

---

# *Las cooperativas vascas ante un futuro incierto*

100

Este artículo analiza la influencia del entorno competitivo y las economías de aglomeración en la creación de pequeñas y medianas empresas cooperativas. Además, hemos comparado aquellos factores determinantes del dinamismo cooperativo con los factores que explican la creación de sociedades anónimas y limitadas. Nuestros resultados sugieren que el proceso de creación de cooperativas es sensible a la estructura y al grado de competencia del sector en el que operan. El estudio confirma que una cultura cooperativa arraigada, no solo contribuye a la creación y el desarrollo del modelo cooperativo, sino que influye positivamente en la incorporación de otras formas organizativas, aportando una mayor diversidad organizacional a la comarca y potenciando el desarrollo de su economía. No obstante, la limitada capacidad rotativa y la casi nula capacidad sustitutiva sobre otras culturas empresariales sitúan a las cooperativas vascas ante un futuro incierto.

*Azterlan honek kooperatiba txiki eta ertainen sorrera aztertzen du, ingurune dinamikoa eta aglomerazio ekonomiak neurtzen dituzten aldagaietan oinarrituz. Gainera kooperatiben sorreran eragiten dituzten faktoreak, sozietate mugatuena eta sozietate anonimoen sorreran eragiten dituzten faktoreekin konparatu ditugu. Lortutako emaitzek sektorearen estruktura eta kompetentzia mailak kooperatiben sorreran eragiten dutela iradokitzen dute. Halaber, ikerketa honek ongi errotutako kultura kooperatiboak, kooperatiben sorreran eragiteaz gain, beste enpresa asoziatibo batzuen sorreran ere eragin positiboa duela erakusten du, bailarari enpresa-dibertsitate handiagoa eskaintzeaz gain, bertako ekonomia garapena sustatuz. Hala ere, kooperatiba berriek erakusten duten errotazio maila baxuak eta beste kulturekiko duten ordezkatzeko maila eskasak euskal kooperatibismoaren etorkizuna kolokan jartzen dute.*

In this study, we examine the effect of market environment and agglomeration economies on market entry. More specifically, a comparative analysis is conducted to identify the determinants of entry of three associative legal forms at firm start-up: worker cooperatives, public-owned and limited-liability companies. Our results suggest that market entry of cooperatives is influenced by economic growth and market structure. Furthermore, our study confirms that a strong cooperative culture in a local economy not only contributes to the formation and development of cooperative firms, but also to the creation of organizations with different legal forms such as public owned companies, adding greater corporate diversity and enhancing local economic development. However the low rotation and the insignificant substitution capacity that characterize new cooperatives, place the Basque cooperative movement in an uncertain scenario in the near future.

## ÍNDICE

1. Introducción
  2. Revisión de la literatura
  3. Metodología
  4. Resultados: determinantes de la creación de empresas
  5. Conclusiones e implicaciones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: cooperativas, creación de empresas, cultura empresarial

N.º de clasificación JEL: M13, M14, R3

### 1. INTRODUCCIÓN<sup>1</sup>

A lo largo de las últimas décadas el estudio de la demografía empresarial ha suscitado especial interés entre los investigadores. Los abundantes estudios realizados en este campo han intentado exponer cuáles son los factores que determinan la creación, la supervivencia y el cierre de los establecimientos. En nuestra opinión, la cultura corporativa puede contribuir a explicar la diversidad demográfica de la población empresarial. Siendo conscientes de que no resulta sencillo medir la cultura corporativa en toda su amplitud, consideramos que la personalidad jurídica bajo la que opera el establecimiento describe, en parte, la propia

cultura y razón de ser de la empresa. La literatura carece de estudios que analicen este fenómeno y, por lo tanto, nuestro propósito es cubrir la laguna que existe en este campo científico a través del análisis de los factores que determinan la creación de las distintas empresas asociativas: las empresas cooperativas, las sociedades limitadas y las sociedades anónimas. El estudio se centra principalmente en los factores que determinan la creación de cooperativas, a la importante contribución que las mismas realizan a la economía de la CAPV y a la ralentización observada en esta última década en la creación de las nuevas cooperativas vascas.

La relación existente entre la forma organizacional y la demografía empresarial ha sido analizada desde el punto de vista de la ecología organizacional. Carroll y Hannan (2000) afirman que la diversidad organizacional de una región determina en parte su dinamismo. Los estudios demuestran que

---

<sup>1</sup> Los autores desean agradecer a la Diputación Foral de Gipuzkoa la financiación concedida para la realización de este estudio, a F. Olarte la ayuda prestada en la elaboración de la base de datos y a M. Navarro sus interesantes aportaciones.

las distintas culturas empresariales evolucionan a lo largo del tiempo, convirtiendo la diversidad demográfica de la población empresarial en una realidad dinámica.

Tal y como se observa en el cuadro n.º 1, las características culturales del tejido empresarial vasco también han variado en la década 1993-2003. Mientras que las sociedades limitadas han incrementado su tasa relativa de creación<sup>2</sup> de un 9% a un 11,9%, las sociedades anónimas y las cooperativas han disminuido. Además, los datos indican que las oscilaciones de las tasas de entrada relativas por personalidad

jurídica no son independientes. Es decir, la correlación negativa existente entre la tasa de creación relativa de sociedades limitadas y la tasa de cooperativas indica que cuantas más sociedades limitadas se crean, más disminuye la tasa de creación de las cooperativas. La tasa de creación de sociedades anónimas, sin embargo, presenta una correlación positiva con respecto a la tasa de sociedades limitadas y la de cooperativas.

Estos datos revelan conclusiones preocupantes para los gestores del modelo cooperativo, ya que aun siendo un modelo con tasas de entrada relativas muy bajas, en solo una década la creación de nuevos establecimientos ha disminuido en un 40%. Además, teniendo en cuenta que el posible aumento en el futuro de la actividad de las

<sup>2</sup> La tasa relativa de creación se mide en función de las nuevas sociedades limitadas creadas sobre la totalidad de establecimientos asociativos existentes.

Cuadro n.º 1

**Evolución y correlación de las tasas de creación por personalidad jurídica**

**Evolución de la tasas de creación relativas por personalidad jurídica (%)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Cooperativas (TERC)	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3
Soc. limitadas (TERL)	9,0	9,2	13,5	12,6	12,4	10,8	11,4	11,1	12,4	11,9	10,2
Soc. anónimas (TERA)	4,6	3,1	4,9	4,2	3,7	2,9	2,5	3,0	2,8	2,7	1,5

**Correlación de las tasas de creación por personalidad jurídica**

	Cooperativas (TERC)	Soc. limitadas (TERL)	Soc. anónimas (TERA)
Cooperativas (TERC)	1	-0,06	0,76†
Soc. limitadas (TERL)	-0,06	1	0,28
Soc. anónimas (TERA)	0,76†	0,28	1

Niveles de significatividad: †=0.01

Fuente: EUSTAT y elaboración propia.

sociedades limitadas (tal y como ha ocurrido en el período analizado) puede incidir negativamente en la tasa de creación de cooperativas, esta cultura organizativa, tan arraigada en la CAPV, podría encontrarse ante un futuro poco esperanzador.

Ciertamente, el cooperativismo no es un modelo empresarial muy extendido en las economías capitalistas. En Francia, las cooperativas no representan más que un 0,5% de los establecimientos (Pérotin, 2004), mientras que en España este porcentaje asciende al 0,9% (INE, 2000). En las comarcas de la CAPV, sin embargo, el porcentaje que representa el cooperativismo es bastante más elevado, oscilando entre el 1% y 3% (véase gráfico n.º 1). El arraigo que el cooperativismo presenta en la economía vasca convierte a esta comunidad en una

región interesante para el análisis de la relación existente entre la cultura cooperativa y la creación de estos establecimientos.

Jones, en su trabajo publicado en 1979, definió las cooperativas de trabajadores como empresas en las que la mayoría de los trabajadores son propietarios del capital, participan en la gestión y control de la organización y se reparten tanto los beneficios como las pérdidas generadas en la cooperativa. Staber (1989) añade que el objetivo principal de las cooperativas es la generación de empleo y el mantenimiento del control empresarial en manos de los trabajadores. Estas características contribuyen a la creación de una cultura corporativa que, juntamente con otros factores internos y externos, determinan el dinamismo de la empresa.

Gráfico n.º 1

**Participación de las cooperativas en el tejido empresarial de las comarcas de la CAPV**



Fuente: EUSTAT y elaboración propia.

No obstante, son muy escasos los estudios que analizan la manera en que la cultura cooperativa determina la creación de estos establecimientos. Los pocos estudios realizados por autores como Ben-Ner (1988), Staber (1993) y Pérotin (2004) se centran en analizar la relación entre la creación, el cese y la supervivencia de las cooperativas y los factores macroeconómicos. No obstante, Staber (1993) afirma que los resultados obtenidos en la literatura son incompletos y, en muchos casos, contradictorios.

