

## TASA OPTIMA DE EMPRESARIALIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO. EVIDENCIAS PARA EL CASO ESPAÑOL

JOSÉ ANTONIO BELSO MARTÍNEZ

### Resumen

*El fenómeno emprendedor se ha convertido a lo largo de los últimos años en objeto frecuente de actuación por parte de los responsables en materia de política económica y de estudio por parte de la ciencia. El propósito de nuestro estudio es analizar cómo es la evolución de la tasa de empresarialidad de equilibrio a medida que una economía alcanza mayores niveles de desarrollo, cuál es la respuesta de la tasa de empresarialidad ante contextos de desequilibrio y de qué modo se ha comportado la tasa de empresarialidad frente al óptimo en las regiones españolas. Tras una serie de hipótesis, hemos construido un modelo de dos ecuaciones estimado con datos provinciales del período 1998-2002. A partir del mismo, hemos constatado la existencia de una relación inicialmente decreciente y después creciente entre el nivel de desarrollo y la tasa de equilibrio; un mecanismo automático de ajuste ante situaciones de desequilibrio en la tasa de empresarialidad, y un comportamiento muy heterogéneo en la evolución de la tasa de equilibrio de empresarialidad y la tasa real de empresarialidad.*

### Abstract

*The entrepreneurship phenomenon has become in the last few years a frequent subject for the economic literature and a key tool for the policy makers. The purpose of our study is to analyse the evolution of the entrepreneurship equilibrium rate as an economy reaches higher economic development levels, to study the adjustment capacity of the entrepreneurship rate when it is out of the equilibrium, and to compare the evolution of the real rate versus optimum entrepreneurship rate among the Spanish regions. After a series of hypothesis, we have built a two equations model and estimated it using provincial data of 1998-2002. The results show us the existence of an initially falling and later growing relationship between the development level and the balance rate, an automatic*

---

□ Departamento de Estudios Económicos y Financieros. Area de Economía Aplicada. Universidad Miguel Hernández. Av. del Ferrocarril s/n 03202 Elche (Alicante). Teléfono: 0034-966658600. E-mail: jbelso@umh.es. El autor desea agradecer las aportaciones realizadas por los editores y los revisores anónimos de la revista Estudios de Economía.

*mechanism of adjustment once the entrepreneurship rate is out of the optimum rate, and a very heterogeneous behaviour in the evolution of the optimum and the real entrepreneurship rate.*

*Palabras clave:* Tasa de empresariedad, empresario, desarrollo económico, regiones, crecimiento económico.

*Clasificación JEL:* L16, O12.

## 1. INTRODUCCIÓN

Parece que existen pocas dudas sobre la contribución de las pequeñas y medianas empresas al crecimiento económico y del empleo. De hecho, desde relevantes centros de investigación y de responsabilidad en materia de política económica, se le viene considerando como una herramienta potencial para revitalizar economías en periodos de bajo crecimiento (Wildeman *et al.*, 1998), favorecer la transición en economías planificadas (Ivy, 1997) o facilitar el crecimiento económico en los países desarrollados (Lado y Vozikis, 1996; Storey, 1994). Sin embargo, a pesar de la relevancia adquirida por la cuestión, las revisiones teóricas y los estudios empíricos contribuyen constantemente a arrojar más luz sobre alguno de los puntos oscuros que todavía existen en el comportamiento del factor empresarial y en la misma figura del empresario. Este trabajo, pionero en lo que a la dualidad ámbito geográfico y metodología se refiere, trata de analizar el comportamiento de la tasa de empresariedad en relación con el nivel de desarrollo económico para las diferentes regiones españolas durante el periodo 1998-2002. Mediante la estimación de una función de equilibrio a través de datos para la economía española, se obtienen las tasas de empresariedad óptimas para diferentes niveles de desarrollo económico. A través del análisis gráfico se observa el comportamiento de la tasa real de empresariedad para cada región española frente al óptimo asociado a su nivel de desarrollo.

Los resultados de la investigación son relevantes por diferentes motivos. En primer lugar, porque nos permiten constatar la existencia de un declive y una posterior recuperación de la tasa de empresariedad de equilibrio en las economías desarrolladas. En segundo lugar, porque acredita el dispar comportamiento de las tasas de empresariedad en aquellas regiones menos desarrolladas frente a regiones con niveles de renta *per cápita* más elevada. En tercer lugar, porque revela ciertos comportamientos novedosos en el mecanismo de convergencia de la tasa real de empresariedad y la tasa óptima. Finalmente, en cuarto lugar, porque evidencia la necesidad de reflexión por el responsable de política económica frente al empleo indiscriminado de ciertas políticas de fomento de la empresariedad.

Existe en la literatura económica una amplia diversidad de debates y aproximaciones conceptuales al término empresariedad (*entrepreneurship*). Esto ha derivado en la tendencia a amparar bajo este paraguas diversos objetivos de

estudio como son pequeñas y medianas empresas (en adelante pymes), nuevas empresas, intraemprender, emprender, autoempleo, etc. Se trata de conceptos altamente relacionados entre sí, pero no sinónimos propiamente dichos. Por ejemplo, el término emprender es definido como un comportamiento que tiende a concentrarse en aprovechar las oportunidades más que en los recursos (Stevenson y Gumpert, 1991). Este tipo de actuación puede encontrarse tanto en nuevas empresas como en empresas existentes, dando así lugar a fenómenos intraemprendedores. También son evidentes las diferencias entre la noción general de pequeñas y medianas empresas, frente a las empresas creadas en un periodo de tiempo concreto. Para evitar cualquier tipo de ambigüedad o equívoco sobre el objeto de estudio, a lo largo del presente trabajo nos centramos en el análisis de una tasa de empresariedad entendida como el número de empresas dividida por la población activa medida en miles de personas.<sup>1</sup>

Junto a esta tasa de empresariedad, nuestra investigación introduce la existencia de un equilibrio en la misma. Este equilibrio depende, entre otros factores, del nivel de desarrollo económico del ámbito geográfico analizado. Varios autores han constatado esta dependencia. Por ejemplo, Iyigun y Owen (1998) proponen un modelo que explícitamente relaciona la tasa de autoempleo con el nivel de desarrollo económico. Más recientemente, Carree *et al.* (2000 y 2002), a través del contraste empírico de un modelo de ecuaciones simultáneas, demuestran también esta relación.

Para poder analizar este análisis sobre la tasa de empresariedad real y de equilibrio, va a ser necesario llevar a cabo una serie de hipótesis sobre, por un lado, la decisión racional a nivel individual, que supone elegir entre convertirse en empresario u optar por trabajar para otros; y, por otro, la existencia de una relación entre el nivel de desempleo y de empresariedad. Una vez realizadas estas hipótesis, tratamos de arrojar luz sobre las tres grandes cuestiones apuntadas: cómo es el equilibrio en la tasa de empresas por mil activos cuando la relacionamos con el desarrollo económico; cuál es la respuesta de la tasa de empresariedad cuando nos encontramos fuera del punto de equilibrio; cómo se ha venido comportando esa tasa de empresariedad frente al equilibrio en las distintas regiones españolas.

