



UNIVERSIDAD DE SEVILLA

**PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS,
EMPRESARIALES Y SOCIALES**

**ANÁLISIS DE LOS FACTORES CONDICIONANTES DE LA
SUPERVIVENCIA DE LOS NEGOCIOS CON INCUBACIÓN
PÚBLICA EN ANDALUCÍA**

Memoria de Tesis Doctoral presentada por Víctor Manuel Bellido Jiménez

Directores de Tesis:

**Dr. Isidoro Romero Luna
Dr. Domingo Martín Martín**

Noviembre de 2022

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, quería agradecer al Dr. Isidoro Romero Luna, mi tutor y director de tesis, el apoyo, sus palabras, el esfuerzo conjunto realizado, para poder llevar a buen puerto este proyecto vital, durante este largo proceso de investigación que ha sido mi tesis doctoral.

Al Dr. Domingo Martín Martín, mi codirector de tesis, que con sus comentarios y observaciones me han permitido incorporar a mi conocimiento perspectivas que jamás hubiera pensando por mí mismo.

Aprender junto a vosotros dos, ha sido un honor y un placer que muchas personas deberían disfrutar, porque sois excepcionales.

A la Fundación Pública, Andalucía Emprende, por permitirme utilizar sus datos con objeto de mejorar el conocimiento de las políticas públicas que realiza, sin limitaciones y con transparencia.

A la Facultad de Económicas y Empresariales de Sevilla, que este año ambos cumplimos 50 años desde nuestro nacimiento y que me ha permitido cumplir con mis necesidades de conocimiento en distintas ramas, que culmina con este doctorado Ciencias Económicas, Empresariales y Sociales.

A Mónica Martín Concepción, por haberme alentado a continuar este proyecto a lo largo de todos estos años, a pesar de las circunstancias, de los momentos en que parece que no existe final, pero alguien siempre te recuerda que el camino se hace al andar.

Agradeceros que hayáis estado este tiempo, en el que trabajo y formación se han dado la mano durante todos estos años, no tiene palabras que lo reconozcan, pero hay una que es simple y no se dice mucho; Gracias.

ÍNDICE GENERAL

Capítulo 1. Introducción.....	1
Capítulo 2. Supervivencia de las empresas de nueva creación. Revisión de la literatura, marco teórico e hipótesis de investigación.....	11
2.1. El papel de los viveros de empresas, incubación, pre-incubación y supervivencia empresarial.....	11
2.2. Determinantes de la supervivencia empresarial.....	15
2.3. Aglomeración, educación y género como determinantes de la supervivencia empresarial.....	22
2.3.1. Aglomeración.....	22
2.3.2. Educación	25
2.3.3. Género	26
2.3.4. Efectos de interacción entre aglomeración, educación y género.....	27
2.4. La supervivencia de los negocios de inmigrantes.....	29
2.4.1. Características de la actividad emprendedora de los inmigrantes.....	30
2.4.2. Determinantes de la supervivencia empresarial de los negocios de los inmigrantes.....	31
Capítulo 3. Datos y metodología.....	41
3.1. Datos.....	41
3.1.1. La incubación pública de empresas en Andalucía.....	42
3.1.2. La actividad emprendedora de los inmigrantes en Andalucía.....	53
3.1.3. Características de la base de datos empleada	57
3.1.4. Análisis descriptivo.....	62
3.2. Metodología econométrica.....	66
Capítulo 4. Supervivencia empresarial de las empresas de nueva creación en Andalucía. Análisis de Resultados.....	73

4.1. Efectos de la urbanización, la educación y el género sobre la supervivencia empresarial.....	73
4.2. Supervivencia empresarial de los negocios de emprendedores inmigrantes en Andalucía.....	82
Capítulo 5. Conclusiones.....	91
Referencias Bibliográficas.....	103
Anexo I. Tasas de supervivencia y riesgo de las empresas creadas durante el período 2009-2014 utilizando el Estimador de Kaplan-Meier. Tablas y Gráfico....	121
Anexo II. Tablas comparativas de las estimaciones de los modelos utilizando una especificación Logit con especificación cloglog.....	127

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1.	Supervivencia empresarial. Revisión de la literatura.....	18
Tabla 2.2.	Supervivencia empresarial emprendedores extranjeros. Revisión de la literatura	34
Tabla 3.1.	Perfil de las empresas creadas con el apoyo de AE.	43
Tabla 3.2.	Perfil de los promotores de empresas creadas con el apoyo de AE.	44
Tabla 3.3.	Empresas creadas con el apoyo de AE. Perfil según la forma jurídica	45
Tabla 3.4.	Empresas creadas con el apoyo de AE. Perfil del empleo generado.....	46
Tabla 3.5.	Distribución de las Infraestructuras AE.	47
Tabla 3.6.	Empresas alojadas, porcentaje de ocupación de las infraestructuras de AE	47
Tabla 3.7.	Comparativa Probabilidad de supervivencia de empresas nuevas altas incubadas por AE / Andalucía en el período 2008-2014	52
Tabla 3.8.	Población en España y Andalucía durante el periodo 2009-2014, según la nacionalidad de la persona (extranjera o nacional)	54
Tabla 3.9.	Afiliación media anual a la Seguridad Social en España y Andalucía, en el periodo 2009-2014, según la nacionalidad de la persona (extranjera o nacional)	55
Tabla 3.10.	Afiliación media a la Seguridad Social en España y Andalucía y distribución régimen general y R.E.T.A., diciembre de 2014, según la nacionalidad de la persona (extranjera o nacional)	56
Tabla 3.11.	Estadísticos descriptivos de la base de datos de empresas utilizada en el primer estudio.	63
Tabla 3.12.	Estadísticos descriptivos de la base de datos de empresas utilizada en el segundo estudio (empresarios individuales)	64
Tabla 3.13.	Estadísticos descriptivos según nacionalidad del autoempleado.....	65
Tabla 4.1.	Resultados Modelo de riesgo logit.	76
Tabla 4.2.	Cociente de Odds. Tamaño de los municipios por Nivel Educativo (para resultados de estimación del Modelo II).....	80

Tabla 4.3. Cociente de Odds. DEGURBA por Género (para resultados de estimación del Modelo I).....	81
Tabla 4.4. Cociente de Odds. Nivel Educativo por Género (para resultados de estimación del Modelo II)	82
Tabla 4.5. Resultados para los modelos estimados.....	84
Tabla 4.6. Odds Ratios. Municipio según clasificación del POTA por la nacionalidad del emprendedor (para resultados de estimación del Modelo II)	87
Tabla 4.7. Odds Ratios. Educación por nacionalidad (para resultados de estimación del Modelo II).....	89
Tabla A.I.1 Tasas de supervivencia y riesgo de las empresas creadas durante el período 2009-2014 utilizando el Estimador de Kaplan-Meier. (Primer Estudio)....	122
Tabla A.I.2 Tasas de supervivencia y de riesgo de los negocios de autoempleados incubados por AE durante el período 2009-2014, utilizando el Estimador de Kaplan-Meier. (Segundo Estudio).....	123
Tabla A.I.3 Tasas de supervivencia y de riesgo de los negocios de autoempleados nacionales incubados por AE durante el período 2009-2014, utilizando el Estimador de Kaplan-Meier. (Segundo Estudio)	124
Tabla A.I.4 Tasas de supervivencia y de riesgo de los negocios de autoempleados extranjeros incubados por AE durante el período 2009-2014, utilizando el Estimador de Kaplan-Meier. (Segundo Estudio)	125
Tabla A.II.1 Comparación de resultados al estimar Modelo I usando modelo de riesgos Logit versus modelo de riesgos cloglog (Primer Estudio).....	128
Tabla A.II.2 Comparación de resultados al estimar Modelo II usando modelo de riesgos Logit versus modelo de riesgos cloglog (Primer Estudio).....	129
Tabla A.II.3 Comparación de resultados al estimar Modelo I usando modelo de riesgos Logit versus modelo de riesgos cloglog (Segundo Estudio).....	130
Tabla A.II.4 Comparación de resultados al estimar Modelo II usando modelo de riesgos Logit versus modelo de riesgos cloglog (Segundo Estudio).....	131

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1. Factores explicativos de la supervivencia de las empresas de nueva creación.....	17
Figura 2.2. Hipótesis de investigación.....	40
Figura 3.1. Probabilidad de supervivencia AE / Andalucía. Valores medios, según los años de vida 2008-2014	50
Figura 3.2. Curva de supervivencia empírica de las empresas creadas por AE durante el período 2009-2014, utilizando el Estimador Kaplan-Meier. Primer estudio.....	68
Figura 3.3. Curvas de supervivencia empírica para autoempleados (promotores) extranjeros y nacionales, utilizando el Estimador Kaplan-Meier. Segundo estudio	69
Figura A.I. Curva de supervivencia de los negocios de autoempleados incubados por AE durante el período 2009-2014, utilizando el Estimador de Kaplan-Meier. (Segundo Estudio).....	126

Capítulo 1

Introducción.

En las actuales circunstancias sociales, económicas y políticas, la creación de empresas es objeto tanto de análisis académico como de atención por parte de la sociedad en su conjunto. Los investigadores han mostrado interés en el hecho de la creación de iniciativas empresariales y su supervivencia a través de distintas teorías (Schumpeter, 1934; Aldrich y Auster, 1986; Gimeno et al., 1997), señalando los factores que afectan al fenómeno o analizando los resultados (Gartner et al., 1999), lo que se ha traducido en un gran número de artículos, estudios o informes sobre la supervivencia de empresas de nueva creación (Nuez y Górriz, 2009; Salgado et al., 2011; Ejermo y Xiao, 2014; Fabregá y Nicolau, 2016; Cabrer-Borrás y Rico Belda, 2018; Rashid y Ratten, 2021).

Las personas que inician una actividad económica a través de una iniciativa empresarial se benefician, en ocasiones, de contar con un tejido administrativo de apoyo que les permita acceder a servicios de tutela, acompañamiento o mentorización adicionales a los que ya se establecen de forma constante por parte de las administraciones, en materia laboral, fiscal, económica o social, entre otras. Estos servicios de apoyo al emprendimiento pueden contribuir a la mejora de las tasas de éxito de los proyectos, beneficiando también al sector bancario y financiero al impactar positivamente sobre el rendimiento de sus inversiones y reducir el número de proyectos fallidos, lo que hace disminuir la tasa de riesgo (Hackett y Dilts, 2004; Miller y Bound, 2011). Estas mejoras contribuyen a elevar el bienestar social de los territorios donde se realizan estas iniciativas, al mismo tiempo que mejoran las expectativas de éxito las iniciativas empresariales de los emprendedores y sus familias.

La literatura nos muestra que el objeto de estudio de esta tesis doctoral, la supervivencia empresarial, suele estar influenciada por tres niveles de factores (Schutjens y Wever, 2000; Tavassoli y Jienwatcharamongkhol, 2016; Basile et al., 2017; Huggins et al., 2017; Shu y Simmons, 2018).

En primer lugar, se observa el impacto de las características individuales de las personas emprendedoras que inician su proyecto, como son la educación, el género, la nacionalidad,

la experiencia en materia empresarial previamente adquirida o el número de personas que componen el equipo promotor (Audretsch y Mahmood, 1995; Acs et al., 2007; Geroski et al., 2010; Wennberg et al., 2016).

Por otra parte, se ha observado que existe un nivel de factores agrupados en torno a características relacionadas con el proyecto empresarial que inciden en la supervivencia empresarial. Pueden señalarse a este respecto el tamaño de la empresa, las necesidades de capital inicial, las fuentes de financiación, las barreras de entrada y salida en el sector donde operará la entidad, entre otros factores (Persson, 2004; Holmes et al., 2010; Huang et al., 2013).

Finalmente, un tercer nivel de factores relevantes se asocia a la ubicación espacial o el territorio en el que se instala la iniciativa emprendedora, en la medida que los factores geográficos, institucionales, sociales o económicos estructurales se ponen de manifiesto como elementos que influyen en la supervivencia empresarial (Renski, 2008; Weterings y Marsili, 2015; Basile et al., 2017).

El entorno puede determinar las características de las organizaciones que mayor probabilidad de supervivencia manifestarán, en consonancia con la teoría de la ecología de la población (Hannan y Freeman, 1977; Baumol, 1993). Las empresas que mejor se adaptan al entorno son las que sobreviven y crecen independientemente de las personas que lideran y promueven los proyectos. De cualquier modo, la mayoría de los nuevos proyectos suelen iniciarse en mercados emergentes donde el entorno no es tan exigente y la competitividad en relación a los recursos es menor, por lo que son los promotores y sus capacidades los que determinan el éxito de los proyectos y mejoran su tasa de supervivencia (Gartner, 1988; Mellahi y Wilkinson, 2004).

No obstante, en la literatura sobre empresas de nueva creación se observa la ausencia de trabajos que estudien de forma conjunta esos tres niveles de determinantes de la supervivencia empresarial. Además, solo unos pocos estudios han explorado las interacciones entre las diferentes categorías de factores. En este sentido, Shu y Simmons (2018) han analizado el papel moderador de la ubicación de la iniciativa empresarial en el impacto del equipo fundador sobre la supervivencia empresarial y Korunka et al. (2010) han

estudiado las interacciones entre las características del equipo fundador, los recursos empresariales y el entorno empresarial.

Entre esas características personales del empresario, uno de los factores que puede influir en la supervivencia empresarial es la nacionalidad de la persona emprendedora, que solemos tratar a través de la condición de inmigrante (Bellido-Jiménez et al., 2022). La emergencia del fenómeno de la población inmigrante en los contextos sociales y económicos es evidente y cobra cada vez mayor importancia (Aldrich y Waldinger, 1990; Kloosterman y Rath, 2003). En el caso de Andalucía, y contextualizando los datos dentro del mismo periodo de análisis que veremos posteriormente, la cifra de personas de origen extranjero que se encontraban dadas de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos era de 29,953 autoempleados, lo que suponía, según los datos del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones (2013), a diciembre de 2013, el 15.13% de los extranjeros afiliados a la Seguridad Social en la región.

La existencia de desventajas en la incorporación e integración al mercado laboral por parte de la población inmigrante debido a deficientes habilidades lingüísticas, la falta de conocimiento del entorno económico o social, las barreras institucionales locales o las limitaciones de acceso al sector financiero formal (Howell, 2018), referenciadas en la literatura como “liability of foreignness” (Light, 1972 y 1979; Zaheer, 1995) podrían condicionar las motivaciones para el emprendimiento, el impulso de la opción del autoempleo y el resultado de sus iniciativas emprendedoras (Kloosterman y Rath, 2003; Andersson et al., 2013).

