y Lafuente (2007) muestran tener similar conclusión. Con respecto a la relación entre *emprendedor* y *edad* es negativa. Este resultado es acorde con obtenidos por Katz (1994), Lafuente et al. (2007) y Driga et al. (2009).

De los resultados obtenidos, se aprecia el siguiente hecho: que un individuo tenga la condición de *inmigrante* afecta positivamente su probabilidad de llegar a convertirse emprendedor. Este resultado permite *confirmar* la hipótesis H1. Específicamente, la condición de inmigrante aumenta en un 1,62% la probabilidad de emprendimiento. Este resultado viene a confirmar lo afirmado por Kalantaridis y Bika (2006), y Levie (2007) con respecto al mayor emprendimiento de los inmigrantes.

Todos coeficientes y las probabilidades de las variables socio-institucionales abordados en el presente estudio que están incorporadas en las hipótesis H2a, H3a y

H4a, mostraron ser significativos y con los signos esperados (por tanto, estos resultados permiten que sean *confirmadas*).

En otras palabras, la *confirmación* de la hipótesis 2a, significa que los *role models* (la presencia de ejemplos exitosos de emprendimiento) afectan positivamente la probabilidad de un individuo para crear su propia empresa. Concretamente, en un individuo que tenga presencia de *Role Model*, la probabilidad de formar su propio negocio se ve aumentada en 1,20% (resultado acorde con los obtenidos por Lafuente y Vaillant 2007, y Driga et al. 2009).

Tabla 2.2: Modelos logit para eventos extraños

	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3	Especificación 4
Género	0,2778 *** (0,0724)	0,2766 *** (0,0726)	0,2776 *** (0,0723)	0,2785 *** (0,0723)
Edad	-0,0115 *** (0,0029)	-0,0113 *** (0,0029)	-0,0114 *** (0,0029)	-0,0113 *** (0,0029)
Estudios primarios	-0,0058 (0,0846)	-0,0055 (0,0846)	-0,0050 (0,0846)	-0,0062 (0,0845)
Estudios secundarios	-0,1403 (0,0878)	-0,1414 (0,0879)	-0,1397 (0,0878)	-0,1399 (0,0877)
Inmigrante	0,6758 *** (0,1049)	0,8072 *** (0,1600)	0,7130 *** (0,1227)	1,3994 *** (0,2932)
Role model (contacto personal con un emprendedor)	0,6058 *** (0,0726)	0,6345 *** (0,0780)	0,6056 *** (0,0725)	0,6160 *** (0,0725)
Role model x Inmigrante		-0,2185 (0,2095)		
Miedo social al fracaso	-0,5427 *** (0,0759)	-0,5427 *** (0,0759)	-0,5267 *** (0,0808)	-0,5397 *** (0,0758)
Miedo social al fracaso x Inmigrante			-0,1218 (0,2350)	
Confianza en hab. empresariales personales	2,2134 *** (0,1229)	2,2126 *** (0,1229)	2,2149 *** (0,1229)	2,3265 *** (0,1362)
Confianza en hab. emp. per. x Inmigrante				-0,8011 ** (0,3126)
Intercepto	-4,7131 *** (0,1851)	-4,7326 *** (0,1859)	-4,8575 *** (0,1866)	-4,8231 *** (0,1941)
Pseudo R2	0,1293	0,1295	0,1294	0,1295
Log likelihood	-3403,5709	-3403,0358	-3403,4099	-3403,7711
LR (chi2)	692,51 ***	692,45 ***	696,77 ***	643,98 ***
Correctamente predichas (Adopters)	85,20%	85,20%	85,53%	85,53%
Correctamente predichas (Non-adopters)	60,65%	60,91%	60,53%	60,08%
Correctamente predichas (Full Sample)	61,55%	61,80%	61,45%	61,01%
Número de observaciones	24.850	24.850	24.850	24.850

Los valores entre paréntesis representan el error estándar. ***, **, * indican el nivel de significancia al 1% , 5% y 10% respectivamente

Sin embargo, el resultado de la interacción de la variable *Role Model* con la variable *Inmigrante* muestra no ser significativa; por tanto, la hipótesis 2b, sobre la base de lo anterior es *rechazada*. Esto significa que este factor no afecta de forma diferente a un inmigrante. Es decir, un individuo extranjero y un habitante local (español) se ven afectados de la misma manera y magnitud por este factor.

Tabla 2.3: Modelo logit para eventos extraños: primeras diferencias que influyen en la probabilidad para ser un emprendedor.

	Especificación 1	Especificación 2	Especificación 3	Especificación 4
Género	0,00499 ***	0,00503 ***	0,00505 ***	0,00487 ***
Estudios primarios	-0,00008	-0,00005	-0,00011	-0,00001
Estudios secundarios	-0,00237	-0,00231	-0,00246	-0,00243
Inmigrante	0,01621 ***	0,02081 ***	0,01755 ***	0,04742 ***
Role model (Conoce a emprendedor)	0,01196 ***	0,01244 ***	0,01182 ***	0,01152 ***
Role model X Inmigrante		0,00331		
Miedo social al fracaso	-0,00970 ***	-0,00961 ***	-0,00948 ***	-0,00937 ***
Miedo social al fracaso X Inmigrante			-0,01827	
Confía en habilidades empresariales personales	0,04767 ***	0,04749 ***	0,04766 ***	0,04952 ***
Confía en habilidades empresariales personales X Inmigrante				0,02405 ***
Número de observaciones	24.850	24.850	24.850	24.850

***, **, * indican que la primera diferencia es estadísticamente significativa a un nivel del 1%, 5% y 10% respectivamente.

A un nivel de análisis de grupo, el resultado anterior nos entrega una de las explicaciones del mayor emprendimiento de los extranjeros. Podemos ver en la tabla 2.1 que los inmigrantes muestran tener mayor presencia de *role models* que los españoles (39,75% y 35,97% respectivamente). Dado que este factor socio-institucional influencia positivamente por igual tanto un inmigrante como a un español, parte del mayor emprendimiento de los inmigrantes (como conjunto) estaría explicado porque este grupo posee proporcionalmente más individuos con presencia de *role models*.

La hipótesis 3a, que, sobre la base de los resultados obtenidos es *confirmada*,

nos indica que el percibir *miedo social al fracaso* es un factor que disminuye la probabilidad de emprendimiento de un individuo y, por tanto, es un factor socio-institucional que limita las nuevas iniciativas. Específicamente, la probabilidad de emprendimiento disminuye en un 0,97%. Resultados en la misma línea han sido obtenidos por Landier (2005), y Vaillant y Lafuente (2007). Sin embargo, *H3b*, hipótesis que señalaba que el efecto negativo del miedo social al fracaso sobre la probabilidad de convertirse en emprendedor es más débil en los inmigrantes, es rechazada porque tanto el coeficiente de la regresión como la probabilidad obtenida no son significativos.

El hecho de que el resultado previo obtenido no tenga significancia estadística implica, al igual que en el caso de los *role models*, que el *miedo social al fracaso* afecta de igual manera tanto a un inmigrante que a un español (habitante local). Este resultado nos entrega otra explicación del mayor emprendimiento de los inmigrantes. En la tabla 2.1, se aprecia que los extranjeros muestran percibir menos *miedo social al fracaso* que los españoles (41,08% y 48,42% respectivamente). Sobre la base de los resultados obtenidos y dado que este factor socio-institucional influencia negativamente por igual a todos los individuos, es posible apreciar que parte de la mayor actividad emprendedora de los inmigrantes (como conjunto) estaría explicada porque este grupo muestra tener proporcionalmente menos individuos que perciben *Miedo Social al Fracaso*.

Finalmente, con respecto al último grupo de hipótesis, a partir de los resultados obtenidos es posible señalar que *H4a* es *confirmada*; esto nos indica que la *confianza en las habilidades empresariales personales* incrementa la probabilidad de que un individuo establezca su propio negocio, resultado acorde con los obtenidos por Lafuente et al. (2007), Vaillant y Lafuente (2007), y Driga et al. (2009). En el caso de nuestro estudio, la presencia de este factor, aumenta su probabilidad en un 4,76%. De todos los

resultados de los términos de interacción entre la variable *inmigrante* y alguno de los factores socio-institucionales, sólo la *confianza en las habilidades empresariales personales*, que se recoge en la hipótesis 4b, resultó ser significativa; por lo que también *es confirmada*. Si bien el coeficiente obtenido por medio de la estimación es significativo pero con signo negativo, la probabilidad calculada por medio del método propuesto por Ai y Norton (2003) que nos proporciona un efecto robusto, tiene signo positivo y significativo. Esto nos indica que un inmigrante no sólo se ve influenciado positivamente por este factor socio-institucional, sino que éste tiene un impacto más fuerte sobre un extranjero que en un habitante local (español). Más precisamente, un extranjero aumenta porcentualmente su probabilidad de emprendimiento en un 2,40% (sobre el 4,76% mencionado previamente).

Se mencionó en el apartado 2.2.2, y tal como se puede visualizar en la tabla 2.1, que los extranjeros presentan una mayor *confianza en sus habilidades empresariales* que los españoles (58,12% y 48,76% respectivamente). Este hecho, refuerza aún más el mayor efecto positivo que tiene este factor sobre el emprendimiento de este grupo. Es decir, parte de la mayor actividad emprendedora de los inmigrantes no sólo está explicada por el mayor impacto que tiene en ellos la *confianza en las habilidades empresariales personales*, sino que además como grupo comparado con los españoles, poseen proporcionalmente más individuos que *confían en sus habilidades empresariales*. Por tanto, este factor socio-institucional es un elemento fuertemente potenciador de la probabilidad de emprendimiento de un individuo que extranjero.

2.5. CONCLUSIONES

Cómo fomentar el emprendimiento es una cuestión relevante para países de la

OECD (Sanyang y Huang 2009), por cuanto está aceptado que hay una relación entre crecimiento económico y emprendimiento (OECD 2003).

Además, considerando que existe literatura que indica que los inmigrantes son proporcionalmente más emprendedores que la población local y que el fenómeno inmigratorio en España ha sido extremadamente relevante, esta investigación buscó estudiar los factores que influían en el mayor emprendimiento de los extranjeros.

Las principales contribuciones de este estudio indican que significativamente los extranjeros son más emprendedores que los españoles, por lo que un individuo que sea inmigrante aumenta su probabilidad de generar una actividad emprendedora.

A su vez, se determinó que la existencia de los *role models* y la *confianza en las habilidades empresariales personales* contribuyen positivamente a la posibilidad de que un individuo cree una empresa. Disminuirá esa probabilidad, cuando un individuo perciba *miedo social al fracaso*. Todo esto va en sintonía con estudios previos.

Los resultados de la investigación reflejaron que las probabilidades de emprendimiento obtenidas desde las interacciones entre la condición de *inmigrante* y la presencia de *role models* y percepción de *miedo social al fracaso* resultaron ser no significativas. Las implicaciones de estos resultados indican que tanto un inmigrante como un español se ven influenciados de la misma manera y magnitud por estas variables en su probabilidad de emprendimiento. Y que el mayor emprendimiento mostrado por los extranjeros estaría explicado en parte porque ellos, como grupo comparado con la población local española, tienen proporcionalmente más individuos con presencia de *Role Models*, y proporcionalmente menos individuos que perciben *temor social al fracaso*.

El resultado obtenido a partir de la interacción de la variable socio-institucional *confianza en las habilidades empresariales personales* nos indica que no sólo influencia

positivamente a un inmigrante y a un habitante local, sino que, en el caso de un extranjero, este factor influencia su probabilidad de emprendimiento más fuertemente que a un español. Adicional a este efecto, el grupo de inmigrantes muestra tener proporcionalmente más individuos que confían en sus habilidades empresariales que los españoles, lo que viene a explicar parte del mayor emprendimiento mostrado por ellos. De esta manera, esta variable socio-institucional es identificada como uno de los elementos trascendentales que refuerza y potencia la probabilidad de emprendimiento de los extranjeros.

Las diferencias porcentuales que presentan los extranjeros en las variables socio-institucionales descritas previamente (mayor nivel de *role models*, menor percepción *miedo social al fracaso*, mayor nivel de *confianza en habilidades empresariales*) describen una parte donde está radicada su potencial capacidad emprendedora como grupo. Esto hace de un inmigrante un agente activo que puede contribuir efectivamente al crecimiento económico de un país mediante la creación de nuevas actividades empresariales.

Los hallazgos son relevantes puesto que contribuyen con dos temáticas: inmigración y emprendimiento. Estos logros contribuyen, a su vez, en diferentes esferas. En primer lugar, cabe señalar las implicaciones académicas, que, a la luz de los resultados, confieren relevancia a estudiar en profundidad el papel del inmigrante como generador de iniciativas empresariales que contribuyen al crecimiento económico. Por otra parte, aquellos que se interesan en el estudio del emprendimiento pueden incorporar, dentro los factores explicativos del fenómeno, la inmigración. Especial importancia dentro de los extranjeros tiene el factor socio-institucional *confianza en las habilidades empresariales personales*.

Los resultados también generan implicaciones para los agentes relacionados con

la generación de políticas (*policy-makers*). Dado que los inmigrantes son proporcionalmente más emprendedores, este grupo puede contribuir directamente con el objetivo de crecimiento económico que tienen los países. Esto es especialmente relevante si los extranjeros representan una proporción significativa dentro de la población residente de un país. Básicamente, se recomienda la creación y profundización de políticas de incentivos y soportes específicos para actividades emprendedoras por parte de inmigrantes.

Para los agentes relacionados con la promoción del emprendimiento, las implicaciones siguen la misma línea. Se sugiere que se incorpore como población objetivo a los inmigrantes, con lo cual no sólo se asistiría al éxito de sus iniciativas empresariales, sino que, además, se contribuiría directamente al crecimiento económico de los lugares donde actualmente viven los extranjeros. Estos agentes promotores del emprendimiento pueden considerar la *confianza en las habilidades empresariales personales* como uno de los factores relevantes a detectar dentro del perfil de los inmigrantes que pueden ser potencialmente emprendedores y apoyarlos en su decisión empresarial.

Se estableció dentro del presente estudio que la *confianza en las habilidades empresariales personales* estaba vinculada a la dimensión cognitiva del perfil institucional de un país (véase el apartado 2.2.3); específicamente a los conocimientos y habilidades que posee la población. Habiendo definido esto, los agentes que tienen relación con la promoción del emprendimiento pudieran extender conocimientos de emprendimiento a aquellos individuos extranjeros que no los posean, dado que en ellos este factor socio-institucional del que se hace mención, tendría un mayor impacto (positivo) en la decisión de crear una empresa.

Este estudio no aborda las razones de por qué los inmigrantes muestran tener

diferencias (estadísticamente) significativas con los habitantes locales en las variables socio-institucionales. Probablemente, una parte de la explicación puede ser abordada en estudios posteriores, como también por otras disciplinas como pueden ser la sociología o la psicología.

A su vez, siempre existirá el desafío por determinar y conocer qué otras variables, adicionales a las determinadas en el presente estudio, afectan el emprendimiento de los extranjeros. La respuesta a esta interrogante puede contribuir a que la generación de políticas para la creación de empresas y las de integración de los extranjeros sean más efectivas y tengan un mayor impacto.

Finalmente, cabe señalar que este estudio utiliza información de corte transversal y, por tanto, carece de un análisis longitudinal de los resultados. De esta forma, otro de los desafíos en el futuro es realizar un análisis de este tipo. Además, una comparación entre países para conocer el impacto de las mismas variables puede llevarnos a conocer de mejor forma el comportamiento de los factores estudiados en la presente investigación.

CAPITULO 3

Ensayo 2

Emprendimiento, inmigración y áreas rurales: el caso de España

3. ENSAYO 2: EMPRENDIMIENTO, INMIGRACIÓN Y ÁREAS RURALES: EL CASO DE ESPAÑA

Emprendimiento, inmigración y áreas rurales: el caso de España.

Resumen: Durante el siglo XX, las áreas rurales han experimentado procesos que han afectado negativamente su desarrollo. Usualmente, los inmigrantes extranjeros han sido estudiados como trabajadores. Sin embargo, de acuerdo con la literatura, pueden llegar a ser más emprendedores que los habitantes locales. Este estudio tiene como objeto determinar cómo influye en un individuo la condición de ser inmigrante y el hecho de vivir en un área rural para llegar a ser un emprendedor. Los resultados indican que un individuo que es inmigrante tiene mayor probabilidad de convertirse en emprendedor. Vivir en un área rural también afecta positivamente a la probabilidad de emprendimiento individual, pero esto sólo es verdadero para los españoles, porque sobre los inmigrantes el factor rural no tiene influencia.

Entrepreneurship, immigration, rural areas: the case of Spain

Abstract: Many rural areas have experienced development downturn throughout most of the 20th century. Usually, immigrants have been considered as labour force. However, they often choose to become entrepreneurs. Relevant literature suggests evidences that immigrants are more entrepreneurially active than local inhabitants. The objective of this study is to verify how local conditions in rural areas as well as characteristics of immigrants influence individuals to become entrepreneurs. The results indicate that an immigrant has a higher likelihood of becoming an entrepreneur. Residing in a rural area positively influences the likeliness of being involved in entrepreneurial activities; however this is mainly true for Spaniards, since immigrants are not influenced by rurality.

3.1. ESTADO DEL PROBLEMA

Existe una fuerte relación positiva entre crecimiento económico y emprendimiento (OECD 2003, Acs. et al. 2008), por lo que la cuestión de cómo mantener y generar el emprendimiento es actualmente una preocupación fundamental para los *policy makers* en los países de la OECD ((Sanyang y Huang 2009).

Durante el siglo XX las zonas rurales han vivido procesos que han impactado positiva y negativamente en su desarrollo. Uno de estos procesos, con especial relevancia, es el despoblamiento rural, que ha sido endémico desde mediados del siglo XIX (Council of Europe 1980, citado por Stockdale 2006). Otro fenómeno ha sido la disminución del empleo agrario, ya que el crecimiento económico, desde los años noventa, se basa en otras actividades como el turismo, industria y los servicios. Esta diversificación se explica en parte por la disminución de los tiempos de viaje y los costes de transporte (OECD 2006).

Conjuntamente con lo anterior, en la mayor parte del mundo y en Europa, la distribución de la población en territorios rurales y urbanos guarda una relación cada vez menos proporcional. Esto se entiende mejor al apreciar que el 75% del área de los países pertenecientes a la OECD (2006) se considera rural y tan sólo el 25% de la población de esos países vive en estas áreas. Otros hechos muestran que esta relación inversa es la que se da actualmente en los 27 países miembros de la Unión Europea, donde el 56% de los habitantes vive en zonas rurales mientras que estas áreas representan el 91% de todo el territorio asociado. Este hecho adquiere una dimensión especial cuando, hoy en día, se desea el mantenimiento y desarrollo de estos espacios rurales (European Commission 2008).

Si bien los espacios rurales (y sus contextos) son diferentes entre ellos, hay problemas que son comunes. Así, con la emigración masiva, las áreas rurales ven ahora disminuida su capacidad de crecimiento y deteriorado su tejido económico, lo que provoca una serie de efectos negativos, tales como envejecimiento de la población, pérdida de servicios, y abandono o descuido del paisaje y medio ambiente (Stockdale et al. 2000, OECD 2006). Esta afirmación adquiere una dimensión especial al considerar que, en el mundo, desde los años cincuenta, alrededor de 800 millones de personas han emigrado desde el campo a las ciudades (FAO 2006).

En España, Roquer y Blay (2008) señalan que el país tuvo una pérdida de población rural importante entre los años 1960 y 1975, aunque, desde mediados de los años ochenta, la tendencia en algunas zonas rurales se ha ido revirtiendo (Camarero 1993). Atance et al. (2010), más precisamente, indican que los municipios rurales de pequeño tamaño centran las tasas de despoblamiento, mientras que los municipios más grandes muestran indicios de recuperación demográfica. Roquer y Blay (2008) también señalan que la población inmigrante en España se triplicó entre el 2001 y 2006, y el mismo fenómeno aconteció en las áreas rurales entre esos años.

La inmigración extranjera es vista en algunas naciones como una alternativa para solucionar el despoblamiento rural ya que está ampliamente reconocido que los inmigrantes pueden tener un papel importante para combatir el envejecimiento de la población y sus consecuencias, y revitalizar económicamente estas áreas (Dahlsten 2004, OECD 2008, Stockdale 2006).

Sobre la base de algunos autores (entre otros, Kalantaridis y Bika 2006, Levie 2007), es posible señalar que los inmigrantes no solamente rejuvenecen la población y la revitalizan, sino que, además, poseen iniciativa, son capaces de convertirse en

emprendedores y, proporcionalmente, generan más empresas que los habitantes locales (nativos) de un lugar.

Estas referencias hacen pensar en el grupo de inmigrantes como una fuente potencial generadora de iniciativas empresariales, que puede ser cultivada en beneficio del desarrollo rural en España. Esto es especialmente relevante al considerar que el fenómeno inmigratorio en España ha tenido un desarrollo importante, ya que entre los años 1998 y 2007 la población extranjera creció un 609,11%, y, que a fines del 2007, el total de extranjeros representaba el 11,33% del total de la población del país (de acuerdo con el padrón municipal del INE – <http://www.ine.es>).

Actualmente, los inmigrantes en España ya están creando empresas en zonas rurales, dedicados principalmente a los servicios.⁸ Esto conduce a pensar que estas nuevas empresas podrían contribuir a fortalecer el tejido económico rural español al diversificar las actividades económicas en estas áreas.

El objetivo de la presente investigación es determinar cómo influye en un individuo la ruralidad y la condición de inmigrante sobre la decisión de crear una empresa en España. Con este objetivo, se pretende responder desde un punto de vista estadísticamente significativo: ¿son más emprendedores los inmigrantes extranjeros en áreas rurales? Responder esta pregunta nos puede ayudar a determinar la importancia que puede tener este grupo en el desarrollo rural de España.

Este ensayo tiene la siguiente estructura. En el apartado 3.2, se desarrolla el marco teórico y las hipótesis. Los datos y método se explican en el apartado 3.3. El apartado 3.4 trata acerca de los resultados encontrados en la investigación. Finalmente, las conclusiones e implicaciones se encuentran en el apartado 3.5.

⁸ Fuente: elaboración propia sobre la base de datos encuesta GEM 2007.

3.2. MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS

3.2.1. Efectos de la inmigración en áreas rurales

Actualmente, a muchas zonas rurales de los países desarrollados están llegando nuevos habitantes provenientes tanto del mismo país como de países foráneos (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación 2006). Estos nuevos habitantes no solamente están cubriendo los trabajos asalariados vacantes, sino que, además, son promotores de iniciativas empresariales (Findlay et al. 1999). Por otra parte, algunos de estos movimientos migratorios, a veces, están planeados e impulsados por gobiernos, como es el caso del Ejecutivo Escocés (Stockdale 2006), como una forma de combatir los problemas originados por la emigración rural.

Ya en 1984, Dean et al. señalaban un cambio en el patrón de crecimiento poblacional urbano y en el despoblamiento rural en Europa occidental al apreciar movimientos migratorios desde las ciudades a zonas menos pobladas. Este proceso se denominó contraurbanización (o *counterurbanisation* en su expresión en inglés), y fue posteriormente analizado por diferentes autores (entre otros, Dean et al. 1984, Phillips 1998, Stockdale et al. 2000, Stockdale et al. 2006). Sin embargo, este fenómeno ha sido largamente confinado sólo al “mundo desarrollado” (Boyle 1998).

En España, de acuerdo con Camarero (1993), desde mediados de la década de los años ochenta, la emigración desde zonas rurales comienza a neutralizarse. El mismo autor indica que, en diferentes países, el proceso de crecimiento de la población rural es diverso, ya que mientras algunos países veían crecer su población rural, otros veían una “ralentización” o una reversión del proceso (pág. 94). En todo caso, lo que queda patente por medio de estos autores es un cambio en la dinámica poblacional de las áreas rurales.

De acuerdo con Jensen (2006), el impacto social, demográfico y económico de la inmigración generalmente se siente de forma más intensa en comunidades rurales que en las ciudades, porque las infraestructuras económicas y sociales de las zonas rurales están (frecuentemente) menos preparadas para recibir nuevos residentes. El mismo autor menciona que el ambiente de recepción en municipios rurales pequeños puede variar mucho de una zona otra y puede tener un impacto muy significativo sobre la capacidad de las comunidades para asimilar a los inmigrantes.

En el caso de España, García (2006) señala que si en grandes centros urbanos, el tema de la integración es un problema serio para los inmigrantes, esta cuestión adquiere “tintes particulares y, en ocasiones, dramáticos” (p. 1) cuando se analiza el fenómeno inmigratorio en áreas rurales.

Estudios y autores mencionan algunos efectos no deseados de la llegada de nuevos habitantes sobre las áreas rurales,⁹ tales como el aumento del precio de las viviendas, la división social, el uso de cupos en las escuelas, la saturación de los servicios sociales, la exclusión social y la pérdida de empleo por parte de los antiguos residentes (Jensen 2006, Findlay et al. 2000, Kalantaridis y Bika 2006). Sin embargo, los inmigrantes aportan determinación, asiduidad y ayudan a revitalizar demográficamente a comunidades que, de otra manera, estarían deprimidas (Jensen 2006). También pueden generar puestos de trabajo, entregar soporte a los servicios rurales y promover el desarrollo económico (Findlay et al. 2000). Además, cuando existe un retorno de migrantes a áreas rurales, esto estimula la demanda de servicios, lo que objetivamente contribuye a la supervivencia de comunidades despobladas (Stockdale 2006).

⁹ Findlay et al. (2000) mencionan incluso el concepto de “inmigración aburguesada”, que alude a un tipo de personas que migran a zonas rurales pero que, con su llegada, indirectamente contribuyen al despoblamiento de éstas, sobre todo por la inflación del precio de las viviendas.

Para el caso español, específicamente para la comunidad de Cataluña, Trepal y Vilaseca (2008) señalan que la contratación de inmigrantes en zonas rurales puede ser importante por el aporte que ellos pueden hacer al desarrollo económico de estas áreas.

Camarero (2009) indica, también para el caso de España, que el grupo de extranjeros sería el protagonista de una serie de cambios tanto en la estructura social española como también en varias áreas rurales. Desde el punto de vista demográfico, el mismo autor indica que el impacto de la llegada de extranjeros refuerza la *generación de soporte*¹⁰ en zonas rurales españolas, pero, por otro lado, también refuerza un desequilibrio existente con respecto a la masculinización de estas áreas.

3.2.2. Efectos de la inmigración: el emprendimiento

De acuerdo con Mestres (2007), la población inmigrante es más propensa a trabajar, tendencia que se explica, en parte, por el propio objetivo que ha motivado la migración. Además, según Recio et al. (2006), la mayoría de los inmigrantes busca empleo como asalariado, debido, sobre todo, a la poca existencia de recursos económicos libres (es decir que no se tenga que pagar monetariamente por hacer uso de ellos), lo que dificulta, por tanto, la posibilidad de apropiarse de recursos y explotarlos de manera independiente de forma inmediata.

A pesar de la propensión inicial de los inmigrantes de ser sólo buscadores de empleo, Findlay et al. (2000) y otros autores demuestran que la creación de puestos de trabajo está asociada al autoempleo de los inmigrantes. Para el caso específico del Reino Unido, Levie (2007) señala que los inmigrantes (tanto internos como extranjeros) tienen una mayor propensión para establecer nuevos negocios que los residentes de largo plazo de un lugar.

¹⁰ *Generación de soporte* son aquellas personas que dada “su posición en su ciclo vital, constituyen parte de la generación más activa, pues de ellos dependen tanto las actividades productivas como reproductivas”. (Camarero 2009, pág. 14.)