El artículo está estructurado en seis grandes bloques. Tras esta breve introducción, donde se exponen los objetivos e impactos más relevantes, en el segundo apartado apuntaremos distintas aportaciones previas sobre el impacto del desarrollo económico en la tasa de empresas por mil activos. En tercer lugar, expondremos la estructura de nuestro modelo matemático. En cuarto, mostraremos los resultados del contraste empírico del modelo y valoraremos los resultados. En quinto lugar, analizaremos los resultados desde una perspectiva regional. Finalmente, en sexto lugar, evidenciaremos las principales conclusiones, propondremos implicaciones para la actuación pública, y esbozaremos algunas futuras líneas de investigación derivadas de las mismas.

---

<sup>1</sup> E = Número de empresas/Población activa (en miles).

## 2. DESARROLLO ECONÓMICO Y TASA DE EMPRESARIALIDAD

Son numerosos los enfoques que tratan de explicar los procesos de creación y desarrollo de pequeñas y medianas empresas. Por un lado, encontramos estudios que conceden directamente un papel protagonista a la figura del emprendedor. Por ejemplo, Chadler y Hanks (1994) demuestran empíricamente que el entorno y las capacidades del empresario tienen un impacto directo en la creación y desarrollo de las nuevas empresas. Para los autores, el empresario representa el núcleo de la actividad emprendedora. Por otro lado, otros trabajos conceden mayor peso a la estructura del sector industrial, el entorno y el comportamiento competitivo en la creación de nuevos negocios (Stuart y Abetti, 1987; Cooper *et al.*, 1986). Concretamente, McDougall *et al.* (1992) logran explicar una gran cantidad de las diferencias en el crecimiento de las nuevas pymes excluyendo las dimensiones atribuibles al empresario y concentrando su análisis en factores relacionados sobre todo con el entorno económico.

### 2.1. El desarrollo económico y la creación de empresas

Hasta la década de los setenta, las grandes corporaciones empresariales son la estructura organizacional dominante en el mundo empresarial occidental. En consonancia con esto, múltiples evidencias empíricas señalan una relación negativa entre el nivel de desarrollo económico y la evolución del factor emprendedor (Schultz, 1991). Kuznets (1971), apoyándose en las consecuencias del cambio tecnológico, justifica un desplazamiento de la actividad económica desde sectores estancados o en declive hacia otros en crecimiento y una relación negativa entre el empleo por cuenta propia y la tasa de desarrollo. Yamada (1996) encuentra una correlación negativa (-0,85) entre el producto interior bruto *per cápita* y el porcentaje de empleo por cuenta propia al estudiar la población activa urbana de 31 países con diversos niveles de desarrollo. Fields (1994) afirma que la tasa de asalariados sobre el empleo total durante el periodo 1980-1990 creció en la República de Korea desde el 47,3 hasta el 60,2; Taiwán desde el 85,0 hasta el 87,5; y China desde el 64,5 al 65,6. Bregger (1996) calcula una caída del autoempleo para todas las industrias de los Estados Unidos desde el 18,5% en 1948 al 8,7 de 1975. Tansel (1996), en su estudio sobre los mercados de trabajo urbanos en Turquía señala que la proporción de trabajadores masculinos por cuenta propia descendió del 44% en 1955 hasta el 31% en 1990. Mientras que los asalariados pasaron del 21% al 50% en el mismo periodo.

En el contexto económico de homogeneidad, estabilidad de la demanda, trayectorias tecnológicas definidas y continuidad propias de las economías desarrolladas del periodo (Audretsch y Thurik, 2001; Teece, 1993), la tradicional mayor eficiencia productiva e innovadora de las grandes corporaciones supone ventajas fundamentales a la hora de competir. Esto convierte las economías de escala y alcance en las fuerzas impulsoras del desarrollo de las grandes empresas y el declinar de las pymes. Pero no es la eficiencia productiva e innovadora el único factor explicativo. Así, Lucas (1978) apunta al incremento del coste de oportunidad derivado de las sucesivas ganancias en las remuneraciones de los asalariados como un componente inductor al trabajo por cuenta ajena. También Iyigun y Owen (1998) aseguran que los crecientes y "seguros" salarios por

cuenta ajena desincentivan al individuo a poner en marcha un negocio propio. Esto deriva en una relación negativa entre el desarrollo económico y la tasa de empresarios sobre el total de empleados.<sup>2</sup>

Para las economías desarrolladas, esta constatada relación negativa parece cambiar en el último tercio del siglo XX. Así lo indica, para el caso de Estados Unidos, Blau (1987) quien, utilizando un modelo de equilibrio general autoempleo versus empleo asalariado, observa cómo la proporción del trabajo por cuenta propia no vinculado al sector primario ha detenido su caída y presenta evidentes signos de recuperación. Años más tarde, Loveman y Sengenberger (1991) y Acs y Audretsch (1993) analizan el comportamiento de la tasa de empresariedad en Europa y Norteamérica. Dos son sus principales conclusiones: la variabilidad de la importancia del factor emprendedor entre los países europeos y su creciente papel en la mayoría de estos países. Un estudio de EIM (2002) sobre 19 países europeos demuestra cómo la importancia relativa del factor emprendedor, medida en cuotas de empleo, se ha incrementado de forma sostenida en el periodo 1988-2001. Kuhn y Schuetze (2001), para el periodo 1982-1998 en Canadá, afirman que el trabajo por cuenta propia se ha incrementado drásticamente para hombres y mujeres. También para el caso concreto de Holanda, Verheul *et al.*, (2002) observan un crecimiento sostenido de la tasa de propietarios sobre la población activa total desde un mínimo alcanzado en 1984.

Basándonos en las hipótesis establecidas por Brock y Evans (1989) y Wenekers *et al.*, (1999), podemos apuntar algunos factores explicativos de este punto de inflexión en el comportamiento y relevancia del factor emprendedor: (a) las nuevas tecnologías han reducido la importancia de las economías de escala en muchos sectores y fomentado la competitividad de unidades de menor tamaño (Carlsson, 1992); la creciente globalización se traduce en un mayor peso de las actividades económicas asentadas en el conocimiento (Audretsch y Thurik, 2001); (b) el mayor poder adquisitivo de los consumidores ha rotado sus preferencias hacia productos menos estandarizados y menos masivos, generando la aparición de numerosos nichos de mercado viables únicamente para tamaños organizacionales reducidos (Jovanovic, 1993); (c) las políticas de privatización, desregulación y fomento de la empresariedad; (d) la aparición e intenso dinamismo de algunos sectores económicos cuya naturaleza favorece mayores tasas de autoempleo y empresas.