La puesta en marcha de un negocio puede ser una vía para mejorar la posición económica y la integración social de los emprendedores inmigrantes, ya que los inmigrantes se encuentran en muchos casos con dificultades de inserción en el mercado de trabajo. Asimismo, el tipo de empleo por cuenta ajena al que acceden muchas personas inmigrantes, aunque ello depende de su perfil específico y a menudo de su origen, es con frecuencia poco satisfactorio y está asociado a una baja retribución, temporalidad y condiciones laborales desfavorables (Hjerm, 2004). Desde esta perspectiva, el autoempleo puede ser una alternativa que resulte ventajosa para muchos inmigrantes.

Por lo tanto, el inicio de un negocio puede ser entendido, en el caso de la población inmigrante, como una estrategia adaptativa a un entorno hostil que permitirá a las personas sobrevivir en el mercado de trabajo. Es por ello que los emprendedores inmigrantes podrían tener más capacidad de resistencia al cierre en comparación con los emprendedores autóctonos, por la mencionada ausencia de alternativas de trabajo asalariado, así como por asumir rentabilidades más bajas para sus negocios (Mueller, 2014; Mata y Alves, 2018). Por lo tanto, los negocios impulsados por los inmigrantes responden en muchos casos a lo que se conoce como emprendimiento por necesidad, en lugar de a un tipo de emprendimiento por oportunidad (Bettin et al., 2019).

Uno de los indicadores que permiten comprobar el éxito de las iniciativas emprendedoras de personas de origen extranjero es la supervivencia de los negocios creados. En el caso de las personas inmigrantes, esta evolución de los negocios permite que su proceso de integración social mejore tanto para las personas que inician sus proyectos como para sus familias y su entorno. Por ello, y dado que también se observan dinámicas económicas que influyen en el entorno y siendo deficiente la atención que se le ha prestado a este aspecto en la literatura, es por lo que incorporamos el análisis de la supervivencia de los negocios de inmigrantes como un objetivo de nuestro estudio.

Diversos trabajos evidencian la existencia de una probabilidad de supervivencia mayor de los negocios creados por los emprendedores autóctonos respecto a las iniciativas de las personas de origen extranjero (Georgarakos y Tatsiramos, 2009; Mueller, 2014; Mata y Alves, 2018). Sin embargo, otros estudios señalan un resultado contrario, señalando que los emprendedores autóctonos tienen tasas de supervivencia inferiores a las de las empresas promovidas por los empresarios inmigrantes (Mata y Portugal, 2002; Riva y Lucchini, 2015). Por lo tanto, no existe consenso en la literatura en cuanto a este asunto (Dabić et al., 2020).

En el caso de España, la literatura no es muy abundante, mostrándose pocas contribuciones como la de Irastorza y Peña-Legazkue (2018) que, para la Comunidad Autónoma del País Vasco, observaron una menor probabilidad de supervivencia de los inmigrantes y los trabajos de Cabrer-Borrás y Belda, que llegaron al mismo resultado para el conjunto nacional (Cabrer-Borrás y Rico Belda, 2018; Belda y Cabrer-Borrás, 2018).

Los objetivos de esta investigación pueden separarse en un objetivo general y otros objetivos específicos asociados. En la presente tesis doctoral se establece como objetivo general verificar qué factores, ya sean externos o internos del proyecto empresarial que ha sido incubado en un centro de apoyo a las empresas, condicionan la tasa de supervivencia de estas iniciativas empresariales. Por tanto, estamos intentando identificar las variables sobre las que debemos actuar para mejorar la tasa de éxito de los negocios que reciben apoyo por parte de las administraciones públicas.

Una vez definido el objetivo general, consideramos qué objetivos específicos nos van a permitir obtener resultados sobre nuestro objetivo general. A este respecto, concretamente, podemos señalar:

1. Analizar el impacto de la aglomeración en los entornos donde se localizan las iniciativas emprendedoras sobre la supervivencia empresarial.
2. Analizar el impacto de la educación de las/los emprendedoras/es sobre la supervivencia de sus proyectos empresariales.
3. Analizar el impacto del género de las/los emprendedoras/es sobre la supervivencia de sus proyectos empresariales.
4. Establecer si la nacionalidad de las personas promotoras de los proyectos incubados es un elemento determinante de la supervivencia de las iniciativas.
5. Analizar las relaciones existentes entre las variables que se señalan como moderadoras de la supervivencia empresarial.
6. Proponer criterios que permitan verificar la probabilidad de supervivencia de los negocios. Identificar criterios relevantes que sean predictores del éxito de la empresa, que le permitirá consolidarse a largo plazo.
7. Plantear recomendaciones basadas en el análisis efectuado que puedan mejorar el diseño de los servicios de incubación empresarial.

Analizaremos, en este trabajo, la supervivencia de las empresas incubadas por la Fundación Andalucía Emprende (AE), entidad que nació con el objetivo de promover la iniciativa emprendedora y el desarrollo empresarial en Andalucía, dinamizando la economía regional y la sociedad andaluza. AE señala como su misión la de promover la cultura emprendedora y apoyar la creación y consolidación de empresas y empleo, ya sea dirigiendo sus acciones a

organizaciones empresariales ya constituidas en sus planes de crecimiento, expansión o mantenimiento en el mercado, o a personas que desean iniciar un proyecto empresarial (Toscano, 2014; Ruiz et al., 2017).

El análisis empírico se nutre de un estudio de seguimiento de la supervivencia anual de los negocios incubados por los servicios de apoyo público de esta fundación en el período 2009-14, que nos permitió calcular los tiempos de supervivencia o duraciones de dichos negocios, en algunos casos censurados a la derecha como consecuencia de que seguían activos cuando finalizó el estudio. Además, las fichas de adscripción de que dispone AE en relación con las empresas que apoyaron en su creación, proporcionan información relevante que permite arrojar cierta luz sobre algunos factores que inciden en la supervivencia de las empresas incubadas por la Fundación. En total, se realizó un seguimiento en cuanto a la actividad de 2,878 empresas que fueron incubadas por AE en el periodo 2009-2014, de las que 1,974 se pusieron en marcha bajo el modelo de emprendedores autoempleados (empresario individual).

Para analizar cómo los diferentes factores internos y externos al proyecto empresarial influyen sobre la supervivencia de los negocios, se utilizaron técnicas del análisis de supervivencia, en concreto las que en el campo de la economía y la empresa son conocidas como modelos econométricos sobre datos de duración, más adecuadas sobre todo cuando las duraciones o tiempo de supervivencia están censuradas a la derecha, como ocurre en la base de datos utilizada. De las diferentes especificaciones se utilizó el modelo de odds proporcionales o regresión logit, propuesto inicialmente por Cox (1972), en tiempo discreto o censurados por intervalos.

La presente tesis tiene dos partes diferenciadas, una de carácter teórico y otra de carácter empírico. En la parte teórica se parte de la investigación documental de la bibliografía que existe sobre el tema en cuestión. Esta revisión bibliográfica permite acotar el marco teórico de referencia y establecer una serie de hipótesis de investigación que se contrastan en la parte empírica del trabajo. La parte empírica analiza los datos recabados y suministrados por AE para verificar las hipótesis propuestas en la parte teórica.

La parte teórica se ha basado en fuentes secundarias de ámbito nacional, europeo o internacional. Destacan en este aspecto el acceso a informes técnicos de instituciones públicas o privadas, artículos y otras publicaciones científicas, tanto en lengua castellana como en lengua inglesa.

En el caso de la investigación en su dimensión empírica se emplean fuentes primarias suministradas por AE, que recogió la información sobre las empresas incubadas procedente de sus registros administrativos y comprobó con posterioridad en el registro Directorio Central de Empresas –DIRCE-, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística (INE), si dicha empresa continuaba estando activa, en los años posteriores a su incubación, construyéndose de este modo los tiempos de supervivencia.

Con objeto de alcanzar nuestro objetivo general y los específicos señalados en nuestra tesis doctoral, esta memoria se estructura en 5 capítulos, que pasamos a relacionar de forma breve.

Tras este capítulo introductorio, el segundo capítulo, de carácter teórico, revisa la literatura existente y pone de manifiesto el papel relevante que ha adquirido el apoyo a la creación de empresas. Este capítulo analiza el concepto de supervivencia empresarial y presenta los principales factores que la condicionan según la literatura. Nos centraremos fundamentalmente en el análisis de los impactos asociados a la localización del proyecto empresarial, el nivel educativo y el género del equipo promotor, así como los efectos de interacción que se manifiestan entre estos factores. Asimismo, se señalan las correspondientes hipótesis de investigación que serán contrastadas en la parte empírica de esta tesis doctoral. Este capítulo segundo se ocupa también en su último apartado de los negocios de inmigrantes, centrándonos especialmente en sus características y los determinantes de su supervivencia, presentando una revisión de la literatura correspondiente y formulando nuestras hipótesis de Investigación a este respecto.

En el tercer capítulo de la tesis doctoral, describimos la base de datos utilizada en el análisis empírico, así como la metodología para contrastar las hipótesis que plantean en el Capítulo 2. Se comienza contextualizando los datos que provienen de las empresas incubadas por AE, describiendo los objetivos y medios que utiliza la fundación, así como sus resultados,

comparando la supervivencia de las empresas incubadas por AE con las de nueva creación en Andalucía. Posteriormente, se contextualiza el fenómeno de la inmigración y emprendimiento de los extranjeros.

A continuación, se describe nuestra base de datos y cómo se ha construido nuestra variable dependiente, el tiempo de supervivencia o duración de una empresa. Como suele ocurrir cuando tratamos datos de supervivencia, algunas observaciones están censuradas a la derecha. También se describen las variables independientes referentes a los tres niveles de factores que, como se ha visto en el Capítulo 2, pueden condicionar la supervivencia empresarial. Por último, se señala la metodología econométrica que hemos utilizado para contrastar las hipótesis de investigación y analizar cómo la supervivencia empresarial se ve condicionada por los factores recogidos por las variables independientes. A este respecto, se utilizan modelos econométricos sobre datos de duración o tiempo de supervivencia, que especifican un modelo econométrico para la función hazard o de riesgo. Debido a que en nuestro caso los tiempos de supervivencia está recogido en años o están censurados por periodos de un año se utilizará modelos de supervivencia para tiempo discreto, en concreto, el modelo logit proporcional.

En el cuarto capítulo se presentan los resultados obtenidos en el análisis econométrico y se evalúan a partir de estos las hipótesis propuestas. Asimismo, se discuten estos resultados en el contexto de la literatura. El primer apartado de este capítulo presenta los resultados del primer estudio que conforma esta tesis doctoral y que se ocupa específicamente del impacto del nivel de aglomeración y de la educación y el género de la persona o equipo promotor (Bellido-Jiménez et al., 2021). El siguiente apartado muestra los resultados del segundo estudio realizado, que se enfoca a contrastar las especificidades en los patrones de supervivencia de los negocios impulsados por empresarios individuales de origen extranjero (Bellido-Jiménez et al., 2022).

Finalmente, el quinto y último capítulo plantea una síntesis de los resultados y subraya la contribución del trabajo a la literatura académica y a la toma de decisiones en el marco de las políticas de fomento empresarial. Se señalan también en este capítulo final algunas limitaciones del estudio efectuado y algunas posibles líneas de investigación a desarrollar en el futuro.

En síntesis, nuestra tesis muestra que el impacto del grado de urbanización, como factor de localización, en la supervivencia de las empresas de nueva creación, así como su relación con otros determinantes de la supervivencia empresarial relacionados con el equipo fundador y el proyecto empresarial son relevantes. En particular, contribuimos a la literatura, al profundizar en el papel moderador que el género y el nivel educativo de los fundadores pueden jugar en el impacto del nivel de urbanización en las probabilidades de supervivencia de los nuevos negocios.

Asimismo, evidenciamos que los emprendedores inmigrantes promueven empresas que tienen tasas de supervivencia inferiores a la de las empresas que han sido puestas en marcha por la población autóctona. Este resultado se corrobora incluso si se controlan factores del entorno, características individuales de los promotores o características intrínsecas de las empresas. Otra evidencia destacable es el impacto positivo que presenta la educación de los promotores extranjeros sobre la supervivencia de la empresa, siendo más elevada en el caso de los promotores inmigrantes, respecto a la población autóctona.

Capítulo 2.

Supervivencia de las empresas de nueva creación. Revisión de la literatura, marco teórico e hipótesis de investigación.

El presente capítulo plantea los fundamentos teóricos de esta investigación. El capítulo comenzará presentando el papel de los viveros de empresas y señalando algunos aspectos clave en su actividad que influyen en la supervivencia de los proyectos que apoyan (apartado 2.1). En el apartado 2.2 se revisa la literatura sobre los factores que inciden en la supervivencia de las empresas de nueva creación. En el resto del capítulo, se presentan las hipótesis de investigación que se someten a evaluación en la parte empírica de esta tesis. En concreto, en el apartado 2.3 se proponen hipótesis relativas a los efectos de aglomeración, educación y género y en el apartado 2.4 las relativas a la supervivencia empresarial de los negocios de inmigrantes.

2.1. El papel de los viveros de empresas, incubación, pre-incubación y supervivencia empresarial.

Los viveros de empresa, también denominados incubadoras, representan una herramienta para favorecer la supervivencia de las empresas de nueva creación al monitorizar las causas de un posible fracaso (Hackett y Dilts, 2004; De Esteban Escobar et al., 2022) y permitir que se establezcan sinergias y redes de proyectos, multiplicándose los efectos positivos y sirviendo al mismo tiempo de elemento protector ante eventuales fracasos (Hughes et al., 2007; Blanco et al., 2020).

Como consecuencia, los viveros de empresas son uno de los instrumentos que tienen las administraciones públicas y las organizaciones empresariales para generar riqueza a través de la generación de valor y de empleo. En particular, los nuevos proyectos que se ubican en los viveros de empresas generan empleo proporcionando un trabajo por cuenta propia a sus promotores y empleos por cuenta ajena para las personas que son contratadas por la empresa (Al-Mubarak y Busler, 2011). A ello deberíamos añadir que, aunque el número de empleos creados en cada uno de los proyectos es pequeño por lo general, al ser muchos los proyectos incubados, el impacto global puede ser alto y producir sinergias positivas al

incorporar los empleos indirectos que pueden generarse (Fonseca et al., 2001; Frenkel et al., 2008).

La definición de vivero de empresas ha ido evolucionando al ser objeto de interés de distintas ramas académicas que han investigado sobre este fenómeno convirtiéndolo en un término de múltiples significados. Se plantea así en ocasiones confusión con conceptos como los centros tecnológicos, los semilleros de empresas, las aceleradoras, o los centros compartidos de trabajo (Aernoudt, 2004; Maroto y García-Tabuenca, 2004; Bergek y Norrman, 2008).

La Dirección General de Empresa e Industria de la Comisión de la Unión Europea, a través del informe "Benchmarking of Business Incubators", elaborado por el Centre for Strategy y Evaluation Services (CSES, 2002), señaló que un vivero de empresas debe estar centrado en las pymes, combinando servicios y actividades de apoyo en un lugar físico y promoviendo servicios transversales a los proyectos que allí se instalen. La ubicación de las empresas de nueva creación en un espacio único, como son los viveros de empresas, que ofrece instalaciones y servicios a un coste inferior al del mercado, permite desarrollar la flexibilidad que necesitan las iniciativas empresariales en sus fases iniciales (Lin Lian, 2020).