En España, un estudio realizado por Belso (2004) para las 50 provincias españolas más las ciudades de Ceuta y Melilla indica que a mayor número de inmigrantes, mayor era el número de nuevas empresas. Sin embargo, en este estudio, no se determina si los inmigrantes son creadores de estas empresas; a partir del resultado, sólo es posible interpretar que los inmigrantes habrían aumentado el mercado de consumo. Sin embargo, Solé y Parella (2005) señalan, también para España, que las iniciativas por parte de los extranjeros se estarían extendiendo rápidamente por el país, hecho que constituye un ejemplo de que este grupo no sólo ocupa puestos de trabajo, sino que, además, por sí mismo, constituiría una fuente de generación de empleo.

Sobre la base de estos antecedentes y de lo señalado en el planteamiento del problema con respecto a que los inmigrantes crean proporcionalmente más empresas que los habitantes locales, se establecen nuestras primeras hipótesis:

H1: Los inmigrantes extranjeros en España son más emprendedores que la población local española.

H2: La probabilidad de emprendimiento de un individuo aumenta si éste es inmigrante.

Paniagua (2002), aunque no hace referencia directa al emprendimiento sino que trata el tema del autoempleo, señala que las zonas rurales, a veces, se consideran como un gran nicho para generar el propio empleo, lo que se explica principalmente por la importancia de los empresarios individuales en el sector agrario.

Vaillant y Lafuente (2007), por otra parte, mencionan que, en las zonas rurales, hay más empresas pequeñas por habitante, porque un municipio rural requiere, independientemente del número de habitantes, algunos servicios mínimos. Esta

afirmación conduce a pensar que, en un municipio rural, existiría una mayor probabilidad de ser, al menos, microempresario. Esto se puede entender de otra forma: una ciudad mil veces más grande que un municipio rural en cuanto a número de habitantes no es necesariamente mil veces más grande en cuanto al número de empresas.

Sobre la base de las referencias anteriores, se establece la tercera hipótesis:

H3: Un individuo que vive en un área rural aumenta su probabilidad de ser emprendedor.

Con respecto al emprendimiento de los inmigrantes, Reynolds y White (1997) señalan que los extranjeros necesitaban, al menos, seis años para establecer sus negocios. Harrison et al. (2004) determinaron que un 68% de los inmigrantes que fundaron empresas de alta tecnología habían trabajado previamente más de diez años en Estados Unidos.¹¹

Los resultados anteriores están en plena sintonía con los resultados para España del informe GEM (2008), donde la media de años de residencia en el país antes de establecer un negocio era de 7,73 para el año 2007 para inmigrantes de países no desarrollados y no europeos, y de 21,77 años para inmigrantes de países de régimen comunitario europeo.

Otra característica de los inmigrantes emprendedores, en el caso especial del mundo rural, es que demuestran un alto arraigo al territorio. Findlay et al. (2000) encontraron que el 85% de los inmigrantes que crearon una empresa lo hicieron dentro

¹¹ Este punto puede ayudar a entender la percepción general existente sobre la inmigración como mano de obra asalariada. Es decir, los inmigrantes mayoritariamente son vistos como buscadores de empleo, en vez de creadores de empresas, porque este grupo tarda varios años en adquirir conocimientos y experiencia antes de instalar su propia empresa.

de un radio de 20 km. de su residencia en Escocia. De acuerdo con Cecora (2000), en general, tres cuartas partes de los emprendedores no se mueven de sus lugares de residencia cuando constituyen una empresa. A conclusiones similares llegaron Viladomiu et al. (2004), que estudiaron a los empresarios rurales de Cataluña y establecieron que estos eran mayoritariamente de las comarcas donde habían establecido sus negocios.

Rosell y Viladomiu (2001) señalan, por otra parte, que el empleo y el desarrollo emprendedor en áreas rurales son fundamentalmente el resultado de las iniciativas de habitantes locales de estas zonas.

Por otra parte, Keeble y Tyler (1995) determinan una fuerte relación entre inmigración rural y creación de nuevas empresas en Inglaterra. Sus hallazgos señalan que una parte importante de los nuevos dueños de empresas son originarios de un lugar diferente al que se habían establecido. Sin embargo, hay que señalar que, a pesar de que el tipo de inmigración a la que se refieren los autores es interna, estos resultados sugieren que personas provenientes de otras zonas podrían desarrollar un papel importante en la actividad emprendedora.

Sobre la base de que nuevos los nuevos habitantes (inmigrantes) rurales podrían crear más empresas y que los negocios los situarían cerca a sus lugares de residencia, se establecen las últimas hipótesis del estudio:

H4: Los inmigrantes que viven en áreas rurales son más emprendedores que los inmigrantes de áreas urbanas.

H5: Un inmigrante que vive en un área rural tiene más probabilidades de ser un emprendedor que un inmigrante que vive en un área urbana.

3.2.3. Factores que influyen en el emprendimiento

En el apartado de la metodología se detallan las variables que se usarán en esta investigación. Sin embargo, para poder llevar a cabo este trabajo, se requiere conocer algunos factores que influyen y que pueden ayudar a explicar el emprendimiento de un individuo.

Una de las variables relevantes que se ha considerado en diferentes estudios para analizar el emprendimiento es la formación (*educación formal*) del individuo. Varios autores reconocen que la formación condiciona la actitud de las personas para comenzar un negocio nuevo (Krueger y Brazeal 1994). De esta manera, individuos con bajos niveles de formación podrían ver en el emprendimiento una alternativa y oportunidad para ascender económica y socialmente (Donkels 1991). Sin embargo, Krueger (1993) señala que estas personas pueden llegar a tener una visión limitada de las oportunidades de negocios existentes para ellos. El mismo autor señala, por otro lado, que los individuos más formados tienden a tener mayores habilidades técnicas y administrativas que les abren más alternativas de negocios. Es decir, mientras que Donkels nos sugeriría el concepto de *necesidad* para crear una empresa por parte de personas con baja formación, Krueger nos sugeriría el concepto de *oportunidad* por parte de personas con altos niveles de formación.

El *género* (masculino/femenino) es también un factor que determina la actividad emprendedora. Delmar y Holmquist (2004) señalan que es un factor importante para establecer los diferentes niveles de propensión de los individuos para llegar a convertirse en emprendedores. Estos autores también señalan que comúnmente las mujeres tienen menos acceso a recursos y a conocimientos que les puedan ayudar en su emprendimiento.

Otro elemento que también se usa para explicar el emprendimiento es la *edad* de un individuo. En este sentido, la decisión de llegar a generar una actividad económica está condicionada por las diferentes etapas del ciclo de vida del individuo (Singh y Verma 2001). Así, se señala que hay un declive gradual en la propensión en los individuos para convertirse en emprendedores a medida que tienen más edad. Este descenso en la propensión comienza casi a los cuarenta años del individuo (Katz 1994).

3.3. DATOS Y METODOLOGÍA

3.3.1. Datos

Los datos que se usarán en la presente investigación provienen de la encuesta llevada a cabo en España en el año 2007 por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

El GEM es un proyecto del que forman parte casi sesenta países y en el que se estudia el fenómeno del emprendimiento. Reynolds et al. (2005) realizan una descripción detallada del proyecto GEM y su metodología.

Una de las ventajas de esta encuesta es que posee, dentro de la base de datos, múltiples variables que nos permiten llevar adelante el presente estudio de los inmigrantes rurales. La información generada por el GEM ha sido utilizada en diversos estudios con diversos usos. A modo de ejemplo, los siguientes autores han estudiado algunos determinantes del emprendimiento por parte de individuos y factores que incentivan su comportamiento empresarial: Thurik (2003), Sternberg y Litzemberger (2004), Wagner (2004), Wennekers et al. (2005), Lafuente et al. (2007), Vaillant y Lafuente (2007), Driga et al. (2009), y Hessels et al. (2008b).

La base de datos del GEM-España de 2007 consta de 27.880 observaciones. No obstante, para efectos del presente estudio, se eliminan aquellas observaciones que no tienen respuesta (no saben o no responden) en nuestras variables de interés y que no han declarado su origen (inmigrante o español). De esta forma, la muestra total ha quedado con 24.850 individuos. A su vez, se ha seleccionado una submuestra de población inmigrante (1.655 observaciones) para poder confirmar o no diferentes hipótesis, tal como se explicará en el apartado 3.5.

La encuesta GEM – 2007 de España es representativa. Se basó en un universo de 26.179.888 habitantes residentes en España de 18-64 años, con un error muestral de $\pm 0,58\%$ y un nivel de confianza del 95%.

3.3.2. Distinción entre un individuo rural y uno urbano

Para efectos del presente estudio, se ha adoptado el criterio de Kayser (1990), el que indica que los municipios con menos de 5.000 habitantes son considerados rurales. Este es el criterio que usa el GEM en su encuesta anual (y que hemos tomado en la presente investigación) para determinar si un individuo reside en un área rural o urbana.

El criterio adoptado es uno de los criterios cuantitativos que utilizan organizaciones y estudios para diferenciar las zonas rurales de las urbanas con el fin de fijar un punto de distinción de los territorios, y, aunque no es objetivo del presente estudio efectuar una revisión exhaustiva de las definiciones de lo que se considera o no rural, es necesario ser conscientes de que la adopción de un criterio siempre conlleva limitaciones. Molinero y Alario (1994, págs. 55-56) señalan que, en general, una misma definición de rural no podría aplicarse fácilmente a todos los territorios, porque cada uno de estos tiene diferentes realidades y porque los espacios rurales de los países, en ocasiones, poseen grandes diferencias inter e intrarregionales. Los mismos autores

también señalan que establecer un umbral de rural/no rural no es fácil, ya que lo rural no sólo significa baja densidad de población, sino que, además, supone baja densidad de construcciones, de infraestructuras, de flujos económicos, predominio de paisajes naturales o agrarios, relaciones de personas y familias vinculadas al tamaño de los asentamientos, entre otros.

De este modo, definiciones para determinar lo que es o no rural adoptadas por diversas organizaciones e instituciones (como, por ejemplo, OECD, Comisión Europea o el Instituto Nacional de Estadística de España – INE) tienen siempre limitaciones.

La OECD (2006) considera el aspecto de la densidad de la población para definirla como rural o urbana; así, si la densidad de población de un área está por debajo de los 150 habitantes por km², ésta se considera rural. La misma OECD extiende su tipología a nivel de regiones, al señalar que una región se clasifica predominantemente como rural si más del 50% de su población vive en comunidades rurales, o como intermedia si entre el 15% y el 50% de la población vive en comunidades catalogadas como rurales. Otro criterio estadístico basado en la densidad de población y que fue utilizado por la Comisión Europea (European Commission 1997), se calificó como rural aquellas áreas con una densidad poblacional por debajo de los 100 habitantes por km² (actualmente la Comisión Europea utiliza el criterio de la OECD, es decir 150 habitantes por km²),

Para el caso de España, el Instituto Nacional de Estadística de España (INE) establece diferentes umbrales que van desde los 2.000 hasta los 10.000 habitantes. También existe la Ley 45/2007 de 13 de diciembre para el desarrollo sostenible del medio rural (Ministerio de la Presidencia 2007), que establece definiciones para ruralidad a diferentes niveles.¹² El artículo 3, letra c) de la ley mencionada establece el

¹² La Ley 45/2007, del 13 de diciembre, para el desarrollo sostenible del medio rural (Ministerio de la Presidencia 2007), en su artículo 3, define:

mismo número de habitantes que proponemos en esta investigación para determinar la categoría de ruralidad de un municipio, y, por tanto, le da mayor validez al criterio aquí adoptado. De esta manera, los resultados obtenidos y las conclusiones que hagan referencia a lo rural en la presente investigación estarán referidos a municipios con menos de 5.000 habitantes.

3.3.3. Definición de la variable dependiente

Para la determinación del emprendimiento en este estudio, la variable dependiente está basada sobre la proporción de individuos que son considerados emprendedores nacientes. De acuerdo con lo explicado en Reynolds et al. 2005, un individuo es considerado emprendedor naciente (tendrá valor 1 si lo es, valor cero en caso contrario) si durante los últimos doce meses ha realizado o está realizando las gestiones para iniciar su propia empresa. En otras palabras, es una personas que ha superado la etapa de idea y concepción del negocio, pero aún no está en funcionamiento; o está realizando un esfuerzo para hacer funcionar un negocio autónomo e independiente de manera reciente; o está realizando un esfuerzo para llevar a cabo una iniciativa que está siendo apoyada por algún otro negocio existente (puede ser una nueva marca o una subsidiaria/sucursal/sede), siempre y cuando el individuo sea dueño de al menos el 80% de la nueva iniciativa.

3.3.4. Las variables de interés y las variables de control del estudio

-
- a) Medio rural: el espacio geográfico formado por la agregación de municipios o entidades locales menores definido por las administraciones competentes que posean una población inferior a 30.000 habitantes y una densidad inferior a los 100 habitantes por km².
 - b) Zona rural: ámbito de aplicación de las medidas derivadas del Programa de Desarrollo Rural Sostenible regulado por esta Ley, de amplitud comarcal o subprovincial, delimitado y calificado por la comunidad autónoma competente.
 - c) Municipio rural de pequeño tamaño: el que posea una población residente inferior a los 5.000 habitantes y esté integrado en el medio rural.

Las dos variables explicativas de interés de nuestro estudio para determinar si influyen en que una persona sea un *emprendedor naciente* son que un individuo viva en un área *rural* y la condición de *inmigrante* de un individuo. De esta manera, se han generado dos variables dicotómicas para estos factores:

- *Inmigrante*: valor 1 para inmigrante; valor 0 para español.
- *Rural*: que un individuo viva en un área rural adquiere valor 1 y 0 en caso que viva en un área urbana.

En el marco teórico, han sido mencionados algunos factores que son usados para el estudio del emprendimiento y que se han incorporado a esta investigación para controlar los efectos de las variables inmigrante y rural sobre la probabilidad de emprendimiento de un individuo. Estas variables de control han sido usadas en otros trabajos que han estudiado la actividad emprendedora (entre otros, Johansson 2000, Uusitalo 2001, Douglas y Shepard 2002, Wagner 2004, Vaillant y Lafuente 2007, y Driga et al. 2008).

Sobre la base de lo anterior, se han generado una serie de variables dicotómicas explicativas:

- *Género*: valor 1 para varón; 0 para mujer.
- Dos variables para formación: *educación primaria* y *educación secundaria*.

Si un individuo no tiene o sólo posee *estudios primarios*, adquiere valor 1; otro tipo de educación adquiere valor 0. Similares valores para secundaria: valor 1 si sólo posee educación secundaria; 0, otro tipo.

Se deja fuera la variable de estudios universitarios o superiores, por cuanto este grupo será el grupo de referencia de la formación dentro de las regresiones.

- También se ha incorporado la *edad* como variable discreta, expresada en años y que toma valores entre 18 y 64.

3.3.5. Método

Con el objeto de confirmar (o rechazar) las hipótesis elaboradas en el marco teórico, se utilizarán básicamente dos métodos. Con las hipótesis 1 y 4, se aplicará el test de Kruskal-Wallis para determinar si los grupos poseen una característica significativamente diferente.

Un segundo método será la utilización de un modelo de regresión para el estudio de las demás hipótesis (H2, H3 y H5). Para esto, debemos pensar que un individuo se convertirá en emprendedor si el total de los factores (variables) que consideramos en la presente investigación resulta en una decisión positiva. De esta manera, llegar a ser un *emprendedor naciente* puede ser entendido en un modelo de elección binaria. Así, para determinar e identificar las características que afectan a la probabilidad de que una persona sea emprendedora, podemos hacer uso de un modelo de regresión logit estimado por el método de máxima verosimilitud, que puede ser expresado de la siguiente manera (Greene 2006):

$$\hat{p}_i(Y = 1, Emprendedor_i) = \frac{e^{\hat{\beta}_0 + \sum \hat{\beta}_n x_{ni}}}{1 + e^{\hat{\beta}_0 + \sum \hat{\beta}_n x_{ni}}} = \Lambda(\beta^t x) \quad [3.1]$$

Después de una transformación logarítmica, la ecuación (1) puede expresarse como una función lineal de la probabilidad ($\hat{\Omega}_i = \hat{p}_i / (1 - \hat{p}_i)$) de llegar a ser emprendedor. Así, el resultado de la expresión es el siguiente:

$$\ln \hat{\Omega}_i = \hat{\beta}_0 + \sum_{n=1}^N \hat{\beta}_n x_{ni} + \varepsilon_i \quad [3.2]$$

Donde:

$\hat{\beta}_0$ = constante

$\hat{\beta}_n$ = vector de parámetros que serán estimados por las n variables

x_{ni} = vector de valores observados para las n variables independientes y las i observaciones

ε_i = término de error distribuidos logísticamente para las i observaciones

Sin embargo, como se puede observar en la tabla 3.1-columna 5, dentro de la muestra total, los individuos que son emprendedores nacientes representan tan sólo el 3,67%. Es decir, nuestra variable dependiente tendrá muy pocos valores 1. De esta manera, es posible considerar a un *emprendedor* como un evento extraño. Lo mismo ocurre dentro de los inmigrantes (columna 1), donde igualmente el suceso puede seguir siendo considerado de la misma manera.

La aplicación tradicional de los modelos logit en muestras donde la variable dependiente contiene muy pocos 1 (casos positivos), como es el caso de nuestra muestra, puede conducir a resultados sesgados debido a la subestimación de los parámetros estimados (King y Zeng 2001a, 2001b). Estos autores desarrollaron un método para estimar en modelos logit, que corrige la presencia de eventos extraños (*rare events*). El procedimiento se denomina *rare events logit model* (modelo logit ajustado para eventos extraños), y aunque se basa en el tradicional modelo logit usa un estimador que genera errores cuadráticos más pequeños para los coeficientes.

Para el presente estudio se generaron dos modelos. Con el primero de ellos, se hace uso de toda la muestra para evaluar las hipótesis 2 y 3, puesto que éstas tienen un carácter más global. En cambio, la hipótesis 5, que tiene un carácter específico al grupo

de inmigrantes, será evaluada por medio de un segundo modelo que usa un submuestra con los inmigrantes de la encuesta:

Especificación 1: toda la muestra

$$Emprendedor_i = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Educación primaria}_i + \hat{\beta}_4 \text{Educación secundaria}_i + \hat{\beta}_5 \text{Rural}_i + \hat{\beta}_6 \text{Inmigrante}_i + \varepsilon_i \quad [3.3]$$

Especificación 2: submuestra inmigrantes

$$Emprendedor_i = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Educación primaria}_i + \hat{\beta}_4 \text{Educación secundaria}_i + \hat{\beta}_5 \text{Rural}_i + \varepsilon_i \quad [3.4]$$

Los valores esperados de los coeficientes de las variables de control, sobre la base del marco teórico, son:

- *Género*: $\hat{\beta}_1 > 0$; los hombres tienen más probabilidad de convertirse en un emprendedor.
- *Edad*: $\hat{\beta}_2 < 0$; a más edad, menor es la probabilidad de convertirse en emprendedor.
- *Educación primaria*: $\hat{\beta}_3 < 0$
- *Educación secundaria*: $\hat{\beta}_4 < 0$; dado que los estudios universitarios han quedado fuera del modelo como variable de referencia para la educación, se espera que las personas que sólo tienen estudios primarios (o no tienen) o secundarios tengan una menor probabilidad de convertirse en emprendedores. De esta forma, se está recogiendo la idea de Krueger planteada en el marco teórico respecto de que las personas con menor nivel de formación tenderían a ver menos oportunidades de negocios.

Dado que los parámetros estimados desde el modelo logit para eventos extraños sólo nos indican la dirección de los efectos de cada variable explicativa sobre la probabilidad de respuesta. Si deseamos una mejor comprensión de los resultados, es necesario calcular *la primera diferencia*, que hace referencia al cambio en la probabilidad como una función de un cambio específico en una variable (en nuestro caso, será el cambio del valor 0 a 1) manteniendo el resto de las variables constantes en sus medias muestrales.

$$\hat{y}_x = \Pr(Y = 1 | X = 1) - \Pr(Y = 1 | X = 0) \quad [3.5]$$

Como medidas de bondad de ajuste, como el Pseudo R2, no pueden ser obtenidos directamente desde el modelo logit para eventos extraños, se ha seguido la aproximación de Greene (2006) para obtener el Pseudo R2 regresando la variable dependiente binaria no transformada sobre los valores predichos usando los coeficientes obtenidos desde la regresión logit para eventos extraños. Finalmente, es calculado el porcentaje de observaciones (predichas) correctamente, tanto para toda la muestra, como para individuos que son emprendedores como para lo que no.

3.4. RESULTADOS

En la tabla 3.1, es posible encontrar, tanto para la muestra total como para la submuestra de inmigrantes, los estadísticos descriptivos de las variables de interés para nuestro estudio. La tabla distingue para la muestra total entre inmigrantes y españoles (columnas 1 y 2), y entre personas que viven en zonas rurales y urbanas (columnas 3 y 4). Para la submuestra de inmigrantes, se distingue entre inmigrantes que viven en áreas rurales y en áreas urbanas (columnas 6 y 7).

Dado que casi todas las variables, a excepción de la edad, poseen valores dicotómicos, los resultados en la tabla pueden ser interpretados como la proporción que toma el valor 1 para una determinada variable tanto para la muestra total como para la submuestra de inmigrantes.

De acuerdo con nuestra definición de emprendedor, es decir, personas que están en el proceso de creación de una empresa los últimos doce meses o tienen hasta tres meses de actividad, podemos afirmar, a partir de la tabla 3.1, que los inmigrantes en España son, desde el punto de vista estadístico, significativamente más emprendedores que los españoles. De esta forma, se *confirma* nuestra primera hipótesis (H1). Vemos que el 7,49% de los inmigrantes son emprendedores nacientes frente al 3,40% de los españoles. Por lo tanto, este resultado permite afirmar que los inmigrantes, como grupo, contribuyen de manera activa al crecimiento económico en España con su actitud emprendedora.

A pesar del hecho de que entre los inmigrantes que viven en zonas rurales y urbanas existen diferencias porcentuales con respecto a su actividad emprendedora (5,66% y 7,69%, respectivamente), estas no son estadísticamente significativas, por lo que la hipótesis 4 (H4) se *rechaza*. Esto quiere decir que ambos grupos, inmigrantes rurales y urbanos, tienen una actividad emprendedora similar.

A partir de la tabla, también es posible apreciar otros resultados. Proporcionalmente, los hombres inmigrantes tienen una mayor presencia en zonas rurales que en zonas urbanas. El porcentaje está por encima de la media del mundo rural (columna 3), lo que claramente refleja que estas áreas son más atractivas para los varones inmigrantes. Este hecho viene a confirmar lo señalado por Camarero (2009), quien indicaba que los inmigrantes estaban reforzando la masculinización de las zonas rurales españolas. Sin embargo, desde las columnas 1 y 2, los inmigrantes, en

comparación con los españoles, tienen una menor propensión a vivir en áreas rurales: un 9,61% frente a un 16,24%, respectivamente. Esta diferencia es estadísticamente significativa y nos sugiere que hay condiciones en el entorno rural que hacen que estos espacios no sean tan atractivos para los extranjeros.

Tabla 3.1: Estadísticos descriptivos de la muestra utilizada

VARIABLES	Muestra total					Submuestra inmigrantes	
	Inmigrante (1)	Español (2)	Rural (3)	Urbano (4)	Total (5)	Rural (6)	Urbano (7)
Emprendedor	0,0749 (0,2633)	0,0340 * (0,1812)	0,0425 (0,2018)	0,0356 (0,1853)	0,0367 (0,1880)	0,0566 (0,2318)	0,0769 (0,2665)
Género	0,4647 (0,4989)	0,5064 * (0,5000)	0,5350 (0,4988)	0,4977 * (0,5000)	0,5036 (0,5000)	0,5660 (0,4972)	0,4539 ** (0,4980)
Edad	36,9341 (10,8878)	41,8098 * (12,5542)	42,5485 (12,5060)	41,2855 * (12,4999)	41,4851 (12,5091)	37,2767 (10,8528)	36,8977 (10,8945)
Estudios primarios	0,2121 (0,4089)	0,3556 * (0,4787)	0,4181 (0,4933)	0,3325 * (0,4711)	0,3460 (0,4757)	0,2453 (0,4316)	0,2086 (0,4064)
Estudios secundarios	0,3728 (0,4837)	0,2269 * (0,4188)	0,2080 (0,4060)	0,2420 * (0,4283)	0,2366 (0,4250)	0,3145 (0,4658)	0,3790 (0,4853)
Estudios universitarios	0,4151 (0,4929)	0,4175 (0,4932)	0,3738 (0,4839)	0,4255 * (0,4944)	0,4173 (0,4931)	0,4403 (0,4980)	0,4124 (0,4924)
Vive en zona rural	0,0961 (0,2948)	0,1624 * (0,3689)	---	---	0,1580 (0,3648)	---	---
Es inmigrante	---	---	0,0405 (0,1971)	0,0715 * (0,2577)	0,0666 (0,2493)	---	---
Número de observaciones	1.655	23.195	3.927	20.923	24.850	159	1.496

Los valores entre paréntesis representan la desviación estándar. ***, **, * indican el nivel de significancia al 1%, 5% y 10% respectivamente (test de Kruskal Wallis).

La tabla 3.2 arroja los resultados de las dos estimaciones definidas, es decir, tanto para la muestra total como la submuestra de inmigrantes. Finalmente, la tabla 3.3, para las mismas especificaciones, muestra las primeras diferencias para la probabilidad de llegar a ser emprendedor.

Es posible realizar una serie de conclusiones a partir de los resultados para las variables de control que han sido incorporadas. Todas las variables incluidas en la especificación 1 (toda la muestra) reflejan ser significativas y, por tanto, influyen en la probabilidad de emprendimiento en un individuo. En lo referente a los coeficientes,

todos reflejan ser los esperados y se ajustan a resultados de trabajos de otros autores en lo que respecta a las variables de control.

En el caso del *género*, los trabajos de Vaillant y Lafuente (2007) y Driga et al. (2008) muestran una conclusión similar. En el presente estudio, se ha calculado que el hecho de que un individuo sea del género masculino aumenta la probabilidad de convertirse en un emprendedor en un 1,67%.

La relación entre *emprendedor* y *edad* es inversa, y se ajusta a trabajos de Katz (1994), Lafuente et al. (2007), Vaillant y Lafuente (2007), y Driga et al. (2008). Es decir, cuantos más años tienen los individuos, su probabilidad de convertirse en emprendedores disminuye.

Los resultados obtenidos para las variables educación nos indican que se ajustan a lo señalado por Krueger (1993) en lo referente a que, en personas con menor formación, la posibilidad de emprendimiento desciende. Concretamente, los individuos que no tienen estudio o sólo han completado los estudios primarios, su probabilidad de emprendimiento disminuye un 1,17% y aquellos que sólo han alcanzado a completar los estudios secundarios ven disminuida su probabilidad de convertirse en emprendedores en un 1,04%.

Con respecto a las variables de control dentro de la segunda especificación (tabla 3.2 - columna 2) para la submuestra de inmigrantes, sólo el *género* mostró ser significativo, lo que implica que en el caso de los extranjeros, ser hombre aumenta su probabilidad de emprendimiento un 3,57%.

También para la muestra total, la variable *rural* refleja ser positiva y significativa. En términos de probabilidades, que un individuo viva en un área rural aumenta su probabilidad para ser emprendedor en un 0,80% (tabla 3.3). Este resultado permite *confirmar* nuestra hipótesis 3 (H3).