Nuestro objetivo consiste en averiguar cómo influye la cultura corporativa en la creación de cooperativas. También queremos conocer cuáles son los factores que determinan la creación de sociedades limitadas y sociedades anónimas, y compararlos con aquellos que determinan la creación de cooperativas, con el fin de analizar la relación entre las culturas corporativas y los distintos establecimientos y examinar si nos encontramos ante un proceso de sustitución importante entre las distintas culturas empresariales.

La elección de estas formas jurídicas se justifica por el hecho de que los propietarios de estos establecimientos adquieren derechos y obligaciones que varían de una forma a otra. Estas competencias y compromisos adquiridos determinan en gran medida la cultura corporativa, lo que a su vez, influye en la creación de los establecimientos. Además, las empresas asociativas son las que mayor impacto generan sobre la economía, contribuyendo así al desarrollo regional.

Este estudio se centra en la creación de las pequeñas y medianas empresas asociativas. Las pymes vascas representan el 99,9% del tejido empresarial vasco, por lo que este trabajo nos ofrece una amplia descripción de la economía de la Comunidad Autónoma del País Vasco.

El artículo está organizado de la siguiente forma: en el apartado segundo se realiza una revisión de la literatura sobre los factores determinantes de la creación empresarial, lo que nos permite plantear las hipótesis a contrastar. En el tercer apartado se presenta el modelo empírico, y para terminar, después de interpretar los resultados obtenidos, se resumen las principales implicaciones y conclusiones del estudio.

## 2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

Los estudios realizados en los últimos años han demostrado que existen patrones de comportamiento empresarial que se repiten en distintos sectores y espacios geográficos. Geroski (1995), en el estudio dedicado a la creación de los establecimientos, identificó una serie de hitos y aseveraciones que resumen este comportamiento generalizado. En primer lugar, definió la entrada de nuevos establecimientos como un proceso común en el cual las *ratios* de entrada son muy superiores a las *ratios* de penetración. En segundo lugar, apuntó que las *ratios* de entrada y de salida están altamente correlacionadas, indicando que las entradas y salidas son parte del mismo proceso dinámico. Por último, indicó la existencia de un eventual efecto desplazamiento que incidiría negativamente en la tasa de supervivencia de las empresas recién creadas. Hemos observado que el comportamiento de las empresas asociativas vascas también responde a estos patrones generales.

Los modelos estáticos sostenían que la incorporación al mercado dependía básicamente de los beneficios esperados por el nuevo entrante. Los modelos dinámicos, sin embargo, defienden que los procesos de entrada y salida de los establecimientos

dependen de los procesos de innovación al estilo schumpeteriano y de los cambios registrados en los sectores económicos. Desde esta visión dinámica, las nuevas actividades económicas no responden únicamente a la diferencia existente entre los beneficios extraordinarios y los beneficios normales que se pueden obtener, sino que existen otras variables explicativas que contribuyen a comprender las diferencias temporales, sectoriales y geográficas de las tasas del dinamismo empresarial (Callejón y Segarra, 1999).

Partiendo de esta visión dinámica y con el objetivo de conocer cuáles son los factores que influyen en la creación de cooperativas, se han identificado dos grupos de factores que, de acuerdo con la literatura económica, determinan la creación empresarial. Estos factores son el entorno económico y las economías de aglomeración.

## 2.1. Entorno económico

Las condiciones generales de la economía, la estructura del sector y la competencia registrada condicionan la creación y el cese de las empresas que optan por competir en el mercado. En este apartado se resume el efecto de cada uno de los factores.

La mayoría de los estudios que han analizado el efecto del ciclo económico sobre las nuevas creaciones han recalcado el carácter procíclico que presentan dichas incorporaciones. En épocas de expansión se crean más unidades económicas, mientras que en momentos de crisis los emprendedores se comportan con mayor cautela. Entre otros, Yamawaki (1991) dedujo que las empresas industriales japonesas eran sensibles a los ciclos económicos.

Los modelos teóricos que relacionan el ciclo económico y la creación de las cooperativas, sin embargo, hacen especial hincapié en el carácter contracíclico de las nuevas incorporaciones, lo que las diferencia del resto de los establecimientos. Siguiendo a Ben-Ner (1988) existen razones para pensar que la creación de las cooperativas aumenta en momentos de recesión y disminuye en momentos de crecimiento económico. Ben-Ner (1988) explica que los emprendedores crean las empresas porque esperan obtener unos beneficios superiores en su proyecto que el salario que reciben trabajando por cuenta ajena. No obstante, la mayoría de los trabajadores no cuenta con la capacidad y las habilidades necesarias para identificar oportunidades empresariales y desarrollar proyectos económicos. Aquellas personas que tienen el conocimiento y la habilidad para poner en marcha proyectos empresariales prefieren crear una sociedad no cooperativa con el objetivo de no compartir los beneficios con el resto de los trabajadores. En las recesiones económicas, normalmente, se reducen las expectativas de beneficios de las nuevas empresas, lo que convierte las cooperativas en un modelo empresarial más atractivo para los emprendedores, ya que las desventajas relativas de las cooperativas respecto a otras formas asociativas se reducen considerablemente.

Pérotin (2004), en efecto, demostró el carácter contracíclico de las nuevas cooperativas francesas. Según Pérotin, la recesión económica influía positivamente en la creación de las cooperativas, si bien el nivel de significatividad no resultaba muy elevado. Por el contrario, en el estudio realizado para la totalidad de las cooperativas de la Canadá marítima en el período 1900-1987, Staber (1993) llegó a la conclusión de que la creación de cooperativas era independiente al ciclo económico.

Una elevada tasa de desempleo también puede determinar la creación de nuevos establecimientos. La falta de empleo puede motivar a las personas desempleadas a crear una empresa para poner fin a su situación de parado, disminuyendo así la tasa de desempleo. No obstante, una elevada tasa de paro también puede desencadenar una reducción en la demanda agregada, lo cual puede frenar la creación de nuevas actividades (Storey, 1991). Hasta el momento, los estudios empíricos no han ofrecido resultados concluyentes. Mientras ciertos estudios respaldan una relación positiva entre las elevadas tasas de desempleo y la creación de los nuevos establecimientos (Armington y Acs, 2002), algunos han encontrado una relación casi insignificativa (Vivarelli, 2001; Morales, 2005), o por el contrario, otros recalcan un efecto negativo sobre la creación de las empresas (Reynolds *et al.*, 1995).

En lo que a la literatura específica sobre cooperativas se refiere, existe la extendida opinión de que la creación de nuevas cooperativas responde a elevadas tasas de desempleo. No obstante, los trabajos empíricos realizados llegan a distintas conclusiones. En el estudio realizado por Staber (1993), la tasa de desempleo no determina la creación de las nuevas cooperativas. Por el contrario, Pérotin (2004) encontró que las cooperativas francesas respondían activamente a la tasa de desempleo.

La tasa de entrada relativa registrada en el sector y la comarca también puede determinar la creación de nuevas empresas. Siguiendo a Geroski (1995), las altas tasas de entrada están habitualmente relacionadas con altas tasas de innovación y un elevado grado de competencia, factores que siempre generan oportunidades para la creación de nuevas actividades. Por ello,

un segmento de emprendedores considera aquellos sectores innovadores, con elevadas tasas de entrada relativa, los más atractivos para poner en marcha sus ideas de negocio.

Además de la influencia del entorno económico, la literatura específica ha analizado profundamente la relación existente entre la estructura del sector, medida esta a través de la concentración sectorial, y el dinamismo empresarial. Consideramos que un sector está concentrado cuando la mayor parte de los ingresos totales de un mercado se encuentra en manos de un reducido número de competidores.

El grado de concentración sectorial puede aumentar o disminuir el atractivo del sector para los posibles entrantes. Según Shapiro y Khemani (1987) la concentración actúa como una barrera de entrada al sector. La probabilidad de que las empresas establecidas detecten a los nuevos competidores y, como réplica a su incorporación, apliquen estrategias de respuesta agresivas es mayor en las industrias muy concentradas que en los sectores poco concentrados. Consecuentemente, las empresas tienden a incorporarse a sectores muy atomizados. En esta línea, Aranguren (1999) encontró que existe una relación negativa entre la concentración sectorial y las entradas brutas y netas al sector. Acs y Audretsch (1989), por su parte, defienden que la influencia del grado de la concentración sectorial sobre las nuevas incorporaciones no es independiente del tamaño. Una elevada concentración sectorial frena considerablemente la entrada de pequeñas empresas, mientras que las grandes empresas tienen más recursos para superar las barreras de entrada.