Por su parte, García y Seoane (2011) definen a los viveros como un lugar donde se prestan servicios por un tiempo limitado para que proyectos empresariales en una etapa inicial tengan mejores condiciones para competir en el mercado. Otras definiciones que aparecen de forma reiterada en la literatura han sido propuestas por National Business Incubation Association (NBIA) o UK Business Incubation.

Así, NBIA define los viveros de empresas como una herramienta que selecciona emprendedores y que mediante servicios y programas empresariales acelera su crecimiento y mejora el éxito de los proyectos, siendo la calidad y el seguimiento de los proyectos hechos diferenciadores. Por su parte, UK Business Incubation, organismo de apoyo a las incubadoras de proyectos en el Reino Unido, caracteriza los viveros como espacios donde a lo largo del tiempo se desarrolla un negocio de nueva generación que recibe cobertura en áreas empresariales mejorando el empleo, las ventas y el crecimiento. A estas características se les une la existencia de un ambiente de trabajo que favorece el

aprendizaje, con acceso privilegiado a recursos financieros, ofreciendo visibilidad del negocio en los mercados en las etapas iniciales de los proyectos (Toril y De Pablo, 2011; Blanco et al., 2017).

Sin embargo, debemos señalar que existen otras infraestructuras en la actualidad que permiten ofrecer la flexibilidad que necesitan las iniciativas de negocio, por ejemplo, las aceleradoras o los espacios de coworking.

Las aceleradoras de empresas se orientan a organizaciones que ya han pasado su proceso de incubación, por lo que pretenden asentar e impulsar sus ideas de negocio que tienen posibilidad de ser escalables. Las aceleradoras de empresas ponen a disposición de las empresas, normalmente *start-ups*, servicios que integran herramientas que permiten detectar tendencias del mercado, fusiones de entidades e innovación (Polo, 2020).

Los espacios de *coworking* son otros de los elementos que están dinamizando el mercado, bajo la modalidad de economía colaborativa, con la idea de compartir espacios donde los empresarios desarrollan sus trabajos, pero en presencia de otras personas, resaltando el sentimiento de comunidad. Es importante resaltar lo que tras la pandemia ha venido a denominarse “nomadismo digital”, que está haciendo aumentar la demanda de los espacios compartidos (Howell, 2022).

Los factores del entorno que influyen en la creación de nuevas empresas pueden posicionarse a través de lo que consideramos un ecosistema de emprendimiento donde la presencia de una política pública que introduzca incentivos a las nuevas actividades emprendedoras es esencial (Isenberg, 2010; Voelker, 2012). A este respecto, la incubación de los proyectos de nueva creación se muestra como una de las herramientas con las que cuentan las administraciones públicas para desarrollar los ecosistemas de emprendimiento (Acs et al., 2017; Stam y Van de Ven, 2021).

Una cuestión a la que no se le ha dado la suficiente importancia en la literatura es al proceso previo a la incubación. Sin embargo, la preincubación determina una selección inicial que disminuirá el número de proyectos que posteriormente fallarán (Hackett y Dilts, 2004). La existencia de políticas de selección de los proyectos con el objetivo de minimizar riesgos, la

puesta a disposición de herramientas de gestión o el análisis de viabilidad de forma gratuita o a un coste menor al del mercado en una fase anterior a la puesta en marcha del proyecto, son ventajas de las que se benefician muchos proyectos preincubados (Dickson, 2004).

La selección de los candidatos y candidatas sirve para disminuir la tasa de fracaso posterior al comprobar sus habilidades en el entorno económico, empresarial y relacional (Voisey et al., 2006). Por otro lado, en el entorno de la preincubación de los proyectos, los promotores son guiados, formados y tutorizados por personal especializado, testando sus productos o servicios en entornos controlados antes de salir a los mercados, comprobando ciertos factores que pueden indicar si el servicio o el producto tendrá éxito comercial (Wirsing et al., 2002).

En cualquier caso, los viveros pueden ofrecer servicios e instalaciones excelentes, pero no pueden remplazar a los promotores para garantizar el éxito (Lesakova, 2012). A este respecto, se ha observado el denominado “síndrome de la incubadora”, es decir, la tendencia de que los servicios que ofrecen los viveros tiendan a asumir el rol de los promotores en aspectos como la iniciativa, la creatividad, el esfuerzo personal o la formación continua. A este problema concreto podemos añadir algunas circunstancias que limitan las ventajas de los viveros de empresas, como son la dependencia de las iniciativas empresariales de las ayudas diseñadas expresamente, la falta de idoneidad de los asesores públicos o privados o el diseño y la orientación de la organización basada en criterios políticos, entre los más relevantes (Ferreiro-Seoane, 2013).

Por otra parte, las acciones de apoyo deben ser coordinadas y los procesos de preincubación, incubación y seguimiento deben crear sistemas continuos y eficientes que retroalimenten los proyectos e iniciativas, incluso más allá de su periodo inicial de apoyo (Jarohnovich y Avontis, 2013). Para ello las nuevas herramientas y sistemas de análisis de la información permiten, mediante la inteligencia artificial y el aprendizaje continuo, establecer algoritmos que utilizando la analítica de resultados y la automatización de los procesos mejoran la productividad de las iniciativas que se instalen en los viveros de empresas (Chaves, 2021; Chaves-Maza y Fedriani, 2022).

La literatura, pese a mostrar resultados contrapuestos, evidencia en términos generales el efecto positivo de los procesos de incubación sobre la supervivencia y desarrollo de las empresas de nueva creación (Ferguson y Olofsson, 2004; Schwartz, 2013; Mas-Verdú et al., 2015; Ayatse et al., 2017; Ferreiro-Seoane et al., 2018). El apoyo que reciben los proyectos en sus fases iniciales en entornos de alta incertidumbre a través de los viveros de empresas suele traducirse en mayores tasas de supervivencia. No obstante, este impacto no se manifiesta siempre y el efecto causal de la incubación es cuestionable (Al-Mubarak y Busler, 2011; Schwartz, 2013).

Hay que tener en cuenta que puede generarse un sesgo de selección relativo a la supervivencia de las empresas incubadas en la medida en que sus proyectos son seleccionados en función de sus expectativas de éxito a lo largo del tiempo. Por tanto, una hipotética tasa de éxito superior observada en las empresas incubadas frente a las no incubadas podría ser resultado de la selección favorable y no (o no solo) del efecto positivo de la incubación (Hausberg y Korreck, 2020). En cualquier caso, se ha señalado que la incubación puede tener un efecto especialmente positivo sobre la supervivencia empresarial cuando los promotores son mujeres o pertenecen a grupos étnicos minoritarios (Madaleno et al., 2018).

En general, para aquellas iniciativas que residen en las incubadoras se evidencian crecimientos más elevados o un acceso preferente a financiación, que suele estar acompañada de mejoras en el entorno económico y social donde se asientan los proyectos (Ayatse et al., 2017). De este modo, los viveros de empresas podrían contribuir a mejorar los indicadores de empleo de los territorios, impulsar el crecimiento económico, favorecer otras mejoras socio-económicas, incrementar la recaudación de impuestos y tasas mediante la generación de negocio y beneficios empresariales o apoyar el desarrollo de redes de apoyo y modelos de cooperación empresarial (Rice, 2002; Toril y De Pablo, 2009; Bøllingtoft, 2012).

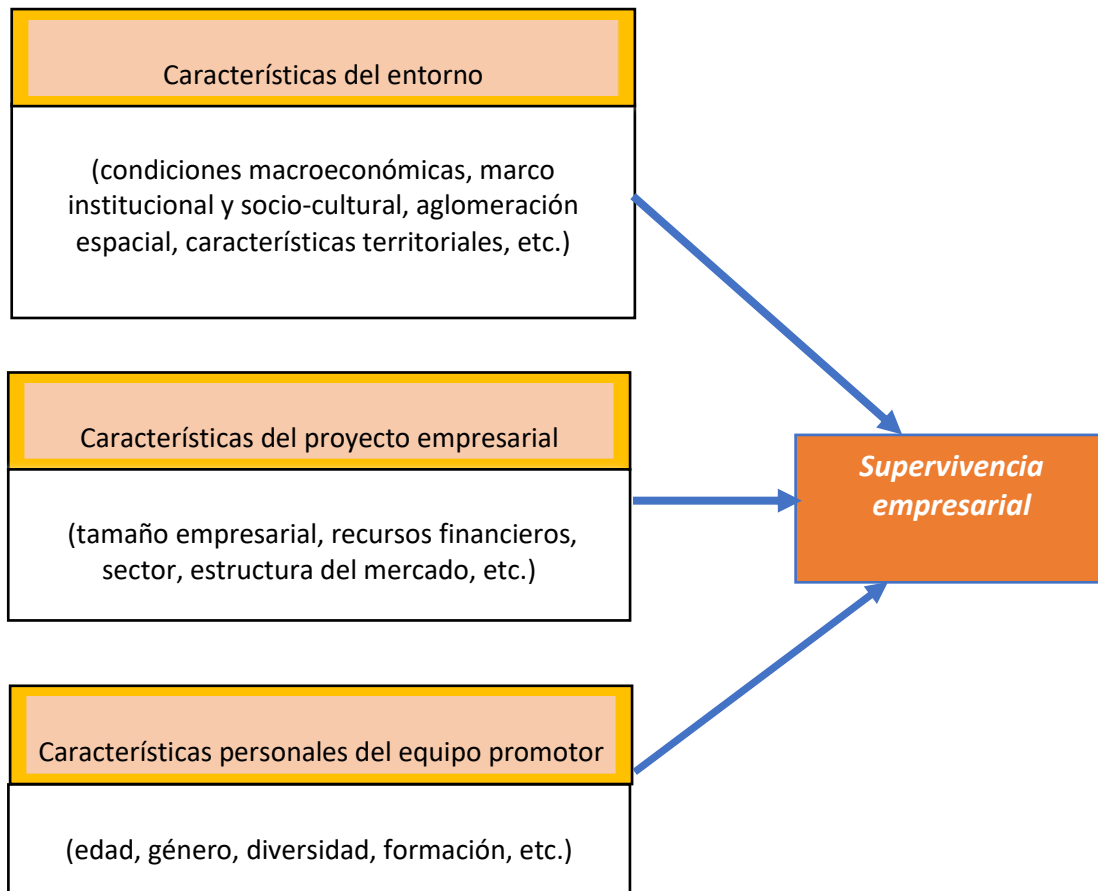
2.2. Determinantes de la supervivencia empresarial.

Con independencia del impacto asociado a la incubación, existen múltiples factores que condicionan la supervivencia de las empresas de nueva creación. En la Tabla 2.1 se puede

comprobar un resumen del estado de la cuestión desde una perspectiva general, mientras que la Tabla 2.2 resume la literatura sobre la supervivencia de las iniciativas emprendedoras en el caso particular de los emprendedores inmigrantes.

Es necesario resaltar en este punto que, respecto a la supervivencia empresarial, la salida de una empresa del mercado no implica necesariamente el fracaso (Bates 2005; Wennberg et al., 2010). El cierre de la empresa puede deberse a la salida voluntaria de los promotores (Headd, 2003; Bates, 2005; DeTienne et al., 2015; Khelil, 2016). Por otro lado, no deben ser considerados como “fracaso” los casos de disolución por absorción o transferencia de la propiedad a empresas de mayor envergadura, la jubilación de las personas que promueven los proyectos, el cambio de sector por cuestiones personales o la fusión de entidades (Gimeno et al., 1997; Wennberg et al., 2010; Coad, 2014; Luzzi y Sasson, 2016). No obstante, en este estudio se analiza el fenómeno desde la perspectiva de la mera supervivencia de la empresa, sin considerar los motivos o razones de la salida de la misma.

En términos generales, podemos diferenciar tres niveles de factores que condicionan la supervivencia empresarial (Figura 2.1): las características del entorno, que se encuentran asociadas a la localización espacial de la iniciativa emprendedora, las características del proyecto empresarial y las características personales del(a) emprendedor (Schutjens y Wever, 2000; Tavassoli y Jienwatcharamongkhol, 2016; Basile, et al., 2017; Huggins et al., 2017; Shu y Simmons, 2018).

Figura 2.1. Factores explicativos de la supervivencia de las empresas de nueva creación.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2.1. Supervivencia empresarial. Revisión de la literatura

Artículo	Método	Ámbito	Resultados
Cooper et al. (1994)	Estudio longitudinal	EE.UU.	No se observan influencias en la supervivencia en función del género. Tener conocimientos específicos del sector donde se desarrolla el negocio y mayor capital inicial mejora la supervivencia.
Schutjens y Wever, (2000)	Estudio longitudinal	Holanda	El crecimiento de la empresa se relaciona con el número de empleados. La formación del equipo promotor, tener un socio comercial y experiencia previa como asalariado favorecen la supervivencia.
Segarra y Callejon (2002)	Modelo de riesgos proporcionales de Cox	España	La tasa de supervivencia aumenta con el número de trabajadores en la empresa.
Wiklund, J. y Shepherd, D. (2003)	Anova y análisis de regresión jerárquica	Suecia	Educación y experiencia laboral influyen en el crecimiento de las empresas en sus fases iniciales de desarrollo.
Acs et al. (2007)	Estudio Longitudinal	EE.UU.	La aglomeración incrementa el riesgo e influye en las tasas de supervivencia en el sector servicios. Un mayor nivel de estudios de los promotores mejora la supervivencia.
Box (2008)	Análisis de cohortes	Suecia	El riesgo de muerte para las empresas disminuye durante los periodos de expansión. El entorno influye en la supervivencia empresarial.
Korunka et al. (2010)	Estudio longitudinal	Italia	La supervivencia empresarial a largo plazo se predice por las variables individuales o el capital inicial, pero también por las interacciones entre las características del equipo fundador, los recursos empresariales y el entorno empresarial.
Tavassoli y Jienwatcharamongkhol (2016)	Modelo de riesgos proporcionales de Cox	Suecia	Efecto positivo de la educación de los emprendedores sobre la supervivencia empresarial.
Huggins et al. (2017)	Regresión logística	Gales (U.K.)	Capital humano, motivación personal y ubicación de la empresa pueden explicar la supervivencia empresarial en una región.
Shu y Simmons (2018)	Modelo de riesgos proporcionales de Cox	EE.UU.	La ubicación territorial modera los efectos de la experiencia previa del equipo promotor sobre la supervivencia.
Chaves-Maza y Fedriani (2022)	Arboles de decisión	España	Los procesos de preincubación y los servicios de apoyo en los primeros meses del proyecto mejoran las tasas de supervivencia.

Fuente: Elaboración propia.

a) Características del entorno.