Tabla 3.2: Modelos logit para eventos extraños

Variables	Especificación 1 Toda la muestra (1)	Especificación 2 Sub-muestra inmigrantes (2)
Género (1 para hombre)	0,5082*** (0,0705)	0,5146*** (0,1901)
Edad	-0,0113*** (0,0027)	-0,0043 (0,0082)
Estudios primarios	-0,3785*** (0,08420)	-0,2972 (0,2644)
Estudios secundarios	-0,3440*** (0,0870)	-0,0508 (0,2646)
Rural (1 para rural)	0,2355*** (0,0882)	-0,3327 (0,2106)
Inmigrantes (1 para inmigrante)	0,8285*** (0,1017)	--- ---
Constante	-3.0198*** (0,1299)	-2,8122*** (0,3765)
Función de verosimilitud	-3820,8459	-435,4338
LR (Chi2)	200,28***	10,30*
Pseudo R2	0,0226	0,0116
Correctamente predichas (Adopters)	55,04%	99,19%
Correctamente predichas (Non-adopters)	60,62%	0,98%
Porcentaje de predicciones correctas (Toda la muestra)	60,41%	8,34%
Número de observaciones	24.850	1.655

Los valores entre paréntesis representan el error estándar.***, **, * indican el nivel de significancia al 1% , 5% y 10%, respectivamente.

Tabla 3.3: Modelo logit para eventos extraños: primeras diferencias que influyen en la probabilidad para ser un emprendedor

Variables	Toda la muestra	Sub-muestra inmigrantes
Género	0,01670 ***	0,03577 ***
Estudios primarios	-0,01176 ***	-0,01929
Estudios secundarios	-0,01045 ***	-0,00262
Rural	0,00806 ***	-0,02061
Inmigrante	0,03844 ***	---

***, **, * indican que la primera diferencia es estadísticamente significativa a un nivel del 1%, 5% y 10% respectivamente.

Con respecto a las demás hipótesis, la segunda (H2) está en condiciones de ser *confirmada*. Con los resultados de toda la muestra, se aprecia el hecho de que la condición de *inmigrante* de un individuo afecta positivamente su probabilidad para llegar a ser emprendedor, por cuanto el coeficiente estimado es significativo y mayor que 0. Esta condición aumenta en un 3,84% su probabilidad de emprendimiento (véase tabla 3.3).

Dado que se ha confirmado que un inmigrante tiene una mayor probabilidad de llegar a ser un emprendedor y el hecho de vivir en una zona rural también la aumenta, la esperaríamos que un inmigrante rural tuviera más probabilidades de tener una iniciativa emprendedora; sin embargo, a la luz de los resultados, la última hipótesis (H5) es *rechazada*. Vemos que, dentro de la estimación de la submuestra de inmigrantes (tabla 3.2, columna 2), la variable (vivir en un área) *rural* no es significativa. Este resultado nos indica que este factor no tiene influencia sobre la probabilidad de emprendimiento de un inmigrante y que, por tanto, no explica su actividad emprendedora.

De esta manera, es posible afirmar que la variable rural sólo influye de forma positiva a los españoles; esto porque en la primera especificación desde la cual se confirma el efecto positivo que tiene el factor rural sobre un individuo, los españoles representan más del 93% de los sujetos.

3.5. CONCLUSIONES

Considerando que la estrecha relación existen entre crecimiento económico y emprendimiento, que el fenómeno inmigratorio en España ha sido extremadamente relevante y que algunos autores señalan que la inmigración puede ayudar a solucionar algunos problemas en las áreas rurales (como el debilitamiento económico, entre otros), este estudio buscó determinar cómo influye en un individuo la condición de inmigrante y el hecho de vivir en un área rural para llegar a ser emprendedor.

Las principales contribuciones de este estudio indican que, significativamente, los inmigrantes extranjeros son más emprendedores que los habitantes locales españoles, por lo que si un individuo es inmigrante, aumenta su probabilidad de generar una actividad emprendedora. También se determinó que el vivir en una zona rural es un factor que también influye positivamente en esta probabilidad.

No obstante, el factor rural no tiene relevancia dentro del grupo de inmigrantes para explicar su tendencia al emprendimiento, por tanto no se llega a determinar que ellos sean más emprendedores en áreas rurales.

Los resultados son relevantes, puesto que tienen influencia en tres materias: inmigración, emprendimiento y desarrollo rural. A su vez, los hallazgos contribuyen en diferentes ámbitos. Por un lado, cabe señalar las implicaciones académicas, que, a la luz de los resultados, confieren relevancia a estudiar en profundidad el papel del inmigrante como generador de iniciativas empresariales que contribuyen al crecimiento económico. Por otra parte, aquellos que se interesan por el estudio del emprendimiento pueden incorporar, dentro de los factores explicativos del fenómeno, la inmigración y la ruralidad. Asimismo, aquellos preocupados por el desarrollo rural deben incorporar, dentro del perfil potencial que tienen los individuos que viven en las zonas rurales, la capacidad de generar nueva actividad económica. Por tanto, esta capacidad es una característica innata poseen y que puede ser considerada como un factor que puede contribuir al desarrollo rural.

Los resultados también generan implicaciones para los agentes relacionados con la generación de políticas (*policy makers*). Dado que los inmigrantes crean proporcionalmente más empresas, y siendo el crecimiento económico uno de los objetivos de los gobiernos, este grupo puede contribuir de forma significativa a ese objetivo, especialmente si los inmigrantes representan una proporción significativa

dentro de la población residente de un país. Por otra parte, también pueden contribuir a este objetivo los individuos que habitan en áreas rurales, que también son un factor explicativo del emprendimiento y, por tanto, contribuyente dentro del objetivo mencionado. Básicamente, se recomienda la creación y profundización de políticas de incentivos y soportes específicos para actividades emprendedoras por parte de inmigrantes que viven en áreas rurales, dado que ellos no estarían aportando todo su potencial en estas áreas.

Para los agentes relacionados con la promoción del emprendimiento, las implicaciones siguen la misma línea. Se sugiere que se incorpore como población objetivo a los inmigrantes, con lo cual no sólo se asistiría al éxito de sus iniciativas empresariales, sino que, además, se contribuiría directamente al crecimiento económico de los lugares donde actualmente viven los inmigrantes extranjeros.

Sin embargo, dado que no se encontró dentro del grupo de inmigrantes que la variable rural tuviera significancia estadística, esto nos induce a pensar que existen elementos en las zonas rurales que hacen que todo el potencial de un inmigrante como agente generador de nuevas iniciativas empresariales no esté siendo aprovechado.

Sobre la base de los resultados de este estudio, que han determinado el mayor emprendimiento de los inmigrantes, ahora el interés es conocer qué variables pueden ayudar a explicar el emprendimiento de los extranjeros y especialmente la decisión emprendedora de los inmigrantes que viven en zonas rurales.

Las respuestas a los interrogantes anteriores pueden contribuir a la generación de políticas para la creación de empresas y la integración de inmigrantes en la vida de un área rural de una manera más adecuada.

CAPITULO 4

Ensayo 3

¿Cómo afectan al comportamiento emprendedor los factores socio-institucionales y la concentración de inmigrantes entre los extranjeros rurales?

4. ENSAYO 3: ¿CÓMO AFECTAN AL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR LOS FACTORES SOCIO-INSTITUCIONALES Y LA CONCENTRACIÓN DE INMIGRANTES ENTRE LOS EXTRANJEROS RURALES?

¿Cómo afectan al comportamiento emprendedor los factores socio-institucionales y la concentración de inmigrantes entre los extranjeros rurales?

Resumen: Los beneficios potenciales de los inmigrantes extranjeros en las áreas rurales no sólo provienen de su impacto demográfico, sino que también desde el importante papel que ellos pueden jugar como consecuencia de su mayor comportamiento emprendedor. Debido a los múltiples beneficios socio-económicos del emprendimiento, éste es especialmente importante en áreas rurales. El objetivo de este estudio es determinar el impacto sobre el emprendimiento de los inmigrantes de: la ruralidad, la concentración de inmigrantes en un área, y de factores socio-institucionales tales como los role models, la percepción de miedo social al fracaso y la percepción de que llegar a ser un emprendedor aumenta el estatus social. Los resultados indican que la concentración de inmigrantes juega un rol determinante para explicar el impacto de la ruralidad y de los factores socio-institucionales sobre la actividad emprendedora de los extranjeros. Para realizar este estudio se aplicó un modelo logit ajustado para eventos extraños utilizando la encuesta GEM (Global Entrepreneurship Monitor) en España del año 2007.

How entrepreneurially influential socio traits and concentration of immigrants affect business creation amongst rural immigrants?

Abstract: The potential benefits for rural areas of foreign immigration do not only come from their demographic impact, but also from the important role they can play as a consequence of their relatively higher entrepreneurial behaviour. Because of its many positive socio-economic contributions, entrepreneurship is especially needed in rural areas. The objective of this study is therefore to determine how rurality influences the entrepreneurial activity of foreigners. Similarly the paper analyses the impact of the geographical concentration of immigrants and certain entrepreneurially influential socio-cultural factors on their decision to become an entrepreneur. The results indicate that the concentration of immigrants plays a determinant role in explaining the impact of rurality and socio-cultural factors on foreign entrepreneurial activity. To conduct this study, a logit model adjusted for rare events was applied using the GEM survey (Global Entrepreneurship Monitor) for Spain for the year 2007.

4.1. ESTADO DEL PROBLEMA

Existen diversos beneficios socio-económicos asociados al emprendimiento (OECD 2003, Anokhin et al. 2008, Hansson 2010). Estos beneficios se relacionan con la generación de empleos en áreas rurales. En las zonas rurales el emprendimiento contribuye también a la diversificación de la actividad económica, proporcionando ingresos complementarios y suministrando servicios a la población (North y Smallbone 1996, Petrin 1997, Psaltopoulos et al. 2005, Agarwal et al. 2009). Como consecuencia de lo anterior, la inquietud por mantener y generar nuevas iniciativas emprendedoras en las áreas rurales ocupa un lugar prioritario en las agendas de los políticos y gestores de la promoción económica (Sanyang y Huang 2009).

Los beneficios del emprendimiento adquieren especial relevancia si consideramos que las áreas rurales han vivido procesos que han dejado huellas negativas en su capacidad de desarrollo. Especial atención merece el proceso de despoblamiento de estas áreas, que no sólo ha ocurrido en Europa (y en las áreas rurales españolas), sino que ha sido un proceso global durante el siglo XX (Council of Europe 1980, citado por Stockdale 2006). Como consecuencia de esta emigración endémica, las áreas rurales han visto mermada su capacidad de crecimiento, han sufrido una pérdida de servicios y un abandono del medioambiente (Stockdale et al. 2000, OECD 2006).

Dado estos efectos negativos, algunos países han visto a la llegada de extranjeros como una solución al despoblamiento rural (Dahlsten 2004, OECD 2008, Stockdale 2006). Por otra parte, dado que los efectos de la presencia de inmigrantes en las áreas rurales es un proceso acumulativo (Kalantaridis 2010), su contribución puede ser vista por su impacto a largo plazo.

En España, este elemento es fundamental ya que el proceso inmigratorio que ha vivido el país ha sido extraordinariamente relevante. De acuerdo a las cifras del padrón municipal del INE, la población inmigrante se multiplicó por siete entre los años 1998 al 2007 (desde 637.085 a 4.519.554 extranjeros respectivamente).

Diversos estudios y autores indican que la actividad emprendedora de los extranjeros es en término relativa más alta que los habitantes locales de un país (Constant y Zimmermann 2006, Levie 2007, Miller 2007, Coduras 2008). Este mayor emprendimiento proporcional es mencionado por De la Vega et al. (2008), quienes usando datos del 2007 del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), indican que el 7,2% de los españoles está involucrado en actividades emprendimiento frente al 11,5% de los inmigrantes comunitarios europeos y al 13% de los extranjeros no comunitarios.

Por lo tanto, los extranjeros podrían ser considerados como una buena opción para revitalizar las áreas rurales en España, sin embargo, basándonos en los resultados del estudio anterior (ensayo 2), habría condiciones en éstas zonas que estarían limitando su potencial emprendedor. La probabilidad de crear una empresa de los habitantes locales aumenta si estos viven en áreas rurales, sin embargo, cuando se trata de los extranjeros no se aprecia este incremento.

Por otra parte vemos que, de acuerdo con la encuesta nacional de inmigrantes 2007 realizada por el INE, del total de inmigrantes que eran empresarios antes de establecerse en España y que ahora viven en zonas rurales, sólo el 31,63% ya no lo es actualmente. Cabe asimismo mencionar que los individuos que dejaron de ser empresarios al residir en España, actualmente constituyen un grupo de potenciales de emprendedores porque la experiencia relacionada con la gestión de una empresa que poseen es altamente valiosa. No obstante, el sistema social-institucional en el que está inmerso un individuo puede hacer que éste infrutilice el capital humano que posee

(Davisson y Honig 2003).

Dada las consideraciones anteriores, se hace necesario estudiar a los inmigrantes en el contexto de España y hacen emerger las siguientes preguntas: ¿qué factores influyen a los extranjeros para llegar a ser un emprendedor?, ¿qué factores influyen a los extranjeros que viven en áreas rurales para llegar a ser emprendedores?

Para estudiar el emprendimiento, diversas investigaciones indican algunos elementos que influyen a un individuo para que llegue a convertirse en un emprendedor. En el caso de los extranjeros, uno de los factores que la literatura indica como causa de la creación de empresa por parte de ellos, es la concentración geográfica de extranjeros en un área determinada (entre otros, Aldrich y Waldinger 1990, Solé y Parella 2005, Arjona y Checa 2006, Solé et al. 2007, Volery 2007, Bruder y R athke-D oppner 2008). Borjas (1986) indica m as enf aticamente que a mayor número de extranjeros, mayor es la probabilidad que tienen estos individuos en autoemplearse. No obstante, considerar sólo la concentración de inmigrantes no es suficiente para explicar su emprendimiento (Volery 2007), por lo que las investigaciones deben considerar el impacto de diversos factores adicionales sobre la probabilidad de emprendimiento de los extranjeros.

El marco socio-institucional representa un importante componente de cualquier sociedad y comunidad y que, además, ha sido utilizado para explicar las diferencias de tasas de emprendimiento entre diferentes regiones (Bryden y Hart 2004, Lafuente et al. 2007). Estas variables sociales est n enraizadas en el tejido social y cultural de un territorio y por tanto, para esta investigación, interesa saber como influyen variables del entorno sobre la decisión emprendedora de personas que provienen de fuera de ese territorio y de fuera de ese marco socio-institucional. Esto es especialmente interesante

en contextos rurales que pueden llegar a ser relativamente cerrados desde un punto de vista social.

Conforme lo anterior, el objetivo de este estudio es determinar la influencia de la ruralidad, la concentración de inmigrantes y de los factores socio-institucionales, como son la presencia de role model (presencia de ejemplos exitosos de emprendimiento), la percepción del miedo social al fracaso, y el percibir que ser un emprendedor aumenta el estatus social, sobre la probabilidad de emprendimiento individual de los extranjeros.

Acercarse a una respuesta y alcanzar el objetivo de la investigación, ayudará a comprender más el comportamiento emprendedor de los inmigrantes en las áreas rurales. Además, una respuesta también puede ser útil para generar políticas que estimulen aún más a este grupo en su actividad emprendedora rural, para así, contribuir con el crecimiento económico y una mejor integración con la sociedad rural.

Este documento tiene la siguiente estructura. En el apartado 4.2 se encuentra el marco teórico. La metodología es explicada en el apartado 4.3. El apartado 4.4 trata acerca de los resultados encontrados. Finalmente, las conclusiones e implicaciones se encuentran en el apartado 4.5.

4.2. MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS

4.2.1. El comportamiento emprendedor de los inmigrantes extranjeros

De acuerdo con Levie (2007), en ciertos países europeos la inmigración extranjera está representando un problema económico relevante. Esto conlleva a que uno de los principales temas de discusión en el debate público son los posibles efectos

que la inmigración pueda generar sobre la población local de un país. Las preocupaciones (y estudios e investigaciones) se centran especialmente en los efectos sobre el mercado del trabajo, el sistema de bienestar, la asistencia social y la distribución de la riqueza (Dustmann y Glitz 2005).

Empíricamente, algunos investigadores reportan que los efectos reales sobre los salarios y tasas de empleo sobre los antiguos residentes no son totalmente claros, por cuanto hay evidencia que indica la existencia de efectos positivos y negativos. Y si bien los modelos económicos predicen grandes efectos negativos, en la práctica estos efectos son mucho menores (Brücker 2002; De Lima et al. 2005; Blachflower et al. 2007).

Con respecto a los empresarios extranjeros, Solé y Parella (2005) indican que tradicionalmente los estudios e investigaciones que abordan el mercado del trabajo y la inmigración, tratan al “empresariado étnico y la autoocupación de los colectivos de inmigrantes y de las minorías étnicas como si se trata de un fenómeno anómalo” (p.11).

Sin embargo, existe evidencia que señala que los inmigrantes extranjeros hacen una positiva y *desproporcionada* contribución a la creación de nuevas empresas (entre otros, Hayter 1997, Kalantaridis y Bika 2006, Levie 2007, Miller 2007, Coduras 2008, Wadhwa 2008). Específicamente Hayter (1997), en su libro, indica que los extranjeros son un recurso importante de emprendimiento en países como Israel, Canadá y Australia; Levie (2007) manifiesta que los inmigrantes (ambos, inmigrantes internos y externos) tienen una mayor propensión para establecer nuevos negocios que los residentes de largo plazo en el Reino Unido; para la Inglaterra rural, lo señalan Kalantaridis y Bika (2006); Miller (2007) y Wadhwa (2008) lo indican para Estados Unidos; Coduras (2008) lo indica para España. Adicionalmente, existen estudios que destacan la tendencia creciente de los inmigrantes a autoemplearse (Hammarstedt 2006, Bruder y Rähke-Döppener 2008). Esto, en algunas ocasiones, es representado por el

hecho que algunos grupos de extranjeros sean identificados por su especial participación en la creación de empresas y, por lo tanto, sean asociados a la actividad emprendedora. Estos grupos han sido investigados desde diferentes ópticas tales como su comportamiento en las relaciones emprendedoras o tipos de empresas que crean (entre otros, Kao 1993, Bates 1997, Kalnins y Chung 2002, Tienda y Raijman 2004).

En realidad se podría señalar que los inmigrantes son emprendedores por definición, por cuanto al migrar, estos individuos comienzan un importante proyecto de vida que implica asumir algunos riesgos (Causa 2007).

Las preocupaciones sobre los efectos de la inmigración que están principalmente centradas en el mercado del trabajo, están en parte basadas en el hecho que los inmigrantes son mayoritariamente, en un principio, trabajadores asalariados. Posteriormente, luego de un tiempo y después de haber acumulado algún tipo de capital (tangible e intangible) en el lugar que ha emigrado, algunos de ellos toman la decisión de instalar su propia empresa.

Ejemplo de lo anterior lo reportan Reynolds y White (1997), que indican que los inmigrantes necesitaban al menos seis años para establecer sus negocios. Harrison et al. (2004) determinaron que un 68% de los inmigrantes que fundaron empresas de alta tecnología habían trabajado previamente más de 10 años en Estados Unidos. Esto está en plena sintonía con los resultados del informe del Global Entrepreneurship Monitor - España (GEM 2008b), donde los años medios de residencia en el país antes de establecer su negocio en el 2007 van desde 7,73 años para inmigrantes de países no desarrollados y no europeos, y 21,77 años para inmigrantes de países de régimen comunitario europeo.

4.2.2. El estudio del emprendimiento

Hay diversos trabajos que estudian los factores que propician el inicio de una nueva actividad empresarial por parte de los individuos, como también existen diversos enfoques y teorías que ayudan a estudiar el emprendimiento. El artículo de Veciana de 1999 entrega una excelente recopilación de ellos. Está el enfoque económico, psicológico, sociocultural-institucional, y gerencial. Kets de Vries (1996) entrega una clasificación diferente para abordar la actividad emprendedora. El autor menciona que el emprendimiento puede ser visto con una visión antropológica, sociológica, organizacional y, obviamente, también económica.

Sin embargo, en el caso específico de los extranjeros, de acuerdo con Volery (2007), estos se ven especialmente influenciados por factores externos o el ambiente de la sociedad receptora. Factores que finalmente tienen una influencia sobre una decisión individual para convertirse en un emprendedor. A partir de esto, podemos indicar que diversos investigadores que han trabajado con un marco teórico basado en una aproximación socio-institucional que puede ayudarnos a estudiar el emprendimiento (entre otros, North 1993, Chilosí 2001, Spencer y Gómez 2004, Veciana y Urbano 2008; Webb et al. 2009). La idea central y común de estos autores es básicamente creer que la decisión de crear una empresa, y por lo tanto llegar a ser un emprendedor, está condicionada por factores externos o del entorno de un individuo. En otras palabras, los factores socio-culturales e institucionales son elementos externos a una persona, pero que le influyen internamente para tomar una decisión, en este caso, el ser o no un emprendedor.

Por tanto, las *instituciones* pueden ser formales tales como reglas políticas, reglas económicas y contratos, como informales tales como códigos de conducta, actitudes, valores y normas de comportamiento, y convenciones de una determinada

sociedad. En el caso de los extranjeros, en el primero de los ensayos se determinó que existe un impacto diferenciado de las normas sociales e instituciones informales sobre la actividad de creación de empresa de ese colectivo.

North (1993) intenta explicar cómo las instituciones y el marco institucional influyen en el desarrollo económico y social de un territorio, añadiendo que las instituciones afectan el desempeño económico, y las diferencias entre las economías de los diferentes territorios. Las áreas rurales son territorios donde las instituciones informales suelen influir positivamente sobre la probabilidad de emprendimiento individual (Lafuente et al. 2007). Paniagua (2002) indica que las zonas rurales, a veces, son consideradas como un gran nicho para autogenerarse el propio empleo, lo que se explica principalmente por la importancia de los empresarios individuales en el sector agrario.

Vaillant y Lafuente (2007), por otra parte, mencionan que, en las zonas rurales, hay más empresas pequeñas por habitante, porque un municipio rural requiere, independientemente del número de habitantes, algunos servicios mínimos. Esta afirmación conduce a pensar que, en un municipio rural, existiría una mayor probabilidad de ser, al menos, microempresario. En España, el hecho de vivir en un área rural impacta positivamente sobre la probabilidad de emprendimiento de los individuos; sin embargo esta afirmación sólo es verdadera para habitantes locales (españoles), ya que el hecho de que un inmigrante viva en un área rural, no influencia sobre su probabilidad para crear una empresa (de acuerdo a los hallazgos del segundo de los ensayos). Esto conduce a establecer la primera de las hipótesis:

H1 : El hecho de que un inmigrante viva en una zona rural aumenta la probabilidad de que se convierta en emprendedor.

Para el caso de los inmigrantes, la concentración geográfica de individuos extranjeros en un área determinada, propiciaría la creación de empresas por parte de ellos (entre otros, Aldrich y Waldinger 1990, Solé y Parella 2005, Arjona y Checa 2006, Solé et al. 2007, Volery 2007). Es decir, a mayor concentración de inmigrantes, mayor es la probabilidad que un extranjero tenga su propio autoempleo (Borjas 1986). Bruder y Rätthke-Döppner (2008) también encuentran evidencia de lo anterior en su estudio para Alemania, ya que hallaron que el autoempleo de los extranjeros estaba relacionado con una alta proporción de inmigrantes sobre el total de la población.

La importancia de la concentración de inmigrantes ha sido reportada por Light y Sánchez (1987) y Wang y Li (2007) como un recurso de financiamiento y soporte personal para potenciales emprendedores extranjeros. Solé et al. (2007) indica que zonas donde hay una mayor concentración de inmigrantes existen una serie de redes sociales de extranjeros que son aprovechados en beneficio del propio empleo. Así, la concentración de extranjeros, especialmente si pertenecen a un grupo nacional en concreto, es percibida por los inmigrantes como una ventaja comparativa para ofrecer bienes y servicios a ellos mismos (Borjas 1986).

La concentración de inmigrantes y la ruralidad como factores explicativos del emprendimiento, nos conducen a establecer el segundo grupo de hipótesis de este estudio. La hipótesis 2a, que aborda el impacto de la concentración de inmigrantes sobre la probabilidad individual de emprendimiento, y la hipótesis 2b que trata sobre el impacto de la variable rural en una zona con alta concentración de inmigrantes:

H2 a: A mayor concentración de inmigrantes aumenta la probabilidad de que un extranjero se convierta en emprendedor.

b: En zonas rurales, a mayor concentración de inmigrantes aumenta la probabilidad de que un extranjero se convierta en emprendedor.

Algunos autores han propuesto ciertas variables informales específicas que pueden influir externamente en un individuo. Veciana (1980) y Shapero y Sokol (1982) mencionan la importancia que tienen los ejemplos positivos (empresarios exitosos) sobre la decisión en otras personas para llegar a ser un emprendedor, lo cual estaría reflejando por tanto una institución informal para este ejemplo específico. Fornahl (2003) propuso, dentro de los factores institucionales que afectan la creación de empresas, el rol de los ejemplos positivos de emprendimiento (*role models*). Así, la presencia de emprendedores exitosos, influencia fuertemente la representación cognitiva de los agentes económicos y puede afectar su comportamiento para llegar a ser emprendedor (Krueger 1993). A este factor, en conjunto con la percepción de *miedo social al fracaso* y la percepción de que llegar a ser emprendedor entrega *estatus social* (factores que se detallarán y explicarán posteriormente) los denominaremos *factores socio-institucionales*.

Los *role models* (ejemplos positivos de emprendimiento) tienen principalmente dos efectos. El primero es que si los emprendedores son exitosos, pueden hacer más fácil la detección de oportunidades por parte de otras personas, por cuanto pueden ser referentes para ellas. En segundo lugar, los ejemplos de emprendedores llevan a un cambio cognitivo de parte de las personas que no son actualmente creadores de empresas, quienes cambian su percepción de los negocios, así como también puede afectar la confianza que tienen en si mismos para ser dueños de su propia empresa. En otras palabras, la imagen social del empresario puede tener como consecuencia un efecto multiplicador para la creación de nuevos negocios (De Pablo y Uribe 2009).

En concreto, los ejemplos positivos de emprendedores (*role models*), incrementarían la probabilidad de que otros “agentes” lleguen también a convertirse en emprendedores (Speizer 1981).

Sobre la base de la influencia que tienen los *role models* sobre la probabilidad para llegar a ser un emprendedor, se ha generado un tercer grupo de hipótesis que considera tanto los *role models*, la ruralidad y la concentración de inmigrantes:

H3 a: La presencia de rolemodels aumenta la probabilidad de que un inmigrante se convierta en emprendedor.

b: La presencia de rolemodels aumenta la probabilidad de que un inmigrante que vive en un área rural se convierta en emprendedor.

c: El impacto positivo sobre el emprendimiento del extranjero de la presencia de role models es más fuerte en áreas rurales de alta concentración de inmigrantes.

Es necesario indicar en este punto del documento que el criterio que hemos definido para denominar “alta concentración de inmigrantes” está explicado en el penúltimo párrafo del apartado 4.3.1 de la sección metodología y método. La variable concentración de inmigrantes está explicada en el apartado 4.3.4 de la misma sección.