Las elevadas tasas de entrada también se observan en sectores donde se registran elevadas tasas de salida (Geroski,



1995). Las entradas y las salidas son parte de un mismo proceso en el cual el nuevo entrante ocupa el lugar abandonado por otra empresa que decidió salir del mercado. Es decir, se produce una rotación en el mercado al ser sustituida una empresa que abandona su actividad por otra nueva. Estos nichos que se generan en el mercado impulsan la creación de nuevos establecimientos. Este proceso rotativo puede registrarse entre empresas con la misma forma jurídica (por ejemplo, una cooperativa reemplaza a otra cooperativa que salió del mercado), pero también puede registrarse entre dos sociedades con formas jurídicas diferentes, lo que conduce hacia un efecto sustitutivo entre culturas empresariales (por ejemplo, una empresa de un sector concreto con forma jurídica A) es reemplazado por una empresa del mismo sector con una forma jurídica B) e incide, al mismo tiempo, en la diversidad demográfica de la población empresarial.

Basándonos en lo explicado anteriormente, planteamos la siguiente hipótesis de estudio:

*Hipótesis 1:* una adversa situación económica, una alta atomización sectorial y una elevada rotación intra e intercultural influirán positivamente en la tasa de creación de nuevas cooperativas.

## 2.2. Economías de aglomeración

No solo son los factores sectoriales los que influyen en la demografía empresarial, los factores ajenos al sector, como el espacio en el que se ubican las empresas, también resultan determinantes. Debido precisamente a ello, en la década de los noventa resurge la teoría de la economía geográfica, en gran medida gracias a las

aportaciones realizadas por autores como Krugman. Es evidente que una de las características de la economía es la concentración de las industrias en regiones concretas. La concentración de empresas genera externalidades positivas y facilita los *spillovers* (efectos derrame o desbordamiento) de conocimiento. Estas externalidades determinan el dinamismo de las empresas, ya que atraen a empresas que esperan obtener beneficios por ubicarse en ese entorno y no en otro (Morales y Peña, 2003).

Porter (1999) afirma que la existencia de *clusters* sectoriales fomenta la creación de nuevas empresas. Al contar con un mayor conocimiento del mercado, los trabajadores que se encuentran dentro del *cluster* tienen mayor facilidad para identificar las oportunidades existentes en el sector y crear empresas que cubran los nichos de mercado. Vivarelli (2001) demostró empíricamente que los emprendedores que trabajan en un sector concreto deciden crear una empresa aprovechándose de los conocimientos adquiridos en otra empresa del mismo sector. De la misma forma, en un *cluster* las barreras de entrada al mercado disminuyen de manera importante, ya que en el entorno suelen abundar los activos, el personal cualificado y los *inputs* necesarios para las empresas relacionadas con el *cluster*, lo que facilita la creación de nuevas empresas. De hecho, si la mano de obra de una comarca está especialmente cualificada para trabajar en un sector, las nuevas empresas que se creen en dicha industria se sentirán especialmente atraídas por la comarca en la que abunda la mano de obra especializada. Por otra parte, el hecho de que en una zona exista una universidad especializada en estudios técnicos puede contribuir a que en la comarca exista un elevado porcentaje de personas con perfil técnico, lo que puede atraer a estableci-



mientos intensivos en tecnología (por ejemplo, Silicon Valley, la Universidad de Stanford y el sector de los semiconductores). De todo ello se deduce que el grado de especialización de la población también puede facilitar el trasvase del conocimiento en la región.

No obstante, el gran dilema continúa siendo saber si estos *spillovers* fluyen más en las regiones especializadas o en las diversificadas. Desde el punto de vista de Glaeser *et al.* (1992) los *knowledge spillover* fluyen más fácilmente en regiones de gran concentración sectorial (la denominada externalidad de Marshall-Arrow-Romer). Por el contrario, Jacobs argumenta que los efectos positivos de las externalidades se deben al intercambio de conocimiento entre empresas de distintos sectores. Los estudios empíricos realizados ofrecen conclusiones ambiguas. Reynolds, *et al.* (1995) concluyeron que en las zonas de mayor diversidad, la tasa de creación de empresas también era superior. Alañon *et al.* (2005), sin embargo, concluyeron que la especialización de la mano de obra atraía nuevas empresas a la región.

La literatura sobre economía regional no explica cómo puede influir la especialización comarcal en la creación de cooperativas. No obstante, opinamos que las economías de aglomeración derivadas de la especialización de la población ocupada de una región influirán de forma similar en las cooperativas que en el resto de los establecimientos asociativos.

Por otra parte, una cultura empresarial arraigada en la región también puede generar externalidades positivas que contribuyan a la creación de nuevos establecimientos que hereden la misma cultura corporativa. De hecho, la creación de un tipo de empresa puede estar determinada por el entorno, ya que es este el que legitima el modelo or-

ganizativo y ofrece los recursos (Pérotin, 2004, Staber, 1993). En este sentido se podría afirmar que en aquellas comarcas donde la densidad de las cooperativas es elevada y sus habitantes han recibido formación cooperativa, las nuevas empresas cooperativas que se crean pueden beneficiarse de las externalidades que le ofrece la cultura empresarial de su entorno.

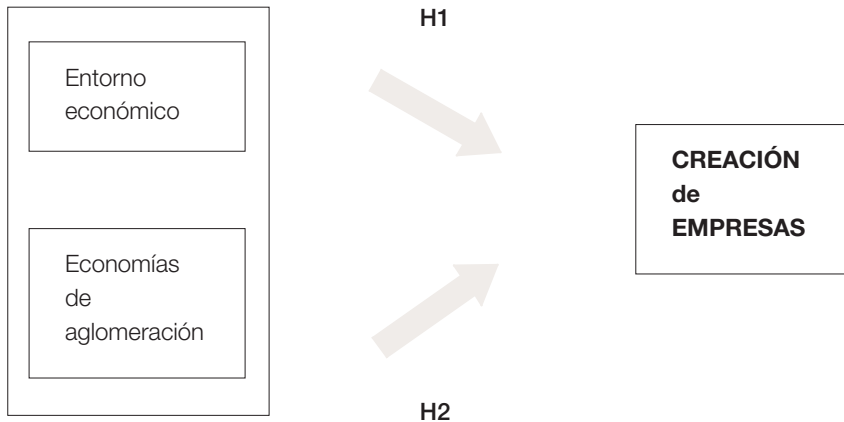
Tal y como declara la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) sobre la identidad cooperativa, las cooperativas intentan fortalecer el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales. Es decir, intentan generar externalidades positivas que contribuyan a la expansión y el afianzamiento de este modelo empresarial. Es más, los estudios empíricos realizados afirman que «las cooperativas se benefician por ubicarse en una comarca, sector o cadena de valor en el cual abundan las cooperativas.» (Smith, 2001) y se crean externalidades positivas en los entornos de gran densidad cooperativa (Halary, 2006), principalmente gracias a los acuerdos de colaboración realizados entre distintas entidades cooperativas.

Todo ello nos conduce a formular nuestra segunda hipótesis:

*Hipótesis 2:* la creación de cooperativas será mayor en aquellas comarcas que registren un mayor arraigo de la cultura cooperativa y una mayor especialización sectorial.

En resumen, tal y como se observa en el gráfico n.º 2, en nuestro marco conceptual la creación de establecimientos asociativos está influida por variables relacionadas con el entorno del mercado y las economías de aglomeración.

Gráfico n.º 2

**Marco conceptual****FACTORES EXTERNOS****3. METODOLOGÍA****3.1. Muestra analizada**

En este estudio se trabajará con la base de datos de los establecimientos (DIRAE) proporcionada por el Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT) para el periodo 1993-2003, que cuenta con aproximadamente 160.000 registros.

Adicionalmente, con el objetivo de calcular las variables independientes relacionadas con la evolución del mercado y la aglomeración, se ha trabajado con los datos que el mismo organismo publica en su página Web.

Concretamente la muestra analizada cuenta con 67.498 registros que corresponden a las pymes creadas entre 1993 y 2003 bajo las personalidades jurídicas de forma asociativa (cooperativas, sociedades

limitadas y sociedades anónimas). Las principales características de la muestra se resumen en el cuadro n.º 2. La muestra se ha dividido en tres submuestras, una por cada forma jurídica, que a su vez se han desglosado en tres agrupaciones que hacen referencia a los tramos de tamaño inicial de las empresas asociativas. Las microempresas son aquellas que cuentan con menos de diez empleados, las pequeñas empresas son aquellas que tienen un tamaño entre diez y cuarenta y nueve trabajadores, mientras que las medianas empresas registran entre cincuenta y doscientos cuarenta y nueve trabajadores.