Diversos autores han puesto de manifiesto cómo las características del entorno empresarial condicionan la creación de empresas (Gartner, 1985; Steyaert y Katz, 2004; Urbano et al., 2010). Las condiciones del entorno vienen ligadas esencialmente a la ubicación física de los proyectos, que configura el contexto económico, institucional y socio-cultural de referencia. De este modo, la supervivencia de las empresas de nueva creación se ve influida de modo importante por diversos aspectos vinculados a su localización espacial.

En primer lugar, la ubicación espacial del proyecto empresarial implica que éste se verá afectado por las condiciones específicas del entorno macroeconómico en ese territorio. A este respecto, obviamente en fases de mayor crecimiento se observan mayores probabilidades de supervivencia empresarial, mientras que en los periodos de recesión económica los niveles de supervivencia se deterioran (Box, 2008; Audretsch et al., 2008).

Por otra parte, las instituciones y las condiciones socio-culturales tienen un impacto directo sobre la actividad económica, en general, y la creación de empresas, en particular. La Teoría Económica Institucional (North, 1990 y 2005) nos indica que la evolución de las economías está asociada a las instituciones que existen en los mercados y que esos mercados evolucionan asociados al entorno y las infraestructuras donde se relacionan, siendo fundamental para la supervivencia a largo plazo de las economías y por ende de las entidades que en ellas se asientan, la flexibilidad y adaptabilidad como características esenciales. Para la creación de empresas, la teoría económica institucional se presenta como una herramienta que muestra como el entorno cultural y social afecta a la capacidad de emprender (Bruton et al., 2010; Thornton et al., 2011).

No obstante, en el estudio del entorno sobre la supervivencia empresarial resulta preciso clarificar la unidad geográfica que se toma como referencia, siendo las unidades administrativas, como el municipio o el área metropolitana, que se basan en criterios no económicos (Tavassoli et al., 2021), las más comunes para el análisis de la supervivencia de empresas. En otros casos, se toman como referencia clasificaciones económicas, como la de regiones funcionales (Andersson y Karlsson, 2007; Karlsson et al., 2008).

A este respecto, algunos autores han considerado la localización en entornos rurales o urbanos como condicionante del éxito empresarial (Stearns et al., 1995; Karlsson y Dahlberg, 2003; Tavassoli et al., 2021). La mayor o menor supervivencia de las empresas de nueva creación puede estar asociada a la aglomeración de la actividad económica y de la población. Las grandes ciudades atraen a las personas con alta motivación y necesidad de proyección profesional o laboral, así como con niveles de cualificación superiores (Saxenian y Sabel, 2008; Davidsson y Gordon, 2016; Eriksson y Rodríguez-Pose, 2017). Ya Fielding (1993) describió este fenómeno para Londres como la “escalera social urbana” y otros estudios lo han puesto de manifiesto en España (De la Roca y Puga, 2017) o Suecia (Eriksson y Rodríguez-Pose, 2017). En cualquier caso, el efecto de la aglomeración sobre la supervivencia empresarial será estudiado con mayor detenimiento en el apartado 2.3.1 de este Capítulo 2.

De modo semejante, otras características del territorio (insularidad, situación interior o en el litoral, clima, recursos naturales, patrimonio histórico-cultural, etc.) condicionan la estructura productiva y las condiciones económicas y sociales de las regiones, lo que a su vez puede condicionar la creación y la supervivencia de las empresas (Arjona, 2004; Domínguez et al., 2005).

b) Características del proyecto empresarial.

La literatura señala diversos aspectos del proyecto empresarial que parecen condicionar las probabilidades de supervivencia de las empresas de nueva creación. El tamaño inicial de la empresa es uno de estos factores. Diversos estudios muestran que el número de trabajadores que tiene la empresa muestra relación directa respecto a la tasa de supervivencia, siendo las empresas que tienen un mayor número de trabajadores las que presentan una mayor tasa de supervivencia (Dunne et al., 1989; Segarra y Callejón, 2002; Holmes et al., 2010; Resende et al., 2016). Los proyectos empresariales con menor inversión inicial, como puede ser el tener menor número de trabajadores, se enfrentan a menores costes en el caso de cierre, lo que permite la salida de la empresa del mercado donde opera. Una mayor inversión inicial es también un indicador de un mejor acceso a los recursos financieros para las empresas emergentes, lo que puede favorecer también la supervivencia empresarial tras la puesta en marcha de la empresa. La falta de financiación es,

ciertamente, uno de los factores críticos asociados al fracaso de los proyectos empresariales (Geroski et al., 2010).

En este sentido, también se ha observado que las empresas que reciben subvenciones públicas en sus fases iniciales tienen una mayor probabilidad de supervivencia al incrementar sus recursos financieros (Fuentes y Dresdner, 2013). Téngase en cuenta que las empresas tienen menos probabilidades de sobrevivir durante los primeros años de su existencia ya que disponen de menos recursos ante situaciones no previstas que incrementan los costes iniciales de la puesta en marcha de los proyectos (Caves, 1998; Mata y Portugal, 2002).

Del mismo modo, el sector, la estructura y la madurez del mercado donde opera la empresa son factores que han sido considerados en la literatura sobre supervivencia empresarial (Audretsch y Mahmood, 1995; Segarra y Callejón, 2002). A este respecto, se ha señalado la influencia de las barreras de entrada y las economías de escala, ya que su existencia disminuye la probabilidad de supervivencia de las empresas más pequeñas (Audretsch y Mahmood, 1995).

c) Características personales del equipo promotor.

Diversas características personales de los individuos que componen el equipo promotor condicionan indudablemente las probabilidades de supervivencia del negocio.

Los estudios indican que los emprendedores más jóvenes tienen menores tasas de supervivencia en sus proyectos empresariales ya sea debido a la ausencia de experiencia profesional y o la falta conocimientos previos (Gutiérrez y Montes, 2013), o en su caso la salida hacía otras opciones laborales durante el inicio del proyecto (Lévesque y Minniti, 2006; Cueto et al., 2021). Por otro lado, otras investigaciones muestran tasas de fracaso más altas en empresarios de mayor edad, principalmente cuando inician proyectos en sectores innovadores con altos riesgos asociados. Los empresarios de mayor edad son más reacios al riesgo y tienen un capital humano obsoleto lo que les puede inducir a lanzar sus proyectos en sectores maduros donde se observa un menor riesgo de fracaso (Holtz-Eakin et al., 2000; Tavassoli y Jienwatcharamongkhol, 2016).

Además, una mayor diversidad dentro del equipo fundador, en relación con su origen, cultura, religión, educación y género, podría tener un impacto positivo sobre el éxito de los proyectos emprendedores, reduciendo su tasa de fracaso (Benschop, 2001; Schjoedt et al., 2013; Yang y Aldrich, 2014; Goldastech et al., 2022) ya que estas características personales se trasladan a la visión de la organización, más aun cuando estamos ante un contexto frágil, con una complejidad sin precedentes, con cambios disruptivos que obligan a gestionar de una manera distinta el talento de las organizaciones (Claus, 2019). Una nueva visión de la gestión estratégica del talento será clave para consolidar la supervivencia de la empresa, ya que la mejor gestión del talento se relaciona positivamente con mejores resultados en las organizaciones (Castilla, 2014).

Dos factores adicionales que resultan fundamentales en este ámbito son los efectos asociados al género y la formación del (equipo) promotor(a). Estos efectos ocupan un papel central en esta tesis y son presentados con mayor detalle a continuación, en los apartados 2.3.2 y 2.3.3 de este capítulo.

2.3. Aglomeración, educación y género como determinantes de la supervivencia empresarial.

En este apartado abordaremos el análisis de tres factores que centran la atención de esta tesis en relación con el impacto que generan en la supervivencia empresarial de los negocios de nueva creación: los efectos de aglomeración vinculados a la localización del proyecto empresarial (apartado 2.3.1), el nivel educativo (apartado 2.3.2) y el género del equipo promotor (apartado 2.3.3). Finalmente, se analizan los efectos de interacción que se manifiestan entre estos factores (apartado 2.3.4). En cada uno de estos apartados se postulan las correspondientes hipótesis de investigación que serán contrastadas en la parte empírica de esta tesis doctoral.

2.3.1. Aglomeración.

Un aspecto de especial interés es el impacto de la aglomeración espacial en la supervivencia empresarial. Se señalan en la literatura tres tipos de fenómenos relacionados con la aglomeración espacial que tienen influencia en la supervivencia de las empresas: las

economías de localización, las economías de diversificación y las economías de urbanización (Basile et al., 2017).

En el caso de las economías de localización (o especialización) nos referimos a las ventajas asociadas a la proximidad física entre empresas de la misma industria, como sugirió originalmente Alfred Marshall (1920). Las empresas localizadas en una zona pueden beneficiarse de externalidades pecuniarias o “estáticas” y de externalidades no pecuniarias o “dinámicas”. Las externalidades pecuniarias actúan dentro de un sector determinado y se manifiestan por la existencia de mercados laborales locales especializados o de encadenamientos productivos locales. Por su parte, las externalidades no pecuniarias o dinámicas están asociadas a la transmisión del conocimiento en el ámbito local (*knowledge spillovers*) y al aprendizaje tecnológico (*technological spillovers*) (Duranton y Puga, 2004). Ambos tipos de efectos suelen tener un carácter esencialmente intrasectorial. Sin embargo, a partir de cierto nivel de aglomeración, pueden aparecer ciertas externalidades negativas asociadas a la localización/especialización debido a una mayor competencia local por los recursos entre otros factores (Sorenson y Audia, 2000), aunque también se ha observado que existen efectos que mejoran las tasas de supervivencia de las empresas cuando estas operan en espacios aglomerados (Wennberg y Lindqvist, 2010).

Por otra parte, las externalidades de diversificación están asociadas a la presencia de una amplia gama de industrias en la economía local (Jacobs, 1969). En estos contextos, las posibilidades de interacción y mejora, ya sea de resultados o de producción de iniciativas innovadoras, aumentan a través del intercambio de conocimiento entre sectores. Estos efectos se potencian con el modelo innovación abierta, que puede plasmarse en la creación y el desarrollo de patentes. Se ha demostrado que las empresas que siguen este camino tienen mayores tasas de supervivencia al inicio de su ciclo de vida empresarial (Löfsten, 2016). Asimismo, se ha observado evidencia del impacto positivo de este tipo de efecto externo asociado a la diversificación fundamentalmente en la supervivencia de las empresas recién establecidas (Tavassoli y Jienwatcharamongkhol, 2016, Tavassoli et al., 2021).

Finalmente, nos encontramos con un tercer tipo de economías de aglomeración: las llamadas economías de urbanización. Estas externalidades suelen estar asociadas con la densidad de la actividad económica local. Los entornos urbanos pueden influir

positivamente en la supervivencia de las empresas, ya que representan grandes mercados locales, ofrecen mejores servicios públicos locales y ponen a disposición de ciudadanos y empresas diversos recursos y conocimiento (Ciccone y Hall, 1996). Las nuevas empresas situadas en aglomeraciones urbanas se pueden beneficiar de un flujo más rápido, intenso y organizado de ideas, información e innovación, lo que aceleraría los procesos de aprendizaje.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que, a partir de ciertos niveles de densidad, pueden surgir costes de congestión asociados al elevado coste del suelo, incrementos en los precios asociados a la distribución y logística o menor seguridad, entre otros, y, por lo tanto, podrían llegar a dominar las deseconomías de aglomeración. Por lo tanto, las empresas pueden beneficiarse de su ubicación en áreas urbanas de alta densidad, pero solo hasta cierto umbral en el nivel de densidad que señala el punto de inflexión donde empiezan a surgir impactos negativos (Basile et al., 2013). Este punto de equilibrio de las economías y deseconomías de la urbanización podría influir igualmente en las tasas de supervivencia de las nuevas empresas.

Las grandes ciudades plantean un entorno más competitivo para las empresas, que puede estar asociado a flujos de entrada y de salida más intensos, es decir, estamos en entornos más dinámicos. Además, las grandes áreas urbanas proporcionan más posibilidades de empleo y oportunidades de negocio a sus habitantes, lo que limitaría la capacidad de resistencia de los emprendedores. En estos enclaves urbanos los emprendedores tienen más opciones para cerrar el negocio bien por encontrar oportunidades laborales más atractivas como empleados remunerados con menos riesgos y una mayor retribución o bien otras oportunidades empresariales con mayor potencial.

Por contra, en las áreas rurales los empresarios a menudo quedan abocados a mantener en funcionamiento negocios con escasa rentabilidad al no disponer de otras alternativas de empleo satisfactorias (Bellido-Jiménez et al., 2021). Además, las redes de capital social en las zonas rurales podrían tener mayor densidad y los empresarios podrían sentir una mayor responsabilidad social respecto a la comunidad local (Bürcher, 2017). Esto podría derivar en una mayor resiliencia y tasas de supervivencia más altas para las nuevas empresas en esas

zonas. Esta circunstancia podría verse acentuada en contextos de crisis, como la que hemos vivido recientemente, asociada a la pandemia del COVID-19 (Purnomo et al., 2021).

Podemos concluir que la evidencia empírica existente a la fecha es reducida en este punto y no arroja conclusiones definitivas (Basile et al., 2017), lo que deja esta cuestión abierta para nuevas investigaciones, como la que aquí abordamos. En concreto, en este trabajo proponemos la siguiente hipótesis de investigación:

H1: La probabilidad de supervivencia es menor para las empresas incubadas en áreas con niveles más altos de urbanización.

2.3.2. Educación.

Las tasas de supervivencia de las empresas de nueva creación están relacionadas con ciertas características personales del equipo fundador, como ya se ha señalado en el apartado 2.2. Un factor clave, en este sentido, es sin duda el capital humano el cual comprende las capacidades, actitudes y aptitudes de las personas que inician sus proyectos empresariales.

Investigaciones previas han encontrado evidencia de un impacto directo de los conocimientos y experiencias educativas del equipo promotor en la supervivencia de las empresas, ya que a mayor nivel de estudios de las/los emprendedoras/es mayor es la tasa de supervivencia de las empresas (Holtz-Eakin et al., 2000; Acs et al., 2007; Façanha et al., 2013; Tavassoli y Jienwatcharamongkhol, 2016). Además, Wiklund y Shepherd (2003) señalaron que la educación y la experiencia laboral influyen en el crecimiento esperado de las empresas, sobre todo en las fases iniciales de su desarrollo. Por otro lado, hemos de señalar que la evidencia empírica no ofrece datos concluyentes (Carrasco 1999; Georgellis et al., 2007) e incluso se ha encontrado una relación negativa entre la educación y la supervivencia empresarial (Nziramasanga y Lee, 2001).