Cómo un grupo de individuos percibe alguna actividad es otra dimensión de lo que son las instituciones; de acuerdo con Busenitz et al. (2000) podemos considerar el grado en que un país percibe el emprendimiento y la aceptación o tolerancia de un fracaso de una actividad empresarial. Vaillant y Lafuente (2007) señalaron que regiones donde existían altos niveles de estigmas de fracaso individual podían disuadir a un individuo para que llegue a ser emprendedor; esto en contraposición a lo que ocurría en regiones donde había mayores niveles de aceptación al fracaso (y, por tanto, menor

temor a un estigma social). De forma parecida, Begley y Tan (2001) indican que en algunas sociedades del este de Asia, la vergüenza a fracasar afectaba negativamente la viabilidad y el deseo de crear empresas por parte de las personas, porque se percibía una alta penalidad social cuando se fracasaba empresarialmente. El Libro Verde sobre el Emprendimiento de la Comisión Europea (European Commission 2003), caracteriza Europa como una sociedad especialmente estigmatizadora del fracaso empresarial. La OECD (2009) dio un mensaje similar al referirse a las zonas rurales de España.

De acuerdo con la influencia que tendría la *percepción del miedo social al fracaso* sobre la probabilidad de emprendimiento individual, se ha generado un cuarto grupo de hipótesis que también considera la concentración de inmigrantes y la ruralidad:

H4 a: La percepción de miedo social al fracaso disminuye la probabilidad de que un inmigrante extranjero se convierta en emprendedor.

b: La percepción de miedo social al fracaso disminuye la probabilidad de que un inmigrante extranjero que vive en un área rural se convierta en emprendedor.

c: El impacto negativo sobre el emprendimiento del extranjero de la percepción de miedo social al fracaso es más débil en áreas rurales de alta concentración de inmigrantes.

De acuerdo con Malach-Pines et al. (2005), cuando la figura del emprendedor es altamente valorada por una sociedad (o visto como un “héroe cultural”), las personas se sentirán identificadas con el emprendedor, por lo que tendrá más probabilidades de verse envuelto en actividades empresariales. Similarmente, países donde el emprendimiento está dentro de los valores sociales más altos, los individuos que viven en estas “culturas” tienen más probabilidades de estar interesados en comenzar un

negocio (Begley y Tan 2001). Es decir, el tener como objetivo llegar a ser un emprendedor, de acuerdo con una buena valoración de la sociedad, vendría a percibirse como una mejora del estatus social individual.

Diversos autores indican que la posible discriminación que viven los extranjeros en el mercado del trabajo, hace que ellos (los inmigrantes) podrían verse forzados (factores push) a generar su auto-empleo (entre otros, Bates 1997, Clark y Drinkwater 2000, Constant y Zimmermann 2006). Desde la perspectiva de nuestro estudio, los inmigrantes por tanto estarían buscando, a través del emprendimiento, sortear esos supuestos obstáculos del mercado del trabajo, para así mejorar su estatus social. No obstante, Shinnar y Young (2008) encontraron, dada ciertas condicionales externas, que los inmigrantes hispánicos en Estados Unidos no sólo se veían afectados por factores push, sino que factores pull eran más fuertes. Es decir, los inmigrantes no necesariamente se veían forzados a generar su auto-empleo, sino que además habrían condiciones que les incentivaban a elegir el ser emprendedores.

En el caso de España el estatus social también muestra tener importancia dentro de los extranjeros, por cuanto Solé et al. (2007) indican que la creación de empresas por parte de extranjeros está efectivamente generando “procesos de movilidad ascendente”. Los mismos autores indican que estos emprendedores “se desmarcan, en términos de estatus y de ingresos, del resto de la fuerza de trabajo inmigrante asalariada” (p. 133).

De acuerdo con la influencia que tendría el hecho de percibir que ser un emprendedor aumenta el estatus social, se ha generado el último grupo de hipótesis que también considera la concentración de inmigrantes y la ruralidad:

H5 a: La percepción de que llegar a ser un emprendedor aumenta el estatus social incrementa la probabilidad de que un inmigrante extranjero se convierta en

emprendedor.

b: La percepción de que llegar a ser un emprendedor aumenta el estatus social incrementa la probabilidad de que un inmigrante extranjero que vive en un área rural se convierta en emprendedor.

c: El impacto positivo sobre el emprendimiento del extranjero de la percepción de que llegar a ser un emprendedor aumenta el estatus social es más fuerte en áreas rurales de alta concentración de inmigrantes.

4.2.3. Otros factores que influyen en el emprendimiento

En el apartado de la metodología, se detallan las variables que se usarán en esta investigación. No obstante, es necesario identificar algunos factores que influyen y que pueden ayudar a explicar el emprendimiento de un individuo.

Una de las variables relevantes que se ha considerado en diferentes estudios para estudiar el emprendimiento es la formación (*educación*) del individuo. Es señalado por diversos autores que la formación condiciona la actitud de las personas para comenzar un negocio nuevo (Krueger y Brazeal 1994). De esta manera, individuos con bajos niveles de formación podrían ver en el emprendimiento una vía para ascender económica y socialmente (Donkels 1991). Sin embargo, Krueger (1993) señala que estas personas pueden llegar a tener una visión limitada de las oportunidades de negocios existentes para ellos. El mismo autor señala, por otro lado, que los individuos más formados tienden a tener mayores habilidades técnicas y administrativas que les abren más alternativas de negocios. Es decir, mientras que Donkels nos sugeriría el concepto de *necesidad* para crear una empresa por parte de personas con baja formación, Krueger nos sugeriría el concepto de *oportunidad* por parte de personas con alta formación.

El *género* del individuo es también un factor que determina la actividad emprendedora. Delmar y Holmquist (2004) señalan que es un factor importante para establecer los diferentes niveles de propensión de los individuos para llegar a convertirse en emprendedores. Estos autores también señalan que comúnmente las mujeres tienen menos acceso a recursos y a conocimientos que les puedan ayudar en su emprendimiento.

Otro factor que también es usado para explicar el emprendimiento es la *edad* de un individuo. En este sentido, la decisión de llegar a generar una actividad económica está influenciada por las diferentes etapas del ciclo de vida del individuo (Singh y Verma 2001). Así, se señala que hay un declive gradual en la propensión en los individuos para convertirse en emprendedores a medida que tienen más edad. Este descenso en la propensión comienza casi a los cuarenta años del individuo (Katz 1994).

4.3. DATOS Y METODOLOGÍA

4.3.1. Datos

Los datos que serán usados para llevar adelante la presente investigación provienen de la encuesta aplicada en España por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) para el año 2007.

El GEM es un proyecto del cual forman parte más de sesenta países que estudian el fenómeno del emprendimiento. Reynolds et al. (2005) realiza una descripción detallada del proyecto GEM y su metodología.

El proceso de levantamiento de datos es un muestreo polietápico. Primero, de forma aleatoria, se seleccionan ciudades y municipios en provincias según ámbitos y cuotas de población residentes en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y menores de 5.000 (población rural). En una segunda etapa, se seleccionan

números telefónicos de las diferentes municipalidades. Finalmente, las personas que tienen entre 18 y 64 años inclusive son seleccionadas para responder el cuestionario (GEM 2008b).

La información generada por el GEM ha sido empleada en diferentes estudios, que han hecho diferentes usos de los datos. A modo de ejemplo los siguientes autores han estudiado algunos determinantes del emprendimiento y factores que incentivan su comportamiento: Thurik (2003), Sternberg y Litzemberger (2004), Wagner (2004), Wagner y Sternberg (2004), Wennekers et al. (2005), Lafuente et al. (2007), Vaillant y Lafuente (2007), Hessels et al. (2008a, 2008b), Driga. et al. (2009).

La base de datos del GEM-España del 2007 consta de 27.880 observaciones. De la cual se han extraído una submuestra de individuos que son extranjeros. Para efectos del presente estudio, se eliminan aquellas observaciones que no tienen respuesta (no saben o no responden) en nuestras variables de interés. De esta forma, la submuestra total ha quedado con 1.515 observaciones. Estas observaciones a su vez, serán adicionalmente agrupadas en tres diferentes submuestras para evaluar separadamente las diversas hipótesis. Una de las submuestras incluye sólo a los individuos extranjeros que viven en zonas rurales, y las otras dos submuestras son de aquellos extranjeros que viven en provincias con baja y con alta concentración de inmigrantes. Estas dos últimas submuestras, se generan a partir de la mediana observada en los individuos de la concentración de inmigrantes. Este último factor, la concentración de inmigrantes, es el porcentaje de inmigrantes sobre la población total de cada una de las provincias de España más, las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. De esta forma, la submuestras de extranjeros que viven sobre la mediana de la concentración de inmigrantes, les denominaremos *alta concentración*, y la submuestra de extranjeros que vivan en provincias por debajo de la mediana de la concentración de inmigrantes, le

denominaremos *baja concentración*.

La encuesta GEM – 2007 de España es representativa. Se basó en un universo de 26.179.888 habitantes residentes en España de entre 18 y 64 años, con un error muestral de $\pm 0,58\%$ y un nivel de confianza del 95%.

4.3.2. Definición de la variable dependiente: el *Emprendedor*

En el apartado 4.3.4, se detalla el método utilizado en la presente investigación, el cual consistirá en un modelo logit ajustado para eventos extraños y, posteriormente, el cálculo de las primeras diferencias.

Para determinar el emprendimiento (creación de actividad económica), desde la base de datos del GEM se ha considerado la TEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) como variable que indica si un individuo extranjero es o no emprendedor (valor 1 si es emprendedor, 0 si no lo es). De acuerdo con lo explicado en Reynolds et al. (2005) esta variable incluye a los individuos que tienen hasta 42 meses de actividad como emprendedores. La variable también incluye a individuos que han realizado o están realizando las gestiones para iniciar su propia empresa. Es decir, ha superado la etapa de idea y concepción del negocio, pero aún no está en funcionamiento.

4.3.3. Distinción entre un extranjero que viven en una zona rural o urbana

Para efectos del presente estudio, se adopta el criterio de Kayser (1990), el cual indica que los municipios con menos de 5.000 habitantes son considerados rurales. Este criterio es el usado por el GEM en su encuesta anual (de la cual hacemos uso para la presente investigación) para determinar si un individuo reside en un área rural o urbana.

El criterio que se utiliza, es uno de los criterios cuantitativos que adoptan organizaciones y estudios para distinguir las zonas rurales de las urbanas con el fin de fijar un punto de distinción de los territorios. Por ejemplo, uno de los criterios más

ampliamente conocidos es el la OECD (2006) que considera el aspecto de la densidad de la población para definirla como rural o urbana; así, si la densidad de la población de un municipio está por debajo los 150 habitantes por km², esta es considerada rural. La misma OECD extiende su tipología a nivel de regiones al señalar que una región es clasificada predominantemente como rural si más del 50% de su población vive en comunidades rurales, o como intermedia si entre el 15% y 50% de la población vive en comunidades catalogadas como rurales. Otro criterio estadístico basado en la densidad de la población y utilizado a menudo por la Comisión Europea en el año 1997 (European Commission 1997), califica como rural aquellas áreas con una densidad poblacional por debajo de los 100 habitantes por km².

Para el caso de España, el Instituto Nacional de Estadística de España (INE) establece diferentes umbrales que van desde los 2.000 hasta los 10.000 habitantes. También existe la Ley 45/2007 de 13 de diciembre para el desarrollo sostenible del medio rural (Ministerio de la Presidencia 2007), que establece definiciones para ruralidad a diferentes niveles. El artículo 3, letra c) ¹³ de la ley mencionada establece el mismo número de habitantes que proponemos en esta investigación para determinar la categoría de ruralidad de un municipio, y por tanto le da mayor validez al criterio aquí adoptado. De esta manera, los resultados obtenidos y las conclusiones que hagan referencia a lo rural en la presente investigación estarán referidos a municipios con menos de 5.000 habitantes.

4.3.4. Las variables explicativas

En el apartado 4.2.3. se definieron algunas variables que son usadas para el estudio del emprendimiento. Se consideran en la presente investigación variables

¹³ La Ley 45/2007, del 13 de diciembre, para el desarrollo sostenible del medio rural (Ministerio de la Presidencia 2007), en su artículo 3 letra c), define: Municipio rural de pequeño tamaño es el que posea una población residente inferior a los 5.000 habitantes y esté integrado en el medio rural.

explicativas que comúnmente han sido usadas en otras investigaciones para estudiar la actividad emprendedora (ver Johansson 2000, Uusitalo 2001, Douglas y Shepard 2002, Wagner 2004, Vaillant y Lafuente 2007, Driga et al. 2009).

De acuerdo con esto, se utilizarán algunas variables dicotómicas (dummies) como es el *género* (con valor 1 para hombre, 0 para mujer); dos variables para la formación del individuo, *estudios primarios* (con valor 1 para personas que no tengan estudios o sólo hayan completado la educación primaria), *estudios secundarios* (con valor 1 para personas que sólo hayan alcanzado y completado la educación secundaria); también se ha incorporado la *edad*, cuyo valor es discreto y comprendido entre 18 y 64 años.

Para evaluar las hipótesis del estudio, se ha generado un set de variables dicotómicas que están en directa relación con las variables socio-institucionales, que también fueron explicadas en el marco teórico, como son el *conocer personalmente el caso de una persona que se haya convertido en emprendedor recientemente*, que en adelante denominaremos *role model* (valor 1 si conoce a una persona que se ha convertido en emprendedor dentro de los últimos dos años, 0 en caso contrario), la percepción de *miedo social al fracaso* (valor 1 en caso que perciba miedo social al fracaso), la percepción de que llegar a ser un emprendedor aumenta el *estatus social* (valor 1 en caso que perciba estatus social por ser emprendedor). Cabe mencionar, que es probable que el efecto de estas variables explicativas sobre la probabilidad de emprendimiento pueda estar influido por el tiempo de la creación de la empresa que captura la variable dependiente. Adicionalmente se menciona que el factor socio-institucional de la confianza de las habilidades empresariales personales no fue incorporado en este ensayo dado que para la regresión de inmigrantes rurales, resultó ser que todos los individuos que eran emprendedores, tenían un valor positivo en esa

variable.

Además, como factores de interés, se incorpora la variable *rural* (valor 1 si el individuo reside en una zona rural) y la variable *concentración de extranjeros*, cuyo valor es el porcentaje de individuos extranjeros de cada una de las 50 provincias de España, más las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. Esta cifra fue calculada a partir del padrón municipal al 1 de enero de 2007 del INE (<http://www.ine.es>). El resultado obtenido fue asignado a cada observación de acuerdo con la provincia de residencia del individuo. Tal como se explicó en el apartado 4.3.1., sobre la base de la mediana de esta variable, se subdividió la submuestra de inmigrantes en dos submuestras. La primera de ellas, considera a los extranjeros que viven en provincias españolas que están por debajo de la mediana de la concentración de extranjeros (baja concentración de inmigrantes), y la otra submuestra considera a los individuos que viven en provincias que están por sobre la mediana (alta concentración de inmigrantes). Específicamente, el valor de la mediana de la muestra es de 11,89%.

En este estudio la variable concentración de inmigrantes es considerada como una condición y característica del entorno del año 2007 en el que viven los extranjeros y que tiene una influencia sobre ser o no emprendedor (una elección binaria por parte del individuo). Este criterio se basa sobre los resultados obtenidos por diferentes autores (Borjas 1986, Light y Sánchez 1987, Aldrich y Waldinger 1990, Arjona y Checa 2006, Wang, y Li 2007, Bruder y R athke-D oppner 2008) que indican que hay una influencia positiva (una causalidad) sobre la creación empresas por parte de los extranjeros.

No obstante, frente a una inquietud respecto una probable endogeneidad de la variable concentración de inmigrantes producida porque no existiría una causalidad, sino más bien sólo una correlación entre la creación de empresas y la concentración de inmigrantes explicada por alguna(s) otra(s) variable(s), se realizó un análisis de

correlación entre la tasa concentración de inmigrantes y la tasa de creación de empresas de los extranjeros por provincia del año 2007.

El coeficiente de Spearman que arroja el análisis entre la concentración de inmigrantes y la tasa de creación de empresas de los extranjeros fue de 0,0841, no mostrando una evidencia que indique una correlación entre ambas variables (se rechazó la hipótesis de correlación).

4.3.5. Método

El llegar a ser un *emprendedor* puede ser entendido en un modelo de elección binaria. Así, para determinar e identificar las características que afectan a la probabilidad de que un extranjero sea emprendedor, podemos hacer uso de un modelo de regresión LOGIT, estimado por el método de máxima verosimilitud, el cual puede ser expresado de la siguiente manera (Greene 2006):

$$\hat{p}_i(Y = 1, Emprendedor_i) = \frac{e^{\hat{\beta}_0 + \sum \hat{\beta}_n x_{ni}}}{1 + e^{\hat{\beta}_0 + \sum \hat{\beta}_n x_{ni}}} = \Lambda(\beta' x) \quad [4.1]$$

Después de una transformación logarítmica, la ecuación 4.1 puede ser re-expresada como una función lineal de la probabilidad ($\hat{\Omega}_i = \hat{p}_i / (1 - \hat{p}_i)$) de llegar a ser emprendedor. Así, el resultado de la expresión es el siguiente:

$$\ln \hat{\Omega}_i = \hat{\beta}_0 + \sum_{n=1}^N \hat{\beta}_n x_{ni} + \varepsilon_i \quad [4.2]$$

donde: $\hat{\beta}_0$ es la constante; $\hat{\beta}_n$ es el vector de parámetros que serán estimados por las n variables; x_{ni} es el vector de valores observados para las n variables independientes y las i observaciones; y , ε_i es el término de error distribuidos logísticamente para las i observaciones.

A partir de la muestra final del GEM usada en este estudio, en España y para el año 2007, los emprendedores (de acuerdo con nuestra definición) representan tan sólo el 7,6%. En el caso de los inmigrantes, este porcentaje alcanza el 13,6%. Esto implica que para efectos de esta de esta investigación, la presencia de pocas observaciones que muestran el evento de interés podría acarrear problemas de estimación por aplicar un modelo logit estándar. De esta manera, es posible considerar a un *emprendedor* como un evento extraño. Esto tiene importante implicaciones para los modelos binarios que son sensibles a la media condicional de la variable dependiente. Cuando la proporción observada de eventos de interés que en la muestra es muy pequeña y lejana de 0,50 ($p < 0,50$), la diferencia entre los coeficientes estimados ($\hat{\beta}$) y el valor verdadero de β se amplifica. King y Zeng (2001a) muestran que el margen de error en la estimación de los parámetros puede ser expresado de la siguiente manera: $E(\hat{\beta}_j - \beta_j) = (p - 0,50) / Np(1 - p)$. Esta expresión es muy relevante porque cuando $p < 0,50$, significa que el término de sesgo es negativo y hará que los coeficientes obtenidos a partir del modelo logit tradicional ($\hat{\beta}$) puedan estar subestimados. Además, se puede ver que el sesgo en ($\hat{\beta}$) decrece cuando la muestra (N) es más grande.

Dada estas consideraciones, es claro que la aplicación tradicional de los modelos logit en muestras donde la variable dependiente contiene muy pocos 1 (casos positivos), como es el caso de nuestra muestra, nos conducirá a obtener resultados sesgados dada la subestimación de los parámetros. Como resultado de lo anterior, se ha adoptado el

procedimiento propuesto por (King y Zeng 2001a, 2001b) para calcular estimadores aproximadamente insesgados en modelos logit corregidos por la presencia de eventos extraños. El procedimiento que se denomina *rare events logit model* (modelo logit ajustado para eventos extraños) el que se basa en el tradicional modelo LOGIT, pero usa un estimador que permite obtener errores cuadráticos más pequeños para los coeficientes ($\hat{\beta}$). Este término de corrección (u) representa un error de muestreo asociado a la incertidumbre de la estimación de los coeficientes $\hat{\beta}$, y su principal implicación es: $\Pr(Y_i = 1) \approx \hat{p}_i + u_i$, donde:

$$u_i = (0.50 - \hat{p}_i) \hat{p}_i (1 - \hat{p}_i) X V(\hat{\beta}) X' \phi \quad (\text{King y Zeng 2001, pág. 149}).$$

El término u_i se obtiene a partir de un proceso Bayesiano y su dirección está determinada por $(0,50 - \pi)$. Así, el término u_i introducido en la función logística provee una solución al problema de subestimación (además de lo mencionado previamente, que permite obtener valores para los parámetros estimados con errores cuadráticos más pequeños), obteniéndose mejores estimadores para las probabilidades de los eventos de interés. De este modo, el uso de un modelo logit ajustado para eventos extraños permite llevar adelante nuestro análisis con correcciones estadísticas apropiadas. Autores como Wagner (2004), Lafuente et al. (2007) Vaillant y Lafuente (2007) Driga et al. (2009) han utilizado previamente este método.

Para evaluar la influencia las variables socio-institucionales seleccionadas (*role model*, *percibir miedo social al fracaso* y *percibir que aumenta el estatus social por ser emprendedor*), la *ruralidad*, y la *concentración de inmigrantes* en la probabilidad de convertirse en emprendedor, se han generado tres modelos. La especificación del primero de ellos (expresión 4.3) incluye todas las variables del estudio y considerará a la submuestra completa de individuos extranjeros:

$$\begin{aligned}
Emprendedor_i = & \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Estudios primarios}_i + \hat{\beta}_4 \text{Estudios} \\
& \text{secundarios}_i + \hat{\beta}_5 \text{Rolemodel}_i + \hat{\beta}_6 \text{Percepción miedo social al fracaso}_i + \\
& \hat{\beta}_7 \text{Percepción de estatus social}_i + \hat{\beta}_8 \text{Concentración de inmigrantes}_i + \\
& \hat{\beta}_9 \text{Rural}_i + \epsilon_i
\end{aligned}
\tag{4.3}$$

Para evaluar la influencia de los *role model*, la *percepción del miedo social al fracaso*, *estatus social* y la *concentración de inmigrantes* en la zonas rurales, se ha construido la segunda especificación (expresión 4.4):

$$\begin{aligned}
Emprendedor_i = & \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Estudios primarios}_i + \hat{\beta}_4 \text{Estudios} \\
& \text{secundarios}_i + \hat{\beta}_5 \text{Rolemodel}_i + \hat{\beta}_6 \text{Percepción miedo social al fracaso}_i + \\
& \hat{\beta}_7 \text{Percepción de estatus social}_i + \hat{\beta}_8 \text{Concentración de inmigrantes}_i + \epsilon_i
\end{aligned}
\tag{4.4}$$

La tercera y última especificación nos permite evaluar el efecto que ejerce el residir en zonas rurales así como la presencia de nuestras variables de interés (*role models*, *percepción de miedo social al fracaso* y *percepción de status social*) sobre la probabilidad de crear una empresa entre los inmigrantes que viven en zonas con alta y baja concentración de inmigrantes (ecuación 4.5). Para efectos de nuestro trabajo, y como se indicó anteriormente, en este caso las submuestras fueron construidas sobre la base de la mediana de la concentración de inmigrantes, y nuestro interés radica en el posible efecto que el carácter rural puede tener en cada una de estas áreas:

$$\begin{aligned}
Emprendedor_i = & \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Estudios primarios}_i + \hat{\beta}_4 \text{Estudios} \\
& \text{secundarios}_i + \hat{\beta}_5 \text{Rolemodel}_i + \hat{\beta}_6 \text{Percepción miedo social al fracaso}_i + \\
& \hat{\beta}_7 \text{Percepción de estatus social}_i + \hat{\beta}_8 \text{Rural}_i + \varepsilon_i
\end{aligned}
\tag{4.5}$$

Finalmente, los parámetros estimados desde el modelo logit para eventos extraños sólo nos indican la dirección de los efectos de cada variable explicativa sobre la probabilidad de respuesta. Si queremos obtener un mejor entendimiento de los resultados, es necesario calcular *la primera diferencia*, la cual es el cambio en la probabilidad como resultado de un cambio específico en una variable (por ejemplo, en variables dicotómicas, será el cambio del valor 0 a 1) manteniendo el resto de las variables constantes en sus medias muestrales. Para el caso de estas variables dicotómicas, la primera diferencia surge de la expresión 4.6:

$$\hat{y}_x = \Pr(Y = 1 | X = 1) - \Pr(Y = 1 | X = 0)
\tag{4.6}$$

Medidas de bondad de ajuste para modelos binarios, como el Pseudo R2 no pueden ser obtenidos directamente a partir del modelo logit para eventos extraños. Dado esto, y utilizando un enfoque similar al presentado por Greene (2006) para el caso de las regresiones binarias, se obtiene el Pseudo R2 regresando la variable dependiente binaria no transformada sobre los valores predichos usando los coeficientes obtenidos desde la regresión logit para eventos extraños. Finalmente, es calculado el porcentaje de observaciones (predichas) correctamente. Esto es realizado tanto para toda la muestra, como para individuos con son emprendedores como para lo que no lo son.

Una segunda herramienta metodológica que se hace uso en este estudio, es la determinación de la existencia de diferencias significativas por medio del test de Kruskal-Wallis para las tasas de emprendedores extranjeros de áreas rurales de baja y

alta concentración de inmigrantes que tienen role model, perciben miedo social al fracaso o perciben que el ser un emprendedor aumenta el estatus social. Específicamente este contraste nos permitirá confirmar o rechazar nuestras hipótesis 3c, 4c y 5c.

4.4. RESULTADOS

Antes de abordar los resultados de las regresiones, podemos realizar un breve análisis descriptivo basado en la tabla 1 que detalla los valores promedios de las variables utilizadas en las diferentes submuestras del estudio. En la tabla es posible apreciar los valores para todos los extranjeros (columna 5), para los extranjeros que viven en zonas rurales y urbanas (columnas 1 y 2), y para extranjeros que viven en zonas (provincias españolas) de baja y alta concentración de inmigrantes (columnas 3 y 4).

Casi todas las variables, a excepción de la edad (valor discreto entre 18 y 64), poseen valores dicotómicos, por lo que los resultados en la tabla pueden ser interpretados como la proporción que toma el valor 1 para una determinada variable. La variable concentración de inmigrantes no es dicotómica, pero también está expresada como proporción.

Desde la tabla se desprende el hecho que el 9,9% (columna 5) de los extranjeros en España viven en zonas rurales. Sin embargo, este porcentaje presenta diferencias (estadísticamente) significativas entre el grupo de extranjeros que viven en provincias con baja y alta concentración de inmigrantes. Así, los extranjeros de zonas de baja concentración de inmigrantes, muestran tener comparativamente una mayor preferencia por vivir en áreas rurales (15,22%) que los extranjeros de las zonas de alta concentración (5,3%). Es decir, en zonas de baja concentración de inmigrantes, hay una

mayor proporción de inmigrantes rurales.

Tabla 4.1: Estadísticos descriptivos de la muestra utilizada.