La inmensa mayoría de las sociedades se crean bajo la personalidad jurídica de sociedades limitadas (el 78,1%), mientras que la cooperativa es una forma jurídica que solo atrae al 4,0% de los emprendedores. No obstante, el peso de las cooperati-

Cuadro n.º 2

**Características de la muestra. Empresas creadas 1993-2003**

PERSONALIDAD JURÍDICA	TOTAL PYMES		MICRO (<10 empl.)		PEQUEÑAS (10-49 empl.)		MEDIANAS (50-249 empl.)	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Cooperativas	2.733	4,0	2.080	3,5	498	7,3	155	16,6
Sociedades limitadas	52.737	78,1	48.522	81,2	3.922	57,7	293	31,3
Sociedades anónimas	12.028	17,8	9.159	15,3	2.382	35,0	487	52,1
<b>Total</b>	<b>67.498</b>	<b>100,0</b>	<b>59.761</b>	<b>100,0</b>	<b>6.802</b>	<b>100,0</b>	<b>935</b>	<b>100,0</b>

Fuente: EUSTAT y elaboración propia.

vas es mayor para las empresas de mayor tamaño. Igualmente, la importancia de las sociedades anónimas, que representan el 17,8% de la muestra, aumenta en la medida en que el tamaño inicial de estas se incrementa.

### 3.2. Variables dependientes

Para el análisis de los factores que determinan la creación de los distintos tipos de establecimientos asociativos se han creado tres variables dependientes, una para cada forma asociativa, que miden cada una la tasa de entrada relativa por tipo de establecimiento en la comarca  $i$ , sector  $j$  y año  $t$ . Estas variables son  $TERC_{ijt}$  para las cooperativas (nº de cooperativas creadas en la comarca  $i$ , sector  $j$ , y año  $t$ / nº total de cooperativas en la comarca  $i$ , sector  $j$ , año  $t$ ),  $TERL_{ijt}$  para las sociedades limitadas (nº de sociedades limitadas creadas en la comarca  $i$ , sector  $j$ , y año  $t$ / nº total de sociedades limitadas en la comarca  $i$ , sector  $j$ , año  $t$ ) y  $TERA_{ijt}$  (nº de sociedades anónimas creadas en la comarca  $i$ , sector  $j$ , y año  $t$ /

nº total de sociedades anónimas en la comarca  $i$ , sector  $j$ , año  $t$ ) para las sociedades anónimas.

### 3.3. Variables independientes

Con el objetivo de explicar los procesos de creación de los distintos tipos de establecimientos se han elegido dos grupos de variables explicativas relacionadas con el entorno económico y las economías de aglomeración, discutidos anteriormente en la sección de análisis de la literatura:

- Variables relacionadas con el entorno económico: en este grupo hay variables que describen la evolución, la estructura y el efecto de sustitución del mercado. En lo que a la evolución del mercado se refiere se han creado tres variables independientes, GR-1, UNEMPL-1 y  $TER_{ijt}$ . La variable GR-1 hace referencia a la tasa de crecimiento económico de la CAPV con un año de retardo y la variable UNEMPL-1 mide la tasa de desempleo del territo-

rio histórico, con un año de retardo. Estas variables han sido habitualmente utilizadas en los estudios que relacionan el entorno económico con la creación de las cooperativas (Pérotin, 2004 y Staber, 1993). La variable  $TER_{ijt}$  describe la actividad sectorial en la comarca  $i$ , sector  $j$  y año  $t$ .

Para medir la estructura del sector se ha creado la variable  $ATOM_{jt}$  que hace referencia al porcentaje de establecimientos con menos de 10 empleados sobre el total de establecimientos en el sector  $j$  y año  $t$ .

Por último, las oportunidades creadas por el efecto sustitución de la comarca  $i$ , el sector  $j$  y el año  $t-1$  se miden a través de la tasa de salida relativa de cada forma jurídica. Es decir, las oportunidades generadas por el modelo cooperativo se representan a través de la variable  $TSRC-1_{ijt-1}$  (número de ceses de cooperativas sobre el total de cooperativas existentes en la comarca  $i$ , sector  $j$  y año  $t-1$ ), las oportunidades generadas por las sociedades limitadas con la variable  $TSRL-1_{ijt-1}$  (número de ceses de sociedades limitadas sobre el total de sociedades limitadas existentes en la comarca  $i$ , sector  $j$  y año  $t-1$ ) y las creadas por las sociedades anónimas con la variables  $TSRA-1_{ijt-1}$  (número de ceses de sociedades anónimas sobre el total de sociedades anónimas existentes en la comarca  $i$ , sector  $j$  y año  $t-1$ ).

dos en el sector  $j$ , comarca  $i$ /nº de empleados en la comarca  $i$ )/ (nº de empleados en el sector  $j$ , en la CAPV/nº de empleados en la CAPV)], indicando que la especialización de la población ocupada puede contribuir a la generación de economías de aglomeración. Las externalidades culturales que favorecen el desarrollo del modelo cooperativo se miden a través de la variable  $CULTURGEO_{it}$  que se define como el número de cooperativas existentes sobre el total de establecimientos de la comarca  $i$ , y año  $t$ . La variable  $CULTURGEO2_{it}$  representa el cuadrado de la variable  $CULTURGEO_{it}$  que ha sido creada para expresar la posible relación cuadrática (no lineal) entre las economías de aglomeración derivadas de la cultura cooperativa y la creación de estos establecimientos. Los estudios previos realizados por otros autores no han considerado las economías de aglomeración como factores determinantes de la creación y la supervivencia de los establecimientos cooperativos, siendo esta una de las principales aportaciones del estudio. Por último, la localización en alguno de los territorios históricos de la CAPV (i.e. Álava, Bizkaia, Gipuzkoa) se ha representado a través de variables dicotómicas. En concreto, las variables GIPUZKOA y BIZKAIA describen la localización de las nuevas pymes en estos territorios<sup>3</sup>.

— Variables relacionadas con las economías de aglomeración: para medir las externalidades positivas generadas por el entorno se han creado distintas variables. La variable  $ESPGEO_{ij}$  mide la especialización relativa de una comarca en un sector de actividad a través del empleo registrado [(nº de emplea-

<sup>3</sup> Al tratarse de tres variables dicotómicas (una por cada territorio), el algoritmo econométrico reconoce a una categoría como «base» (en nuestro caso Álava) y ofrece los resultados de Bizkaia y Gipuzkoa en relación a esta categoría base. Si introdujéramos las tres variables dicotómicas, habría entre ellas una relación linealmente dependiente que impediría verificar el modelo econométrico. Esa es la razón por la que no aparece la variable Álava.

En resumen, para explicar el proceso de creación se aplicará un modelo de regresión lineal para cada forma asociativa y tramo de tamaño que en términos generales responde a la siguiente fórmula:

$$y = f(\text{Entorno Económico, Economías de Aglomeración}) + \varepsilon$$

Más concretamente cada modelo estará compuesto por las siguientes variables:

— Creación de las empresas cooperativas:

$$\begin{aligned} TERC_{ijt} = & \alpha + \beta_1 GR - I_t + \beta_2 UNEMPL - I_{it} + \beta_3 TER_{ijt} + \beta_4 ATOM_{jt} + \beta_5 TSRC - I_{ijt-1} + \beta_6 TSRL - I_{ijt-1} + \beta_7 TSRA - I_{ijt-1} + \beta_8 CULTURGEO_{it} + \beta_9 CULTURGEO_{2it} + \beta_{10} ESPGEO_{ij} + \beta_{11} GIPUZKOA + \beta_{12} BIZKAIA + \varepsilon \end{aligned}$$

— Creación de las sociedades limitadas:

$$\begin{aligned} TERL_{ijt} = & \alpha + \gamma_1 GR - I_t + \gamma_2 UNEMPL - I_{it} + \gamma_3 TER_{ijt} + \gamma_4 ATOM_{jt} + \gamma_5 TSRC - I_{ijt-1} + \gamma_6 TSRL - I_{ijt-1} + \gamma_7 TSRA - I_{ijt-1} + \gamma_8 CULTURGEO_{it} + \gamma_9 CULTURGEO_{2it} + \gamma_{10} ESPGEO_{ij} + \gamma_{11} GIPUZKOA + \gamma_{12} BIZKAIA + \varepsilon \end{aligned}$$

— Creación de las sociedades anónimas:

$$\begin{aligned} TERA_{ijt} = & \alpha + \delta_1 GR - I_t + \delta_2 UNEMPL - I_{it} + \delta_3 TER_{ijt} + \delta_4 ATOM_{jt} + \delta_5 TSRC - I_{ijt-1} + \delta_6 TSRL - I_{ijt-1} + \delta_7 TSRA - I_{ijt-1} + \delta_8 CULTURGEO_{it} + \delta_9 CULTURGEO_{2it} + \delta_{10} ESPGEO_{ij} + \delta_{11} GIPUZKOA + \delta_{12} BIZKAIA + \varepsilon \end{aligned}$$