Un nivel de formación superior puede condicionar una gestión más racional del negocio y una mejor comprensión del funcionamiento del mercado en que la empresa opera. El bagaje educativo permite a las personas que inician sus negocios interactuar con otras de su entorno, aplicando capacidades cognitivas más amplias, lo que les permite la adquisición de

nuevo conocimiento de forma más rápida (Spigel y Harrinson, 2018). De este modo, proponemos la siguiente hipótesis de investigación:

H2: La probabilidad de supervivencia es mayor para las empresas incubadas cuyos equipos promotores muestran niveles educativos más altos.

2.3.3. Género.

También se ha prestado atención al impacto del género de los emprendedores sobre la supervivencia de sus negocios. La teoría social feminista (Carter y Williams, 2003) señala que cuando mujeres y hombres promueven empresas se enfrentan a diferencias de género transferidas a través de la cultura y/o los sistemas educativos. Asimismo, la teoría feminista liberal (Fischer et al., 1993) ha defendido que las mujeres promotoras sufren una discriminación sistémica en el acceso a los recursos económicos, educativos o de promoción profesional, lo que les impide adquirir más experiencia empresarial. Si bien es cierto que diversos estudios encuentran que los hombres empresarios lideran empresas que sobreviven por más tiempo (Taylor, 1999), estos resultados no permiten extraer certezas, ya que la evidencia empírica sobre la influencia del género en la supervivencia de las empresas no es concluyente.

A este respecto, hay que tener en cuenta que las condiciones del mercado de trabajo a las que se enfrentan hombres y mujeres son diferentes y ello podría condicionar la opción por el autoempleo de las mujeres empresarias y hacerlas más resilientes, atendiendo a las posibilidades y condiciones alternativas de trabajo por cuenta ajena. En particular, durante las crisis económicas la destrucción de empleo masculino y femenino difiere según el tipo de crisis, ya que si esta afecta al sector servicios, como ha sucedido durante la crisis provocada por la COVID-19, se destruye más empleo femenino, mientras que si la crisis afecta a sectores como el de la construcción, como sucedió en el año 2008, se destruye más empleo masculino (Recio y Banyuls, 2011). Este comportamiento del mercado de trabajo está influenciado por la división sexual del trabajo y la segmentación de las ocupaciones laborales y podría tener consecuencias igualmente sobre la resiliencia de los empresarios y las empresarias en este tipo de coyunturas.

Algunas investigaciones recientes nos muestran que, al considerar la supervivencia de las empresas impulsadas por mujeres, es particularmente relevante verificar si las salidas de negocios están relacionadas con el abandono voluntario, ya que las situaciones personales son más importantes para las mujeres que para los hombres (Justo et al., 2015).

Asimismo, conviene tener presente que, para un mismo nivel de rentabilidad, las mujeres podrían sentirse satisfechas de una forma distinta con sus proyectos empresariales que los empresarios hombres, ya que la percepción del éxito empresarial, las recompensas sociales o las motivaciones personales son diferentes e influyen en el comportamiento de las mujeres que promueven nuevas empresas (Castaño et al., 2009).

La socialización de género, considerada como la educación recibida por mujeres y hombres, que está condicionada por los roles que ejercen en función del género, influye en sus expectativas sociales y culturales, por lo que determina conductas, actitudes y comportamientos que afectan al proceso de análisis de riesgo y toma de decisiones, en relación a temas como el crecimiento del negocio o las expectativas de desarrollo de las empresas. En definitiva, las mujeres analizan las ventajas e inconvenientes relacionadas con sus iniciativas empresariales con unos marcos mentales diferentes a los de los hombres (Orser y Hogarth-Scott, 2002). Estos aspectos están en línea con la teoría de los roles de género (Ridgeway, 2011; Kalnins y Williams, 2014). En el marco de esta investigación proponemos la siguiente hipótesis:

H3: La probabilidad de supervivencia es menor para las empresas incubadas que son promovidas por mujeres.

2.3.4. Efectos de interacción entre aglomeración, educación y género.

La literatura que se ha presentado en las secciones anteriores ha estudiado por separado los impactos asociados a la urbanización, el género y la educación en la supervivencia de las empresas emergentes incubadas, aunque, como se ha señalado en apartados anteriores, las conclusiones no sean firmes (Bellido-Jiménez et al., 2021). No obstante, no se ha explorado suficientemente los efectos de interacción entre estos factores, lo que constituye una

contribución de esta tesis doctoral y puede permitir clarificar la ambigüedad de los efectos apreciada en parte de la literatura.

Diversos estudios afirman que las ciudades facilitan la experimentación y el aprendizaje ya que las personas que viven en áreas urbanas tienen más oportunidades de acumular una experiencia valiosa que puede transformarse en mayor capital humano (Glaeser, 1999; Duranton y Puga, 2001; De la Roca y Puga, 2017). Esta situación podría favorecer la supervivencia de las empresas de nueva creación, ya que los emprendedores con mayor capital humano podrían aprovechar mejor esos procesos de aprendizaje debido a sus mayores capacidades cognitivas. Así, el impacto de la urbanización en la supervivencia de las empresas emergentes incubadas puede estar moderado por el nivel educativo del equipo promotor. Por todo ello, planteamos aquí la siguiente hipótesis de investigación:

H4: El efecto positivo que tiene la educación del equipo promotor sobre la supervivencia empresarial se ve amplificado cuanto mayor es el nivel de urbanización.

Por otra parte, se ha observado que las diferencias de género pueden estar asociadas, tanto con el sector donde se desarrollan las iniciativas emprendedoras, como con los contextos geográficos donde se crean las empresas (Anna et al., 1999; Robb y Watson, 2010). Por lo tanto, el impacto del género en la probabilidad de supervivencia de las empresas emergentes incubadas puede verse moderado por el nivel de urbanización. Varios estudios han demostrado que los proyectos empresariales en aglomeraciones urbanas dependen menos de los roles de género tradicionales que los proyectos en áreas rurales o menos densamente pobladas (Merrett y Gruidl, 2000; Bird y Sapp, 2004). Por lo tanto, las mujeres podrían encontrar un entorno comparativamente mejor para sus proyectos empresariales en las grandes ciudades y esto podría aumentar las tasas de supervivencia de sus empresas emergentes en este contexto específico. Kalnins y Williams (2014) observaron que las empresas propiedad de mujeres tenían tasas de supervivencia superiores a las empresas propiedad de hombres en las ciudades más grandes de Texas, mientras que las empresas propiedad de hombres sobrevivieron más que las empresas propiedad de mujeres en el resto del estado.

H5: La brecha de género que afecta a la probabilidad de supervivencia de las empresas incubadas por promotoras mujeres es menor en las grandes ciudades (frente a las zonas rurales).

Finalmente, el impacto de género en la probabilidad de supervivencia de las empresas emergentes incubadas puede verse moderado por el nivel educativo de sus promotoras. La educación es un factor determinante en las trayectorias profesionales y laborales de las mujeres emprendedoras, ya que podría aumentar su capacidad para enfrentar los obstáculos específicos que se encuentran en el entorno (Justo et al., 2015). Por lo tanto, el impacto del capital humano de los fundadores en la supervivencia de la empresa podría ser mayor para las mujeres empresarias. A este respecto, planteamos la siguiente hipótesis:

H6: La brecha de género en la probabilidad de supervivencia de las empresas incubadas con mujeres promotoras se ve minorada cuanto más alto es su nivel educativo.

2.4. La supervivencia de los negocios de inmigrantes.

El fenómeno del autoempleo entre la población inmigrante es de especial relevancia por sus repercusiones económicas y sociales (Aldrich y Waldinger, 1990; Kloosterman y Rath, 2003). Para las personas de nacionalidad extranjera, iniciar un proyecto empresarial es una de las opciones para mejorar su situación personal y la economía de sus familias, al constituirse como un medio de subsistencia, siendo el medio de inclusión efectiva en la sociedad de destino de su proceso migratorio, especialmente en el caso de aquellos colectivos de inmigrantes que padecen problemas de inserción en los mercados de trabajos locales (Parella, 2005; Constant y Zimmermman, 2006).

En el apartado 2.4.1. se presentan algunas características específicas de la actividad emprendedora de los inmigrantes que han sido identificadas en la literatura especializada. A continuación, en el apartado 2.4.2. se analizan los factores diferenciales que afectan a la supervivencia de los negocios de nueva creación impulsados por inmigrantes y se presentan las hipótesis de investigación que proponemos en esta tesis a este respecto.

2.4.1. Características de la actividad emprendedora de los inmigrantes.

Las características particulares de los emprendedores inmigrantes han sido analizadas en la literatura a través de diversos factores, como son sus motivaciones o el tipo de empresas que impulsan (Aldrich y Waldinger, 1990; Borooah y Hart, 1999; Shinnar y Young, 2008; Bellido-Jiménez et al., 2022).

El grupo social donde se sienten representadas las personas influye en las motivaciones que hacen que una persona decida iniciar su proyecto empresarial y estas pueden cambiar si se cambia el grupo social de referencia. En el caso de las personas cuyo origen es extranjero, las decisiones de emprender pueden motivarse por las dificultades económicas o las situaciones de necesidad asociadas al desempleo (Tovar y Victoria, 2013).

Asimismo, emprendedores extranjeros pueden verse condicionados por otros aspectos, como el recorrido personal y las experiencias previas al proceso migratorio, sus proyectos de futuro tras el proceso migratorio, el modelo de integración o asimilación de la sociedad receptora o la presencia de redes de apoyo de personas con el mismo origen nacional o étnico en la zona de puesta en marcha del negocio (Light y Gold, 2000; Romero y Yu, 2015).

Otras circunstancias que pueden afectar, como salarios más bajos, condiciones precarias en los entornos laborales en comparación con la población autóctona o barreras de acceso al mercado de trabajo, provocarían que las personas de origen extranjero fueran más dinámicas en sus decisiones de emprendimiento, aunque ello no suponga necesariamente la supervivencia a largo plazo para estas iniciativas empresariales (Constant y Zimmermann, 2006; Bettin et al., 2019).

Asimismo, se ha comprobado que las iniciativas empresariales promovidas por inmigrantes tienen características específicas (Bellido-Jiménez et al., 2022). Mueller (2014) observó que las empresas de inmigrantes tienen menor tamaño, realizan una menor inversión o solicitan menos patentes que los negocios iniciados por emprendedores autóctonos.

Se ha apreciado también que los negocios de inmigrantes tienden a concentrarse en zonas concretas de las ciudades (Parella, 2005; Cebrián de Miguel et al., 2016) y en determinados

sectores productivos, como pueden ser aquellos intensivos en trabajo, por ejemplo, el comercio de cercanía (Arjona, 2004).

También se ha observado la presencia de un proceso de diversificación en los negocios de inmigrantes, que les lleva a expandirse hacia otros mercados distintos del objetivo inicial (Cebrián de Miguel et al., 2016), y más allá del “comercio étnico” (Solé y Parella, 2005), que es una de las actividades más características en los negocios de inmigrantes. Igualmente, diversas investigaciones han destacado el fenómeno de los emprendedores inmigrantes con nivel educativo superior a la media del país de acogida, que crean empresas en sectores de alto valor añadido, elevado potencial de crecimiento y con mano de obra de sólida cualificación (Saxenian, 1999; Domínguez et al., 2005; Hunt, 2011).

El emprendimiento de las personas inmigrantes es bastante heterogéneo, ya que los profesionales altamente cualificados pueden representar una ganancia neta de talento para los países de acogida, pero al mismo tiempo se crean vínculos transnacionales muy importantes, como ocurre en los casos de China, India o Israel. En otros casos, los emprendedores inmigrantes inician empresas pequeñas en enclaves étnicos que también permiten relaciones sostenidas con los países de origen (Portes y Martinez, 2020).

2.4.2. Determinantes de la supervivencia empresarial de los negocios de los inmigrantes.

Como se ha comentado previamente, un indicador básico del éxito de los proyectos empresariales, tanto en el caso de las personas de origen extranjero como las autóctonas, es la supervivencia del negocio. En el caso de las personas de origen extranjero, la situación de desventaja con la que inician sus proyectos debido a un conocimiento insuficiente de las circunstancias económicas o la ineficiencia del funcionamiento de las administraciones respecto a la población extranjera, podrían condicionar su acceso al sector financiero formal. Asimismo, la ausencia de integración en la sociedad de acogida, un deficiente dominio del idioma o la desconfianza por parte de la población local hacia las empresas promovidas por personas extranjeras (*“liability of foreignness”*) o, incluso, la eventual discriminación por su origen étnico (Zaheer, 1995; Kloosterman y Rath, 2003; Andersson et al., 2013; Romero y Yu, 2015) afectan a la supervivencia de las empresas de inmigrantes.

Igualmente, como se ha comentado previamente, las iniciativas empresariales iniciadas por inmigrantes son, a menudo, impulsadas por una motivación de necesidad debido a las dificultades que experimentan estas personas para integrarse de manera satisfactoria en el mercado laboral. Ello podría tener consecuencias directas sobre el potencial de desarrollo de estos negocios y, en particular, sobre su supervivencia, ya que la identificación de oportunidades de mercado no es su principal motivación (Bettin et al., 2019).

Otro aspecto a tener en cuenta es que existen mercados muy segmentados y, en ocasiones, marginales donde apenas existen barreras de entrada y la intensidad de la competencia es alta, y es en esos mercados donde las empresas de inmigrantes se instalan (Aldrich y Waldinger, 1990). Esta circunstancia podría provocar una menor supervivencia de los negocios creados por inmigrantes en comparación con los impulsados por emprendedores autóctonos.

Por otra parte, se ha observado que al igual que otros grupos, los emprendedores inmigrantes podrían tener más capacidad de resistencia que los autóctonos y persistir en sus negocios pese a una evolución no muy favorable de los mismos, ya sea por no disponer de expectativas de rendimiento más elevadas o la ausencia de alternativas de acceso al mercado de trabajo por cuenta ajena. Las dificultades señaladas podrían explicar, en algunos casos, que los autoempleados autóctonos presenten niveles de supervivencia inferiores o iguales a los negocios promovidos por personas de origen extranjero. En cualquier caso, la literatura sobre la supervivencia empresarial de los negocios de inmigrantes es escasa y no ofrece conclusiones definitivas (Bellido-Jiménez et al., 2022).

Algunos trabajos analizan de forma indirecta la supervivencia de los negocios, a través de las tasas de salida y entrada de las organizaciones empresariales. Lofstrom y Wang (2006) mostraron que los empleados por cuenta propia de raza blanca en EE.UU. permanecen en sus actividades económicas con mayor probabilidad respecto a los autoempleados hispanos.

De la misma forma, Bates (1999) observó para los inmigrantes asiáticos en EE.UU. una mayor persistencia en el autoempleo con respecto al grupo de control compuesto por propietarios de negocios asiáticos, pero no inmigrantes. Fairlie (2006) comprobó que

existían desventajas de integración para los colectivos étnicos que provocaban tasas de salida más altas y tasas de acceso más bajas en relación al autoempleo.