	Rural	Urbano	Baja concentración de inmigrantes	Alta concentración de inmigrantes	Total Extranjeros
Emprendedor (1 si es positivo)	0,1267 (0,3337)	0,1370 (0,3440)	0,1294 (0,3359)	0,1416 (0,3489)	0,1360 (0,3428)
Género (1 si es hombre)	0,5533 * (0,4988)	0,4593 (0,4985)	0,4637 (0,4990)	0,4729 (0,4996)	0,4686 (0,4992)
Edad (en años entre 18 y 14)	36,6667 (10,5345)	36,5992 (10,7713)	37,0185 (10,6301)	36,2488 (10,8369)	36,6059 (10,7447)
Estudios Primarios	0,2600 (0,4401)	0,2000 (0,4001)	0,2034 (0,4028)	0,2081 (0,4062)	0,2059 (0,4045)
Estudios Secundarios	0,3000 * (0,4598)	0,3912 (0,4882)	0,3670 (0,4823)	0,3953 (0,4892)	0,3822 (0,4861)
Estudios Superiores	0,4400 (0,4980)	0,4088 (0,4918)	0,4296 (0,4954)	0,3966 (0,4895)	0,4119 (0,4923)
Vive en zona rural (1 si es positivo)			0,1522 *** (0,3595)	0,0530 (0,2241)	0,0990 (0,298)
Concentración (promedio) de inmigrantes	0,0869 *** (0,0506)	0,1047 (0,0518)	0,0551 *** (0,0285)	0,1443 (0,0253)	0,1029 (0,0519)
Tiene Role Model (1 si es positive)	0,3867 (0,4886)	0,4081 (0,4917)	0,3898 (0,4880)	0,4200 (0,4939)	0,4059 (0,4912)
Percibe Miedo Social al Fracaso (1 si es positivo)	0,4267 (0,4962)	0,4190 (0,4934)	0,4282 (0,4952)	0,4126 (0,4926)	0,4198 (0,4937)
Percibe que ser emprendedor aumenta el estatus social (1 si es positivo)	0,6200 (0,4870)	0,6110 (0,4877)	0,6074 (0,4887)	0,6158 (0,4867)	0,6119 (0,4875)
Número de observaciones	150	1365	703	812	1515

Los valores entre paréntesis representan el error estándar. *, **, *** indican el nivel de significancia al 10%, 5% y al 1% respectivamente. (Test de Kruskal Wallis)

El 41% de los extranjeros indica que tiene presencia de role models (ejemplos exitosos de emprendimiento reciente), el 42% señala percibir miedo social al fracaso, y el 61% de los extranjeros en España percibe que llegar a ser emprendedor aumenta el estatus social. A diferencia de los factores rural y concentración de inmigrantes, las variables socio-institucionales no muestran tener diferencias (estadísticamente) significativas entre individuos rurales y urbanos, y entre los individuos que viven en provincias con baja y alta concentración de inmigrantes.

Con respecto a las variables de control de nuestro estudio, sólo el género y los

estudios secundarios muestran diferencias entre los extranjeros rurales y urbanos. En el caso del género, se aprecia que proporcionalmente hay una mayor presencia masculina en zonas rurales. Este hecho corrobora lo indicado por Camarero (2009) que señala que los extranjeros estaban reforzando la masculinización de las áreas rurales españolas.

La tabla 2 arroja los resultados de las tres especificaciones definidas. Es decir, los resultados para la submuestra total, la submuestra rural, y las submuestras de baja y alta concentración de extranjeros.

Desde las regresiones (tabla 2) podemos apreciar que de las variables de control incluidas en la especificación 1 (todos los inmigrantes), sólo la edad mostró no tener ninguna significancia. El género, mostró tener un impacto positivo para los extranjeros, especialmente en los que viven en zonas de alta concentración de inmigrantes. Estudios como los de Delmar y Holmquist (2004), Driga et al. (2009), y Vaillant y Lafuente (2007) muestran tener similar conclusión con respecto al género.

La variable formación (expresada como educación primaria y secundaria) no tiene influencia en la submuestras total de extranjeros y de extranjeros rurales (especificación 1 y 2 respectivamente). Sin embargo, al separar los extranjeros en función de la concentración (provincias con baja y alta concentración de inmigrantes), estas variables muestran tener efectos significativos, pero con diferente signo entre ambos grupos. En los extranjeros que viven en provincias con baja concentración de inmigrantes, los estudios primarios muestran tener un impacto positivo (los estudios secundarios no tienen impacto) sobre la probabilidad individual de emprendimiento, es decir se confirmaría lo planteado por Donkels (1991), que indicaba que los individuos con bajos niveles de educación veían en el emprendimiento una forma de ascender económica y socialmente; es decir, aquí estaría reflejado el concepto de necesidad. En cambio, en los extranjeros que viven en provincias con alta concentración de

inmigrantes, la educación primaria y secundaria tienen un impacto, pero negativo. Es decir, este último caso confirmaría lo planteado por Krueger (1993) que indicaba que individuos con bajos niveles educativos no son capaces de aprovechar las oportunidades de negocios existentes; en otras palabras, aquí podemos apreciar el concepto de oportunidad.

El primer resultado de nuestro estudio indica que los inmigrantes que viven en zonas rurales no se ven influenciados por el hecho de vivir en una zona rural (tabla 2, especificación 1) lo que nos lleva a *rechazar* la *hipótesis 1*. Es decir, estas áreas no representarían aparentemente un ambiente que propicie la actividad emprendedora de los extranjeros (tal como ya había sido mencionado en el segundo ensayo). Sin embargo, el resultado muestra diferencias al analizar en función de la baja y alta concentración de inmigrantes. Análisis que se hará en los párrafos siguientes.

Con respecto a la variable concentración de inmigrantes, este factor no muestra tener significancia en la muestra total de extranjeros, lo que conlleva a que la *hipótesis 2a* sea *rechazada*. No obstante, los extranjeros que viven en zonas rurales (tabla 2, especificación 2) se ven influenciados positivamente por la concentración de inmigrantes; sobre la base del resultado anterior podemos *confirmar* nuestra *hipótesis 2b*. En otras palabras, este resultado nos indica, al igual que lo señalado por Borjas (1987), que a mayor nivel de concentración de inmigrantes, aumenta la probabilidad de que un extranjero en un área rural llegue a ser emprendedor. Concretamente, podemos apreciar el aumento de probabilidad (véase tabla 3, columna 2) para llegar a ser un emprendedor a medida que aumenta la concentración de inmigrantes (se han considerado los percentiles observados para mostrar los cambios de probabilidad). Así, por ejemplo, un extranjero rural que esté dentro del percentil 25 de concentración de inmigrantes, y que pase a vivir a una provincia donde estaría dentro del percentil 50, su

probabilidad de emprendimiento se verá aumentada en un 0,55%.

Tabla 4.2. Modelos logit para eventos extraños: extranjeros emprendedores en zonas rurales y zonas de baja y alta concentración de inmigrantes

	Modelo 1: Todos los extranjeros	Modelo 2: Extranjeros Rurales	Modelo 3.a: Provincias con baja concentración de inmigrantes	Modelo 3.b: Provincias con alta concentración de inmigrantes
Género (1 para hombre)	0,4387*** (0,1556)	0,6119 (0,6001)	0,2080 (0,2349)	0,5724*** (0,2092)
Edad	-0,0063 (0,0072)	-0,0411 (0,0278)	-0,0140 (0,0107)	-0,0021 (0,0097)
Estudios Primarios	-0,0244 (0,2081)	-0,2793 (0,7727)	0,6849** (0,3104)	-0,5411* (0,2910)
Estudios Secundarios	-0,1504 (0,1730)	0,0869 (0,6248)	0,1543 (0,2646)	-0,4242* (0,2307)
Viven en zona rural (1 para caso positivo)	-0,0822 (0,2618)		-0,6034* (0,3616)	0,6580* (0,3818)
Concentración de inmigrantes (%)	0,7031 (1,5236)	11,6877** (4,8499)		
Rolemodel (1 para positivo)	0,9115*** (0,1573)	0,9961* (0,6025)	1,1549*** (0,2406)	0,7522*** (0,2076)
Percepción miedo social al fracaso (1 para positivo)	-0,4825*** (0,1613)	-0,7834 (0,5820)	-0,8658*** (0,2531)	-0,2255 (0,2131)
Percepción que ser emprendedor aumentar el estatus social	0,1179 (0,1556)	1,3175* (0,7424)	0,0133 (0,2330)	0,2263 (0,2116)
Intercepto	-2,1702*** (0,3864)	-2,9121** (1,3091)	-1,8463*** (0,4952)	-2,2105*** (0,4801)
Pseudo R2	0,0520	0,2115	0,0847	0,0562
Log likelihood	-571,0475	-44,7592	-247,9308	-312,6128
LR (chi2)	63,32 ***	21,80 ***	42,77 ***	36,56 ***
Correctamente predichas (Adopters)	90,78%	89,47%	87,91%	90,43%
Correctamente predichas (Non-adopters)	22,46%	59,54%	35,62%	25,11%
Correctamente predichas (Full Sample)	31,75%	63,33%	42,39%	35,22%
Número de observaciones	1.515	150	703	812

Los valores entre paréntesis representan el error estándar. *, **, *** indican el nivel de significancia al 10%, 5% y al 1% respectivamente.

El resultado anterior se refuerza con los obtenidos en las columnas 3 y 4 de la tabla 2 (y columnas 3 y 4 de la tabla 3). Es posible apreciar que el factor *rural* tiene un impacto negativo sobre la probabilidad de emprendimiento de los extranjeros que viven en zonas de baja concentración (la probabilidad de emprendimiento desciende un 5,13%), y un impacto positivo para extranjeros que viven en provincias con alta concentración (la probabilidad de emprendimiento aumenta en un 9,11%). En este

último caso, donde la ruralidad juega un factor positivo, por una parte confirmaría lo que señala Paniagua (2002) que indicaba que las zonas rurales pueden ser un buen nicho para generarse el autoempleo, y por otra parte, estaría en sintonía con el resultado obtenido en el ensayo previo para los españoles (ensayo 2). Esto conduce a señalar que la ruralidad siempre tiene un impacto, ya sea positivo o negativo.

Tabla 4.3. Modelo logit para eventos extraños: primeras diferencias que influyen en la probabilidad para ser un emprendedor

	Modelo 1: Todos los extranjeros	Modelo 2: Extranjeros Rurales	Modelo 3.a: Provincias con baja concentración de inmigrantes	Modelo 3.b: Provincias con alta concentración de inmigrantes
Género	0,04859 ***	0,04834	0,01991	0,06438 ***
Estudios Primarios	-0,04831	-0,02212	0,08111 **	-0,05439 *
Estudios Secundarios	-0,01716	0,00708	0,01639	-0,04674 *
Viven en zona rural	-0,00912	-	-0,05133 *	0,09110 *
Concentración de inmigrantes (%) - Cambio del percentil 10 al 25	0,00096	0,00646 **	-	-
Concentración de inmigrantes (%) - Cambio del percentil 25 al 50	0,00557	0,03183 **	-	-
Concentración de inmigrantes (%) - Cambio del percentil 50 al 75	0,00171	0,00641 **	-	-
Concentración de inmigrantes (%) - Cambio del percentil 75 al 90	0,00021	0,03955 **	-	-
Rolemodel	0,10640 ***	0,09450 *	0,12622 ***	0,08961 ***
Percepción miedo social al fracaso	-0,05186 ***	-0,06666	-0,08291 ***	-0,02432
Percepción que ser emprendedor aumentará el estatus social	0,01279	0,09658 *	0,00030	0,02610
Número de observaciones	1.515	150	703	812

*, **, *** indican que la primera diferencia es significativa al 10%, 5% y al 1% respectivamente.

Las variables socio-institucionales seleccionadas para nuestro estudio tienen diversos resultados. En primer lugar, los role models (la presencia de ejemplos exitosos de emprendimiento) afectan positivamente la probabilidad de un extranjero para crear su propia empresa (resultado acorde con los obtenidos por Vaillant y Lafuente 2007, y Driga et al. 2009). Los role models muestran ser un factor extremadamente relevante para los inmigrantes, puesto que incentiva el comportamiento emprendedor de los

extranjeros sin importar donde ellos estén localizados (véase las columnas de la tabla 2). Sobre la base de este resultado, podemos *confirmar* las *hipótesis 3a* y *3b*. Concretamente, un extranjero que tenga presencia de *Role Model*, la probabilidad de formar su propio negocio se ve aumentada en 10,64%, o si vive en una zona rural, aumenta su probabilidad de forma similar en un 9,45%. Si bien no es parte de las hipótesis, es posible apreciar que tanto en provincias con baja o alta concentración de inmigrantes, los *role models* influyen positivamente, los cuales aumentan la probabilidad individual de emprendimiento en un 12,62% y un 8,96% respectivamente.

Sin embargo, la *hipótesis 3c*, es *rechazada*. Es posible apreciar en la tabla 4 que las diferencias existentes entre la tasa de emprendedores con *role model* en áreas rurales de zonas alta concentración, desde el punto de vista de la significancia estadística, no es diferente a la tasa de emprendedores con *role model* en áreas de zonas con baja concentración. Esto quiere decir que en zonas rurales con alta concentración de inmigrantes, que el impacto positivo de este factor no es más fuerte. Este hecho refuerza lo señalado en el párrafo precedente, donde se indica que los *role models* son un factor extremadamente relevante, y que independiente de dónde estén localizados los extranjeros, estos están influidos por esta variable.

La *hipótesis 4a*, sobre la base de los resultados obtenidos, es *confirmada*. Esto nos indica que el percibir *miedo social al fracaso* es un factor que disminuye la probabilidad de emprendimiento de los extranjeros en un 5,18%, por tanto, es un factor socio-institucional que limita las nuevas iniciativas empresariales. Resultados respecto al efecto negativo de este factor socio-institucional han sido obtenidos por Landier (2005), y Vaillant y Lafuente (2007). La *hipótesis 4b* es *rechazada* por cuanto este factor muestra no tener ninguna influencia sobre los extranjeros que viven en zonas rurales. En el caso de nuestra *hipótesis 4c*, esta es *confirmada*, ya que podemos apreciar

que la tasa de emprendedores que tiene miedo al fracaso en áreas rurales de zonas con alta concentración de inmigrantes, es mayor que la tasa de emprendedores con miedo al fracaso en áreas rurales de baja concentración (20% y 4,55% respectivamente. Véase tabla 4). En otras palabras, el impacto negativo que tiene el percibir miedo social al fracaso, limita más fuertemente las nuevas iniciativas empresariales de los extranjeros que viven en áreas rurales con alta concentración de inmigrantes. En la misma línea, es posible apreciar en la tabla 2, que el efecto negativo que tiene la percepción del miedo social al fracaso, sólo es significativo en la zona de baja concentración de inmigrantes (lo hace en un 8,29%. Véase tabla 3), mientras que entre aquellos individuos que residen en zonas con alta concentración de inmigrantes, este factor socio-institucional no muestra tener un impacto significativo.

Tabla 4.4. Actividad emprendedora de los extranjeros según nivel de concentración de inmigrantes y localización

	Baja Concentración		Alta Concentración	
Role Model	0,2080 (0,4066)		0,2023 (0,4023)	
	Rural 0,1628 (0,3735)	Urbano 0,2165 (0,4127)	Rural 0,3333 (0,4880)	Urbano 0,1963 (0,3978)
Percepción Miedo Social al Fracaso	0,0831 (0,2764)		0,1194 (0,3247)	
	Rural 0,0455 ** (0,2107)	Urbano 0,0895 (0,2860)	Rural 0,2000 (0,4104)	Urbano 0,1143 (0,3187)
Percepción que ser emprendedor aumenta el estatus social	0,1265 (0,3328)		0,1500 (0,3574)	
	Rural 0,1250 ** (0,3333)	Urbano 0,1267 (0,3331)	Rural 0,3103 (0,4708)	Urbano 0,1401 (0,3475)

La tabla muestra, para cada variable socio-cultural analizada, la tasa media de emprendedores. *, **, *** indica que, al comparar zonas con baja y alta concentración de inmigrantes, el nivel de actividad emprendedora mostrado en zonas rurales y urbanas es significativamente distinto al 10%, 5% y al 1%, respectivamente.

Finalmente, la última de nuestras variables socio-institucionales seleccionada, la *percepción de que llegar a ser emprendedor aumenta el estatus social*, mostró tener un impacto positivo y significativo sobre la probabilidad de emprendimiento sólo en los extranjeros que viven en zonas rurales de España. Sobre la base de lo anterior, se

confirma la hipótesis 5b; la *hipótesis 5a*, que versaba sobre el impacto de este factor socio-institucional sobre el total de los extranjeros, es *rechazada*. Aunque Solé et al. (2007) indican que la creación de empresas por parte de los extranjeros les proporciona un ascenso social ascendente en España, de acuerdo con nuestros resultados, lo anterior no significa que sea un factor decisivo para tomar la decisión de formar una empresa para los inmigrantes urbanos. El resultado en las zonas rurales es acorde a lo señalado por Malach-Pines et al. (2005), que indica que la probabilidad de ser empresario se incrementa al percibir un aumento de estatus social, aunque en nuestro estudio, sólo es significativo en las zonas rurales. Específicamente, los extranjeros rurales ven aumentada su probabilidad de emprendimiento en un 9,65%.

La hipótesis 5c, *es confirmada*. Podemos apreciar en la tabla 4, que la tasa de emprendedores rurales en zonas de alta concentración de inmigrantes es significativamente superior a la tasa de emprendedores rurales en zonas de baja concentración (31,03% versus 12,50% en áreas rurales de baja concentración de inmigrantes. Véase tabla 4). En otras palabras, el efecto positivo de la percepción de que ser un emprendedor aumenta el estatus social, es más fuerte en zonas de alta concentración de inmigrantes.

4.5. CONCLUSIONES

Este estudio buscó determinar la influencia de la ruralidad, la concentración de inmigrantes, y de variables socio-institucionales, tales como los role model, la percepción del miedo social al fracaso, y la percepción de que ser un emprendedor aumentaba el estatus social, sobre la probabilidad de emprendimiento individual de los extranjeros en España.

El objetivo anterior se basaba, por una parte, en que está reconocido que existe una relación entre crecimiento económico y emprendimiento (OECD 2003), y por otra parte, en que la literatura indica que los extranjeros son más emprendedores que la población local (entre otros Hayter 1997, Kalantaridis y Bika 2006, Levie 2007, Miller 2007, Coduras 2008, Wadhwa 2008). Adicional a estos dos factores, está el hecho que el proceso inmigratorio que viven muchos países de Europa, ha provocado un problema económico relevante (Levie 2007), lo que le da relevancia al hecho de profundizar los conocimientos acerca de este fenómeno.

Las principales contribuciones de este estudio indican que todos los factores investigados en este estudio tienen un impacto sobre la probabilidad de emprendimiento individual de los extranjeros. Aunque cada uno de ellos de forma distinta según el área o zona que se analice.

En el caso de la ruralidad, en el segundo de los ensayos se determinó que los extranjeros no se veían influenciados por este factor, resultado que también fue obtenido en este ensayo. Sin embargo, la ruralidad si tiene una influencia, pero esta dependerá del nivel de la concentración de inmigrantes existente. Es así como los extranjeros que viven en zonas con alta concentración de inmigrantes, la ruralidad es un factor que impacta positivamente en su emprendimiento, como también lo hace sobre los habitantes locales españoles. Pero en provincias con baja concentración de inmigrantes, la ruralidad influencia negativamente a los extranjeros y por tanto limita su actividad emprendedora.

Como contrapartida a lo anterior, la variable concentración de inmigrantes, tiene un rol positivo y significativo para llegar a ser emprendedor sólo en zonas rurales. Esto indicaría por otra parte, que las redes de apoyo y soporte que existirían en función de la agrupación de extranjeros (de acuerdo a lo señalado por Solé et al. 2007) tendrían más

importancia en zonas rurales que en las urbanas.

De los factores socio-institucionales seleccionados, la presencia de role model refleja ser una variable potente y clave que impacta positivamente a los extranjeros, independiente de si ellos se localizan en zonas rurales o urbanas, o en provincias con alta o baja concentración de extranjeros.

En el caso de la percepción de miedo social al fracaso, esta variable impacta negativamente sobre la probabilidad de emprendimiento, aunque en zonas rurales y provincias con alta concentración de inmigrantes, este factor no tiene impacto. Sólo en provincias con baja concentración de inmigrantes, la percepción del miedo social al fracaso es una limitante al emprendimiento individual.

El hecho de percibir que llegar a ser un emprendedor aumenta el estatus social, resultó ser positivo y significativo sólo en las áreas rurales. Es decir, aunque ser un empresario extranjero genera movilidad social y económica (Solé et al. 2007), sólo en las áreas rurales los extranjeros ven influenciada su decisión individual basada en este factor. Aunque son necesarios otros estudios más profundos y complementarios, probablemente este resultado nos reflejaría que en las áreas rurales el concepto de empresario, tendría una valoración diferente a la percibida en zonas urbanas.

Como se acaba de señalar, en zonas de baja concentración de inmigrantes la ruralidad tiene un impacto negativo. Probablemente esto esté explicado por los efectos diferenciados que tienen dos de las variables socio-institucionales seleccionadas. Por una parte, tenemos el efecto negativo la percepción de miedo al fracaso, cuyo impacto negativo es más fuerte en áreas rurales con baja concentración de inmigrantes. Y por otra parte, tenemos que el impacto positivo que tiene la percepción de que ser un emprendedor aumenta el estatus social es menor en extranjeros rurales que viven en zonas con baja concentración de inmigrantes.

Los hallazgos son relevantes, puesto que contribuyen en tres temáticas: inmigración, emprendimiento y desarrollo rural.

Estos hallazgos contribuyen, a su vez, en diferentes ámbitos. De un lado, cabe señalar las implicaciones académicas, que, a la luz de los resultados, confieren relevancia a seguir estudiando aún con mayor profundidad el papel de los extranjeros como generadores de iniciativas empresariales y su contribución propiamente tal al crecimiento y bienestar socio-económico de un territorio. Aquellos que se interesan en el estudio del emprendimiento pueden considerar, la ruralidad y la concentración de inmigrantes como factores que influyen en el emprendimiento de los extranjeros. También pueden considerar los *role models*, la percepción del miedo social al fracaso y la percepción de que llegar a ser un emprendedor aumenta el estatus social, como elementos explicativos, pero teniendo en cuenta que estos factores influyen de forma diferente a los extranjeros dependiendo de si ellos están en áreas rurales o urbanas, o zonas con alta o baja concentración de inmigrantes. Asimismo, aquellos preocupados por el desarrollo rural deben incorporar, dentro del perfil de los extranjeros que viven en áreas rurales, la capacidad emprendedora que ellos poseen y que ésta está condicionada tanto a la concentración de inmigrantes existente como a factores socio-institucionales.

Los resultados también generan implicaciones para los agentes relacionados con la generación de políticas (*policy-makers*). Está demostrado que los extranjeros son más emprendedores que los habitantes locales, sin embargo se ha demostrado en este estudio que este grupo se ve influenciado negativamente en su comportamiento emprendedor al vivir en zonas de baja concentración de inmigrantes (y las áreas rurales de estas), y que la percepción de temor al fracaso social es una limitante. Por tanto, se recomienda, la generación y profundización de políticas que incorporen a los extranjeros y que incentiven y entreguen el soporte para la creación de empresas tanto para áreas zonas

rurales, como para zonas con baja participación de extranjeros, porque el impacto sobre la actividad emprendedora en estos territorios puede ser más alta. Con esto no sólo se contribuye al desarrollo económico de estas áreas, si no además que se incorpora todo el potencial emprendedor de los extranjeros a este desarrollo. A su vez, se recomienda desde el punto de vista de las políticas, la figura del emprendedor, por cuanto éste demuestra tener una influencia positiva sobre los extranjeros rurales. Esta influencia positiva de este factor puede verse reforzada en las áreas rurales, y aumentada en zonas urbanas (en donde este factor no tiene impacto).

Para los agentes que tienen como misión la promoción del emprendimiento, las implicaciones siguen la misma línea. Se sugiere no sólo que se incorpore como población objetivo a los extranjeros, dado su potencial emprendedor, sino que además se considere como factores condicionante del emprendimiento, las zonas en donde ellos residen con el objeto de focalizar con mayor precisión el impulso. De esta forma, para las áreas con baja concentración de extranjeros, que son áreas donde existen limitaciones para su actividad emprendedora, se propone que se proporcione ayudas a este grupo para la creación de empresas. Específicamente también se propone que se generen condiciones para que la percepción de aumento de estatus social por ser emprendedor tenga un mayor impacto en las áreas rurales de baja concentración de inmigrantes. Asimismo, aceptando el hecho que los extranjeros crean más empresas y aceptando el hecho que los inmigrantes urbanos no se ven influenciados por la percepción de un mayor estatus social por llegar a ser empresarios, su comportamiento emprendedor podría verse fuertemente reforzado al generar programas de difusión que relacionen la figura social del empresario de tal forma que los individuos lleguen a sentirse identificados y aspiren a convertirse en emprendedores.

Este estudio genera algunas preguntas que requieren estudios más profundos o

ser complementado con otras disciplinas para poder entregar respuestas más elaboradas para algunos hallazgos de esta investigación. Este es el hecho de por qué la percepción del temor social al fracaso sólo impacta en zonas de baja concentración de extranjeros, como asimismo por qué el hecho de percibir que aumenta el estatus social por ser emprendedor, sólo impacta positivamente en áreas rurales. Adicionalmente, cabe mencionar que, siempre existirá el desafío por determinar y conocer factores adicionales que afectan el comportamiento emprendedor de los extranjeros, para incorporar con mayor precisión toda su capacidad emprendedora y seguir propiciando el crecimiento económico.

Finalmente, cabe señalar que este estudio utiliza información de corte transversal y, por tanto, carece de un análisis longitudinal de los resultados. De esta forma, otro de los desafíos en el futuro es realizar un análisis de este tipo. Además, una comparación entre países para conocer el impacto de las mismas variables puede llevarnos a conocer de mejor forma el comportamiento de los factores estudiados en la presente investigación.

CAPITULO 5

Conclusiones y debate de la investigación

5. CONCLUSIONES Y DEBATE DE LA INVESTIGACIÓN

Este último capítulo integra las conclusiones y hallazgos de los tres ensayos realizados y los elementos mencionados en la sección introductoria, para posteriormente realizar una discusión de las implicaciones y limitaciones. Finalmente, por medio de la misma discusión, se plantean desafíos de investigación que genera esta tesis doctoral.

Los principales argumentos sobre los que se sustenta el desarrollo de esta investigación son la importancia y el vínculo existente entre el emprendimiento y el crecimiento y desarrollo económico, la mayor actitud emprendedora mostrada por los individuos de origen extranjero, la influencia de variables socio-institucionales (factores del entorno) sobre la decisión individual de crear una empresa, la ruralidad como un entorno que puede propiciar el emprendimiento individual y donde el emprendimiento por parte de los extranjeros puede tener su mayor repercusión.

5.1. EL HECHO DE SER INMIGRANTE

Sobre la base de los resultados de la presente investigación doctoral, el mayor emprendimiento mostrado por los extranjeros en otros países y referenciada en diferentes estudios e investigaciones, ha sido verificado para los inmigrantes que residen en España. Esto está reflejado, desde un punto de vista descriptivo, en que las tasas de emprendimiento de los inmigrantes son mayores a las mostradas por los habitantes locales (españoles). Para emprendedores extranjeros la tasa de individuos que están en actividades emprendedoras es de 7,49% versus 3,40% de los españoles; tasas que son estadísticamente diferentes entre ambos grupos.

Con el estudio econométrico se establece que el hecho de ser un extranjero aumenta la probabilidad de emprendimiento individual; tanto en el primero como en el segundo de los ensayos, hay un incremento de la probabilidad de emprendimiento por ser extranjero de al menos un 1,62%. Estos resultados llevan a la conclusión que dada la relación existente entre emprendimiento y crecimiento económico, los inmigrantes contribuyen directamente en éste.

Estos resultados permiten afirmar que la percepción de que los extranjeros son sólo buscadores de empleo asalariado es errónea. Esta incorrecta percepción, hoy sólo puede ser entendida en el hecho que el inmigrante requiere algunos años de residencia en el país de destino para tomar la decisión de establecer su propio negocio. Este período, comprendido entre la llegada al país y la decisión de emprender, es necesario para que el extranjero pueda acumular capital tangible e intangible (recursos económicos, detección de oportunidades, generación e incorporación a redes, entre otros). En el caso de España, más de la mitad de los emprendedores (51,69%) tiene entre cuatro y ocho años de residencia.

Las cifras de mayor creación de empresas por parte de los extranjeros y de su mayor probabilidad de emprendimiento, esconden el hecho de que la mayor parte de los inmigrantes que poseían una empresa en su país de origen, ya no continúa una carrera emprendedora en España. Esto significa, por una parte, que existe una pérdida de empresarios, y por otra, que existe un potencial de crecimiento económico que no está del todo integrado al país. De esta forma, recuperar este potencial emprendedor perdido es uno de los desafíos que debiera ser abordado como factor de desarrollo económico y como un medio para propiciar una buena integración social de los extranjeros.