## 2.2. El equilibrio en la tasa de creación de empresas

Intuitivamente, parece razonable asumir un equilibrio de la tasa de empresariedad en función de la tecnología imperante, la oferta de potenciales emprendedores, y la demanda de bienes y servicios. El interés por la existencia de esta tasa de equilibrio es relativamente nuevo en la literatura económica. En uno de los primeros trabajos sobre la cuestión, Schmitz (1989) obtiene la pro-

---

<sup>2</sup> Cabe destacar que Audretsch y Thurik (2003) caracterizan el rol del factor emprendedor a lo largo este periodo, sobre todo en el caso de las pequeñas y medianas empresas, como de menor eficiencia, menor remuneración a los asalariados, marginal contribución en innovación y menor importancia relativa.

porción de equilibrio de emprendedores en un modelo de crecimiento endógeno. Gifford (1993 y 1998) construye un modelo sobre la decisión de los particulares entre una actividad emprendedora y el mantenimiento de la actual. Mediante la utilización de algunos de los determinantes citados anteriormente, De Wit y Van Winden (1991) construyen un modelo de equilibrio general de “m” sectores y “n” grupos. Bosma *et al.* (2002) modelizan el número de empresas en equilibrio a partir de los datos obtenidos en Holanda durante el periodo 1960-1999. Recientemente, Bosma *et al.* (2003) tratan de unificar el enfoque de equilibrio con el de entrada y salida de empresas.

A pesar de la constatación de la existencia de una tasa de equilibrio de empresas y autoempleo, pueden existir factores exógenos capaces de generar desviaciones entre esta tasa de equilibrio y la real. Este desequilibrio no tiene por qué implicar una perpetuidad en el mismo. De hecho, existe una serie de mecanismos, intrínsecos a una economía de mercado, capaces de devolver la tasa de empresariedad al equilibrio ante déficit o superávit en el número de empresas. Por ejemplo, las sucesivas crisis del petróleo desembocaron en una reducción considerable del número de empresas en las economías occidentales, algo que empujó al alza el desempleo (Storey, 1991; Evans y Leighton, 1989). Ante una situación prolongada de paro, los desempleados poseen mayores incentivos a emprender (Alba, 1994). De este modo se reintegran en el mercado laboral y aumenta el número de empresas y autoempleados. La moderación salarial puede resultar otro mecanismo de ajuste ante desequilibrios en la tasa de empresariedad. Así, situaciones de elevado desempleo tienden a moderar el crecimiento de los salarios. Consecuencia de esto, la posibilidad de obtener una remuneración superior trabajando para uno mismo se convierte en un atractivo hacia la puesta en marcha de un negocio propio. También, ante la escasez en el número de empresas, los responsables en materia de política económica tienen a su disposición herramientas capaces de facilitar la puesta en marcha de nuevos negocios: formación, financiación, asesoramiento o fomento de la competencia (Velasco, 1998). Por último, si el desequilibrio es consecuencia de un excesivo número de empresas, la presión a la baja en las tasas de rentabilidad implicará un mayor número de salidas y un menor número de entradas. Reconduciendo de este modo la tasa de empresariedad al nivel de equilibrio.

En resumen, según la literatura económica, hasta hace poco tiempo la hipótesis sobre una relación decreciente entre esta tasa de equilibrio de empresas y el crecimiento económico parecía contrastada. La importancia de las economías de escala y las mejoras sostenidas en la remuneración del trabajo por cuenta ajena, teóricamente habían hecho caer la tasa de empresariedad de equilibrio a medida que se alcanzaban mayores niveles de desarrollo económico. Sin embargo, recientemente varios estudios indican un mínimo en esta tasa de empresariedad de equilibrio a partir del que se produce un cambio en la tendencia. Caree *et al.* (2000), en su estudio sobre la relación entre desarrollo económico y tasa de empresariedad en los 23 países miembros de la OCDE, confirman el mejor comportamiento explicativo de aquellas funciones con pendiente en forma de “U”. Conclusión también confirmada recientemente por Audretsch *et al.* (2002a).

Cualquier desviación de la tasa de empresariedad real de esta tasa de equilibrio puede potencialmente poseer implicaciones negativas sobre el crecimiento económico. Un contexto donde existe un número de empresas inferior al de equilibrio implica menor grado de competencia entre los concurrentes y, como

corolario, una asignación menos eficiente de los recursos de la economía. Mientras que un número de empresas superior al equilibrio deviene, previsiblemente, en series de producción inferiores a la escala de equilibrio y en la absorción de *inputs* por parte de empresas que podrían ser utilizados de manera más productiva de otro modo.

### 3. EL MODELO

Nuestro trabajo trata de relacionar, desde una perspectiva agregada, los cambios en el factor empresarial y el nivel de desarrollo económico. Para ello, optamos por introducir un modelo estructurado por una ecuación mediante la que determinamos cuáles son las causas de los cambios en el factor empresarial, derivando la creación (destrucción) neta de empresas por mil activos como una función de las desviaciones sobre la tasa de equilibrio de empresas por mil activos y del grado de desarrollo de una economía. Esta tasa de equilibrio de empresas es obtenida mediante una segunda ecuación dependiente del grado de desarrollo de la economía.

Las variables empleadas en las ecuaciones son cuatro y se operativizan como:

- La tasa anual de empresas por mil personas activas en cada una de las provincias y ciudades autónomas analizadas ( $E$ ).
- El Producto Interior Bruto ( $Y$ ) y el Producto Interior Bruto *per cápita* ( $Y/CAP$ ) para cada una de las comunidades y ciudades autónomas analizadas. Estas magnitudes están medidas en precios corrientes.
- La tasa de desempleo, entendida como el porcentaje de desempleados sobre el total de la población activa en cada provincia tomado en el cuarto trimestre de cada ejercicio ( $U$ ).
- El *ratio* anual obtenido mediante la remuneración de los asalariados dividido por el excedente bruto para cada provincia y ciudad autónoma analizada ( $SYS/EXC$ ). Estas magnitudes también están medidas en precios corrientes.