Con respecto a los estudios que han analizado la supervivencia de las empresas promovidas por inmigrantes que utilizan modelos de duración cabe señalar que la evidencia es limitada, debido principalmente a que resulta complicado contar con información que permita realizar este tipo de investigaciones. La Tabla 2.2 sintetiza la literatura previa.

Tabla 2.2. Supervivencia empresarial emprendedores extranjeros. Revisión de literatura

Artículo	Método	Ámbito	Resultados
Mata y Portugal (2002)	Modelo de riesgo loglog complementario (cloglog)	Portugal	Las empresas con propietarios extranjeros tienen mayor probabilidad de supervivencia. No se observan diferencias significativas con las empresas con propietarios portugueses si se controla por las características de las empresas.
Fertala (2008)	Modelo de riesgo Gompertz-Makeham	Alta Baviera, Alemania	Los emprendedores extranjeros tienen menores probabilidades de supervivencia que los emprendedores alemanes.
Vinogradov y Isaksen (2008)	Regresión logística	Noruega	Los emprendedores inmigrantes tienen probabilidades de supervivencia menores que los nacionales, pero las diferencias no son estadísticamente significativas cuando se controla por las características de las empresas.
Georgarakos y Tatsiramos (2009)	Modelo de riesgo loglog complementario	EE.UU.	Probabilidades de supervivencia más bajas de los emprendedores mejicanos y otros grupos de inmigrantes hispanos respecto a los norteamericanos.
Joona (2010)	Modelo de riesgos proporcionales en tiempo discreto	Suecia	No se aprecian diferencias significativas estadísticamente entre los emprendedores nacionales y los inmigrantes.
Mueller (2014)	Modelo de riesgos proporcionales de Cox	Alemania	Las empresas con empresarios inmigrantes muestran probabilidades de supervivencia más bajas.
Riva y Lucchini (2015)	Análisis no-paramétrico y modelo exponencial constante a trozos	Área metropolitana Milán, Italia	Las empresas propiedad de inmigrantes tienen mayor supervivencia que las que tienen empresarios autóctonos.
Tavassoli y Jienwatcharamongkhon (2016)	Modelo de riesgos proporcionales de Cox	Suecia	Menores probabilidades de supervivencia de los emprendedores inmigrantes.
Belda y Cabrer-Borrás (2018) / Cabrer-Borrás y Rico Belda (2018)	Modelo de riesgos proporcionales de Cox estratificado	España	Probabilidades de supervivencia más bajas de los autoempleados extranjeros respecto a los españoles.
Irastorza y Peña-Legazkue (2018)	Modelo de riesgo loglog complementario	País Vasco, España	Los emprendedores inmigrantes tienen mayor probabilidad de abandono que los nacionales.
Mata y Alves (2018)	Modelo de riesgo loglog complementario	Portugal	Menores probabilidades de supervivencia de las empresas creadas por inmigrantes en comparación con las impulsadas por emprendedores nacionales.

Fuente: Bellido-Jiménez et al. (2022).

Como se observa en Tabla 2.2, entre las investigaciones que obtuvieron una menor supervivencia empresarial en el caso de emprendedores inmigrantes, Georgarakos y Tatsiramos (2009) mostraron que los emprendedores mexicanos y otros grupos hispano-americanos en EE.UU. tenían probabilidades de supervivencia más bajas que los emprendedores no-hispanos de raza blanca. En la misma línea, Fertala (2008) y Mueller (2014) para Alemania, Tavassoli y Jienwatcharamongkhol (2016) para Suecia y Mata y Alves (2018) para Portugal obtuvieron que los negocios de inmigrantes tenían probabilidades de supervivencia inferiores que aquellos con propietarios autóctonos

En cuanto a las investigaciones referidas a España, Irastorza y Peña-Legazkue (2018) aportaron evidencia de una menor supervivencia empresarial de los negocios promovidos por inmigrantes en el País Vasco respecto a los puestos en marcha por los emprendedores nacionales. No obstante, la evidencia es débil puesto que en su estudio la condición de inmigrante solo es marginalmente significativa de forma unilateral (p valor <0.10). En la misma dirección, pero para el conjunto de España, Belda y Cabrer-Borrás (2018) y Cabrer-Borrás y Rico Belda (2018) observaron que los autoempleados extranjeros tienen una menor probabilidad de supervivencia que los españoles. Sin embargo, en estos dos trabajos no se controla por variables como la coyuntura económica, el tamaño de la empresa o inversión inicial.

Aunque estos trabajos muestran la existencia de una menor supervivencia de los emprendedores inmigrantes, no es determinante la evidencia empírica. Así, para Noruega, Vinogradov e Isaksen (2008) inicialmente observaron menores probabilidades de supervivencia en los inmigrantes, sin embargo, cuando se controla por variables relativas a características de las empresas creadas, esta diferencia deja de ser significativa estadísticamente. En el mismo sentido, para Suecia, Joonas (2010) no observó diferencias estadísticamente significativas entre las probabilidades de supervivencia de emprendedores autóctonos e inmigrantes. Es más, algunos trabajos muestran el resultado opuesto, señalando la existencia de mejores perspectivas de supervivencia para las empresas de inmigrantes. De esta forma, Mata y Portugal (2002) obtuvieron para Portugal una mayor probabilidad supervivencia para las empresas con propietarios extranjeros, si bien cuando se controla por las características de las empresas este resultado deja de ser significativo. En

la misma línea, Riva y Lucchini (2015) evidencian que, controlando por los mismos factores ambientales e individuales, las empresas regentadas por inmigrantes tienen mayores probabilidades de supervivencia que las de empresarios autóctonos.

En cualquier caso, las investigaciones señaladas analizan la información disponible en relación con la población general y la creación de empresas, no observándose trabajos previos que hayan estudiado estas cuestiones en el caso de las empresas incubadas. Para los emprendedores de origen extranjero, los programas públicos de apoyo al emprendimiento en los procesos de incubación serían muy útiles para poder superar los obstáculos que se presentan debido a sus características. Por tanto, los procesos asociados a los programas de incubación favorecerían de forma desigual a los negocios de los emprendedores nacionales y los emprendedores de origen extranjero en relación a la supervivencia de los negocios iniciados.

Estudiar si los procesos de incubación mejoran las perspectivas de supervivencia de las empresas de nueva creación ha sido el elemento central de algunos estudios (Ferguson y Olofsson, 2004; Schwartz, 2013; Mas-Verdú et al., 2015), aunque la literatura sobre la supervivencia de empresas incubadas es de por sí muy limitada (Ayatse et al., 2017; Bellido-Jiménez et al., 2022). Sin embargo, el apoyo a los programas públicos debería ser estudiado en relación con las probabilidades diferenciadas entre las empresas promovidas por personas autóctonas y las empresas promovidas por personas de origen extranjero. Llama especialmente la atención la ausencia de estos estudios porque estos análisis podrían contribuir a clarificar los obstáculos particulares que deben afrontar los emprendedores inmigrantes. A tenor de todo lo anterior, planteamos aquí la siguiente hipótesis de investigación:

H7. En el marco de procesos de incubación, los negocios promovidos por autoempleados inmigrantes se caracterizan por menores probabilidades de supervivencia que los negocios emprendidos por autoempleados autóctonos.

Por otra parte, de confirmarse la hipótesis H7, surge el interrogante sobre qué motiva este hecho, para el que la literatura disponible no permite dar una respuesta clara (Vinogradov y Isaksen, 2008).

A este respecto, postulamos aquí, en primer lugar, que las características de la ubicación geográfica afectarían de forma distinta a la supervivencia de las iniciativas empresariales promovidas por personas de origen extranjero respecto a los negocios de los empresarios nacionales.

Como se ha comentado en apartados anteriores, un acceso preferente a recursos, junto a servicios públicos de mejor calidad y una mejora del conocimiento de los servicios, en los entornos urbanos puede mejorar la supervivencia de las empresas (Ciccone y Hall, 1996). Este aspecto se puede extender a los trabajadores por cuenta ajena en las áreas urbanas, ya que éstas ofrecen mayores oportunidades laborales y profesionales para los trabajadores a diferencia de los entornos rurales, por lo que la capacidad de resistencia ante las adversidades en las ciudades y sus áreas de influencia podría ser menor (Bürcher, 2017; Bellido-Jiménez et al., 2021).

El acceso de las personas inmigrantes al capital, el trabajo, la información económica y administrativa está influenciado por la existencia de redes sociales de apoyo, las cuales suelen ser más intensas y más extensas en territorios donde las comunidades étnicas tienen mayor número de personas y presencia en entidades sociales, económicas o culturales representativas (Romero y Yu, 2015; Serrano-Domingo et al., 2020). Cierta concentración de la población inmigrante en áreas urbanas específicas, favorecería la supervivencia de los negocios y el volumen de negocio de las actividades emprendedoras de las personas de origen extranjero (Bettin et al., 2019; Rodríguez-Gutiérrez et al., 2020). Las personas que han emigrado se sienten atraídas por núcleos urbanos de grandes dimensiones donde pueden encontrar mayores oportunidades económicas (Parella, 2005; Cebrián de Miguel et al., 2016). Con frecuencia, el mercado de oportunidades que genera la propia comunidad de inmigrantes constituye un mercado fundamental para las empresas de inmigrantes (Light y Gold, 2000; Solé y Parella, 2005).

Características geográficas más allá de la aglomeración, pueden ser relevantes para la población de origen extranjero, ya que les permitirán desarrollar actividades económicas que están relacionadas con estas características geográficas. Estas oportunidades de empleo e iniciativas empresariales de los colectivos inmigrantes pueden darse, por ejemplo, en

actividades agrarias en ámbitos rurales o turísticas en zonas del litoral (Arjona, 2004; Domínguez et al., 2005).

De este modo, la localización geográfica podría condicionar la supervivencia empresarial de modo diferente para los autoempleados autóctonos e inmigrantes, por lo que se propone aquí la siguiente hipótesis de investigación:

H8. En el marco de procesos de incubación, el entorno local condiciona de modo diferente la supervivencia de los negocios promovidos por los autoempleados inmigrantes y los autóctonos.

Tal como hemos discutido en el epígrafe 2.3.2, la literatura muestra que la educación de los empresarios tiene un efecto positivo sobre la supervivencia empresarial (Acs et al., 2007; Mueller, 2014). Es por ello por lo que inicialmente los negocios de las personas de origen extranjero podrían tener una supervivencia más alta en función del nivel educativo que posean. Sin embargo, de forma independientemente al nivel educativo, el conocimiento del entorno influye en la puesta en marcha de las iniciativas empresariales. Poseer conocimientos y herramientas para el desarrollo de la actividad empresarial a través de una formación superior sería esencial para mejorar los resultados de supervivencia de los negocios, por lo que la formación podría tener un mayor impacto en las personas de origen extranjero en relación con los autóctonos al respecto.

Un nivel educativo superior podría estar mostrando una mayor capacidad de innovación en relación a los negocios y la supervivencia empresarial en los colectivos de personas inmigrantes, asociando la capacidad emprendedora a motivaciones de oportunidad en relación al mercado empresarial y no motivados por necesidades personales (Saxenian, 1999; Hunt, 2011). El caso contrario, es decir una menor probabilidad de supervivencia de iniciativas empresariales de personas inmigrantes, cuando éstos poseen niveles educativos bajos se asocia a motivos de necesidad para iniciar sus negocios (Belda y Cabrer-Borrás, 2018).

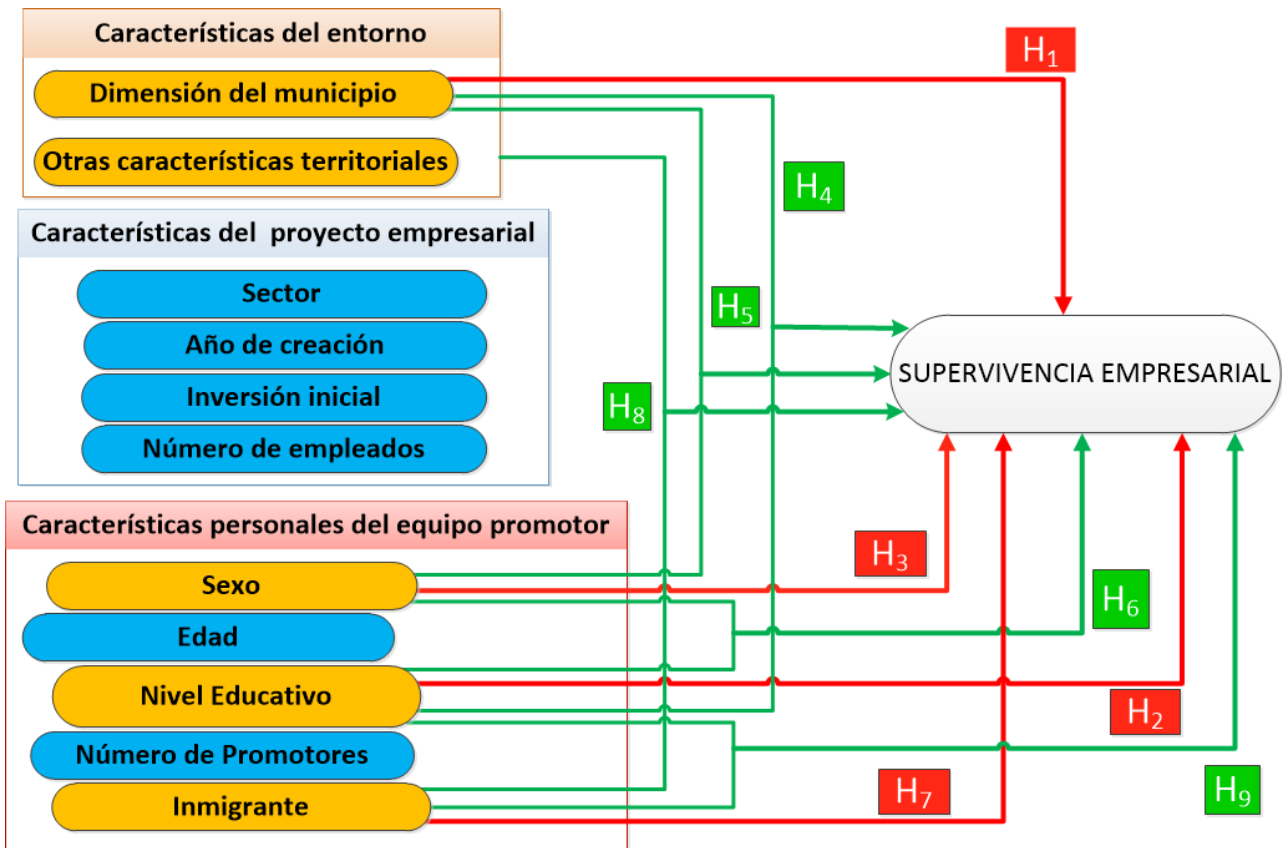
Sin embargo, la influencia de la educación podría también impactar en el sentido contrario. Así, Bates (1999) comprobó para EE.UU. la existencia de un efecto negativo del nivel

educativo en la persistencia en el autoempleo para inmigrantes asiáticos, frente al efecto positivo que identificó para los propietarios de negocios asiáticos, pero no inmigrantes. Este resultado sugiere que en una primera etapa las barreras para el acceso al mercado de trabajo para los inmigrantes asiáticos podrían orientarlos hacia el autoempleo. Posteriormente, su bagaje educativo y los avances en su posicionamiento económico y social en su trayectoria vital, asociado a una estancia más larga en EE.UU., podrían favorecer las posibilidades de encontrar empleo por cuenta ajena para los inmigrantes, lo que les induciría a abandonar sus proyectos de autoempleo. No obstante, no se ha apreciado un impacto significativo del nivel educativo sobre la gestión del negocio en el caso de determinadas poblaciones de emprendedores inmigrantes (Rodríguez-Gutiérrez et al., 2020).