5.2. FACTORES SOCIO-INSTITUCIONALES

La decisión de migrar, es un hecho que en si mismo incluye la asunción de un riesgo, por tanto, en un inmigrante, esta mayor propensión de toma de riesgos es parte de sus características innatas. En otras palabras, la creación de empresas y la decisión de migrar tendrían en común la toma de un riesgo que los inmigrantes en parte ya habrían asumido para mejorar sus condiciones de vida.

No obstante, hay factores del entorno que pueden o no influir sobre el comportamiento emprendedor individual y por medio de factores socio-institucionales se determinaron algunas de las causas del mayor emprendimiento de los inmigrantes en España.

Así, el primer ensayo buscó determinar el impacto de factores socio-institucionales sobre la decisión de ser emprendedor en un extranjero y un habitante local (español) y explicar las diferencias de emprendimiento entre los extranjeros y los habitantes locales por medio de factores socio-institucionales.

Lo anterior condujo a plantearse la siguiente pregunta: *¿cómo influyen los role models, la percepción del miedo social al fracaso y la confianza en las habilidades empresariales personales sobre la decisión de los inmigrantes extranjeros para ser un emprendedor?* En primer lugar, esta pregunta se responde con el hecho que los role models tienen un impacto positivo sobre toda la población en España. Su influencia no es diferente sobre habitantes locales y extranjeros; sin embargo, los inmigrantes en su conjunto tienen proporcionalmente más individuos con role models. Así, esta mayor proporción de personas extranjeras que tienen contacto con nuevos emprendedores explica una parte del mayor emprendimiento.

En segundo lugar, en el caso de la percepción del miedo al fracaso, este es un factor que es un limitante para el emprendimiento individual y que también tiene una influencia similar sobre inmigrantes y habitantes locales. Los extranjeros muestran tener una menor proporción de individuos que perciben miedo al fracaso, lo que proporciona el argumento para explicar que los mayores niveles de creación de empresas por parte de los extranjeros están dados por esa menor proporción de individuos con respecto a los habitantes locales.

Finalmente, el factor de la confianza en las habilidades empresariales personales también es una variable del entorno que influencia positivamente el emprendimiento a todos los individuos, pero el impacto de esta variable tiene una mayor fuerza sobre los extranjeros. Este último grupo, a su vez, también reflejan tener más individuos que confían en las habilidades empresariales personales. De este modo, la mayor proporción de individuos extranjeros con esta característica y el mayor efecto de esta variable sobre la probabilidad de emprendimiento, proporcionan una explicación adicional de su mayor actitud emprendedora.

5.3. RURALIDAD, EXTRANJEROS, Y FACTORES SOCIO-INSTITUCIONALES

El segundo de los ensayos determinó cómo influye en un individuo la ruralidad y la condición de extranjero, sobre la decisión de crear una empresa. El principal resultado de esta segunda investigación con respecto a la ruralidad, es que demuestra que este es un factor que influye sobre la decisión individual de emprendimiento. Como el hecho de ser un extranjero influencia positivamente la probabilidad para crear una empresa por un individuo, se esperaba una respuesta afirmativa a la pregunta de la

investigación ¿son más emprendedores los extranjeros en zonas rurales?. Los hallazgos indicaron que los inmigrantes no se ven influenciados por esta variable en su probabilidad de emprendimiento.

Es decir, las zonas rurales son un ambiente propicio para la creación de empresas, pero sólo quedaba demostrado para la población española. En cambio, el mayor emprendimiento mostrado por los extranjeros, quedaba localizado a las zonas urbanas de España.

Este resultado hizo emerger inmediatamente dos preguntas que fueron abordadas en el tercero de los ensayos: ¿qué factores influyen a los extranjeros para llegar a ser un emprendedor?, ¿qué factores influyen a los extranjeros que viven en áreas rurales para llegar a ser emprendedores?.

Este último ensayo, responde las preguntas determinando la influencia de la ruralidad, la concentración de inmigrantes, la presencia de role model, la percepción del miedo social al fracaso, y el percibir que ser un emprendedor aumenta el estatus social sobre la probabilidad de emprendimiento individual de los extranjeros.

Sintetizando en una frase los resultados de la última de las investigaciones, se puede afirmar que dependiendo de dónde estén localizados y en qué niveles, la ruralidad y los factores socio-institucionales tienen impactos diferenciados.

En primer lugar, la ruralidad, que anteriormente no tenía impacto, lo tiene dependiendo del nivel de concentración de inmigrantes. En zonas de alta concentración, la ruralidad tiene un efecto positivo, y en zonas de baja concentración, la ruralidad impacta negativamente sobre el emprendimiento de los extranjeros.

Esto quiere decir que la ruralidad es un ambiente (un factor) que siempre tiene una influencia sobre los individuos, aunque en el caso de los extranjeros es diferenciado dependiendo del nivel de concentración de ellos. Así, vivir en un área rural influye

positivamente tanto a la población local española como a los extranjeros que viven en zonas con alta concentración de inmigrantes. Estos resultados se resumen en la tabla 5.1

Tabla 5.1: Impacto de la Ruralidad

Grupo	Impacto de la ruralidad	
Habitantes locales (españoles)	+	
Extranjeros	Baja concentración de inmigrantes	Alta concentración de inmigrantes
	-	+

Los factores del entorno, los socio-institucionales, influyen también a los extranjeros en áreas rurales. Los role models, tal como se esperaba, de acuerdo con resultados previos y la literatura revisada, tienen un impacto positivo. Adicionalmente, se puede afirmar que este factor muestra no tener un impacto positivo diferenciado entre zonas rurales con baja o alta concentración de inmigrantes. Esto significa que los role models son un factor muy potente que independiente de donde se sitúe un individuo, es una variable que le impactará por igual sobre su probabilidad de emprendimiento.

A pesar de que los extranjeros por definición asumen mayores riesgos y son relativamente menos influenciados por la percepción del miedo social al fracaso, ésta es una variable que limita el emprendimiento individual y lo hace de forma más potente sobre individuos extranjeros rurales que viven en zonas de baja concentración de inmigrantes.

Finalmente el estatus social, es también un factor que tiene un influencia positiva sobre los individuos rurales, aunque su impacto es más fuerte sobre los que viven en zonas de alta concentración de inmigrantes.

Estos dos últimos resultados, muestran nuevamente la importancia del número relativo de extranjeros presentes en un territorio, y que condiciona la influencia del ambiente externo sobre los extranjeros.

5.4. DEBATE DE LA INVESTIGACIÓN

5.4.1. Implicaciones académicas

Con los resultados de esta tesis doctoral es posible afirmar que un individuo que sea extranjero constituye una variable que influye y explica parte del emprendimiento individual. Esto genera una responsabilidad a la academia en cuanto a que las investigaciones de los extranjeros no deben concentrarse exclusivamente como si ellos fuesen meros individuos que buscan un empleo asalariado, sino que por el contrario, deben también tener como desafío el hecho de profundizar aún más el conocimiento de la actividad emprendedora de los inmigrantes.

Una segunda implicación de los hallazgos se refiere a la ruralidad como un factor que explica la actividad emprendedora individual. Es decir, la ruralidad debe ser incluida como una variable que influye sobre los individuos, y, para los preocupados por el desarrollo rural, esta es una característica que debe ser considerada como un recurso endógeno de los espacios rurales para su propio desarrollo.

En la misma línea de implicaciones académicas de factores que influyen sobre el emprendimiento, hemos apreciado que los factores socio-institucionales son aspectos externos que siempre deben ser considerados como condicionantes de la creación de empresas. Además, estos factores socio-institucionales pueden ayudar a explicar las diferencias de emprendimiento entre extranjeros y habitantes locales, y asimismo,

explica las diferencias que existen entre los diferentes grupos de extranjeros. Y si bien esta investigación se centró en los extranjeros, en el primero de los ensayos se pudo determinar que todos los factores socio-institucionales que fueron seleccionados, influían en la totalidad los individuos. Es decir, además de explicar el mayor emprendimiento de los extranjeros por medio de estos factores, los resultados para el total de la población proporcionan mayor evidencia sobre la importancia que “*las instituciones informales*” tienen en el crecimiento y desempeño económico de un país.

5.4.2. Implicaciones para policy makers y agentes promotores del emprendimiento

Como se indica en el inicio de esta investigación (y tal como se muestra en el anexo 1), la clara relación existente entre emprendimiento y crecimiento económico, hace que los policy makers estén preocupados por fomentar y destinar recursos para el fomento de nuevas iniciativas emprendedoras. Con los resultados de esta investigación, se propone que esas acciones incorporen al segmento de la población que son de origen extranjero, por cuanto su mayor actitud emprendedora y el objetivo de crecimiento económico, son hechos que se pueden fortalecer y asociar mutuamente. Esta misma asociación permitirá a su vez una mayor integración de los inmigrantes por medio de la generación de su propia actividad mercantil.

Otra implicación y desafío que tiene que considerar el proceso de generación de políticas, es la incorporación del capital emprendedor de los individuos extranjeros que eran empresarios en los países de origen pero que actualmente no lo son. Este grupo representa un recurso potencial de crecimiento y desarrollo para la sociedad y que en el presente no está incorporado. Se sugiere por lo tanto, considerar este hecho para determinar un perfil específico de individuos que desee incentivar la creación de una empresa.

Por otra parte, las políticas pueden considerar incentivos (o asignación de recursos) por medio del establecimiento de zonas prioritarias para la creación de empresas (por ejemplo, zonas rurales con bajos niveles de población extranjera). Esto está basado en los resultados de que una zona rural o urbana propicia menos o más el emprendimiento, y que a su vez también depende de la proporción de individuos extranjeros.

Para los agentes promotores del emprendimiento, las sugerencias siguen una línea similar. Se recomienda considerar a la población extranjera dentro de la población objetivo de las acciones de promoción de emprendimiento y tener en consideración que en el proceso de fomentar la creación de empresas, las acciones de promoción deben incorporar condicionantes tales como el peso relativo de la población extranjera.

Para los policy-makers que tienen como desafío el desarrollo de áreas rurales y los agentes que propician el emprendiendo en estos espacios, los hallazgos tienen dos implicaciones adicionales. La primera de ellas tiene relación con que cualquier inversión destinada al emprendimiento en dichas zonas, está correctamente fundamentada porque son territorios donde existe un ambiente propicio para desarrollar nuevas iniciativas de negocios. Por otra parte, los extranjeros pueden ser considerados como agentes que ayudan a mantener las áreas rurales desde un punto de vista económico a partir de su actitud emprendedora, como también ayudan, desde un punto de vista demográfico, a rejuvenecer estas áreas.

Las actuales políticas y acciones existentes que promueven el emprendimiento en España no excluyen a los extranjeros. Sin embargo el porcentaje de individuos que han recibido ayudas públicas según de los datos que disponemos es bajo. Considerando la mayor probabilidad de emprendimiento de los extranjeros, la recomendación global hacia los policy-makers y los agentes promotores del emprendimiento es que tengan una

consideración muy especial a este colectivo que presenta por el momento un potencial desproporcionado.

Centrándonos en las áreas rurales, las políticas de desarrollo rural en España se han sustentado en las políticas provenientes de la Unión Europea (Ministerio de la Presidencia 2010). Además existen diversas actuaciones y programas de las diferentes Administraciones y otros organismos que incluyen aspectos como: ayudas a los emprendedores, asesoramiento técnico, ayudas a la contratación, ayudas específicas para determinados sectores incluyendo el turismo rural, la artesanía, la transformación agroalimentaria, la construcción de infraestructuras para la realización de la actividad empresarial en forma de viveros y de centros empresariales, el fomento de la comercialización y la formación. Todos estos elementos presuponen la existencia de mecanismos de apoyo al emprendedor que son extensibles a cualquier persona y en consecuencia no excluyen los emprendedores de origen extranjero. Con todo pensamos que es posible afinar y mejorar estas intervenciones y hacerlas más apropiadas para poder aprovechar las potencialidades emprendedoras que hemos detectado en el colectivo extranjero y que no emergen suficientemente.

Tomando como punto de referencia las conclusiones de las evaluaciones de los PDR y más específicamente del programa LEADER (Viladomiu et al. 2003, 2008), se detectan una serie de elementos a considerar a la hora de adecuar y ajustar la intervención promotora de emprendimiento.

En primer lugar, la mayor parte de las ayudas son para la consolidación y ampliación de empresas existentes. Mucho más escasos son los apoyos para la creación de nuevas empresas. Este enfoque comporta que los colectivos más novedosos en el ámbito empresarial son los que disponen de menos apoyos.

En segundo lugar, dado que la tramitación es compleja y los retrasos en la recepción son la pauta más general, los beneficiarios son obligadamente personas con acceso a avales bancarios y a menudo con una trayectoria empresarial ya consolidada. Los beneficiarios ven más las ayudas como un premio que como un incentivo al emprendimiento (Rosell et al. 2006).

En tercer lugar, las ayudas para la actividad agraria y para el cooperativismo agrario son mucho más frecuentes que las correspondientes a la diversificación. Así, los programas de desarrollo rural de las diferentes CCAA concentran la mayor parte de los recursos económicos en los ejes y medidas destinados a los agricultores (Rosell et al. 2010) y en general las políticas de desarrollo rural de España tienen un fuerte sesgo agrario (Viladomiu 2005, Toledano et al. 2008, OECD 2009). Sin embargo, son las zonas rurales más diversificadas económicamente de España las que poseen un PIB per cápita más alto, un mayor crecimiento demográfico y unas tasas de desempleo más bajas (OECD 2009).

Por otro lado, del análisis de los factores que favorecen la participación femenina en los programas de emprendimiento (Viladomiu et al. 2010) se aprecian una serie de lecciones que entendemos resultan sumamente adecuadas para el colectivo de extranjeros. Una subvención adicional en términos de porcentaje de ayuda no resulta ser un instrumento apropiado. De un lado, por no ser adecuada en el marco de las premisas de igualdad y por consiguiente puede ser socialmente rechazada. De otro, la experiencia ha demostrado que en los casos que se ha aplicados a las mujeres su utilidad ha sido muy limitada y que otros factores inciden en mayor medida sobre la participación de este colectivo. Entre estos factores cabe señalar, el mayor apoyo a empresas individuales, de pequeño tamaño, de nueva creación y correspondientes al sector servicios. (Viladomiu et al. 2010). Por el contrario cuando se ha dado prioridad a ayudar

a grandes industrias, cooperativas agrarias o ampliaciones de empresas, la participación femenina se ha mantenido muy reducida. Asimismo las actividades de formación, asesoramiento y orientación empresarial se han manifestado especialmente útiles para incrementar el grado de emprendimiento de las zonas rurales.

Por tanto, se sugiere que para fomentar una mayor participación de los extranjeros en los proyectos de emprendimiento y muy especialmente en entornos rurales se sigan las mismas orientaciones que se detectan en la promoción del colectivo femenino.

Finalmente, se recomienda la incorporación del concepto del “entorno” en las decisiones para decidir las líneas de acción para fomentar la actividad emprendedora. Esto porque que las *instituciones* son elementos relevantes que contribuyen al desempeño económico de un territorio, y porque factores informales de la sociedad también son considerados *instituciones*. Es decir, las implicaciones de los hallazgos de la investigación van en la línea de propiciar una mejora de condiciones de este entorno (influir sobre los factores socio-institucionales) para que la influencia positiva de estas se vean reforzadas y las negativas, minimizadas.

Concretamente se sugiere contribuir a la disminución de los niveles de penalización social por el fracaso empresarial. En este sentido Capelleras et al. (2010) indica que España se caracteriza comparativamente con otros países por ser uno que penaliza fuertemente el fracaso empresarial. También se sugiere elevar los niveles de valoración de los emprendedores en la sociedad (proporcionar un mayor estatus social), transferir por diferentes medios conocimientos relacionados con la mejora de las habilidades empresariales y ayudar a elevar la confianza individual de los individuos en tales conocimientos. Finalmente, se sugiere no sólo dar a conocer casos de emprendedores exitosos, sino que se propone favorecer un contacto presencial y directo

(ya sea por medio de la creación o participación en redes, actividades de formación, etc.) de los nuevos emprendedores con aquellos que no lo son.

5.5. LIMITACIONES DE LOS ESTUDIOS Y LÍNEAS DE DESARROLLO DE FUTURAS INVESTIGACIONES.

Los tres ensayos de la tesis doctoral consideraron como una de sus justificaciones, el mayor comportamiento emprendedor de los extranjeros reflejado en otros estudios y otros países. Esto implica que los hallazgos de esta investigación doctoral están limitados al comportamiento emprendedor de los extranjeros y la influencia de factores del entorno socio-institucional de España. Dado que factores del entorno permiten explicar una parte de las diferencias de emprendimiento entre inmigrantes y españoles, una línea de investigación futura es el estudio del impacto de similares (u otros) factores socio-institucionales sobre extranjeros en otros países.

La tesis doctoral no menciona la influencia del origen de los extranjeros sobre su probabilidad de emprendimiento. Diferentes pruebas realizadas durante la investigación, no proporcionaron evidencia para llegar a una conclusión. En el anexo 2, se entregan algunos resultados de estos análisis que buscaron determinar si existía un impacto del origen (país, continente, extranjeros comunitario, latinoamericano) sobre la probabilidad de emprendimiento.

Una base de datos que fue considerada fue la Encuesta Nacional de Inmigrantes del año 2007 del INE. Esta base se centra sólo en los extranjeros y no permite hacer una comparación con los habitantes locales y tampoco permite estudiar los individuos extranjeros que crean o están en el proceso de creación de una empresa. Sólo permite

estudiar a los individuos que ya son empresarios y principalmente desde un punto socio-demográfico. Por tanto, el desarrollo de una futura línea de investigación, consistiría en el estudio del impacto de los factores socio-institucionales sobre los extranjeros en función de su origen, así como también el estudio del impacto del nivel de diversidad de orígenes de los extranjeros presentes en un territorio. Es decir, determinar si mucha o poca variedad de orígenes presente en un territorio tiene un impacto tanto sobre la creación de empresas, como sobre la influencia de los factores socio-institucionales.

El año que fue seleccionado para el desarrollo de la investigación, el 2007, posee dos particularidades. La primera es la coincidencia con que dicho año es en el que fue llevada a cabo la (única) Encuesta Nacional de Inmigrantes por el INE. Desde esta encuesta, tal como se pudo observar en el capítulo introductorio, se obtienen datos demográficos de los inmigrantes y los empresarios extranjeros. Estas cifras comparadas con la encuesta del GEM muestran similitudes (véase anexo 3) y por tanto validan esta última base de datos.

Un segundo aspecto relacionado con el año 2007, es el hecho que en ese año aún no se había desencadenado la crisis económica mundial, por lo que las decisiones emprendedoras no fueron influidas por este fenómeno. De esta forma, habiendo sólo considerado el 2007 como año de estudio, otra de las líneas de investigación futura es determinar por una parte si los impactos de factores institucionales sobre la población local y extranjera, la ruralidad y la concentración de inmigrantes son diferentes durante una crisis económica. Y por otra, en el caso de haber existido alguna influencia, determinar en qué dirección fueron dichos cambios, y si recuperan su influencia sobre la actividad emprendedora una vez superada la crisis.

La investigación doctoral se centra en algunos determinantes que pueden ayudar a explicar la decisión de que un extranjero se convierta en emprendedor, por lo que una

nueva línea de investigación es estudiar factores que influyen en el éxito empresarial, es decir que la iniciativa emprendedora se haya desarrollado durante varios años. Una primera aproximación a esta temática se aborda en el anexo 4, donde se describen algunos aspectos comunes y diferencias entre los emprendedores estudiados en esta investigación y aquellos que han tenido sus empresas por varios años y que constituyen el grupo de éxito empresarial.

Con respecto a la concentración de inmigrantes, en este estudio se consideró este elemento como una característica de una zona en el momento que un extranjero establecía su iniciativa empresarial. Respecto a este aspecto, queda profundizar resultados respecto a qué niveles de concentración se está generando una *economía étnica* (término indicado, entre otros autores, por Solé et al. 2007, Volery 2007). Es decir, a qué nivel de concentración se genera un ambiente donde los extranjeros generan una economía que vende bienes y servicios para los mismos extranjeros.

Finalmente, el análisis de los sectores económicos en los que se están desarrollando las actividades empresariales de los extranjeros, fue abordado desde un punto de vista descriptivo en el capítulo introductorio. Este mismo análisis proporciona la idea de desarrollar líneas de investigación que determinen factores que influyan sobre la decisión por el tipo de empresas que crean los extranjeros y determinar la capacidad de crear actividad innovadora, con valor agregado y con perspectivas de crecimiento.

Referencias

- Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219–234.
- Agarwal , S. Rahman, S., Errington, A. (2009). Measuring the determinants of relative economic performance of rural areas. *Journal of Rural Studies* 25, 309–321.
- Ai, Ch., Norton, E. (2003). Interaction terms in logit and probit models. *Economics Letters*, 80 (1):123–129.
- Aldrich, H., Waldinger, R. (1990). Ethnicity and entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16:111-135.
- Anokhin, S., Grichnik, D., Hisrich, R. D. (2008). The journey from novice to serial entrepreneurship in China and Germany: Are the drivers the same? *Managing Global Transitions*, 6(2):117–142.
- Arenius P., Minniti M.(2004). *A cross-country study of gender differences in self-employment*. Paper presentado en la Primera Conferencia de Investigaciones del GEM, 1–3 Abril 2004, Berlin, Alemania.
- Arjona, A., Checa, J.C. (2006). Economía étnica: Teorías, conceptos y nuevos avances. *Revista internacional de sociología*, 45:117-143.
- Atance I, García, A., Martínez, M., Pujol, R., Urruela, J. (2010). La población rural en España: un enfoque a escala municipal. *Economía Agraria y Recursos Naturales* Vol 10(1):35-37.
- Baron, R. (2000). Psychological Perspectives on Entrepreneurship: Cognitive and Social Factors in Entrepreneurs' Success. *Current Directions in Psychological Science*, 9(1):15-18.
- Bates, T. (1997). Financing small business creation: The case of Chinese and Korean immigrant entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 12(2):109-124.

- Begley, T., Tan, W. (2001). The socio-cultural environment for entrepreneurship: a comparison between east Asian and Anglo-Saxon countries. *Journal of international business studies*, 32 (3):537-553.
- Belso, J. (2004). Una aproximación inicial al papel del mercado del trabajo, la inmigración y la conflictividad socio-laboral como factores explicativos de la creación de empresas. *Estudios de Economía Aplicada* , 22(1): 67-82.
- Blanchflower, D., Saleheen, J., Shadforth, C. (2007). *The impact of the recent migration from Eastern Europe on the UK Economy*. Discussion Papers 17. Monetary Policy Committee Unit, Bank of England.
- Borjas, G. (1986). The self-employment experience of immigrants. *The journal of human resources*. 21(4):485-506.
- Borjas, G. (1987). Immigrants, Minorities and Labour Market Competition. *Industrial & Labor Relations Review*, 40(3): 382-392.
- Boyle, P., Halfacree, K., Robinson, V. (1998). *Exploring Contemporary Migration*. Addison Wesley Longman Limited. New York.
- Bruder, J., Rähke-Döppner, S. (2008). Ethnic Minority Self-Employment in Germany: Geographical Distribution and Determinants of Regional Variation. N°100. *Thuener-Series of Applied Economic Theory*. University of Rostock, Institute of Economics, Germany, <http://econpapers.repec.org/RePEc:ros:wpaper:100>.
- Brücker, H. (2002). Can International Migration Solve the Problems of European Labour Markets?. *UNECE Economic Survey of Europe*, 2: 109-142.
- Bryant, Ch. (1989). Entrepreneurs in the Rural Environment. *Journal of Rural Studies*, 5 (4), 337-348.
- Bryden, J., Hart, K. (2005). *Why Local Economies Differ: The Dynamics of Rural Areas in Europe*. Celedigion: Edwin Mellen Press.

- Busenitz, L., Gomez, C., Spencer, J. (2000). Country institutional profiles: unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5): 994 – 1003
- Camarero, L. (1993). *Del éxodo rural y del éxodo urbano (Ocaso y renacimiento de los asentamientos rurales en España)*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Madrid. Versión electrónica: <http://www.mapa.es/es/ministerio/pags/Biblioteca/fondo/5252.htm>. Acceso 26 de febrero de 2010.
- Camarero, L. (Coord) (2009). La población rural en España. *Colección Estudios Sociales*, 27. Fundación La Caixa. Barcelona.
- Capelleras, J., Mole, K., Greene, J., Storey, D.J. (2008). Do more heavily regulated economies have poorer performing new ventures? Evidence from Britain and Spain. *Journal of International Business Studies*, 39 (4), 688–704.
- Card, D. (2001). Immigrant Inflows, Native Outflows, and the Labor Market Impacts of Immigration. *Journal of Labor Economics*, 19: 22-64.
- Carree, M., Thurik, R. (2003). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth . En Z.J. Acs and D.B. Audretsch (Eds.) *Handbook of Entrepreneurship Research*, 437-471. Kluwer Academic Publishers. Reino Unido.
- Carter S., Anderson, S., Shaw, E. (2001). Women's Business Ownership: A Review of the Academic, Popular and Internet Literature. *Report to the Small Business Service*, RR 002/01. Online <http://business.king.ac.uk/research/kbssbs/wombsbus.pdf>
- Causa, A. (2007). *Immigració I empenedoria: De l'exclusió financiera a la creció d'activitas generadores de riquesa*. Fundació Un Sol Món de Caixa Catalunya. Barcelona

- Cecora, J. (2000). Entrepreneurs and SMEs in Regional Economies: Policy Issues for Sustainable Development in a Globalizing Economy. *International Review of Sociology*, 10 (1):83 – 100.
- Chang, H.-J. (Ed.). (2007). *Institutional change and economic development*. Tokyo: United Nations University Press.
- Chilosi, A. (2001). Entrepreneurship and Transition. *MOCT-MOST: Economic Policy in Transitional Economies*, 11(4): 327-357.
- Clark, K., Drinkwater, S. (2000). Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. *Labour Economics*, 7: 603-628.
- Coduras, A. (2008). La actividad emprendedora de los inmigrantes en España, 2005-2007. *ICE: Revista de Economía*, 841: 97-116.
- Collantes, F., Pinilla, V., Sáez, J., Silvestre, J. (2010). *El impacto demográfico de la inmigración en la España rural despoblada*. Documento de Trabajo 30/2010. Real Instituto Elcano. Documento on line: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/77072c804408eba09153f77015846f3f/DT30-2010_Collantes_Pinilla_S%C3%A1ez_Silvestre_impacto_demografico_inmigracion_espana_rural_despoblada.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77072c804408eba09153f77015846f3f. Acceso 15 de octubre de 2010.
- Congregado, E., Millán, M. (2008). Capital Humano y las transiciones al autoempleo. En I. Alfonso, et al. (Eds). *El capital humano de los emprendedores en España*. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Madrid: 101-134.
- Constant, A., Zimmermann, K. (2006). The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrant alike?. *Small Business Economics*, 26 (3): 279-300.