La ecuación trata de explicar la variación neta bianual en el número de empresas por mil activos en una provincia ( $E_{it}$ ), en función de la tasa de desempleo ( $U_{it}$ ), la desviación original sobre la tasa de equilibrio en el factor empresarial ( $E_{it}^*$ ), y el *ratio* configurado por la remuneración de los asalariados y el excedente bruto empresarial ( $SYS/EXC_{it}$ ):

$$(1) \quad E_{it} - E_{i,t-2} = b_0 + b_1(E_{i,t-2}^* - E_{i,t-2}) + b_2U_{i,t-2} + b_3(SYS/EXC)_{i,t-2} + \varepsilon_{it}$$

La variable dependiente es el cambio sufrido en la tasa de empresariedad en un periodo de dos años.<sup>3</sup> La evolución de la variable independiente se inten-

<sup>3</sup> Puede interpretarse como creación neta de empresas cuando tiene signo positivo y destrucción neta cuando el signo es negativo. El empleo de una variación superior a un año trata de reflejar la existencia de un lapsus temporal desde que se produce la decisión de crear una empresa hasta que esta se pone en marcha. Este lapsus temporal es inferior al presentado en estudios previos; reflejamos así las sistemáticas actuaciones encaminadas a flexibilizar y facilitar la puesta en marcha de nuevas empresas (Carree *et al.*, 2000).

ta explicar mediante el diferencial original entre la tasa anual de empresas de equilibrio en una economía y la tasa real. Si la tasa de equilibrio supera la real, intuitivamente podemos esperar un incremento en la tasa de empresas por mil activos, y viceversa. Por tanto, el comportamiento esperado es que  $b_1 > 0$ . Junto a este efecto estructural, añadimos dos factores capaces de influir en la aparición de nuevas empresas. Por un lado, podemos intuir una relación positiva entre el desempleo y la tasa anual de empresas por mil activos,  $b_2 > 0$ . Un aumento del desempleo supone que un mayor número de cesantes contemplarán la creación de una empresa o el autoempleo como vías de reinserción en el mercado laboral. Por otro lado, el *ratio* construido a partir de la remuneración de los asalariados y el excedente bruto empresarial permite introducir el afecto atracción hacia la creación de empresas o el autoempleo que genera un mayor peso del beneficio empresarial. Un mayor valor de este *ratio* implica un mayor peso proporcional de la remuneración de los asalariados frente al excedente bruto empresarial y, por tanto, menores incentivos a la puesta en marcha de empresas o al autoempleo, de ahí que el signo esperado del parámetro sea  $b_3 < 0$ .<sup>4</sup>

Para introducir la tasa de equilibrio de empresas por mil activos, ecuación (2), optamos por hacerla depender del nivel de desarrollo económico en una provincia y en un momento determinado:

$$(2) \quad E_{it}^* = f[(Y/CAP)_{it}]$$

De acuerdo con las premisas establecidas en nuestra revisión teórica, esta ecuación de medición del equilibrio en la tasa de empresas por mil activos es inicialmente decreciente con respecto del desarrollo económico (PIB *per cápita*). Pero, a medida que se alcanzan mayores cotas de crecimiento, la tasa de equilibrio decrece cada vez menos y llega a crecer para niveles suficientemente elevados de desarrollo económico. Si utilizamos una aproximación paramétrica, la función de equilibrio puede tener pendiente en forma de "U", tal y como reflejan la función (2a). Donde  $E^*$  coincide con el intercepto  $\alpha$  cuando el PIB *per cápita* es cero. El coeficiente  $\beta$  tiene signo negativo, reflejando la relación negativa entre la variable dependiente y la independiente. Mientras que  $\gamma$  presenta signo positivo, puesto que para valores elevados del PIB *per cápita* se observa una relación positiva con la tasa de equilibrio de empresas por mil activos.

$$(2^a) \quad E_{it}^* = \alpha + \beta(Y/CAP)_{it} + \gamma(Y/CAP)_{it}^2$$

A partir de la ecuación (1), podemos sustituir la tasa de equilibrio de creación de empresas por mil activos por la función de equilibrio apuntada (2a):

$$(3) \quad E_{it} - E_{i,t-2} = a_0 - b_1 E_{i,t-2} + b_2 U_{i,t-2} + b_3 (SYS/EXC)_{i,t-2} + a_4 (Y/CAP)_{i,t-2} + a_5 [(Y/CAP)_{i,t-2}]^2 + \varepsilon_{1it}$$

<sup>4</sup> Tanto el desempleo como el *ratio* remuneración de asalariados-excedente bruto empresarial son considerados como variables independientes de la existencia o no de un equilibrio en la tasa de empresas por mil activos.



Tras realizar la estimación de la función (3), teniendo en cuenta que  $\bar{U}$  y  $(SYS/EXC)$  permanecen constantes en el periodo analizado, de manera indirecta podemos obtener los coeficientes de la función de equilibrio (2):

$$(4) \hat{\alpha} = [a_0 + b_2 \bar{U} + b_3 (\overline{SYS/EXC})] / b_1 \quad \hat{\beta} = a_4 / b_1 \quad \hat{\gamma} = a_5 / b_1$$

#### 4. ANÁLISIS EMPÍRICO

##### 4.1. Variables y datos

El contraste empírico de nuestro modelo lo llevamos a cabo mediante el empleo de datos procedentes de las provincias españolas y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. Nuestro universo temporal es el comprendido entre los años 1998 y 2002, con lo que el número de observaciones empleadas en la investigación asciende a 153. Dichas observaciones provienen de diferentes fuentes estadísticas, como: Directorio Central de Empresas (Instituto Nacional de Estadística), Encuesta de Población Activa (Instituto Nacional de Estadística-Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales), Contabilidad Nacional y Contabilidad Regional de España (Instituto Nacional de Estadística-Ministerio de Economía). La Tabla I muestra los estadísticos descriptivos de las variables independientes.

TABLA I  
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS PRINCIPALES VARIABLES  
PARA EL PERIODO 1998-2002

Variable	Media	Mediana	Máximo	Mínimo	Desviación Estándar
E	143,517	144,246	196,983	81,129	19,528
SYS/EXC	2,157	2,051	4,28	1,292	0,523
Y/CAP	13.415,9	12.848	21.033	8.140	2.960,14
U	15,868	14,7	37	5,1	6,78

Fuente: elaboración propia a partir de Contabilidad Regional y Nacional de España, EPA y DIRCE.

En la Tabla II podemos observar los distintos valores de las variables clave de nuestro estudio para cada una de las Comunidades Autónomas españolas al inicio del periodo analizado. En términos generales, son las zonas tradicionalmente menos desarrolladas como: Extremadura, Castilla-La Mancha y Andalucía, aquellas que presentan una relación de empresas por número de personas activas más bajo. Frente a este grupo, son los ámbitos más dinámicos y tradicionalmente emprendedores los que tienen una relación más elevada. Así, las Comunidades Autónomas de Illes Balears, La Rioja y Cataluña, son las que poseen valores más elevados en su índice empresariedad.