Cuadro n.º 3

**Análisis descriptivo**

	Cooperativas		Sociedades limitadas		Sociedades anónimas	
	Media	Desv. Std	Media	Desv. Std	Media	Desv. Std
GR-1	3,57	1,55	3,52	1,70	3,44	1,85
UNEMPL-1	17,05	4,94	17,39	5,82	19,46	5,21
TER <sub>ijt</sub>	17,05	133,81	15,13	94,05	29,36	274,25
ATOM <sub>jt</sub>	90,87	8,26	93,11	7,44	93,04	8,16
TERC <sub>ijt</sub>	22,33	21,85	-	-	-	-
TERL <sub>ijt</sub>	-	-	22,09	5,04	-	-
TERA <sub>ijt</sub>	-	-	-	-	11,46	32,22
TSRC <sub>ijt-1</sub>	5,17	9,04	5,92	8,30	6,30	9,29
TSRL <sub>ijt-1</sub>	8,71	7,29	8,88	4,70	9,04	5,55
TSRA <sub>ijt-1</sub>	11,05	9,49	10,48	9,70	11,91	9,53
ESPGEO <sub>it</sub>	1,01	0,31	1,04	0,31	1,05	0,60
CULTURGEO <sub>it</sub>	1,09	0,63	0,89	0,39	0,90	0,41
CULTURGEO <sub>2it</sub>	1,58	2,29	0,95	1,29	0,98	1,36
BIZKAIA	0,45	0,50	0,54	0,50	0,56	0,50
GIPUZKOA	0,39	0,49	0,33	0,47	0,29	0,46

Fuente: EUSTAT y elaboración propia.

### 3.4. Análisis descriptivo

El cuadro n.º 3 resume los estadísticos descriptivos de las variables utilizadas en el estudio. Se observan diferencias entre los distintos tipos de establecimiento analizados. De hecho, las cooperativas registran una tasa de creación<sup>4</sup> considerablemente superior a la de las sociedades anónimas y algo más alta que la tasa de creación de las sociedades limitadas, pero con una variabilidad mucho mayor. En lo que a las tasas de cierre relativas se refiere, tanto las sociedades anónimas como las limitadas superan de forma importante el porcentaje de salida de las cooperativas.

<sup>4</sup> La tasa de creación, en este caso, hace referencia al número de nuevas cooperativas creadas sobre el número total de establecimientos cooperativos.

En lo que a la ubicación geográfica se refiere el 45% de las cooperativas opta por situarse en Bizkaia, mientras que el 39% lo hace en Gipuzkoa. El 54% de las sociedades limitadas se crean en Bizkaia y el 33% en Gipuzkoa, mientras que son el 56% de las sociedades anónimas las que se decantan por Bizkaia y el 29% por Gipuzkoa.

El cuadro n.º 4 muestra el análisis de correlación que hemos realizado. Tal y como sugieren los resultados, no existe ningún problema de multicolinealidad entre las variables independientes del modelo. Concretamente hemos realizado el análisis para las doce submuestras analizadas (una por cada forma jurídica en general y por cada uno de los tramos de tamaño). Los coeficientes de Pearson obtenidos son significativos y no presentan elevados niveles de correlación. Por todo ello, procedemos al cálculo de la regresión lineal múltiple para

Cuadro n.º 4  
Análisis de correlación

	TER <sub>ijt</sub>	GR-1	UNEMPL-1	ESPGEO <sub>ij</sub>	ATOM <sub>ijt</sub>	TSRC-1 <sub>ijt-1</sub>	TSRL-1 <sub>ijt-1</sub>	TSRA-1 <sub>ijt-1</sub>	CULTURGEO <sub>it</sub>
GR-1	-0,05†								
UNEMPL-1	0,01**	-0,09†							
ESPGEO <sub>ij</sub>	-0,01**	-0,01	0,04†						
ATOM <sub>ijt</sub>	0,03†	0,06†	-0,01	0,01					
TSRC <sub>ijt-1</sub>	0,23†	-0,04†	0,30†	0,03†	0,02**				
TSRL <sub>ijt-1</sub>	0,19†	-0,05†	0,27**	0,03†	0,17†	0,21†			
TSRA <sub>ijt-1</sub>	0,22†	-0,20†	0,36†	-0,02†	0,03†	0,23†	0,42†		
CULTURGEO <sub>it</sub>	0,01	-0,06†	-0,1†	-0,05†	-0,12†	-0,14†	-0,10†	-0,01†	
CULTURGEO2 <sub>it</sub>	-0,01	-0,04†	-0,09†	-0,04†	-0,1†	-0,13†	-0,08†	-0,03†	-0,97†

Niveles de significatividad: \*\* = 0.05; †=0.01

Fuente: EUSTAT y elaboración propia.

conocer cuáles son los factores determinantes de entrada.

#### 4. RESULTADOS: DETERMINANTES DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS

De los resultados del análisis de la regresión múltiple (ver cuadros nº 5, 6, 7 y 8) se deduce que los factores explicativos de la creación de los establecimientos societarios varían en función de la personalidad jurídica de los mismos.

El modelo resumen de las cooperativas indica que, tal y como sugiere la literatura, estos establecimientos son sensibles a los ciclos económicos. El signo negativo que presenta la variable GR-1 indica que el cooperativismo es una opción válida para hacer frente a situaciones de recesión económica. Este resultado concuerda con el resultado empírico obtenido por Pérotin (2004), y con el modelo teórico defendido por Ben-Ner (1988). No obstante, son las cooperativas con un tamaño menor al de cincuenta empleados las que demuestran un carácter contracíclico, ya que para las cooperativas mayores el ciclo económico no resulta un factor significativo.

Sin embargo, contradiciendo lo que propone la literatura económica, la creación de las cooperativas en el período 1993-2003 no responde activamente a las situaciones de desempleo, ya que no resulta significativa para ninguno de los tramos de tamaño definidos en el estudio. Por el contrario, la tasa de entrada registrada para el conjunto general de las empresas en la comarca-sector, sí ejerce un efecto positivo en la creación de las nuevas cooperativas.

Curiosamente, la cooperativa no es el único modelo empresarial válido en los ciclos recesivos. Las sociedades limitadas

responden positivamente ante las crisis económicas y también ante las elevadas tasas de desempleo. La tasa de entrada relativa registrada en el sector tiene un efecto positivo sobre las microempresas, pero influye negativamente sobre la creación de las pequeñas empresas.

Las sociedades anónimas, por el contrario, responden positivamente ante el crecimiento económico, aunque para las sociedades medianas no resulta un factor significativo. La tasa de desempleo ejerce un efecto desfavorable en la creación de las nuevas sociedades anónimas, siendo este un efecto consistente en todos los tramos de tamaño. Por último, todas las sociedades anónimas responden favorablemente ante las elevadas tasas de entrada registradas en la comarca-sector, siendo esta sensibilidad mayor cuanto más pequeña sea la sociedad.

De acuerdo a nuestros resultados, la creación de las cooperativas presenta una relación inversa con el crecimiento económico, al contrario de lo que ocurre con las sociedades anónimas. Por otra parte, la tasa de desempleo no explica la creación de las nuevas cooperativas, mientras que la actividad registrada en la comarca-sector sí resulta determinante. De todo ello, se deduce que son los emprendedores por oportunidad, más que los emprendedores por necesidad, los que se decantan por la forma jurídica cooperativa.

Las nuevas empresas, independientemente de su forma jurídica, tienden a incorporarse a sectores atomizados, ya que presentan menores barreras de entrada. La atomización sectorial, representada por la variable  $ATOM_{jt}$ , favorece la creación de los nuevos establecimientos, siendo las cooperativas las empresas más sensibles a este factor. Las cooperativas de menor tamaño



se decantan por sectores muy atomizados, ya que tal y como sugieren Acs y Audretsch (1989), la concentración sectorial dificulta especialmente la creación de pequeñas empresas. Sorprendentemente, en el caso de las sociedades limitadas y las sociedades anónimas son las empresas con mayor tamaño inicial las que mayor aversión presentan a la concentración sectorial.

La tasa de salida relativa registrada en la comarca-sector para cada una de las formas jurídicas en un año concreto también determina la creación de nuevas empresas asociativas en el año siguiente. Si la tasa de salida de una forma jurídica ejerce un efecto positivo en la tasa de creación de la misma forma jurídica, el modelo sugiere que la nueva empresa sustituye a otra entidad que opera bajo la misma cultura empresarial. No obstante, si la tasa de creación viene determinada por la tasa de salida de otra forma jurídica distinta, deducimos que además de existir un efecto sustitutivo entre empresas, también se registra el mismo efecto entre culturas empresariales.