- Council of Europe. (1980). *Methods to stop rural depopulation and to involve citizens in the development of these regions*. Council of Europe, Strasbourg.
- Cuervo, A. (2005). Individual and Environmental Determinants of Entrepreneurship. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3): 293-311.
- Dahlsten, S. (2004). *Key Policy coherence Issues in Agriculture and Migration*. Institutional Approaches to Policy Coherence for Development OECD Policy Workshop, 18-19 May 2004. Disponible electrónicamente en: <http://www.oecd.org/dataoecd/24/26/31744363.pdf>. Acceso: 12 de diciembre de 2008.
- Davisson, P., Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing* 18:301-331.
- De la Vega, I., Coduras, A., Cruz, C., y Justo, R. (2008). *Entrepreneurial Activity Among Foreigners Residents in Spain*. Business Leadership Forum. Version Electrónica: <http://www.gemconsortium.org/document.aspx?id=653>. Acceso 5 de Septiembre de 2008.
- De Lima, P., Jentsch, B., Whelton, R. (2005). *Migrant workers in the Highlands and Islands. Research Report*. UHI PolicyWeb and the National Centre for Migration Studies. Inverness.
- De Lima, P., Masus, M., Whelthorn, R., Arshad, R. (2007). *A Study of Migrant Workers in Grampian. Research from Communities Scotland*. Report 89. Edimburgh.
- De Pablo, J., Uribe, J. (2009). Emprendimiento de la economía social y desarrollo local: la promoción de incubadoras de empresas de economía social en Andalucía”. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 64: 5-33.
- Dean, K., Shaw, D., Brown, B., Perry R., Thorneycroft, T. (1984). Counterurbanisation and the Characteristics of Persons Migrating to West Cornwall. *Geoforum* 15 (2):

177-190.

- Delmar, F., Holmquist, C. (2004). *Women's entrepreneurship: issues and policies*, in *2nd Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) Conference of Ministers Responsible for SMEs, Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy*, Istanbul, Turkey, 3–5 June 2004.
- DeNew, J., Zimmermann, K. (1994). Native Wage Impacts of Foreign Labor – A Random Effects Panel Analysis. *Journal of Population Economics*, 21:229-234.
- Donkels, R. (1991). Education and entrepreneurship experiences from secondary and university education in Belgium. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 9: 7–21.
- Douglas, E., Shepard, D. (2002). Self-employment as a career choice: attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26: 81–90.
- Driga, O., Lafuente, E., Vaillant, Y. (2008). Reasons behind the relatively lower entrepreneurial activity level of rural women: looking into rural Spain. *Sociologia Ruralis*, 49 (1): 70-96
- Dustmann, C., Glitz, A. (2005). *Immigration, Jobs and Wages: Theory, Evidence and Opinion*. Centre for Comparative European Policy Evaluation. London.
- European Commission. (1997). *Rural Developments, CAP 2000*. Working Document. V/1117/97, July.
- European Commission. (2003). *Green paper: Entrepreneurship in Europe*. Enterprise Publications. Brussels.
- European Commission. (2008). *Rural Development policy 2007-2013*. Página web. Disponible electrónicamente en: http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index_en.htm Acceso 10 de enero de 2009.

- FAO. (2006). *La inversión agrícola contribuye a contener el éxodo rural*. Página web: <http://www.fao.org/newsroom/ES/news/2006/1000313/index.html>. Acceso 27 de noviembre de 2008
- Fiet, J.O. (1996). The informational basis of entrepreneurial discovery. *Small Business Economics*, 8 (6): 419–430.
- Findlay, A., Short, D., Stockdale, A. (2000). The labour-market impact of migration to rural areas. *Applied Geography*, 20: 333-348.
- Findlay, A., Short, D., Stockdale, A., Findlay, A., Li, L., Phillip, L. (1999). *Study of the Impact of Migration in Rural Scotland*. The Scottish Office Central Research Unit. Edinburgh.
- Fornahl D. (2003): “Entrepreneurial activities in a regional context”, en Fornahl, D. y Brenner (Eds) *Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems*, págs. 38–57. Edward Elgar, Northampton.
- García, B. (2006). Inmigración Extranjera y Ruralidad . *Circunstancia: revista de ciencias sociales del Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset*. Nº 10, Mayo 2006. Instituto Universitario Ortega y Gasset. Disponible electrónicamente en: <http://www.fog.es/circunstancia/numero10/art9.pdf>. Acceso 17 de Noviembre de 2008.
- García, P. (2007). Hipótesis sobre inmigración y bienestar. En Guillem López (Ed.): *Inmigración y Transformación Social en Cataluña, Volumen I, Aspectos socioeconómicos del fenómeno inmigratorio: Las cuestiones relevantes*. P. 93-162. Fundación BBVA y Generalitat de Catalunya. Madrid.
- GEM. (2007). Informe Ejecutivo GEM España 2006. Global Entrepreneurship Monitor-España. Madrid.
- GEM. (2008a). *2007 Executive Report*. Babson, London.

- GEM. (2008b). *Informe Ejecutivo GEM España 2007*. Global Entrepreneurship Monitor- España. Madrid.
- GEM. (2009). *Informe Ejecutivo GEM España 2008*. Global Entrepreneurship Monitor- España. Madrid.
- Gnyawali D., Fogel D. (1994). Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18: 43–62.
- Granovetter, M. (1985). Economic actions and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91: 481–510.
- Greene, W. (2006). *Análisis Económico*. Tercera Edición. Prentice Hall. Madrid.
- Grossman, J. (1982). The Sustainability of Natives and Immigrants in Production. *Review of Economics and Statistics*, 64(4): 596-603
- Haisken-DeNew, J., Zimmermann, K. (1995). *Wage and Mobility Effects of Trade and Migration*. Discussion Paper 1318. Centre for Economic Policy Research. London.
- Hammarstedt, M. (2006). The predicted earnings differential and immigrant self-employment in Sweden. *Applied Economics*, 38: 619-630.
- Hansson, A. (2010). Tax policy and entrepreneurship: empirical evidence from Sweden. Small Business Economics. *Small Business Economics*. En imprenta. DOI 10.1007/s11187-010-9282-7
- Harrison, R. T., Cooper, S. Y., Mason, C. (2004). Entrepreneurial activity and the Dynamics of Technology-based Cluster Development: The Case of Ottawa. *Urban Studies* 41(5/6): 1045–1070.
- Hayter, R. (1997). *The dynamics of industrial location: the factory, the firma and production system*. John Wiley & Son Ltd. New York.

- Hernández, L., Serrano, L. (2008). Las dotaciones de capital humano de los emprendedores. En I. Alfonso et al. (Eds): *El capital humano de los emprendedores en España*. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Madrid. Págs. 43-100.
- Hessels, J., Van Gelderen, M. Thurik, R. (2008a). Drivers of Entrepreneurial Aspirations at the Country Level: The Role of Start-Up Motivations and Social Security. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 4: 401-417.
- Hessels, J., Van Gelderen, M. Thurik, R. (2008b). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31, 323–339.
- Hicks, J. (1973). *La teoría de los salarios*. Labor. Barcelona.
- Jennisen, R. (2003). Economic Determinants of Net International Migration in Europe. *European Journal of Population*, 19, 171-198.
- Jensen, L. (2006). New Immigrant Settlements in Rural America: Problems, Prospect, and Policies. University of New Hampshire (Ed.). *Report On Rural America* 1(3). New Hampshire.
- Johansson, E. (2000). Self-employment and liquidity constraints: evidence from Finland. *Scandinavian Journal of Economics*, 102: 123–134.
- Jordan, K., Krivokapic-Skoko, B., Collins, J. (2009). The ethnic landscape of rural Australia: Non-Anglo-Celtic immigrant communities and the built environment. *Journal of Rural Studies*, 25, 376–385
- Kalantaridis, C., Bika, Z. (2006): In-migrant entrepreneurship in rural England: beyond local embeddedness. *Entrepreneurship & Regional Development*, 18: 109-131.
- Kalantaridis, C. (2010). In-migration, entrepreneurship and ruraleurban interdependencies: The case of East Cleveland, North East England. *Journal of*

Rural Studies, 2010. 1-10. Artículo en prensa.

- Kalnins, A., Chung, W. (2002). *Ethnic Business Groups, Chain Affiliation, And Survival Of Geographically Dispersed Service Firms*. Paper presentado para International Society for New Institutional Economics 6th Annual Meeting, Cambridge. Acceso online: <http://www.isnie.org/ISNIE02/Papers02/kalnins.pdf>
- Kao, J. (1993): The worldwide web of Chinese business. *Harvard Business Review*, 71(2): 24-36.
- Katz, J. (1994). Modelling entrepreneurial career progressions: concepts and considerations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19: 23–36.
- Kayser, B. (1990). *La Renaissance Rurale, Sociologie des Campagnes du Monde Occidental*. Ed. Armand Colin. Collection U, serie Sociologie. Paris.
- Keeble, D., Tyler, P. (1995). Enterprising behaviour and the urban–rural shift. *Urban Studies*, 32 (6): 975–997.
- Kets de Vries, M. (1996): “The anatomy of the entrepreneur”, *Human Relations*, n° 49, págs, 853-84
- King, G., Zeng, L. (2001a). Logistic Regression in Rare Events Data. *Political Analysis*, 9 (2), 137–163.
- King, G., Zeng, L. (2001b). Explaining Rare Events in International Relations. *International Organization*, 55 (3), 693–715.
- Kostova, T. (1997). Country institutional profiles: concept and measurement. *Academy on Management Best Paper Proceedings*, 97: 180–189 (Briarcliff Manor, NY: Academy of Management)
- Krueger N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18: 5–21

- Krueger, N., Brazeal, D. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18: 91–104.
- Lafuente E, Vaillant Y, Rialp J (2007). Regional Differences in the Influence of Role Models : Comparing the Entrepreneurial Process of Rural Catalonia. *Regional Studie*, 44: 779-795.
- Landier, A. (2005). *Entrepreneurship and the stigma of failure*. Paper presentado a: MIT Finance, Development and Macro Workshops.
<http://ssrn.com/abstract=850446>
- Levie, J. (2007). Immigration, In-migration, Ethnicity and Entrepreneurship in the United Kingdom. *Small Business Economics*, 28: 143-169.
- Light, I., Sanchez, A. (1987): Immigrant Entrepreneurs in 272 SMSAs. *Sociological Perspectives*, 30(4), 373-399.
- Maillat D. (1996): “Regional productive systems and innovative millieux, in Networks of Enterprises and Local Development, págs. 1–280. En OECD: *Networks of Enterprises and Local Development: Competing and Co-operating in Local Productive Systems Organisation for Economic Cooperation and Development*. OECD, Paris.
- Malach-Pines, A., Levy, H., Utasi, A., Hill, T. (2005). Entrepreneurs as cultural heroes: A cross-cultural, interdisciplinary perspective. *Journal of Managerial Psychology*, 20(6), 541-555.
- Massey, D., Arango, J., Hugo, G., Kouaouci, A., Pellegrino, A. y Taylor, J.E. (1993), Theories of International migration: A review and appraisal. *Population and Development Review*, 19:431-466.
- Mestres, J. (2007). Perspectivas laborales de la reciente inmigración en España. En Guillem López (ed.): *Inmigración y Transformación Social en Cataluña, Volumen*

I, Aspectos socioeconómicos del fenómeno inmigratorio: Las cuestiones relevantes: 163-182. Fundación BBVA y Generalitat de Catalunya. Madrid.

Miller, K. (2007). The Impact of Immigrant Entrepreneurs. *BusinessWeek Online*, 18.

Retrieved from Business Source Elite database.

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsh&AN=23968470&lang=es&site=ehost-live>

Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación. (2006). *Hechos y cifras de la agricultura, la pesca y la alimentación en España*. 8ª Edición. Secretaria General Técnica. Madrid. Online:

<http://www.mapa.es/es/ministerio/pags/hechoscifras/introhechos.htm> . Acceso 7 de enero de 2009.

Ministerio de la Presidencia. (2007). *Ley 45/2007, de 13 de diciembre, para el desarrollo sostenible del medio rural*. En *Boletín Oficial del Estado*, 51339 – 51349. Ref: 2007/21493. Disponibilidad Online:

<http://www.boe.es/boe/dias/2007/12/14/pdfs/A51339-51349.pdf> Acceso: 13 noviembre de 2008.

Ministerio de la Presidencia. (2010). Boletín Oficial del Estado Nº 142. En *Boletín Oficial del Estado* Págs. 499449-49533.

Minnitti, M., Arenius, P., Langowitz, N. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Report on women and entrepreneurship*. Center for Women's Leadership at Babson College - Babson College and London Business School. Online: <http://www.gemconsortium.org/download.asp?fid=419>

Molinero, F., Alario, M. (1994). La dimensión geográfica del desarrollo rural: una perspectiva histórica. *Revista de Estudios Agrosociales*, 169:53-87.

- Moreno, I. (2007). Los determinantes de la inmigración internacional en España y Cataluña”. En Guillem López (Ed.): *Inmigración y Transformación Social en Cataluña, Volumen I, Aspectos socioeconómicos del fenómeno inmigratorio: Las cuestiones relevantes*: 47-92. Fundación BBVA y Generalitat de Catalunya. Madrid.
- Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. *Small Business Economics*, 34:1–12.
- Neyapti, B. (2010). *Macroeconomic Institutions and Development*. Edward Elgar, United State: Northampton.
- North, D., Smallbone, D. (1996). Small Business Development in Remote Rural Areas: the Example of Mature Manufacturing Firms in Northern England. *Journal of Rural Studies*, 12(2):151-167.
- North, D.C. (1993). *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. Fondo de Cultura Económica. México D.F.
- OECD. (2003). *Entrepreneurship and local economic development: Programme and policy recommendations*. OECD. Paris.
- OECD. (2006). *The New Rural Paradigm: Policies and Governance* . OECD. Paris.
- OECD. (2008). *Leed Series of Studies: 2008* . OECD. On line: http://www.oecd.org/document/51/0,3343,en_2649_34417_35092851_1_1_1_1,0.html. Acceso 12 de diciembre de 2008.
- OECD. (2009). *OECD Rural Policy Reviews: Spain*. OECD. Paris.
- Paniagua, A. (2002). Autoempleo de Alta Cualificación en la España Rural, en *Scripta Nova – Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. Universidad de Barcelona. Online: <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn119-77.htm>. Acceso 19 de enero de 2009.

- Petrin T. (1997). Entrepreneurship as an Economic Force in Rural Development. *REU Technical Series* 41. FAO. Rome. Online: <http://www.fao.org/docrep/W6882E/W6882E00.htm>. Accessed: 14th April 2010.
- Phillips, M. (1998). Investigations of the British Rural Middle Classes. Part 2: Fragmentation, identity, morality and contestation. *Journal of Rural Studies*, 14 (4): 427–444.
- Psaltopoulos, D., Stathopoulou, S., Skuras. (2005). The location of markets, perceived entrepreneurial risk, and start-up capital of micro rural firms. *Small Business Economics*, 25: 147–158.
- Recio, A., Banyuls, J., Cano, E. Mígueles, F. (2006). Migraciones y Mercado Laboral. *Revista de Economía Mundial*, 14: 171-193.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez, P., Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24: 205–231.
- Reynolds, P., White, S. (1997). *The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women, and Minorities*. Quorum Book. Westport, Connecticut:
- Roquer, S., Blay, J. (2008). *Del Éxodo Rural A La Inmigración Extranjera: El Papel De La Población Extranjera En La Recuperación Demográfica De Las Zonas Rurales Españolas (1996-2006)*. X Coloquio Internacional de Neocrítica: Diez Años De Cambios en el Mundo, en la Geografía y en las Ciencias Sociales, 1999-2008. Universidad de Barcelona. Disponibilidad online: <http://www.ub.es/geocrit/-xcol/65.htm> . Acceso 28 de diciembre de 2008.
- Rosell, J., Viladomiu, L. (2001). *Empresariado y Políticas de Apoyo a las Empresas en una Zona Rural con Tradición Industrial*. Paper presentado para el 73º Seminario EAAE. Zaragoza, España.

- Rosell, J., Viladomiu, L., Correa, M. (2010). Mejora del medio ambiente y nivel de desarrollo: las opciones de los Programas de Desarrollo Rural (2007-2013) de la Unión Europea. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 226:13-37
- Sanyang, S., Huang, W. (2009). Entrepreneurship and Economic Development: The Empretec Showcase. *International Entrepreneurship and Management Journal*, forthcoming. DOI - 10.1007/s11365-008-0106-z.
- Shapiro, A., Sokol, L. (1982): "The social dimensions of entrepreneurship". En Kent, C., Sexton, D., Vesper, K. (Eds) *Encyclopedia of Entrepreneurship*:72–90. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Simón, H., Ramos, R., Sanromá, E. (2010). *Movilidad Ocupacional de los inmigrantes en una economía de bajas cualificaciones: El caso de España*. Document de Treball XREAP2010-6, Universidad de Barcelona. Disponible en: <http://www.pcb.ub.es/xreap/aplicacio/fitxers/XREAP2010-6.pdf>. Acceso 15 de octubre de 2010.
- Singh, G., Verma, A. (2001). Is there life after career employment? Labour market experience of early retirees. En Marshall, V., Heinz, W., Krueger, H., Verma, A. (Eds.): *Restructuring Work and the Life Course*: 288–302. University of Toronto
- Smith, A. (1994): *La riqueza de las naciones*. Alianza Editorial. Quinta re-impresión .Madrid
- Solé, C., Parella, S. (2005). *Negocios Étnicos: Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*. Fundación CIDOB. Barcelona.
- Solé, C., Parella, S., Cavalcanti, L. (2007). El empresariado inmigrante en España. *Colección de Estudios Sociales*, 21. Fundación La Caixa. Barcelona

- Speizer J. (1981). Role models, mentors, and sponsors: the elusive concepts. *Signs. Journal of Women in Culture and Society*, 6: 692– 712.
- Spencer, J., Gómez, C. (2004). The Relationship among national structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study. *Journal of Business Research*, 57:1098-1107.
- Stark, O., Bloom, D. (1985). The new economics of labor migration. *American Economic Review*, 75:173-178.
- Sternberg, R., Litzenberger, T. (2004). Regional clusters in Germany – their geography and their relevance for entrepreneurial activities. *European Planning Studies*, 12 (6): 767–791
- Stewart, W., Watson, W., Carland, J., Carland, J. (1999). A proclivity for entrepreneurship: A comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing*, 14 (2):189-214.
- Stockdale, A. (2006). Migration: Pre-requisite for rural economic regeneration?. *Journal of Rural Studies*, 22(3): 354-36.
- Stockdale, A., Findaly, A., Short, D., (2000). The repopulation of Rural Scotland: opportunity and threat. *Journal of Rural Studies*, 16: 243-257.
- Tervo, H. (2000). Migration and Labour Market Adjustment: empirical evidence from Finland 1985-90. *Internacional Review of Applied Economics*, 14 (3): 343-360.
- Thurik, R. (2003). Entrepreneurship and Unemployment in the UK. *Scottish Journal of Political Economy* 50 (3): 264-290.
- Tienda, M., Raijman, R. (2004). Promoting Hispanic Immigrant Entrepreneurship in Chicago. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(1): 1-19.

- Toledano, N., Vaillant, Y., Urbano, D., Serarols, C. (2008). El fomento de la creación de empresas en el marco de la nueva política de desarrollo rural: un estudio empírico en Cataluña. *Revista de Estudios Regionales*, 83:49-77.
- Trepat, E., Vilasecca, A. (2008). *Ruralita i immigración*. Fundació del Món Rural. Lleida.
- Uhlner L. and Thurik R. (2004). *Post-materialism: a cultural factor influencing total entrepreneurial activity across nations*. Paper presentado a: 1st GEM Research Conference, 1–3 April 2004, Berlin, Germany.
- Uphoff, N. (1986). *Local Institutional Development: An Analytical Sourcebook with Cases*. West Hardorf, CT: Kumatian Press.
- Urbano D., Veciana J. M. (2001). *Institutions and support programmes to entrepreneurship in Catalonia: an institutional approach*. Paper presentado en: RENT XV, 2001, Turku, Finland, 22–23 November 2001.
- Uusitalo, R. (2001). Homo entrepreneurus . *Applied Economics*, 33: 1631 – 1638 .
- Vaillant Y., Lafuente E. (2007). Do different institutional frameworks condition the influence of local fear and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19: 313-337.
- Van Praag, C., Versloot, P. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent Research. *Small Business Economics*, 29:351–382.
- Veciana J. M. (1980). Un concepto empírico de empresario. *Revista Económica Banca Catalana*, 56:10–25.
- Veciana, J. M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3): 11–36.

- Veciana, J. Urbano, D. (2008). The Institutional Approach to entrepreneurship research, Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4): 365-379.
- Verheul, I., Bosma, N., van der Nol, F., Wong, T. (2002). Determinants of Entrepreneurship in The United States of America. En Audretsch et al. (Ed.): *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison Economics of Science, Technology and Innovation*. Volúmen 27, 209-245
- Viladomiu, L, Rosell, J, Fracnés, G. (2003). *Informe de Evaluación Intermedia del Programa LEADER+ de Catalunya, 2000-2006*. Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca.
- Viladomiu, L. (2005). La política de desarrollo rural en la Unión europea: hacia su concreción en el siglo XXI. En Vega, I. (Ed): *Logros, iniciativas y retos institucionales y económicos: la Unión Europea del siglo XXI*. Lex Nova: Valladolid: 195-219.
- Viladomiu, L., Rosell, J., Vaillant, Y. y Zamora, A. (2004). Empresas y Empresarios en las Comarcas Rurales de Catalunya. Serie *Document d'Economia Industrial* 21. Centre D'Economia Industrial. Barcelona.
- Viladomiu, L.; Rosell, J. Fracnés, G. (2008). *Evaluación ex-post final de la Iniciativa Comunitaria Leader+ de Catalunya, 2000-2006*. Departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural.
- Volery, T. (2007). Ethnic entrepreneurship: a theoretical framework. In Leo Paul Dana (Ed.), *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship: a co-revolutionary view on resource management*: 30-41. Cornwall – Great Britain: Edward Elgar Publishing Limited.

- Wadhwa, V. (2008). Immigrants Are More Likely to Be Entrepreneurs. *Business Week Online*, 21. Retrieved from Business Source Elite database.
- Wagner, J. (2004). Are young and small firms hothouses for nascent entrepreneurs? Evidence from German micro data. *Applied Economics Quarterly*, 50: 379–391.
- Wagner, J., Sternberg, R. (2004). Start – up activities, individual characteristics, and the regional Milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data. *Annals of Regional Science*. 38: 219 – 240.
- Wang, Q., Li, W. (2007): Entrepreneurship, ethnicity, and local contexts: Hispanic entrepreneurs in three U.S. southern metropolitan areas. *GeoJournal*, 68(2-3), 167-182.
- Webb, J., Tihanyi, L., Ireland, R.D., Sirmon, D., Texas A&M University. (2009). You Say Illegal, I Say Legitimate: Entrepreneurship In The Informal Economy. *Academic of Management Review*, 34(3): 492-510.
- Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, R., Reynolds., P. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, 24: 293–309.
- Zimmermann, K. (2005). *European Migration*. Oxford University Press, New York.

ANEXOS

ANEXO 1

CRECIMIENTO ECONÓMICO, PIB PERCÁPITA Y EMPRENDIMIENTO

Diversos autores e instituciones como Wennekers y Thurik 1999, OECD 2003, van Praag 2007, Anokin et al. 2008, Acs et al. 2008, Hansson 2010, entre muchos otros, indican una relación entre crecimiento económico y actividad emprendedora, lo que conlleva a que reconozca la importancia de los emprendedores para el crecimiento y desarrollo de los países.

No obstante, cabe preguntarse cuál es el nivel de emprendimiento de España y si realmente es importante para este país. Por tanto, este anexo tratará la situación del emprendimiento en España en comparación a otros países desde un punto de vista del crecimiento del PIB y PIB per cápita.

Para ello, se realiza un análisis utilizando datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Cabe recordar que el GEM, tal como se ha dejado plasmado en cada uno de los ensayos, es un observatorio mundial de la actividad emprendedora donde actualmente participan alrededor de sesenta países y que cada año aplican una encuesta para medir y estudiar la situación del emprendimiento.

Para medir la actividad emprendedora, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2008) clasifica a los emprendedores en nuevos y consolidados. Los últimos tienen más de 42 meses de actividad empresarial y los primeros (los nuevos) consisten en aquellos individuos que están realizando las gestiones para crear una empresa (pero han superado la etapa de idea o concepción del negocio) o tienen hasta 42 meses de actividad. Este grupo constituye la TEA, la tasa de individuos que entre 18 y 64 años está en actividades emprendedoras. Además, los individuos que han superado la concepción del negocio (pero están haciendo las gestiones para ponerlo en

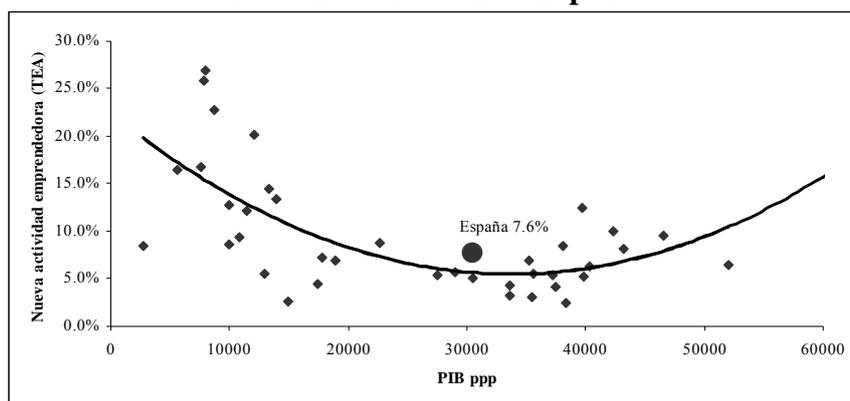
funcionamiento) y/o tienen hasta 3 meses de actividad, se les considera emprendedores nacientes.

Considerando el año 2007, el mismo año de estudio de esta investigación, España tenía una actividad emprendedora total (TEA de 7,6%) que le situaba en el lugar 20 de los 42 países que participaron aquel año en el proyecto GEM. La actividad naciente por su parte, le ubicaba en el lugar 27 (tasa de emprendedores nacientes 3,5%).

Por si mismo, este análisis no nos indica la real situación del emprendimiento en el país, por lo que es muy útil observar la propuesta indicada por el GEM donde es posible visualizar la relación existente entre el PIB per cápita y la TEA. El gráfico A.1.1, nos muestra esta relación, en donde el PIB per cápita está expresado en dólares PPP (Purchasing Power Parities – Paridad de Poder de Compra). El mismo análisis se han realizado para tasa de emprendedores nacientes y el PIB per cápita (PPP) con el gráfico A.1.2. Podemos apreciar que la relación existente entre el emprendimiento y PIB tiene una forma de U, reflejada por medio de la línea continua de tendencia que está en el gráfico. Vemos que las tasas de emprendimiento van descendiendo a medida que el nivel del PIB per cápita aumenta, pero en cierto punto, las tasas de emprendimiento se recuperan. De acuerdo con el GEM (2008), esta relación está explicada porque en los países más pobres el emprendimiento está asociado a la necesidad de crear riqueza y en los países más ricos el mayor emprendimiento está asociado al dinamismo económico de estas economías.