En relación con este particular, en este trabajo se plantea la siguiente hipótesis, que será contrastada en el análisis empírico presentado con posterioridad en esta tesis doctoral:

H9. En el marco de procesos de incubación, el impacto positivo de la educación sobre la supervivencia de los negocios promovidos por autoempleados es superior en el caso de los inmigrantes en comparación con los emprendidos por autóctonos.

La Figura 2.2 ilustra el marco teórico de referencia para esta investigación, sintetizando las hipótesis de investigación que se proponen en este trabajo y que serán evaluadas en su parte empírica. En color rojo aparecen las hipótesis que capturan efectos directos de una variable mientras que en color verde aparecen las hipótesis que se refieren a efectos de moderación.

Figura 2.2. Hipótesis de investigación.

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Las características de los proyectos emprendedores serán incorporadas a la modelización propuesta en el análisis empírico de esta investigación como variables de control.

Capítulo 3.

Datos y metodología.

En este capítulo, tras contextualizarla, presentamos y describimos la base de datos que empleamos en el análisis abordado en esta tesis (apartado 3.1) y a continuación exponemos la metodología del estudio (apartado 3.2), en el que se han utilizado modelos econométricos sobre datos de duración.

3.1. Datos.

En este primer epígrafe se describen los datos empleados en esta tesis y su metodología de obtención. Para ello se comenzará por introducir cierta información relevante para comprender las características de los datos administrativos utilizados y poder contextualizarlos.

De este modo, comenzaremos por analizar la labor que realiza la Fundación Andalucía Emprende (AE) en la creación de empresas, el perfil de las personas que promueven dichos negocios o las características del entorno donde desarrollan sus actividades a través de la información suministrada por la fundación. Utilizando los informes publicados por AE, analizaremos las probabilidades de supervivencia de las empresas incubadas por dicha institución que ésta calcula mediante el seguimiento de la permanencia de la empresa en el Directorio Central de Empresas (DIRCE), periodo a periodo y durante cinco años, y la compararemos con el resto de empresas de nueva creación en Andalucía. Posteriormente describiremos la actividad emprendedora de los extranjeros en Andalucía y España, con los datos de afiliación a la Seguridad Social y los datos de empadronamiento en el periodo de referencia de este estudio.

A continuación, en el apartado 3.1.3 se describe nuestra base de datos y cómo se ha construido nuestra variable dependiente, el tiempo de supervivencia o duración de una empresa. También se describen las variables independientes referentes a los tres niveles de factores que, como se ha visto en el Capítulo 2, pueden condicionar la supervivencia empresarial. Por último, en 3.1.4 presentaremos los principales estadísticos descriptivos de las variables utilizadas en ambos estudios, lo que permitirá observar el negocio tipo en cada

uno de los casos estudiados, señalando características como el número de empleados, la inversión inicial, el sector donde opera, la nacionalidad del promotor, el género de las personas promotoras, entre otros datos disponibles.

3.1.1. La incubación pública de empresas en Andalucía.

Los datos analizados para el desarrollo de esta tesis provienen de las bases de datos de la Fundación Pública Andaluza Andalucía Emprende (AE). En Andalucía existen diversos proyectos que promueven la incubación pública de empresas, siendo AE la entidad que mayor volumen de datos aporta sobre la creación de empresas.

Andalucía Emprende es una fundación constituida en el año 1999, adscrita en la actualidad, a la Consejería de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo de la Junta de Andalucía, que tiene como misión, según consta en sus estatutos, promover la iniciativa emprendedora y el desarrollo empresarial para contribuir a la dinamización de la economía regional. Su objetivo general es estimular la creación y la consolidación de empresas, mediante la prestación de servicios de apoyo a personas que tienen una iniciativa de emprendimiento, favoreciendo así el desarrollo de proyectos generadores de empleo en la región.

A continuación, presentaremos algunos datos referidos a la entidad, procedentes del Informe de Gestión 2018 (Andalucía Emprende, 2019). Esta entidad contaba en el ejercicio 2018, con un equipo humano formado por unos 900 profesionales, en su mayoría con formación superior (85% de la plantilla). Disponía de una red de apoyo conformada por 263 Centros Andaluces de Emprendimiento (CADE), distribuidos en 37 zonas, con 886 alojamientos empresariales y de 62 puntos de información. A través de esta infraestructura, AE presta servicios de información, asistencia técnica personalizada, formación empresarial, tutorización, ayuda en la búsqueda de vías de financiación y a la tramitación de solicitudes de incentivos, entre otros mecanismos de apoyo. Todo ello sitúa a AE como la mayor entidad dedicada a la incubación de proyectos empresariales en Andalucía. Junto a la prestación de estos servicios, AE desarrolla diversas iniciativas para impulsar la cultura emprendedora en distintos ámbitos y sectores, como el educativo, la industria creativo-

cultural o el medio rural, con especial atención a algunos colectivos con especiales dificultades de desarrollo profesional como son los jóvenes, las mujeres, las personas jubiladas, los inmigrantes y las personas en riesgo de exclusión social, entre otros grupos de interés (Andalucía Emprende, 2019).

A modo de ejemplo, en el año 2018 la labor realizada por el personal de AE se concretó en 4,370 actuaciones de fomento de la cultura emprendedora, en las que participaron 109,503 personas. Además, se prestó apoyo a 15,288 emprendedores en el proceso de creación de 13,883 empresas y en el diseño, la elaboración y la implementación de 311 planes de desarrollo, que generaron 16,266 nuevos puestos de trabajo (ver Tabla 3.1). Del conjunto de empleo creado, 15,725 puestos de trabajo procedieron de la creación de empresas y 541 de la puesta en marcha de planes de desarrollo en empresas en funcionamiento. Las empresas creadas con el apoyo de AE supusieron una inversión inicial estimada de 154.5 millones de euros (Andalucía Emprende, 2019). Sevilla y Málaga son las dos provincias en las que la actividad de apoyo a la creación de empresas de AE fue más intensa tanto en términos de número de empresas creadas, empleo generado, inversión inicial movilizada o número de promotores.

Tabla 3.1. Perfil de las empresas creadas con el apoyo de AE.

PROVINCIA	EMPRESAS	EMPLEO	INVERSIÓN €	PROMOTORES
ALMERÍA	1,051	1,180	11,283,845	1,130
CÁDIZ	1,662	1,937	16,155,335	1,814
CÓRDOBA	1,778	1,978	17,303,766	1,964
GRANADA	1,792	1,953	20,675,100	1,928
HUELVA	902	1,035	10,510,164	1,008
JAÉN	1,502	1,625	16,802,413	1,619
MÁLAGA	2,445	2,941	31,842,352	2,748
SEVILLA	2,751	3,076	29,975,999	3,077
ANDALUCÍA	13,883	15,725	154,548,974	15,288

Fuente: AE (2019). Datos referidos al ejercicio 2018.

El perfil tipo de los promotores de proyectos apoyados por AE es el de un varón joven (61.44% menor de 40 años), aunque se aprecia una significativa participación de mujeres emprendedoras (42.97%), lo que puede observarse en la Tabla 3.2.

Tabla 3.2. Perfil de los promotores de empresas creadas con el apoyo de AE.

PROVINCIA	PROMOTORES	PERFIL				
		SEXO		EDAD		
		H	M	< 25	25-40	> 40
ALMERÍA	1,130	629	501	85	591	454
CÁDIZ	1,814	1,012	802	115	962	737
CÓRDOBA	1,964	1,156	808	184	1,110	670
GRANADA	1,928	1,072	856	171	1,084	673
HUELVA	1,008	563	445	83	500	425
JAÉN	1,619	914	705	145	905	569
MÁLAGA	2,748	1,564	1,184	202	1,408	1,138
SEVILLA	3,077	1,809	1,268	244	1,604	1,229
ANDALUCÍA	15,288	8,719	6,569	1,229	8,164	5,895

Fuente: AE (2019). Datos referidos al ejercicio 2018.

Como se puede observar en Tabla 3.3, en relación a la forma jurídica de las empresas creadas, destaca la figura del empresario individual que, con un 88.20% del total de las 12,245 empresas constituidas en 2018, es la más representativa. Muy de lejos, las sociedades mercantiles, con 1,418 proyectos (10.21%), son el siguiente segmento más representativo, siendo las iniciativas de economía social, con 103 (0.74%), el menos representativo. Otras formas jurídicas (sociedades civiles, comunidades de bienes, etc.) tienen escasa presencia.

Tabla 3. 3. Empresas creadas con el apoyo de AE. Perfil según la forma jurídica.

EMPRESAS CONSTITUIDAS SEGÚN FORMA JURÍDICA					
PROVINCIA	SOCIEDADES MERCANTILES	ECONOMÍA SOCIAL	EMPRESARIO/A INDIVIDUAL	OTRAS	TOTAL
ALMERÍA	81	2	955	13	1,051
CÁDIZ	172	12	1,466	12	1,662
CÓRDOBA	190	5	1,566	17	1,778
GRANADA	118	10	1,644	20	1,792
HUELVA	92	4	795	11	902
JAÉN	91	13	1,390	8	1,502
MÁLAGA	269	39	2,110	27	2,445
SEVILLA	405	18	2,319	9	2,751
ANDALUCÍA	1,418	103	12,245	117	13,883

Fuente: AE (2019). Datos referidos al ejercicio 2018.

De los nuevos empleos generados, el 93.38% fueron por cuenta propia y el 6.62% por cuenta ajena, siendo el 43.68% ocupado por mujeres. De este modo, AE trata de cumplir con uno de sus objetivos como es la generación de empleo para colectivos que se encuentran en una situación no favorable en el mercado de trabajo (Ver Tabla 3.4).

Tabla 3.4. Empresas creadas con el apoyo de AE. Perfil del empleo generado.

EMPLEO GENERADO					
PROVINCIA	EMPLEO	POR CUENTA PROPIA	POR CUENTA AJENA	SEXO	
				H	M
ALMERÍA	1,180	1,105	75	651	529
CÁDIZ	1,937	1,745	192	1,070	867
CÓRDOBA	1,978	1,869	109	1,141	837
GRANADA	1,953	1,881	72	1,070	883
HUELVA	1,035	964	71	565	470
JAÉN	1,625	1,521	104	903	722
MÁLAGA	2,941	2,649	292	1,650	1,291
SEVILLA	3,076	2,950	126	1,807	1,269
ANDALUCÍA	15,725	14,684	1,041	8,857	6,868

Fuente: AE (2019). Datos referidos al ejercicio 2018.

Otro aspecto a destacar en la actividad de AE es el servicio de alojamiento empresarial, que posibilita que tanto emprendedores como empresas dispongan de espacios para desarrollar su actividad empresarial durante un periodo de tiempo determinado, que varía entre los seis meses y los tres años. Este servicio se ha prestado bajo dos figuras:

- **Pre-incubación**, mediante la cual la persona emprendedora puede disponer de la red de oficinas por un período máximo de seis meses para la puesta en marcha y el desarrollo de ideas de negocio (proyectos que aún no se han constituido como empresas).

- **Incubación**, dirigida a empresas de nueva creación con el objetivo de que puedan iniciar su actividad. En este caso el período máximo es de un año si se presta en la red de oficinas, o de una duración máxima de tres años si se presta en naves industriales.

Desde 2014, AE dispone de una plataforma on-line de gestión de sus alojamientos empresariales, a través de la cual se puede obtener información sobre el estado de ocupación de estos espacios, así como solicitar para su uso cualquiera de los que están disponibles. Con datos de 2018 (ver Tabla 3.5), 156 CADEs proporcionaban soluciones de alojamiento empresarial, disponiendo de 886 espacios (entre naves y oficinas). Asimismo, se observa 107 CADEs sin alojamiento. Sevilla y Jaén fueron las provincias donde AE ofertó mayor número de naves y Sevilla y Almería, aquellas con mayor número de oficinas.

Tabla 3.5. Distribución de las Infraestructuras AE

DISTRIBUCIÓN DE LAS INFRAESTRUCTURAS				
PROVINCIA	CADES		TIPOS DE ALOJAMIENTOS	
	Con alojamiento	Sin alojamiento	NAVES	OFICINAS
ALMERÍA	20	9	30	103
CÁDIZ	20	6	29	55
CÓRDOBA	17	15	38	64
GRANADA	14	19	27	44
HUELVA	18	2	28	51
JAÉN	26	15	54	86
MÁLAGA	15	23	26	83
SEVILLA	26	18	62	106
ANDALUCÍA	156	107	294	592

Fuente: AE (2019). Datos referidos al ejercicio 2018.

Como se puede observar en la Tabla 3.6, estas infraestructuras acogieron en el año 2018 a 667 iniciativas empresariales con un porcentaje medio de ocupación del 79%, alcanzando el 100% en algunos casos.

Tabla 3.6. Empresas alojadas y porcentaje de ocupación de las infraestructuras de AE en 2018

INFRAESTRUCTURAS				
PROVINCIA	EMPRESAS ALOJADAS		% OCUPACIÓN	
	NAVES	OFICINAS	NAVES	OFICINAS
ALMERÍA	20	60	66.7%	58.3%
CÁDIZ	26	55	89.7%	100%
CÓRDOBA	38	52	100%	81.3%
GRANADA	23	33	85.2%	75.0%
HUELVA	26	39	92.9%	76.5%
JAÉN	50	56	92.6%	65.1%
MÁLAGA	26	43	100%	51.8%
SEVILLA	56	64	90.3%	60.4%
ANDALUCÍA	265	402	90.1%	67.9%

Fuente: AE (2019). Datos referidos al ejercicio 2018.

Para evaluar la supervivencia de las empresas que incuba, AE ha venido publicando unos informes, a los que hemos tenido acceso; concretamente podemos señalar:

- Informe sobre supervivencia empresarial 2006-2013, realizado conjuntamente con la Universidad de Almería.
- Informe de supervivencia empresarial 2008-2014^{1 2}.
- Informe Supervivencia empresarial 2012-2016. Esta edición del Informe incorporó una serie de mejoras metodológicas derivadas de diversas recomendaciones realizadas por profesores del Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad de Sevilla. Estas recomendaciones fueron el resultado de un trabajo de colaboración encargado por Andalucía Emprende en 2017 en relación con la metodología y concepción del Informe de Supervivencia.