TABLA II  
 PIB *PER CAPITA*, EMPRESARIALIDAD Y DESEMPLEO POR COMUNIDADES  
 AUTONOMAS 1998-2002

Comunidad Autónoma	PIB <i>per cápita</i>	Tasa de empresarialidad	Tasa de desempleo
Andalucía	11.345	128,059	23,616
Aragón	16.337,2	158,860	7,472
Asturias (Principado de)	13.109,4	147,145	13,93
Balears(Illes)	19.116,2	191,768	7,85
Canarias	14.441,6	139,864	12,968
Cantabria	14.721,4	146,190	12,976
Castilla y León	14.103,4	210,106	13,096
Castilla-La Mancha	12.246,6	97,748	12,464
Cataluña	18.314,4	169,113	10,078
Comunidad Valenciana	14.649	150,127	11,852
Extremadura	9.736	117,303	22,126
Galicia	12.081,4	137,754	14,096
Madrid (Comunidad de)	20.355,8	156,532	10,702
Murcia (Región de)	12.853,6	144,005	13,02
Navarra (Comunidad foral de)	19.213,2	149,383	6,654
País Vasco	18.908	157,632	11,982
Rioja (La)	17.425,4	166,322	7,534
Ceuta y Melilla	12.628,4	127,058	15,89

*Fuente:* Elaboración propia a partir de Contabilidad Regional y Nacional de España, DIRCE y EPA.

En lo que respecta al desempleo y la renta *per cápita*, aquellas regiones con un índice de empresarialidad más elevado, suelen ser las que poseen niveles de desempleo bajos y rentas elevadas. Por el contrario, las Comunidades Autónomas con menor tasa de empresarialidad tienden a ser las que detentan mayores tasas de desempleo y menor PIB *per cápita*. En esta línea, Andalucía y Extremadura aparecen como aquellas con tasas más deterioradas tanto en términos de empleo como de renta *per cápita*. Mientras las menores tasas de desempleo corresponden a Illes Balears, La Rioja, Comunidad Foral de Navarra y Aragón; y las rentas más elevadas, a las regiones de Illes Balears, Comunidad de Madrid, Comunidad Foral de Navarra y Cataluña. Desde una perspectiva global y de modo intuitivo, podemos señalar que las regiones más emprendedoras normalmente son las de mayor nivel de desarrollo económico y de menor nivel de desempleo. Por el contrario, son las regiones menos emprendedoras las de menor nivel de desarrollo y mayor de desempleo.

#### 4.2. Resultados de la estimación

Procedemos inicialmente a la estimación mediante mínimos cuadrados de la ecuación (3). Previamente, con la finalidad de conceder mayor influencia a las regiones grandes frente a las pequeñas, ponderamos las variables mediante

el tamaño poblacional en el año  $t-2$ . Una vez transformadas las variables llevamos a cabo la estimación de la ecuación (3). Los resultados se reflejan en la Tabla III. A partir de los parámetros obtenidos de la estimación, calculamos indirectamente los parámetros de la función de equilibrio (4).

TABLA III  
RESULTADO DE LA ESTIMACION PARA LA ECUACION (3)<sup>5</sup>

Parámetro	Coficiente	Error Std.	Estadístico t (significación)
$a_0$	137,6257	14,723	9,347
$b_1$	0,213	0,0462	***4,613
$b_2$	-0,993	0,1540	***6,447
$b_3$	-0,966	2,1651	*0,446
$a_4$	-0,012	0,0022	***5,474
$a_5$	3,73E-07	6,41E-08	***5,822
$\alpha$	581,937	65,209	8,924
$\beta$	***-0,0563	0,010	***5,474
$\gamma$	***1,751E-06	3,01E-07	***5,822
$R^2$	0,462		
$R^2_{ajus}$	0,444		
Log Likelihood	538,712		

\* Nivel de significación del 0,1; \*\* Nivel de significación del 0,05; \*\*\*Nivel de significación del 0,001.

Los resultados presentan un ajuste sensiblemente superior al de otras funciones empleadas en estudios de perfil similar (Carree *et al.*, 2000 y 2002), y corroboran el signo esperado para los coeficientes de la función de equilibrio:  $\beta$  y  $\gamma$ . El carácter negativo de  $\beta$  nos legitima para afirmar que la función de equilibrio presenta una relación inicial decreciente. Pero esta relación cambia para hacerse creciente a partir de ciertos niveles de desarrollo, lo que se refleja en el valor positivo de  $\gamma$ . Un PIB *per cápita* de 16.076 euros es el umbral desde el cual la tasa de equilibrio de empresariedad comienza a crecer.

En lo que se refiere al resto de coeficientes estimados, se confirma la relación inversa esperada entre la variación del factor empresarial y el ratio construido mediante las remuneraciones de los asalariados y el excedente bruto ( $b_3 < 0$ ). Análogamente, se confirma nuestra hipótesis sobre el impacto que posee la existencia de un desajuste entre la tasa de empresas por mil activos de equilibrio y la real ( $b_1 > 0$ ). Esto implica que la tasa de empresariedad tiende converger hacia el equilibrio. El último de los coeficientes también presenta una relación significativa, aunque en este caso inversa a la esperada ( $b_2 < 0$ ). Esto supone que incrementos en el nivel de desempleo no implican mayores

<sup>5</sup> El estadístico t se presenta en valores absolutos.

tasas de empresariedad. Como posibles explicaciones parece razonable plantear que, si bien el paro supone un incentivo al autoempleo desde una perspectiva individual, el comportamiento agregado puede no coincidir. Es posible también apoyar nuestro resultado las propuestas de Thurik y Verheul (2002) sobre la relación entre empresariedad y desempleo en España. Para los autores, el potencial empresario encuentra múltiples barreras (la escasa capacidad de generar y adaptar nuevas ideas, los elevados costes de puesta en marcha, el bajo desarrollo de instrumentos financieros especializados, la inferior capacitación en materia de gestión, la tradicional rigidez del mercado de trabajo, la protección frente al desempleo) que dificultan que su respuesta ante el desempleo sea poner en marcha un negocio.

TABLA IV  
DESVIACION % TASA DE EMPRESARIEDAD (E\*-E) POR COMUNIDADES  
AUTONOMAS 1998-2002

Comunidad Autónoma	1998	1999	2000	2001	2002
Andalucía	37,58	46,25	24,64	16,36	9,33
Aragón	-16,78	-14,05	-22,40	-24,52	-16,05
Asturias (Principado de)	29,18	3,77	-5,96	-16,70	-16,94
Balears (Illes)	-50,79	-29,19	-27,16	-20,53	-10,20
Canarias	5,22	-3,32	-3,63	-6,23	-7,82
Cantabria	2,64	-8,57	-7,84	-10,18	-10,97
Castilla y León	-36,12	-32,40	-52,22	-60,34	-61,20
Castilla-La Mancha	45,08	73,91	38,03	33,47	26,35
Cataluña	-31,84	-22,24	-18,82	-14,96	-4,80
Comunidad Valenciana	-2,09	-8,41	-11,15	-14,89	-16,69
Extremadura	53,98	95,76	48,19	26,48	25,55
Galicia	25,87	21,01	13,06	6,69	0,13
Madrid (Comunidad de)	-15,62	-6,32	5,07	15,05	22,07
Murcia (Región de)	14,92	11,39	5,84	-5,16	-9,90
Navarra (Comunidad foral)	-23,14	-1,47	1,70	7,45	16,09
País Vasco	-22,84	-15,65	-8,71	1,72	12,03
Rioja (La)	-29,39	-21,49	-21,81	-18,33	-14,11
Ceuta y Melilla	25,29	25,73	21,38	7,92	2,14

Fuente: Elaboración propia a partir de Contabilidad Regional y Nacional de España, DIRCE y EPA.