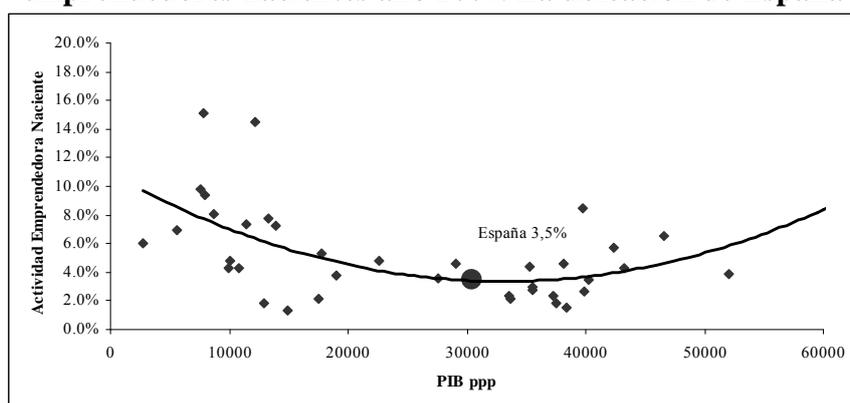
En España, en el año 2007 su PIB per capita (PPP) era de 30.484 dólares y como podemos apreciar tanto en el gráfico A.1.1. como en el gráfico A.1.2., el nivel de emprendimiento hace que el país se sitúe en un punto de inflexión.

Gráfico A.1.1. Relación del PIB per cápita y la TEA año 2007. La ubicación de España



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos internacional del GEM 2007 y recursos estadísticos del Fondo Monetario Internacional.

Gráfico A.1.2. Relación del PIB per cápita y la tasa de emprendedores nacientes año 2007. La ubicación de España



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos internacional del GEM 2007 y recursos estadísticos del Fondo Monetario Internacional.

Con el objeto de poder analizar esta relación desde un punto de vista econométrico, se ha tomado como base el estudio realizado por Wennekers et al. (2005), quienes realizan este análisis considerando también los datos del GEM internacional. A diferencia de los autores que consideran solo la tasa de emprendedores nacientes para el 2002, en el presente análisis se consideran las tasas de emprendedores nacientes y la TEA de 57 países entre los años 2001 y 2007, y el PIB per cápita (PPP) a precios constantes del año 2007 obtenidos desde las bases estadísticas del Fondo Monetario

Internacional (<http://www.imf.org>). Con estos datos se estimó el siguiente modelo siguiendo la propuesta de los autores:

$$\text{Tasa de emprendimiento}_i = \hat{\beta}_0 (\text{Constante}) + \hat{\beta}_1 \text{ PIB per cápita}_i + \hat{\beta}_2 \text{ PIB per cápita}_i^2 + \varepsilon_i$$

[A.1.1]

Para efectuar el análisis, en principio se consideró realizar la estimación para un modelo de efectos fijos, sin embargo los resultados arrojaron que ninguno de los coeficientes que reflejan el efecto tiempo (año) de las dos estimaciones (con las dos tasas de emprendimiento) resultaron ser significativos. Por ello, se adoptó el criterio de no incluirlos y estimar los modelos sin considerar los años. En otras palabras, los resultados que se detallan, describen una curva para todos los países y para todos los años.

Vemos en la tabla A.1.1. que tanto el término constante como los coeficientes son altamente significativos, y por tanto, es posible señalar que efectivamente la relación existente entre las tasas de emprendimiento (TEA y emprendedores nacientes) tiene forma de U.

Tabla A.1.1: Estimación de la relación entre el emprendimiento y el PIB per cápita

	TEA	Tasa de emprendedores nacientes
PIB per cápita	-0,00991 *** (0,00120)	-0,00516 *** (0,00070)
PIB per cápita ²	0,00015 *** (0,00002)	0,00008 *** (0,00001)
Constante	0,20962 *** (0,01652)	0,11399 *** (0,00750)
R ² Ajustado	0,42351	0,29179
Observaciones	242	242

*** indica el nivel de significancia al 1%.

Con los mismo datos y podemos estimar el nivel de PIB per cápita en que los niveles de emprendimiento serían mínimos. Para ello, igualamos a cero la derivada de la expresión [A.1.1], con lo que obtendríamos la siguiente expresión:

$$\text{PIB per capita}_i = -(1/2) * (\hat{\beta}_1 / \hat{\beta}_2) \quad [\text{A.1.2}]$$

Dado que los coeficientes provienen variables aleatorias, podemos estimar el punto mínimo por medio de un test de coeficientes (test de Wald). Con esto obtenemos un punto mínimo con un intervalo de confianza al 95%. De este modo, vemos en la tabla A.1.2, que los niveles de PIB per cápita donde están los niveles mínimos de emprendimiento mínimos están sobre los 32 mil dólares. Y como se mencionó anteriormente, el PIB per cápita de España en el año 2007 era de US\$ 30.484.

Tabla A.1.2: Estimación del PIB per cápita donde se encontrarían los niveles mínimos de emprendimiento

	PIB per cápita (US\$)	Intervalo de confianza del 95%.
TEA	32.688	[30.565 - 34.607]
Emprendedores Nacientes	32.586	[29.034 - 36.341]

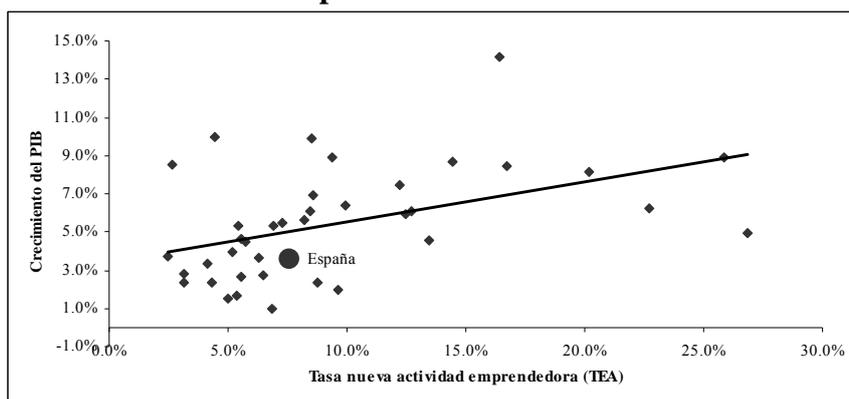
Este resultado nos sugiere dos aspectos. Si consideramos la TEA, significa que España, de aumentar sus niveles de PIB per cápita, estaría cerca de llegar a sus niveles mínimos de emprendimiento; o si consideramos la tasa de emprendedores nacientes, España ya ha llegado a esos niveles mínimos (al considerar el intervalo de confianza).

No obstante cabe recordar como se indica en el principio del presente anexo, que diversos autores e instituciones indican una relación positiva entre emprendimiento y crecimiento económico. Por tanto, si se desea realmente aumentar el nivel de riqueza, se

debe fomentar las nuevas iniciativas empresariales. De este modo, estos resultados nos sugieren que se debe siempre por una parte evitar por la caída de las tasas de emprendimiento y/o al mismo tiempo incentivar el aumento de estas.

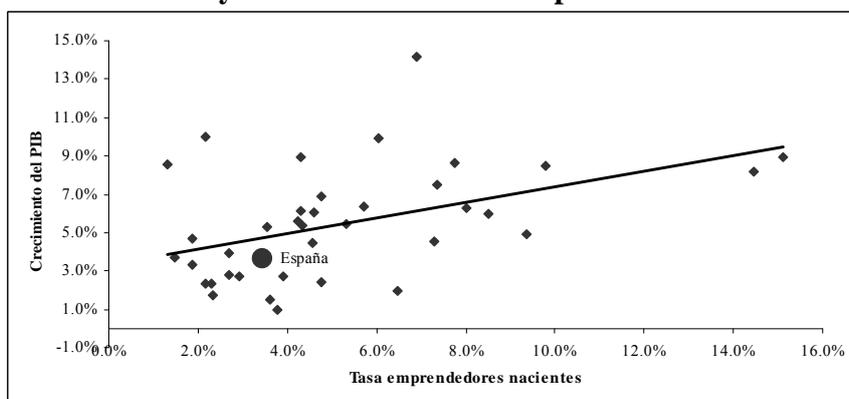
Para corroborar la relación entre emprendimiento y crecimiento económico, se realiza el siguiente análisis. En primer lugar se muestra en los gráficos A.1.3. y A.1.4. cómo se relacionaría la actividad emprendedora TEA y tasas de emprendedores nacientes con la variación del PIB de 40 países. La línea continua de ambos gráficos indica la aparentemente relación positiva existente entre ambas variables.

Gráfico A.1.3. Relación entre la TEA y el crecimiento del PIB para el año 2007



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos internacional del GEM 2007 y recursos estadísticos del Fondo Monetario Internacional.

Gráfico A.1.4. Relación entre la tasa de emprendedores nacientes y el crecimiento del PIB para el año 2007



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos internacional del GEM 2007 y recursos estadísticos del Fondo Monetario Internacional.

En segundo lugar, y aunque el objetivo de esta tesis es el estudio de emprendimiento de los extranjeros, con el fin de verificar si esta relación positiva que hemos visto gráficamente es significativa, se realiza un análisis econométrico basándonos en las referencias que señalan la existencia de esta relación.

Para ello, se consideran las tasas de emprendimiento (TEA y emprendedores nacientes) para 57 países que han participado en el GEM para los años 2001 al año 2007 (sólo unos pocos países han participado todos los años) y el crecimiento del PIB de cada año para cada país (este último dato es obtenido desde las bases estadísticas del Fondo Monetario Internacional - <http://www.imf.org>).

Considerando la información disponible y para estimar un solo modelo, se adopta un modelo de efectos fijos como el propuesto por Greene (2006) y se generan variables ficticias dicotómicas para capturar el efecto tiempo (se excluye el año 2001). Así se ha creado el siguiente modelo de efectos fijos estimado por mínimos cuadrados ordinarios:

$$\text{Crecimiento del PIB}_{it} = \hat{\beta}_0 (\text{Constante}) + \hat{\beta}_1 \text{Tasa de emprendimiento}_{it} + \hat{\beta}_i \text{Año}_{it} + \epsilon_{it}.$$

[A.1.3]

La tabla A.1.3. nos muestra los resultados de dos estimaciones. En primer lugar, podemos apreciar que el coeficiente que indica la relación existente entre emprendimiento (independiente si se considera la TEA o la tasa de emprendedores nacientes) y crecimiento del PIB es positivo y altamente significativo, lo que confirma nuevamente la estrecha relación entre ambos factores.

Los resultados de las dos estimaciones de este anexo fortalecen la importancia de la relación entre crecimiento y emprendimiento, y, también refuerzan la idea de que

se debe decididamente fomentar el emprendimiento. Es decir, si España aspira tener un mayor nivel riqueza y mayor crecimiento económico, debe orientar políticas y recursos al emprendimiento. Una forma de hacerlo es centrarse en grupos de población que tienen un alto potencial de emprendimiento como es el caso de los extranjeros que han sido estudiados en esta tesis doctoral. La mayor actitud emprendedora de los extranjeros y el interés del país por crecer son sin duda dos hechos que se pueden asociar y fortalecer mutuamente.

Tabla A.1.3: Estimación de la relación entre el emprendimiento y Crecimiento económico

	Crecimiento económico y TEA	Crecimiento económico y tasa de emprendedores nacientes
TEA	0,12061 *** (0,03638)	
Tasa de emprendedores naciente		0,14363** (0,06255)
Año 2002	0,00585 (0,00653)	0,00653 (0,00666)
Año 2003	0,00664 (0,00675)	0,00748 (0,00694)
Año 2004	0,02613 *** (0,00520)	0,02705 *** (0,00532)
Año 2005	0,02222 *** (0,00585)	0,02290 *** (0,00593)
Año 2006	0,03193 *** (0,00554)	0,03348 *** (0,00558)
Año 2007	0,03300 *** (0,00574)	0,03504 *** (0,00583)
Constante	0,00961** (0,00429)	0,01164** (0,00444)
R ² Ajustado	0,25591	0,23065
Observaciones	242	242

***, ** indica el nivel de significancia al 1% y 5% respectivamente.

ANEXO 2

EL ORIGEN DE LOS EXTRANJEROS.

Autores como Borjas (1987), Begley y Tan (2001), Bruder y R athke-D oppner (2008), indican que el origen de los extranjeros puede ser un factor que ayuda a explicar parte de su comportamiento emprendedor, esto es porque la historia cultural de los individuos puede influir en ellos para que tengan una mayor actitud empresarial que otros extranjeros en un país.

Esto conduce a preguntarse si el origen de extranjeros en España puede explicar parte de su decisión emprendedora. De acuerdo a esto, se generaron cuatro hipótesis relacionadas con diferentes tipos de origen de los extranjeros: por países, por continentes, de acuerdo con el régimen de permanencia (Régimen comunitario o régimen general) o si los extranjeros eran origen latinoamericano:

- H1: El país de origen de los extranjeros influye sobre la probabilidad de emprendimiento.
- H2: El continente de origen de los extranjeros influye sobre la probabilidad de emprendimiento.
- H3: Ser un extranjero comunitario influye sobre la probabilidad de emprendimiento.
- H4: Ser un extranjero de origen latinoamericano influye sobre la probabilidad de emprendimiento.

Se utilizó la metodología de los ensayos para verificar estas hipótesis. En primer lugar, se analiza por medio del Test de Kruskal-Wallis si hay diferencias significativas entre las tasas de emprendimiento naciente entre los extranjeros de acuerdo a los

criterios de origen de las diferentes hipótesis. Este análisis arrojó como resultado que no existen diferencias estadísticamente significativas entre los diferentes grupos de extranjeros por los diferentes orígenes. En segundo lugar se realizan cuatro estimaciones de un logit ajustado a eventos extraños.

De este modo, se generaron cuatro modelos que incluyen las variables de control incorporadas en los tres ensayos: género, edad, estudios primarios y secundarios.

Para verificar la primera de las hipótesis y determinar qué países de la encuesta del GEM se incorporaban en los modelos, se tomó el criterio de influir aquellas naciones que tienen una alta proporción de individuos entre los extranjeros presentes en la encuesta nacional de inmigrantes del INE para el año 2007. De esta forma, se seleccionaron 12 países como variables dicotómicas explicativas. Estos países son: Alemania, Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Francia, Inglaterra, Marruecos, Perú, Portugal, Rumania y Venezuela.

El modelo generado es el siguiente:

$$\begin{aligned}
 \text{Emprendedor}_i &= \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Educación primaria}_i \\
 &+ \hat{\beta}_4 \text{Educación secundaria}_i + \hat{\beta}_j \text{País}_{ji} + \varepsilon_i
 \end{aligned}
 \tag{A.2.1}$$

El subíndice j de la expresión A.2.1 hace referencia a los países nombrados previamente.

Para abordar la segunda de las hipótesis y así determinar si el continente de origen podía explicar parte de la decisión emprendedora de los extranjeros, se generó un modelo que incluye a dos continentes. El subíndice j de la expresión A.2.2 hace

referencia a los continentes incorporados en el modelo. El modelo generado es el siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Emprendedor}_i &= \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Educación primaria}_i \\ &+ \hat{\beta}_4 \text{Educación secundaria}_i + \hat{\beta}_j \text{Continente}_i + \varepsilon_i \end{aligned} \quad [\text{A.2.2}]$$

Para verificar la tercera de las hipótesis y determinar si el régimen de permanencia en España influye sobre la decisión emprendedora de los extranjeros, se generó un modelo donde se incluye una variable dicotómica que define a los extranjeros que tienen un régimen de permanencia general (es decir, no son comunitarios). El modelo generado es el siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Emprendedor}_i &= \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Educación primaria}_i \\ &+ \hat{\beta}_4 \text{Educación secundaria}_i + \hat{\beta}_5 \text{Régimen General}_i + \varepsilon_i \end{aligned} \quad [\text{A.2.3}]$$

Con respecto a la última de las hipótesis, se genera un modelo que incluye una variable dicotómica que captura el hecho de si un individuo que es extranjero de origen latinoamericano tiene algún impacto sobre la probabilidad de emprendimiento. El modelo generado es el siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Emprendedor}_i &= \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \text{Género}_i + \hat{\beta}_2 \text{Edad}_i + \hat{\beta}_3 \text{Educación primaria}_i \\ &+ \hat{\beta}_4 \text{Educación secundaria}_i + \hat{\beta}_5 \text{Latinoamericano}_i + \varepsilon_i \end{aligned} \quad [\text{A.2.4}]$$

La tabla A.2.1 nos muestra los resultados de las estimaciones. Vemos que ninguno de los coeficientes de los diferentes criterios adoptados para clasificar a los extranjeros tiene significancia estadística. Por lo tanto, y de acuerdo con la información que disponemos, no podemos confirmar ninguna de las hipótesis.

Tabla A.2.5: Modelos logit para eventos extraños

Variable	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Género	0,4862 (0,2062) **	0,4797 (0,2015) **	0,4886 (0,2016) **	0,4791 (0,2015) **
Edad	0,3790 (0,3301)	0,2780 (0,3165)	0,3625 (0,3113)	0,3018 (0,3151)
Primaria	-0,2694 (0,2881)	-0,2286 (0,2802)	-0,2070 (0,2748)	-0,1979 (0,2735)
secundaria	-0,0924 (0,2315)	-0,0928 (0,2296)	-0,1493 (0,2279)	-0,0937 (0,2295)
Países	No significativos			
África		0,5342 (0,4226)		
Europa		0,3439 (0,2225)		
Régimen General de permanencia			0,1886 (0,2590)	
Latinoamericano				-0,2164 (0,2064)
Intercepto	-4,2047 (1,2132) ***	-3,7876 (1,1644) ***	-4,1041 (1,1828) ***	-3,6275 (1,1899) ***
Pseudo R2	0,0194	0,0139	0,0108	0,0114
Log likelihood	-376,3966	-383,3550	-384,5381	-384,3135
LR (chi2)	29,73	10,25	9,09	8,77
Correctamente predichas (Adopters)	93,58%	100,00%	100,00%	100,00%
Correctamente predichas (Non- adopters)	17,71%	0,00%	0,00%	0,00%
Correctamente predichas (Full Sample)	23,17%	7,39%	7,39%	7,39%
Número de observaciones	1.515	1.515	1.515	1.515

Los valores entre paréntesis representan el error estándar. ***, **, * indica el nivel de significancia al 1%, 5% y 10% respectivamente.

ANEXO 3

ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS Y COMPARATIVAS ENTRE BASE DE DATOS GEM AÑO 2007 Y DATOS PROVENIENTES DESDE EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE ESPAÑA.

Con el fin de comparar dos fuentes de datos diferentes y poder apreciar las diferencias de los datos descriptivos obtenidos desde el INE y el GEM, en este anexo se proporcionan datos relacionados con la edad, años promedio de residencia de los extranjeros, y porcentaje de extranjeros. Para que los datos sean comparables, se proporciona la información para individuos entre 18 y 64 años, esto porque el GEM sólo incluye a personas de este rango de edad.

En la tabla A.3.1 es posible visualizar diferentes edades promedio. En general, las diferencias entre los datos descriptivos son comparativamente pequeñas e indican siempre la misma dirección.

En primer lugar, los extranjeros son en promedio más jóvenes que los españoles, y lo mismo sucede en zonas rurales. Las diferencias de edad entre hombres y mujeres extranjeros son pequeñas, pero siempre los hombres reflejan ser más jóvenes.

La tabla A.3.2, muestra las cifras del INE y del GEM relacionadas con los años promedio de residencia de los extranjeros son nuevamente similares. Se aprecia que las diferencias entre hombres y mujeres extranjeros son pequeñas, siendo los hombres quienes tienen un mayor tiempo de residencia en España.

La tabla A.3.3 muestra el nivel máximo de estudios alcanzado de los extranjeros residentes en España. Las similitudes de la información están en que los individuos extranjeros que sólo han alcanzado los estudios primarios, porcentualmente tienen una mayor presencia en zonas rurales. También refleja que el porcentaje de extranjeros que

tienen una elevada cualificación (al menos formación profesional) es de al menos un 40%. Sin embargo se debe ser mencionar que los criterios entre el INE y GEM para clasificar los niveles de formación, no siempre son coincidentes.

Tabla A.3.1. Edad promedio extranjeros año 2007 (grupo entre 18 y 64 años)

	INE	GEM
Edad población total		
Extranjeros	36,94	36,96
Españoles	39,20 (*)	41,98
Edad población rural		
Extranjeros	36,96	37,43
Españoles	42,95	42,96
Edad por género de extranjeros		
Hombres	36,61	36,44
Mujeres	37,22	37,41

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 y base GEM – España 2007. (*) Dato proveniente de estadísticas del padrón municipal del INE (www.ine.es)

Tabla A.3.2. Años de residencia promedio inmigrantes año 2007 (grupo entre 18 y 64 años)

Años de Residencia	INE	GEM
Años residencia hombres	12,89	12,35
Años residencia mujeres	12,60	12,16
Años residencia promedio	12,72	12,25

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 y base GEM – España 2007.

Tabla A.3.3: Nivel de estudios de población extranjera.

	INE		GEM	
	Urbano	Rural	Urbano	Rural
Estudios Primarios	10,48%	18,53%	21,36%	24,18%
Estudios Secundarios	32,11%	36,34%	38,09%	32,42%
Estudios Superiores	57,40%	45,12%	40,56%	43,41%

Fuente: Elaboración propia sobre microdatos de encuesta nacional de inmigrantes 2007 y base de datos GEM-España 2007. Los estudios superiores hacen alusión a los estudios como formación profesional, técnica o universitaria

Finalmente, la tabla A.3.4 muestra el porcentaje de individuos extranjeros que son empresarios (no los individuos que están creando empresas). Se aprecia que las cifras totales de empresarios del INE y del GEM son cercanas. Además reflejan claramente el hecho que las mujeres tienen una menor actividad empresarial que los hombres (aunque la diferencias obtenidas entre el género son mayores en el GEM).

Tabla A.3.4. Porcentaje de extranjeros que son empresarios en España.

Género	INE	GEM
Mujeres	12,61%	7,01%
Hombres	13,66%	16,44%
Total	13,16%	11,37%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 y base GEM – España 2007.

ANEXO 4

CARACTERÍSTICAS DE EMPRESARIOS EXTRANJEROS NUEVOS Y CONSOLIDADOS

El Global Entrepreneurship Monitor (2008) clasifica a los emprendedores en dos grupos de acuerdo con el tiempo que llevan en su actividad: en primer lugar está el grupo que haciendo las gestiones para establecer su negocio y/o llevan hasta 42 meses de actividad. Este grupo, en todos los informe GEM, son los que conforman a los nuevos emprendedores, la TEA (Total Early Stage). El segundo grupo son aquellos que tienen más de 42 meses de actividad y son los llamados emprendedores consolidados.

El objetivo de este anexo es mostrar las diferencias entre los nuevos emprendedores extranjeros y los consolidados, esto con el fin de arrojar luces para nuevas futuras investigaciones relacionadas con la investigación de factores que expliquen que individuos que actualmente son nuevos emprendedores, logren tener éxito en el tiempo y consoliden empresarialmente sus iniciativas económicas. Las cifras que se tratarán en este anexo no son comparables con las cifras provenientes del INE (algunas de ellas pueden ser encontradas en el capítulo introductorio) ya que para este organismo un individuo que tenga su propia actividad, es considerado empresario sin tener en cuenta el período que lleva ejerciendo su actividad.

Sobre la base de datos del GEM 2007, el 13,60% de los extranjeros en España son nuevos emprendedores, y el 5,87% son empresarios consolidados. Vemos por tanto que la tasa de nuevos emprendedores es 2,3 más grande. Este primer aspecto indica la importancia de este diferencial. Explicar estas diferencias constituye un objeto para futuras investigaciones, que puede suponer una importante contribución al conocimiento del emprendimiento.

Sin embargo, a priori, se debe considerar el hecho que, dado los antecedentes de que los extranjeros requieren varios años de residencia en el país o lugar de destino antes de establecer sus negocios, y que el fenómeno inmigratorio sólo ha tenido una magnitud importante en España en los últimos años, parte de la explicación de esta diferencia podría estar motivada por este factor tiempo.

En primer lugar la tabla A.4.1 nos muestra las características demográficas de ambos grupos. En los ensayos se puede apreciar que el ser varón tiene una incidencia positiva sobre la probabilidad de emprendimiento y vemos que mayoritariamente son los hombres los emprendedores, destacando el alto porcentaje (73,03%) de los emprendedores consolidados.

Como era esperable, los años de residencia muestran ser claramente diferentes. Muestras que los nuevos emprendedores extranjeros en promedio tienen 10,15 años, y los consolidados tienen 16,70 años.

Con respecto a la formación, aunque es posible apreciar algunas diferencias en los niveles primarios y secundarios, vemos que es importante destacar el hecho que más del 45% de los nuevos emprendedores y los consolidados, tienen estudios superiores (post-secundarios). Esto significa que un gran porcentaje de los emprendedores extranjeros tienen un alto capital humano.

El motivo que condujo a los extranjeros a tomar la decisión de establecer sus negocios principalmente está centrado en que detectan una oportunidad (Tabla A.4.2) y en ambos tipos de emprendedores sólo alrededor del 15% lo ha hecho por necesidad. Sin embargo en el caso de los emprendedores consolidados la causa de emprendimiento por oportunidad es más baja y un alto porcentaje no proporciona una razón del establecimiento de su iniciativa empresarial (o tiene otro motivo).

Tabla A.4.1. Características demográficas emprendedores extranjeros nuevos y consolidados

Características	Empresarios nuevos (TEA)	Empresarios consolidados
Hombres	58,74%	73,03%
Mujeres	41,26%	26,97%
Años promedio de residencia	10,15	16,7
Estudios primarios	19,42%	24,72%
Estudios secundarios	10,20%	4,22%
Estudios superiores	45,63%	48,31%

Tabla A.4.2. Razones de emprendimiento, nuevos y consolidados

Razón de emprendimiento	Empresarios nuevos (TEA)	Empresarios consolidados
Oportunidad	78,39%	62,26%
Necesidad	15,25%	14,15%
Otros o no contesta	6,36%	23,58%

Las características de negocios nuevos y consolidados están en las tablas A.4.3, A.4.4 y A.4.5. Se aprecia que mayoritariamente los negocios tienen una clara orientación al consumo y los servicios a las empresas, los que en su conjunto representa alrededor de un 70%. A pesar del bajo porcentaje de las iniciativas orientadas a sectores extractivos, el porcentaje de empresas consolidadas dirigidas a esta orientación más que duplica a la tasa de las empresas nuevas (tabla A.4.3.).

El nivel de innovación de los emprendedores extranjeros es bajo. Más del 90% de las iniciativas empresariales no utiliza nuevas tecnologías, aunque si hay emprendedores que son innovadores. En la tabla A.4.4 el menos el 2,12% de los nuevos emprendedores es innovador, en el caso de los consolidados, lo son al menos el 2,83%.

A pesar de la clara orientación al consumo y servicio de los emprendedores extranjeros y el bajo nivel de innovación, al menos un 11,76% de los consolidados y un 14,22% de los nuevos tienen una fuerte orientación exportadora (más del 75% de los

bienes o servicios se exportan). Por otra parte, sólo casi la mitad de las empresas no exporta sus bienes o no orienta sus servicios al exterior (tabla A.4.5)

Tabla A.4.3. Sector de los empresarios extranjeros nuevos y consolidados

Sector al que está orientado	Empresarios nuevos (TEA)	Empresarios consolidados
Extractivo	3,14%	7,37%
Transformador	23,77%	24,21%
Servicios a Empresas	22,42%	21,05%
Consumo	50,67%	47,37%

Tabla A.4.4. Nivel de innovación de empresarios extranjeros nuevos y consolidados

Nivel de innovación	Empresarios nuevos (TEA)	Empresarios consolidados
Baja innovación	94,07%	93,40%
Mediana innovación	2,12%	3,77%
Alta innovación	3,81%	2,83%

Tabla A.4.5. Porcentaje de exportación de empresarios extranjeros nuevos y consolidados

Porcentaje destinado a la exportación	Empresarios nuevos (TEA)	Empresarios consolidados
75-100 %	14,22%	11,76%
25-75 %	19,27%	10,78%
1-25 %	20,64%	22,55%
Nada	45,87%	54,90%