En lo que a las cooperativas se refiere, la relación existente entre la tasa de salida relativa de las cooperativas en un año concreto y la creación de otra cooperativa el año posterior varía en función del tamaño del establecimiento creado. En el caso de las microcooperativas, la tasa de salida relativa ejerce un efecto positivo sobre la creación de nuevas cooperativas, lo que indica que el proceso de creación de estas nuevas empresas responde a un efecto sustitutivo con un período de respuesta de un año. Por el contrario, no se crean nuevas cooperativas pequeñas en aquellos sectores y comarcas en las cuales otras cooperativas han cesado su actividad en el año anterior. Es decir, las pequeñas cooperativas identifican el cese de otras cooperativas como una señal negativa emitida por el mercado. Por el con-

trario, las tasas de salida relativas de las sociedades limitadas y anónimas en un año concreto no determinan, en general, la creación de las nuevas cooperativas, a excepción de las pequeñas cooperativas que responden positivamente ante las salidas de las sociedades limitadas.

De todo ello se deduce, en primer lugar, que el modelo cooperativo presenta una considerable rotación empresarial, pero solo entre aquellas empresas de menos de diez empleados. Es decir, tal y como sugería Geroski (1995) las entradas y las salidas de las microcooperativas son parte del mismo proceso. La capacidad rotativa de las microcooperativas de menor tamaño, sin embargo, no se extiende hacia las pequeñas y medianas cooperativas. En segundo lugar, se observa que el movimiento cooperativo actual no es un modelo que esté sustituyendo a otras culturas empresariales, ya que las cooperativas no entran a cubrir los nichos abandonados por otras formas jurídicas, salvo las pequeñas cooperativas que sí sustituyen a las sociedades limitadas que cesaron en su actividad. Esto nos induce a pensar que el crecimiento del modelo cooperativo no se explica por una sustitución cultural sino que responde a una tendencia natural e intrínseca del propio movimiento cooperativo vasco.

Las nuevas sociedades limitadas responden activamente ante las salidas de las sociedades limitadas como ante los ceses de las sociedades anónimas. Es decir, se observa un elevado proceso rotativo dentro de esta cultura empresarial y un efecto sustitutivo sobre las sociedades anónimas. Es decir, las sociedades limitadas presentan grandes posibilidades de expansión, ya que la rotación intracultural registrada y el efecto sustitución existente entre las sociedades limitadas y las sociedades anónimas garantizan el éxito de esta forma empresa-

Cuadro n.º 5

**Factores determinantes de la creación**

	Cooperativas (TERC <sub>ijt</sub> ) n= 1.182		Sociedades limitadas (TERL <sub>ijt</sub> ) n= 37.365		Sociedades anónimas (TERA <sub>ijt</sub> ) n= 10.517	
	$\beta$	t-Student	$\beta$	t-Student	$\beta$	t-Student
Constante	-42,15 <sup>†</sup>	-5,72	14,51 <sup>†</sup>	46,55	-17,15 <sup>†</sup>	-14,57
<i>Entorno económico:</i>						
<i>Evolución:</i>						
GR-1	-0,99 <sup>†</sup>	-3,66	-0,41 <sup>†</sup>	-36,19	0,28 <sup>†</sup>	7,29
UNEMPL-1	-0,1	-0,91	0,46 <sup>†</sup>	115,6	-0,29 <sup>†</sup>	-20,29
TER <sub>ijt</sub>	0,47 <sup>†</sup>	5,98	0,01 <sup>†</sup>	3,25	0,27 <sup>†</sup>	28,11
<i>Estructura:</i>						
ATOM <sub>ijt</sub>	0,45 <sup>†</sup>	7,73	-0,01	-1,08	0,20 <sup>†</sup>	21,56
<i>Competencia:</i>						
TSRC-1 <sub>ijt-1</sub>	0,37 <sup>†</sup>	6,52	0,00*	-1,83	0,06 <sup>†</sup>	7,75
TSRL-1 <sub>ijt-1</sub>	-0,09	-0,99	0,08 <sup>†</sup>	15,76	-0,11**	7,37
TSRA-1 <sub>ijt-1</sub>	-0,08	-1,36	0,15 <sup>†</sup>	60,57	0,14 <sup>†</sup>	17,44
<i>Economías de aglomeración:</i>						
CULTURGEO <sub>it</sub>	35,49 <sup>†</sup>	7,47	-1,15 <sup>†</sup>	-5,57	10,32 <sup>†</sup>	13,49
CULTURGEO2 <sub>it</sub>	-9,23 <sup>†</sup>	-7,18	0,2 <sup>†</sup>	3,36	-1,96 <sup>†</sup>	-9
ESPGEO <sub>j</sub>	-9,47 <sup>†</sup>	-5,62	0,25 <sup>†</sup>	3,32	-0,49 <sup>†</sup>	-1,91
GIPUZKOA	11,07 <sup>†</sup>	7,34	0,76 <sup>†</sup>	11,71	2,55 <sup>†</sup>	11,79
BIZKAIA	4,05 <sup>†</sup>	2,41	-3,20 <sup>†</sup>	-46,25	3,23 <sup>†</sup>	13,51
R2 %	24,5		55,6		25,1	
R2-Adj %	23,6		55,6		25	

Niveles de significatividad: \* = 0.1; \*\* = 0.05; † = 0.01

Nota: No todas las observaciones de la muestra aportan información sobre todas las variables analizadas. Sólo se pueden analizar aquellas observaciones que ofrecen una información completa de todas las variables, y este número de observaciones, como en esta ocasión, normalmente suele ser inferior.

Fuente: EUSTAT y elaboración propia.

Cuadro n.º 6  
**Factores determinantes de la creación de las microempresas**  
 (<10 empleados)

	Cooperativas (TERC <sub>ijt</sub> ) n= 955		Sociedades limitadas (TERL <sub>ijt</sub> ) n= 34.478		Sociedades anónimas (TERA <sub>ijt</sub> ) n= 7.881	
	β	t-Student	β	t-Student	β	t-Student
Constante	-45,52 <sup>†</sup>	-5,46	14,55 <sup>†</sup>	43,98	-16,16 <sup>†</sup>	-10,88
<i>Entorno económico:</i>						
<i>Evolución:</i>						
GR-1	-0,88**	-2,95	-0,40 <sup>†</sup>	-34,37	0,26 <sup>†</sup>	5,87
UNEMPL-1	-0,13	-1,14	0,46 <sup>†</sup>	111,91	-0,31 <sup>†</sup>	-18,66
TER <sub>ijt</sub>	0,47 <sup>†</sup>	5,07	0,02 <sup>†</sup>	5,28	0,28 <sup>†</sup>	24,10
<i>Estructura:</i>						
ATOM <sub>ijt</sub>	0,51 <sup>†</sup>	7,70	-0,01 <sup>†</sup>	1,54	0,16 <sup>†</sup>	13,95
<i>Competencia:</i>						
TSRC-1 <sub>ijt-1</sub>	0,33 <sup>†</sup>	4,99	-0,01**	-2,67	0,07 <sup>†</sup>	8,26
TSRL-1 <sub>ijt-1</sub>	-0,49	-4,04	0,07 <sup>†</sup>	14,23	-0,12**	-7,34
TSRA-1 <sub>ijt-1</sub>	0,02	0,27	0,15 <sup>†</sup>	58,91	0,12 <sup>†</sup>	12,79
<i>Economías de aglomeración:</i>						
CULTURGEO <sub>it</sub>	33,31 <sup>†</sup>	6,28	-1,12 <sup>†</sup>	-5,17	12,03 <sup>†</sup>	13,32
CULTURGEO2 <sub>it</sub>	-8,58 <sup>†</sup>	-5,94	0,20 <sup>†</sup>	3,14	-2,36 <sup>†</sup>	-9,29
ESPGEO <sub>ij</sub>	-9,10 <sup>†</sup>	-4,73	0,22 <sup>†</sup>	2,69	0,42	1,28
GIPUZKOA	12,08 <sup>†</sup>	7,15	0,74 <sup>†</sup>	11,05	2,96 <sup>†</sup>	11,90
BIZKAIA	5,57 <sup>†</sup>	2,93	-3,17 <sup>†</sup>	-44,02	3,92 <sup>†</sup>	14,17
R2 %	25,7		55,6		24,2	
R2-Adj %	24,6		55,6		24,1	

Niveles de significatividad: \* = 0.1; \*\* = 0.05; † = 0.01

Fuente: EUSTAT y elaboración propia.