Un análisis en perspectiva sobre las desviaciones entre el nivel de empresas real y de equilibrio nos permite afirmar que, para las 51 provincias analizadas, a lo largo del periodo se observa un número excesivo de empresas por mil activos en 21 de los casos y un déficit en los restantes. En términos generales, a pesar de la brevedad del intervalo periodo estudiado (1998-2002), en más de la mitad de los casos la tasa de empresariedad se aproxima al equilibrio. Y, profundizando más, 19 de ellos convergieron hacia el equilibrio en todos y cada uno de los intervalos bianuales observados.

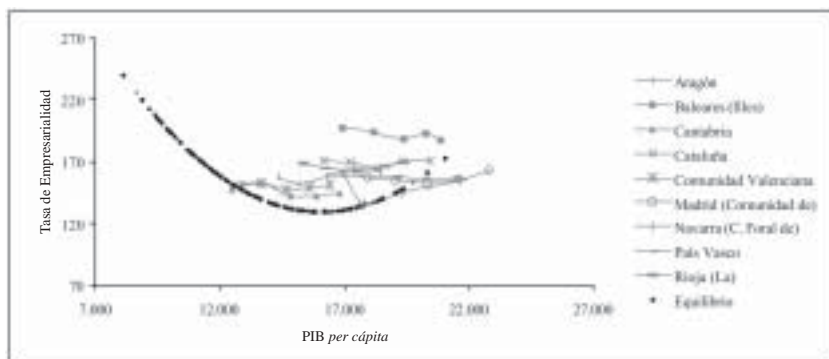
Mediante la ecuación de equilibrio y utilizando datos regionales, hemos calculado la tasa de empresariedad de equilibrio y observado su desviación con respecto a la tasa real. La Tabla IV refleja los resultados de este cálculo, y

evidencia como del conjunto de 17 regiones españolas, en 13 de los casos hay una tasa real de empresariedad más próxima al óptimo en el año 2002 que en 1998. Es más, en cuatro de las Comunidades Autónomas la tendencia a converger hacia el equilibrio ha sido persistente en los cinco ejercicios estudiados.

## 5. VALORACIÓN DE LOS RESULTADOS DESDE UNA PERSPECTIVA REGIONAL

La representación de la función de equilibrio en la tasa de empresariedad presentada en el Gráfico I nos permite obtener una serie de conclusiones al compararla con la evolución de cada una de las regiones más desarrolladas. En primer lugar, en la amplia mayoría de los casos, los niveles de empresariedad se sitúan por encima del equilibrio. Esto, en base a los resultados de la estimación, debe suponer una tendencia a la baja en la Tasa de Empresariedad real. Sin embargo, Un estudio detenido del Gráfico I muestra en la tasa real de empresariedad una cierta resistencia a caer, aunque sí encontramos una progresiva aproximación al equilibrio. Esto induce a pensar que la convergencia en la tasa real obedece más a incrementos en el PIB *per cápita* que a variaciones de la tasa de empresariedad real.

GRAFICO I  
TASA DE EMPRESARIEDAD VS PIB *PER CAPITA* EN LAS REGIONES  
MAS DESARROLLADAS

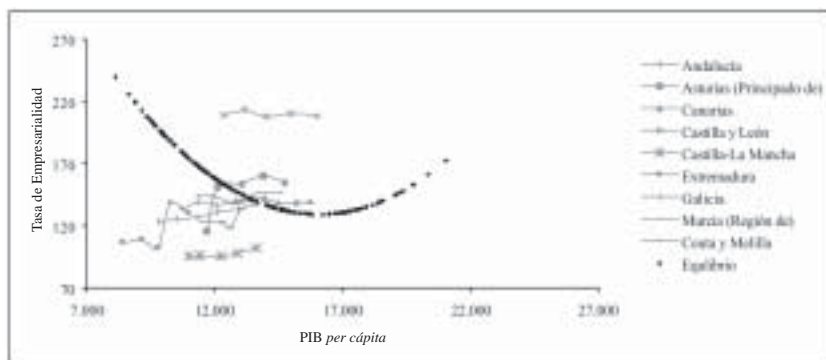


Fuente: Elaboración propia a partir de Contabilidad Regional y Nacional de España, DIRCE y EPA.

En lo que se refiere a las regiones con menor nivel de desarrollo se suelen observar generalmente tasas de empresariedad inferiores al óptimo. Podemos intuir que este déficit en el número de empresarios viene teóricamente lastrando su crecimiento económico. Una justificación de esta falta de emprendedores a partir de la escasa transformación de un tejido empresarial asentado en producciones masivas y economías de escala, parece apropiada a tenor de nuestra revisión de la literatura. Sin embargo, a nuestro juicio, para estos casos quizás también interactúen otros factores, como el peso tradicional del sector primario, la

elevada cuota de empleo registrada en Administración Pública e Instituciones, y el retardo en la transición hacia una estructura más terciarizada.

GRAFICO II  
TASA DE EMPRESARIALIDAD VS PIB *PER CAPITA* EN LAS REGIONES  
MENOS DESARROLLADAS



Fuente: Elaboración propia a partir de Contabilidad Regional y Nacional de España, DIRCE y EPA.

A diferencia de lo que sucede para las regiones más desarrolladas, el Gráfico II muestra que ante contextos de tasas de empresariedad inferior al equilibrio tiende a haber un ascenso en el número de empresas por activos. En este caso sí parece ajustarse la tasa real de empresariedad. Una probable explicación ante un comportamiento tan distinto entre ambos grupos de regiones puede radicar en el dispar comportamiento de las actuaciones públicas encaminadas a facilitar la puesta en marcha o la salida de empresas. Han proliferado los programas de asesoramiento, las actuaciones encaminadas a facilitar el acceso a recursos, o las reducciones de trabas administrativo-burocráticas, promoviendo de este modo la aparición de nuevos negocios y una evolución al alza de la tasa de empresariedad (esto explica el comportamiento de las regiones menos desarrolladas). Sin embargo, no han sido tantas las medidas encaminadas a favorecer la salida de empresas. Esto conlleva el mantenimiento de ciertas rigideces relacionadas con el cambio o cese de la actividad, y dificulta la caída de la tasa real de empresariedad y el ajuste de esta al nivel de equilibrio.