Cuadro n.º 7

**Factores determinantes de la creación de la pequeñas empresas  
(10-49 empleados)**

	Cooperativas (TERC <sub>ijt</sub> ) n= 191		Sociedades limitadas (TERL <sub>ijt</sub> ) n= 2.674		Sociedades anónimas (TERA <sub>ijt</sub> ) n= 2.191	
	$\beta$	t-Student	$\beta$	t-Student	$\beta$	t-Student
Constante	-57,77 <sup>†</sup>	-3,22	13,52 <sup>†</sup>	12,62	-18,24 <sup>†</sup>	-7,93
<i>Entorno económico:</i>						
<i>Evolución:</i>						
GR-1	-0,93	1,28	-0,42 <sup>†</sup>	-10,68	0,35 <sup>†</sup>	4,06
UNEMPL-1	0,02	0,07	0,46 <sup>†</sup>	30,35	-0,25 <sup>†</sup>	-7,75
TER <sub>ijt</sub>	0,41 <sup>†</sup>	2,88	-0,08 <sup>†</sup>	-6,44	0,23 <sup>†</sup>	12,69
<i>Estructura:</i>						
ATOM <sub>ijt</sub>	0,40 <sup>**</sup>	3,06	0,02 <sup>†</sup>	2,22	0,24 <sup>†</sup>	13,69
<i>Competencia:</i>						
TSRC-1 <sub>ijt-1</sub>	-0,54 <sup>†</sup>	4,96	0,01	1,52	0,04	2,22
TSRL-1 <sub>ijt-1</sub>	0,55 <sup>†</sup>	3,82	0,16 <sup>†</sup>	7,32	-0,25 <sup>†</sup>	-7,07
TSRA-1 <sub>ijt-1</sub>	-0,15	-1,31	0,13 <sup>†</sup>	13,29	0,25 <sup>†</sup>	14,06
<i>Economías de aglomeración:</i>						
CULTURGEO <sub>it</sub>	61,56 <sup>†</sup>	4,98	-1,55 <sup>**</sup>	-1,96	7,42 <sup>†</sup>	4,44
CULTURGEO2 <sub>it</sub>	-17,24 <sup>†</sup>	5,15	0,27	1,23	-1,06 <sup>**</sup>	-2,22
ESPGEO <sub>ij</sub>	-12,06 <sup>†</sup>	-3,08	0,55 <sup>**</sup>	2,20	-1,51 <sup>†</sup>	-2,91
GIPUZKOA	10,54 <sup>†</sup>	3,03	0,84 <sup>†</sup>	3,47	2,14 <sup>†</sup>	4,27
BIZKAIA	3,36	0,83	-3,55 <sup>†</sup>	-13,82	2,01 <sup>†</sup>	3,71
R2 %	38,6		57,2		32,0	
R2-Adj %	33,9		57,0		31,6	

Niveles de significatividad: \* = 0.1; \*\* = 0.05; † = 0.01

Fuente: EUSTAT y elaboración propia.

Cuadro n.º 8  
**Factores determinantes de la creación de las medianas empresas**  
 (50-249 empleados)

	Cooperativas (TERC <sub>ijt</sub> ) n= 36		Sociedades limitadas (TERL <sub>ijt</sub> ) n= 213		Sociedades anónimas (TERA <sub>ijt</sub> ) n= 445	
	β	t-Student	β	t-Student	β	t-Student
Constante	27,67	0,95	14,14 <sup>†</sup>	4,15	-30,81 <sup>†</sup>	-7,37
<i>Entorno económico:</i>						
<i>Evolución:</i>						
GR-1	0,95	0,61	-0,52 <sup>†</sup>	-3,36	0,24	1,61
UNEMPL-1	0,55	1,01	0,38 <sup>†</sup>	6,81	-0,13 <sup>**</sup>	-2,09
TER <sub>ijt</sub>	0,82	1,09	-0,05	-0,83	0,15 <sup>†</sup>	3,52
<i>Estructura:</i>						
ATOM <sub>ijt</sub>	-0,55	-1,59	0,02	0,69	0,37 <sup>†</sup>	11,12
<i>Competencia:</i>						
TSRC-1 <sub>ijt-1</sub>	0,36	0,43	-0,01	-0,20	-0,05 <sup>*</sup>	-1,7
TSRL-1 <sub>ijt-1</sub>	1,14	1,5	0,2 <sup>**</sup>	2,49	0,33 <sup>†</sup>	7,7
TSRA-1 <sub>ijt-1</sub>	-0,4	-0,96	0,18 <sup>†</sup>	4,64	0,03	0,76
<i>Economías de aglomeración:</i>						
CULTURGEO <sub>it</sub>	35,97 <sup>*</sup>	1,78	-2,45	-0,92	10,37 <sup>†</sup>	3,47
CULTURGEO2 <sub>it</sub>	-10,49 <sup>*</sup>	-1,9	0,63	0,84	-2,37 <sup>†</sup>	-2,86
ESPGEO <sub>ij</sub>	-13,2	-1,37	0,34	0,39	-1,87 <sup>**</sup>	-2,18
GIPUZKOA	-0,01	-0,01	0,56	0,9	0,25	0,32
BIZKAIA	-10,02	-1,00	-3,4 <sup>†</sup>	-3,78	0,75	0,84
R2 %	55,3		57,6		45,7	
R2-Adj %	17,1		54,9		44,1	

Niveles de significatividad: \* = 0.1; \*\* = 0.05; † = 0.01

Fuente: EUSTAT y elaboración propia.

rial. No obstante, las sociedades limitadas no entran a cubrir los nichos de mercado abandonados por las cooperativas.

Tal y como ocurre con las otras formas asociativas, existe un proceso rotativo entre las sociedades anónimas. Es decir, las nuevas sociedades anónimas tienden a incorporarse en sectores y comarcas en las cuales hasta hace un año existía otra sociedad anónima. Por otro lado, las sociedades anónimas registran un efecto sustitutivo diferente sobre las cooperativas y las sociedades limitadas en función de su tamaño. Mientras que las microempresas cubren los nichos abandonados por las cooperativas, no responden positivamente ante las salidas de las sociedades limitadas. Por el contrario, las medianas empresas no sustituyen a las cooperativas y sí a las sociedades limitadas que cesaron en su actividad. Teniendo en cuenta, por una parte, que su capacidad rotativa es menor que la de las cooperativas, y que su capacidad sustitutiva es menor que la de las sociedades limitadas y por otra parte, que los cambios legislativos registrados no favorecen su expansión, se puede afirmar que es un modelo organizativo con escaso potencial de crecimiento, lo que augura que la tasa de entrada de las sociedades anónimas sobre la totalidad de los establecimientos asociativos continuará con la misma tendencia a la baja que la registrada en el período analizado (véase cuadro n.º1).

En resumen, teniendo en cuenta la relación que estos factores del entorno económico presentan con la creación de las cooperativas, podemos aceptar la hipótesis 1 solo en lo que a la situación económica y la atomización sectorial se refiere.

En cuanto a las economías de aglomeración, el modelo sugiere que una arraigada cultura cooperativa comarcal (medida a través de la variable CULTURGEO) influye de

forma muy favorable en la creación de nuevas cooperativas, tal y como han sugerido Pérotin (2004), Smith (2001) y Halary (2006). Este resultado nos induce a pensar que las nuevas empresas cooperativas, independientemente a su tamaño, esperan adquirir ventajas económicas, facilidades en la gestión y transferencia de conocimiento del resto de las cooperativas existentes en la comarca, probablemente gracias a las colaboraciones que normalmente surgen entre establecimientos de este tipo.

No obstante, el signo negativo que presenta la variable  $CULTURGEO2_{it}$  indica que la relación entre la cultura cooperativa y la creación de estos establecimientos es cuadrática. Es decir, cuando la densidad empresarial de una forma jurídica es muy elevada en la comarca, los emprendedores pueden recibir señales de saturación del mercado. La saturación de un modelo disminuye las posibilidades de obtener las externalidades positivas generadas en el mercado y por consiguiente la comarca resulta menos atractiva. Este resultado es consistente con el obtenido por Pérotin (2004).

Una arraigada cultura cooperativa no solo contribuye al desarrollo del modelo cooperativo, sino que también influye positivamente en la creación de las sociedades anónimas. Por el contrario, la cultura cooperativa frena la creación de sociedades limitadas. No obstante, cuando los emprendedores perciben que el mercado se encuentra saturado de cooperativas se decantan por las sociedades limitadas. Esta relación inversa entre la creación de las cooperativas y las sociedades limitadas también se ve reforzado por la correlación negativa entre las tasas de creación de ambas formas jurídicas presentada en el cuadro n.º 1.

Las externalidades del tipo Marshall-Arrow-Romer que se generan en regiones muy especializadas (representadas por la

variable  $ESPGEO_{ij}$ ) ejercen un efecto negativo en la creación de las cooperativas. La especialización sectorial también influye negativamente, aunque en menor medida, en la creación de las sociedades anónimas. Por el contrario, existe una relación ligeramente positiva entre la creación de las sociedades limitadas y la especialización sectorial.

Tal y como se observa en el modelo, la localización determina principalmente la creación de las empresas de menor tamaño. En lo que al modelo cooperativo se refiere, los territorios de Bizkaia y especialmente, Gipuzkoa, favorecen la creación de nuevas cooperativas. De igual modo, la provincia de Gipuzkoa favorece la creación de sociedades limitadas. Las provincias de Bizkaia y Gipuzkoa también son atractivas para la creación de las sociedades anónimas. En conclusión, estos resultados nos llevan a aceptar la segunda hipótesis solo en lo que a las variables culturales ( $CULTURGEO_{ii}$  y  $CULTURGEO2_{ii}$ ) se refiere.

## 5. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

Este estudio parte de la premisa de que la cultura corporativa, medida a través de su personalidad jurídica, determina la demografía empresarial. Una de las peculiaridades del tejido empresarial vasco radica en la elevada presencia de establecimientos cooperativos. No obstante, en el período 1993-2003, la creación de las cooperativas sobre la totalidad de las empresas asociativas ha disminuido en un 40%, lo que puede resultar preocupante para el futuro del cooperativismo vasco. Por ello, el objetivo de este estudio es doble: en primer lugar, profundizar en los factores que determinan la creación de los establecimientos cooperativos y compararlos con el dinamismo de otras formas asociativas, que junto

con las cooperativas son las que mayor impacto generan en el desarrollo económico regional. En segundo lugar, se pretende detectar si existe un efecto sustitutivo entre las distintas culturas asociativas y cómo puede afectar esta evolución cultural a la creación de las cooperativas.

El modelo de creación de establecimientos cooperativos indica que las nuevas incorporaciones presentan gran sensibilidad ante el entorno económico. De hecho, la estructura y la actividad sectorial influyen de forma más aguda en la creación de las nuevas cooperativas que en el resto de establecimientos asociativos.

Por otra parte, el estudio revela que la creación de las nuevas cooperativas no se explica por su capacidad sustitutiva sobre otras culturas empresariales, ni por su gran capacidad rotativa, que solo caracteriza a las cooperativas más pequeñas, sino que, en nuestra opinión, responde principalmente a una tendencia natural e intrínseca del movimiento cooperativo vasco.

No obstante, el cooperativismo resulta una opción atractiva en las comarcas en las que este modelo cuenta con una gran tradición, ya que las nuevas cooperativas esperan beneficiarse de la fluidez en las relaciones características del entorno cooperativo. Además, una arraigada cultura cooperativa también contribuye al desarrollo de otras formas asociativas, como las sociedades anónimas, garantizando en cierta forma la diversidad organizacional aclamada por la teoría de la ecología organizacional.

A pesar de las limitaciones del estudio, como la disponibilidad de un número reducido de variables independientes, el mismo aporta interesantes datos para la comunidad académica, la empresa privada y las instituciones públicas. En lo que a la comunidad académica se refiere, el estudio con-



tribuye a una mejor comprensión de la relación existente entre la cultura corporativa y la creación de nuevas empresas, aportando un análisis exhaustivo del comportamiento de las distintas formas asociativas. Además, abre un nuevo espacio de investigación en el cual se relacionan la teoría de la economía geográfica con el dinamismo de las distintas formas jurídicas. El efecto sustitutivo entre las distintas culturas empresariales también es un aspecto novedoso de este trabajo, que ofrece una visión dinámica de la diversidad cultural de la población empresarial. No obstante, dado su carácter exploratorio resultaría interesante profundizar sobre este efecto de sustitución entre las distintas culturas corporativas.

En lo que concierne a los emprendedores el estudio revela que las comarcas en las cuales el cooperativismo presenta una gran tradición, las nuevas empresas (principalmente, las cooperativas y las sociedades

anónimas) obtienen ventajas derivadas de las economías de aglomeración, lo que las convierte en comarcas atractivas para la ubicación de las nuevas actividades económicas. Por último, las entidades públicas y los gestores del movimiento cooperativo vasco deberían ser conscientes de la evolución que han registrado en los últimos años las distintas culturas empresariales. A pesar de la gran contribución que el movimiento cooperativo realiza a la economía vasca, la capacidad regeneradora del cooperativismo vasco no goza de una excelente salud. Por lo tanto, desde las instituciones, tanto públicas como privadas, se debería impulsar la creación de nuevas cooperativas y expandir el modelo hacia las distintas comarcas de la CAPV, en primer lugar, para poder garantizar la continuidad del modelo cooperativo, y, en segundo lugar, para facilitar la generación de economías de aglomeración que podrían generar un efecto positivo sobre la empresas de nueva creación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACS, Z.J. y AUDRETSCH, D.B. (1989): «Births and Firm Size». *Southern Economic Journal*, nº 2, pp. 467-475.
- ALAÑÓN, A., ARAUZO, J.M. y MYRO R. (2005): «Accessibility and Industrial Location. Some Evidence from Spain». *International Workshop on Firm Demography and Industrial Location*. Universitat Rovira I Virgili, Reus.
- ARANGUREN, M.J. (1999): «Determinants of Economic Units Creation in the Period 1985-93. The Case of the Manufacturing Industry in CAPV». *Small Business Economics*, nº 12, pp. 203-215.
- ARIAS, A., JUNG, A. y PEÑA, I. (2005): «Estudios sobre el cese de actividades de negocio de nuevas empresas españolas». *4ª Conferencia de Investigación en Entrepreneurship de América Latina*, CIELA 2005, Cali, Colombia, Octubre 2005.
- ARMINGTON, C. y ACS, Z. (2002): «The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation». *Regional Studies* nº 36, Vol. 1, pp. 33-45.
- BEN-NER, A. (1988): «Comparative Empirical Observations on Worker-Owned and Capitalist Firms». *International Journal of Industrial Organization* nº 6, pp. 7-31.
- CALLEJÓN, M. y SEGARRA, A. (1999): «Business Dynamics and Efficiency in Industries and Regions. The Case of Spain». *Small Business Economics* nº13, pp. 253-271.
- CARROLL, G.R. y HANNAN, M.T. (2000): «Why Corporate Demography Matters. Policy implications of Organizational Diversity». *California Management Review*, nº 42, Vol. 3, pp. 148-163.
- GEROSKI, P.A. (1995): «What do we know about entry?». *International Journal of Industrial Organization* nº13, pp. 421-440.
- GLAESER, E.L., KALLAL, H.D., SCHEINKMAN, J.A. y SHILIEFER, A. (1992): «Growth in Cities». *Journal of Political Economy* nº100, Vol. 6, pp. 1126-1152.
- HALARY, I. (2006): «Co-operatives in Globalization: The Advantages of Networking». *Advantages in the Economic Analysis of Participatory and Labour-Managed Firms*, nº 9, pp. 237-264.
- JONES, D. (1979): «U.S. Producer Cooperatives: The Record to Date». *Industrial Relations*, nº 18, Vol.3, pp. 342-357.
- MORALES, L. (2005): *Dinamismo empresarial en la Comunidad Autónoma el País Vasco durante el período 1993-1999*. Tesis Doctoral presentada en la Universidad de Deusto, San Sebastián.
- MORALES, L. y PEÑA, I. (2003): «Dinamismo de nuevas empresas y clusters naturales. Evidencia de la Comunidad Autónoma del País Vasco 1993-1999». *Ekonomiaz*, nº 53, pp. 160-183.
- PÉROTIN, V. (2004): *Entry, Exit and The Business Cycle. Are Coops different?* [www.efesonline.org](http://www.efesonline.org)
- PORTER, M.E. (1999): *Clusters and New Economics of Competition*. Harvard Business Review, Vol. Nov-Dec, pp. 77-90
- SHAPIRO, D. y KHEMANI, R.S. (1987): «The Determinants of Entry and Exit Reconsidered». *International Journal of Industrial Organization*, nº 5, pp.15-26.
- SMITH, S.C. (2001): «Blooming Together or Wilting Alone?. Network Externalities and Mondragón and La Lega Co-operative Networks». *Discussion Paper nº 2001/27, United Nations University, WIDER*.
- STABER, U. (1989): «Organizational Foundings in the Cooperative Sector of Atlantic Canada: An Ecological Perspective». *Organization Studies*, nº10, Vol.3, pp. 381-403.
- STABER, U. (1993): «Worker cooperative and the business cycle. Are cooperatives the answer to employment?» *American Journal of Economics and Sociology*, nº52, Vol.2, pp. 129-143.
- STOREY, D.J. (1991): «The Births of New Firms-does unemployment matter? A review of the evidence». *Small Business Economics* nº 3 Vol.3, pp. 167-178.
- REYNOLDS P.D., MILLER, B. y MAKI, W.R. (1995): «Explaining Regional Variations in Business Births and Deaths. U.S. 1976-88». *Small Business Economics*, nº 7, pp. 389-407.
- VIVARELLI, M. (2001): «The Birth of New Enterprises», *Small Business Economics*, nº 3, pp. 215-223.
- YAMAWAKI, H. (1991): «The Effect of Business Conditions on Net Entry. Evidence From Japan.» En Geroski, P y Schwalbah J (Eds), *Entry and Market Contestability. An International Comparison*: pp.168-186. Oxford. Basil Blackwell.