## 6. CONCLUSIONES

La literatura relacionada con la creación de empresas y el factor empresarial, tradicionalmente ha propuesto una ligazón entre este fenómeno y la macroeconomía. Nuestro trabajo se ha centrado en la relación entre la evolución de la tasa de empresariedad, definida como número de empresas entre la población activa, y una variable macroeconómica relevante como es el PIB *per*

*cápita*. Los resultados obtenidos han permitido evidenciar una relación inicialmente decreciente y después creciente entre la tasa de empresarialidad de equilibrio y el nivel de desarrollo de una economía. En función de esto, aquellas economías con menores niveles de desarrollo deben ver progresivamente reducidas sus tasas de empresarialidad de equilibrio, hasta un PIB *per cápita* que marca el mínimo de la misma. A partir de este nivel de desarrollo asociado a la tasa de empresarialidad mínima de equilibrio, se produce una inversión en la tendencia. Ante aumentos en los niveles de desarrollo económico, la tasa de empresarialidad se incrementa.

La estimación de los coeficientes de esta función de equilibrio en forma de “*U*”, nos ha permitido: por un lado, tasar en 16.076 euros el nivel de PIB *per cápita* donde la tasa de empresarialidad alcanza su punto mínimo (129,383); por otro lado, con el apoyo del análisis gráfico, evidenciar desequilibrios y cierta tendencia a converger hacia el equilibrio en las tasas reales de empresarialidad. Estos desequilibrios aparecen como consecuencia de shocks exógenos al modelo, siendo el mecanismo natural del mercado quien se muestra capaz de devolver progresivamente la tasa de empresarialidad real hacia el equilibrio.

Mediante la estimación de la primera ecuación de nuestro modelo, hemos confirmado la influencia que las posibles situaciones de desequilibrio poseen sobre la evolución futura de la tasa de empresarialidad. El coeficiente obtenido en la estimación nos permite afirmar como ante situaciones donde  $E^* > E$  se produce un impacto positivo, la tasa real de empresarialidad tiende a aumentar y se aproxima al equilibrio. Mientras que si encontramos  $E^* < E$ , el impacto es negativo y la tasa real de empresarialidad tiende a caer. El ritmo al que se lleva a cabo el ajuste dependerá en gran parte de un conjunto de factores estructurales relacionados con las barreras de entrada y salida a las que se enfrentan los emprendedores. Por ejemplo, la mejora del acceso a la financiación facilita la creación de empresas y enjugar el déficit en la tasa de empresarialidad. Mientras que la eliminación de trabas legales o administrativas relacionadas con el cese de la actividad, favorece la salida de empresas y la eliminación del superávit.

Nuestro análisis gráfico sobre la evolución de las tasas de empresarialidad en las regiones españolas nos induce a pensar que: las regiones de mayor desarrollo vienen presentando una tasa superior a la de equilibrio, las de menor desarrollo suelen tener tasas inferiores al equilibrio, en la mayoría de los casos de ambos grupos se evidencia una cierta tendencia a converger hacia el equilibrio. Sin embargo, esta convergencia no se produce de idéntica manera para el grupo de mayor desarrollo y el de menor. En el primero de los grupos, la tasa de empresarialidad se resiste a caer y tiende hacia el equilibrio como consecuencia del crecimiento en el PIB *per cápita*. Mientras que en el segundo, sí encontramos como la tendencia al alza en la tasa de empresas por activos es quien nos conduce hacia el equilibrio.

A pesar que los responsables a nivel de política económica, desde la década de los noventa, han venido desarrollando múltiples programas de fomento de la empresarialidad (Audretsch *et al.* 2002b), estas circunstancias nos empujan a pensar que las actuaciones públicas se han mostrado capaces de reducir gran parte de las barreras a la entrada pero han postergado la eliminación de trabas a

la salida. Circunstancia esta que ha desembocado en el mantenimiento de ciertas rigideces capaces de ralentizar el ajuste a la baja de la tasa real de empresariedad. Desde el punto de vista del empresario, las implicaciones del trabajo son evidentes. Aquellos ámbitos geográficos donde la tasa de empresariedad real supera a la tasa de equilibrio posiblemente presentarán menores probabilidades de supervivencia a largo plazo y una excesiva demanda de aquellos factores productivos clave para competir. Mientras que ámbitos donde la tasa de empresariedad esté por debajo del equilibrio carecerán de la presión a la baja sobre la tasa real de empresariedad y la disponibilidad de factores productivos será teóricamente superior.

La inexistencia de series prolongadas nos ha empujado a emplear un universo temporal reducido y a incrementar el perfil transversal de los datos. Esto nos ha permitido alcanzar un total de observaciones superior al de estudios con perfil similar ya mencionado anteriormente. Aunque, consecuencia de esto, es de esperar, por un lado, la introducción de ciertas distorsiones derivadas de la influencia del ciclo económico en la tasa de empresariedad; y, por otro, una mayor dificultad a la hora de alcanzar niveles de significación elevados en nuestra estimación del impacto de algunas de las variables sobre la tasa de empresariedad.

Finalmente, hemos de reseñar ciertas cuestiones pendientes que indican el camino de futuras investigaciones. En primer lugar, parece conveniente contrastar con mayor profundidad si esa nueva tendencia detectada en la tasa de empresariedad de equilibrio presenta un carácter estructural u obedece meramente a circunstancias coyunturales del ciclo. En segundo lugar, cabe reflexionar de nuevo sobre la relación entre la tasa de empresariedad y la estructura-evolución de sectores económicos. Más concretamente, en qué medida puede una tasa de empresariedad inferior al equilibrio reflejar un retraso en tránsito de una economía industrial a una economía de servicios. En tercer lugar, queda pendiente analizar si el comportamiento de ciertas variables exógenas, por ejemplo inversiones en infraestructuras o políticas económicas, pueden llegar a modificar la tasa de equilibrio de empresariedad. Finalmente, en cuarto lugar, resta considerar el impacto que el comportamiento de la tasa de empresariedad posee sobre el crecimiento económico; se trata de considerar hasta qué punto un número excesivo (o demasiado reducido) de empresas puede lastrar el crecimiento de una economía.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z. y D. Audretsch (1993). "Conclusion", en Acs, Z. y D. Audretsch (eds): *Small firms and entrepreneurship; an East-West perspective*, Cambridge University Press; 239-243.
- Alba, A. (1994). "Self-employment in the mist of unemployment: the case of Spain and the United States". *Applied Economics*, 26 (3); 189-204.
- Audretsch, D., M. Carree, A. Van Stel y R. Thurik (2002b). "Impeded industrial restructuring: the growth penalty". *Kyklos*, XX (1); 81-98.
- Audretsch, D. y A. Thurik (2001). "What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies". *Industrial and Corporate Change* 10 (1); 267-315.



- Audretsch D. y A. Thurik (2003). *The model of entrepreneurial economy*, Institute for Development Strategies, Center for Advanced Small Business Economics, EIM Business and Policy Research.
- Audretsch, D., R. Thurik, I. Verheul y A. Wennekers (2002a). *Entrepreneurship: determinants and policies in the new economy*. Kluwer Academic Publishers.
- Blau, D. (1987). "A time series analysis of self-employment". *Journal of Political Economy*, 95 (3); 445-467.
- Bosma, N., G. De Wit y M. Carree (2003). "Modelling entrepreneurship". *Tinbergen Institute Discussion Paper TI-2003-014/3*.
- Bosma, N., S. Wennekers y G. De Wit (2002). *Modelling the number of businesses in an equilibrium framework. A time series approach applied to the Netherlands*. Institute for Development Strategies, Center for Advanced Small Business Economics. EIM Business and Policy Research.
- Bregger, J. (1996). "Measuring self-employment in the United States". *Monthly Labour Review*, 119 (123); 3-9.
- Brock, W. y D. Evans (1989). "Small business economics". *Small Business Economics*, 1 (1); 7-20.
- Carlsson, B. (1992). "The rise of small business; causes and consequences", en Adams, W (ed): *Singular Europe, economy and policy of the European Community after 1992*. University of Michigan Press; 145-169.
- Carree, M., A. Van Stel, R. Thurik y S. Wennekers (2000). "Business ownership and economic growth in 23 OECD countries". *Tinbergen Institute Discussion Papers TI 2000-1/3*.
- Carree, M., A. Van Stel, R. Thurik y S. Wennekers (2002). "Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996". *Small Business Economics*, 19 (3); 271-290.
- Chandler, G. y S. Hanks (1994). "Market Attractiveness, Resource-Based Capabilities, Venture Strategies and Venture Performance". *Journal of Business Venturing*, 9 (4); 331-349.
- Comisión Europea (2001). *Implementation report on the action plan to promote entrepreneurship and competitiveness*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Cooper, A., G. Willard y C. Woo (1986). "Strategies of high performing new and small firms: a re-examination of the niche concept". *Journal of Business Venturing*, 1 (3); 247-260.
- De Wit, G. y F. Van Winden (1991). "An m-sector, n-group behavioural model of self-employment". *Small Business Economics*, 3 (1); 46-66.
- EIM (2002). *SMEs in Europe*. Report submitted to the Enterprise Directorate General by KPMG Special Services. EIM Business and Policy Research.
- Evans, D. y L. Leighton (1989). "Some empirical aspects of entrepreneurship". *American Economic Review*, 79 (3); 519-535.
- Fields, G. (1994). "Changing labour market conditions and economic development in Hong Kong, The Republic of Korea, Singapore, Taiwan and China". *World Bank Economic Review*, 8 (3); 395-414.
- Gifford, S. (1993). "Heterogeneous ability, career choice and firm size". *Small Business Economics*, 5 (4); 249-259.

- Gifford, S. (1998). "Limited entrepreneurial attention and economic development". *Small Business Economics*, 10 (1); 17-30.
- Global Entrepreneurship Monitor (2002). *The Global Entrepreneurship Monitor: Informe ejecutivo España 2002*. Instituto de Empresa.
- Ivy, R. (1997). "Entrepreneurial strategies and problems in post-communist Europe: a survey of SME's in Slovakia". *Journal of Small Business Management*, 35 (3); 93-97.
- Iyigun, M. y A. Owen (1998). "Risk, entrepreneurship and human capital accumulation". *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 88 (2); 454-457.
- Jovanovic, B. (1993). "The diversification of production". *Brooking Papers: Microeconomics*, 1; 197-235.
- Kuhn, P. y H. Schuetze (2001). "Self-Employment Dynamics and Self-Employment Trends: A Study of Canadian Men and Women, 1982-1995". *Canadian Journal of Economics*, 34 (3); 760-784.
- Kuznets, S. (1971). *Economic growth of nations, total output and production structure*. Harvard University Press-Belknap Press.
- Lado, A. y G. Vozikis (1996). "Transfer of technology to promote entrepreneurship in developing countries: an integration and proposed framework". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21 (2); 55-72.
- Loveman, G. y W. Sengenberger (1991). "The re-emergence of small-scale production; an international comparison". *Small Business Economics*, 3 (1); 1-37.
- Lucas, R. (1978). "On the size distribution of firms". *Bell Journal of Economics*, 9 (2); 508-523.
- McDougall, P., R. Robinson y A. DeNisi (1992). "Modelling new venture performance: An analysis of new venture strategy, industry structure, and venture origin". *Journal of Business Venturing*, 7 (4); 267-289.
- Reynolds, P., M. Hay, W. Bygrave, S. Camp y E. Autio (2000). *Global entrepreneurship monitor: 2000 executive report*. Kauffman Centre for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Schmitz, J. (1989). "Imitation, entrepreneurship, and long-run growth". *Journal of Political Economy*, 97 (3); 721-739.
- Stevenson, H. y D. Gumpert (1991). "The heart of entrepreneurship", en Sahlman, W. y H. Stevenson (eds): *The entrepreneurial venture*. Harvard Business School publications.
- Storey, D. (1991). "The birth of new enterprises-Does unemployment matter? A review of the evidence". *Small Business Economics*, 3 (3); 167-178.
- Storey, D. (1994). *Understanding the small business sector*. Routledge.
- Suart, R. y P. Abetti (1987). "Start-up ventures: towards the prediction of initial success". *Journal of Business Venturing*, 2 (3); 215-230.
- Tansel, A. (1996). "Self-employment, wage employment and returns to education for urban men and women in Turkey", en Bulutay, T. (eds): *Education and the labour markets in Turkey*. State Institute of Statistics, 175-208.
- Teece, D. (1993). "The dynamics of industrial capitalism: perspectives on Alfred Chandler's Scale and Scope". *Journal of Economic Literature*, 31 (1); 199-225.

- Thurik, R. y I. Verheul (2002). *The relationship between entrepreneurship y unemployment: The case of Spain*. Centre for Advanced Small Business Economics. Erasmus University Rotterdam.
- Velasco, R. (1998). "La creación de empresas en España: el papel de los programas públicos". *Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar*, 12: 37-41.
- Verheul, I., S. Wennekers, D. Audretsch y R. Thurik (2002). "An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture", en: Audretsch, D., R. Thurik, I. Verheul y A. Wennekers (eds), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US comparison*. Kluwer Academic Publishers, 11-82.
- Wennekers, S., N. Bosma, y A. Van Stel (1999). "Secular Trends in Self-Employment". Comunicación presentada en *44<sup>th</sup> ICSB World Conference Innovation and Economic Development*, Nápoles, Junio.
- Wildeman, R., G. Hofstede, N. Noorderhaven, A. Thurik, W. Verhoeven, y A. Wennekers (1998). "Cultural and economic determinants of entrepreneurship: an international study". Comunicación presentada en *AIB Annual Meetings of the Academy of International Business*, Viena, Octubre.
- Yamada, G. (1996). "Urban informal employment and self-employment in developing countries: theory and evidence". *Economic Development and Cultural Change*, 44 (2); 289-314.