Dado que los periodos temporales que sirven para realizar nuestro análisis coinciden casi en su totalidad con los del informe del periodo 2008-2014, el cual comprende las empresas con datos sobre su actividad en el registro DIRCE desde el 01/01/2009 hasta el 01/01/2015 presentamos algunos datos relevantes de dicho estudio. El mencionado informe analiza la probabilidad de supervivencia de las empresas incubadas por los servicios ofrecidos por AE, poniéndolos en relación con el resto de empresas que se constituyeron en las distintas provincias andaluzas en el mismo intervalo de tiempo estudiado, 2008-2014. Con ello, se pretende contrastar si las empresas receptoras de los servicios de AE tienen mayor probabilidad de supervivencia que el resto de empresas de nueva creación en Andalucía.

En el estudio de supervivencia de 2008-2014, el intervalo temporal analizado alcanza un periodo entre 5 y 6 años desde el inicio de la empresa, siendo un periodo suficiente para analizar la supervivencia de la misma. La información sobre demografía empresarial sigue

¹ Textos disponibles en la dirección electrónica https://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/02/Informe_Supervivencia_2008-2014_Vd.pdf

² Los datos utilizados para realizar este informe son coincidentes con los que hemos utilizado en nuestros análisis. La diferencia entre ambos enfoques radica en que en el informe se analiza la supervivencia a partir de las probabilidades de supervivencia, mientras que en esta tesis doctoral la supervivencia empresarial es analizada a partir de los tiempos de supervivencia.

los criterios establecidos por el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA), a través del DIRCE a 1 de enero de cada año.

En dicho estudio AE calcula las probabilidades de supervivencia de que las empresas incubadas en el año t y que están activas en el DIRCE $t+1$ (activas al 01/01/ $t+1$) continúen activas transcurridos 1 año (activas en DIRCE $t+2$), 2 años (activas en DIRCE $t+3$), 3 años (activas en DIRCE $t+4$), 4 años (activas en DIRCE $t+5$) y 5 años (activas en DIRCE $t+6$), siendo este el método que utiliza el IECA para la realización de sus indicadores e informes sobre supervivencia empresarial en Andalucía.

En este informe las empresas objeto de análisis son aquellas creadas e incubadas por la red de AE, en cada uno de los años del estudio y que alcanzan al menos 12 meses de actividad, siendo las iniciativas empresariales que cumplen estos parámetros las siguientes:

382 empresas creadas durante 2008 que aparecen en DIRCE2009

861 empresas creadas durante 2009 que aparecen en DIRCE2010

879 empresas creadas durante 2010 que aparecen en DIRCE2011

779 empresas creadas durante 2011 que aparecen en DIRCE2012

643 empresas creadas durante 2012 que aparecen en DIRCE2013

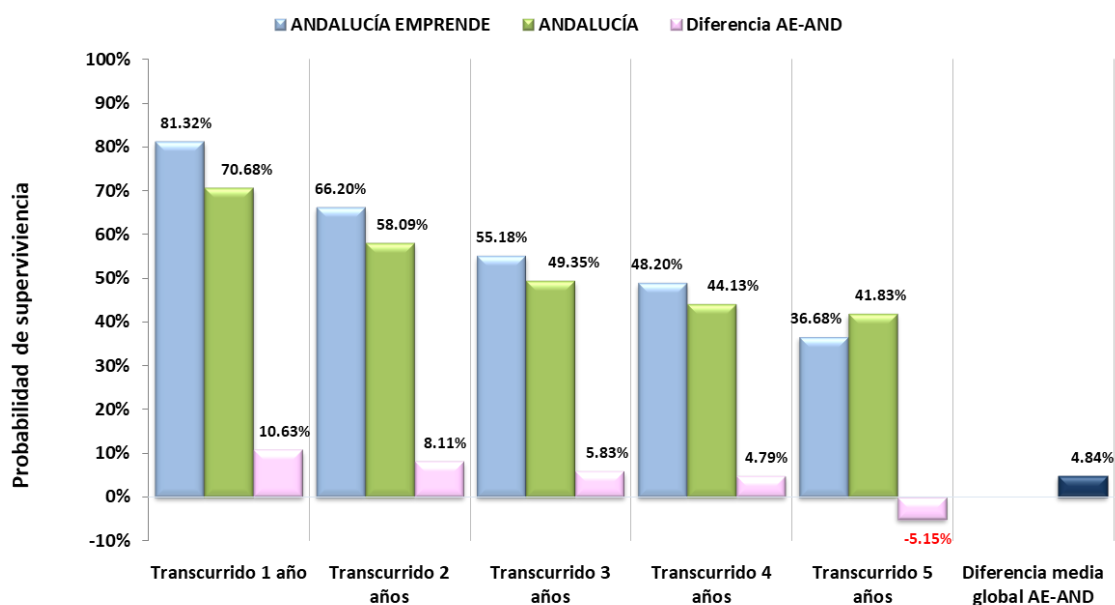
Es interesante observar que el citado informe incluye una segregación de los datos basados en el sector productivo, la ubicación territorial a nivel de provincias y la forma jurídica de constitución. Se muestran las probabilidades medias de supervivencia de las empresas incubadas por provincias, comparándolas con los valores medios globales de AE y los obtenidos para todas las empresas constituidas en los mismos años por provincias y a nivel regional.

El estudio señala que la supervivencia empresarial analizada recoge la influencia de los siguientes factores: el año de inicio de la actividad, el tiempo de la actividad y las condiciones sociales, económicas y políticas del entorno donde se desarrollan las actividades.

Como se observa en la Figura 3.1 donde se compara las probabilidades medias de supervivencia de las entidades incubadas respecto a la supervivencia general de las

empresas creadas en el periodo de referencia, medido a través de los valores medios, se observa que las empresas que inician su andadura empresarial contando con los servicios de AE tienen una probabilidad media de supervivencia en el periodo de 5 años iniciales un 4.84 puntos porcentuales superior al conjunto de empresas que inician su actividad en el territorio de Andalucía. Los datos muestran que las empresas que reciben servicios por parte de las incubadoras y viveros de empresas en Andalucía mediante AE tienen una mayor supervivencia empresarial, al menos los primeros 4 años de su andadura, con probabilidades medias superiores al conjunto de entidades en Andalucía. De esta forma, al comparar las probabilidades de supervivencia de empresas incubadas por AE y las de Andalucía se puede observar el efecto de la incubación, que recordemos que, dependiendo de la modalidad, preincubación o incubación, puede durar entre seis meses y tres años.

Figura 3.1. Probabilidad de supervivencia Andalucía Emprende / Andalucía. Valores medios, según los años de vida 2008-2014.



Fuente: Informe de supervivencia empresarial 2008-2014, elaborados por AE.

De forma más detallada (ver Tabla 3.7), en términos medios, las empresas incubadas por AE tienen probabilidades medias de supervivencia transcurrido un año de un 81.32% frente a un 70.68% de las empresas con un año de vida de Andalucía. Esa diferencia entre las probabilidades medias de supervivencia transcurrido un año de las empresas incubadas por

AE y las de Andalucía oscila entre el máximo de 14.83 puntos porcentuales de las empresas creadas en 2008 hasta el 7.43 puntos porcentuales de las creadas en el año 2010, a favor de las empresas incubadas, que determinan una diferencia media de 10.63 puntos porcentuales. La misma situación se repite cuando se compara las probabilidades de supervivencia de las empresas incubadas por AE con las creadas en el mismo año en Andalucía transcurridos hasta cuatro años, si bien las diferencias van reduciéndose, dando la situación la vuelta cuando se compara las probabilidades medias de supervivencia a cinco años, siendo la del conjunto de las empresas andaluzas superior en 5.15 puntos porcentuales a la de las empresas incubadas por AE³. Así, transcurridos dos y tres años las diferencias medias se reducen a 8.11 y 5.83 puntos porcentuales, respectivamente, pero las probabilidades medias de supervivencia a cuatro años de las empresas incubadas por AE, que no recibirían ya ningún tipo de ayudas por parte de la fundación, siguen siendo superiores en 4.79 puntos porcentuales a las de Andalucía.

³ Para AE, la probabilidad de supervivencia está calculada a partir únicamente de la cohorte de 2008 que suponían únicamente 382 empresas, por lo que el efecto del cambio de la tendencia podría ser resultado del reducido tamaño de la muestra. De hecho, en el Informe Supervivencia Empresarial 2012-2016 la probabilidad media de supervivencia transcurridos cinco años, estimada a partir de las 879 empresas incubadas en 2010, fue de 43.14% frente al 40.66% del resto de empresas andaluzas.

Tabla 3.7. Comparativa probabilidad de supervivencia de empresas nuevas altas incubadas por AE respecto a Andalucía en el período 2008-2014.

		Probabilidad de supervivencia de empresas nuevas altas				
Año de creación AE		Transcurrido 1 año	Transcurridos 2 años	Transcurridos 3 años	Transcurridos 4 años	Transcurridos 5 años
AE	2008	87.24%	72.07%	57.09%	51.76%	36.68%
Andalucía	2008	72.41%	60.26%	50.96%	45.68%	41.83%
	Diferencia	14.83%	11.81%	6.13%	6.08%	-5.15%
AE	2009	81.64%	64.67%	58.90%	46.08%	
Andalucía	2009	68.58%	54.61%	47.47%	42.58%	
	Diferencia	13.06%	10.06%	11.43%	3.50%	
AE	2010	75.74%	62.20%	49.55%		
Andalucía	2010	68.31%	57.39%	49.63%		
	Diferencia	7.43%	4.81%	-0.08%		
AE	2011	80.69%	65.86%			
Andalucía	2011	71.58%	60.10%			
	Diferencia	9.11%	5.76%			
AE	2012	81.27%				
Andalucía	2012	72.53%				
	Diferencia	8.74%				
AE		81.32%	66.20%	55.18%	48.92%	36.68%
Andalucía	Media	70.68%	58.09%	49.35%	44.13%	41.83%
	Diferencia	10.63%	8.11%	5.83%	4.79%	-5.15%

Fuente: Elaboración Propia, a partir de datos del Informe de supervivencia empresarial 2008-2014, elaborados por AE.

Debe tenerse en cuenta que, en el caso de las empresas incubadas, la literatura observa una disminución de las probabilidades de supervivencia una vez que termina la fase de incubación (Schwartz, 2009). Esta reducción puede extenderse por un periodo de hasta tres años tras finalizar el período de incubación. En el caso de las empresas de AE, si se analizan las probabilidades condicionadas de supervivencia⁴, se aprecia que estas caen tras el primer año, pero se incrementan de nuevo trascurrido el tercer y cuarto año, de modo que el “efecto graduación” parece concentrarse en el segundo año de vida de las empresas. Nótese que las empresas incubadas por AE, lo están por un período que puede ir del año a los tres años.

⁴ Las probabilidades condicionadas de supervivencia se definen como la probabilidad de supervivencia en el período $t+s$ de aquellas empresas creadas en t que sobrevivieron en el período $t+s-1$, donde $s=1,2,3,4,5$.

Asimismo, debe tenerse en cuenta que, desde un punto estadístico, la comparación entre las empresas incubadas por AE y el resto de empresas de nueva creación en Andalucía no es la más deseable ya que estas no constituyen un grupo de control adecuado para las empresas incubadas por AE⁵. El motivo es que las empresas creadas por AE podrían tener características específicas no ajustadas al comportamiento general de la población de empresas andaluzas y que podrían estar asociadas a una menor supervivencia empresarial. A este respecto, baste señalar que las empresas creadas por AE en 2009 tuvieron un tamaño medio de 1.6 empleados y ninguna adoptó la fórmula de sociedad anónima. La empresa con un mayor tamaño de las creadas con ayuda de AE en 2009 tenía 46 empleados. Como hemos señalado en el capítulo anterior, la literatura sobre supervivencia empresarial coincide en mostrar que las empresas de mayor tamaño presentan tasas de supervivencia superiores. Por lo tanto, la composición de las empresas creadas por AE podría estar asociada a una menor supervivencia empresarial, lo que podría ocultar al menos parcialmente el efecto derivado de su labor de incubación cuando se establece una comparación con el conjunto de empresas creadas en Andalucía.

Aun así, los datos no dejan dudas sobre el efecto beneficioso de la incubación sobre la supervivencia de las empresas fundamentalmente en los primeros años de vida que son los más importantes para la futura consolidación de las empresas y donde son más altas las tasas de mortalidad (Caves, 1998; Mata y Portugal, 2002). Este efecto beneficioso parece persistir aun cuando las empresas dejan de recibir las ayudas.

3.1.2. La actividad emprendedora de los inmigrantes en Andalucía.

La actividad emprendedora de la población extranjera en Andalucía y España puede ser analizada a través de los datos de afiliación a la Seguridad Social, que publica el actual Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones. Empezaremos, no obstante, por mostrar algunos datos relevantes de la población extranjera residente en Andalucía y en España, procedentes del Instituto Nacional de Estadística, para el periodo comprendido entre 2009 y 2014, que es el periodo de referencia en este estudio.

⁵ Siguiendo recomendaciones de profesores del Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad de Sevilla, en el Informe Supervivencia empresarial 2012-2016 se realiza comparación de empresas incubadas por AE con empresas de Andalucía menores de 50 empleados, que resulta un grupo de comparación más acorde con el perfil de empresas incubadas por AE.

En la Tabla 3.8 se muestra la situación de la población de origen extranjero en Andalucía y en España en el periodo 2009-14. En esta tabla podemos comprobar como en España la población extranjera ha ido disminuyendo paulatinamente siendo dicho descenso muy acusado en 2014, cayendo su peso relativo desde 2009 en 1.5 puntos porcentuales, pasando del 11.7% en dicho año al 10.1% en el año 2014.

Tabla 3.8. Población en España y Andalucía durante el periodo 2009-2014, según la nacionalidad de la persona (extranjera o nacional).

Años	España			Andalucía		
	Total	Españoles	Extranjeros	Total	Españoles	Extranjeros
2009	46,239,271	40,852,612 88.3%	5,386,659 11.7%	8,212,986	7,578,930 92.3%	634,056 7.7%
2010	46,486,621	41,084,042 88.4%	5,402,579 11.6%	8,276,017	7,627,464 92.2%	648,553 7.8%
2011	46,667,175	41,354,734 88.6%	5,312,441 11.4%	8,332,087	7,677,184 92.1%	654,903 7.9%
2012	46,818,216	41,582,186 88.8%	5,236,030 11.2%	8,377,809	7,716,705 92.1%	661,104 7.9%
2013	46,727,890	41,655,210 89.1%	5,072,680 10.9%	8,393,159	7,726,719 92.1%	666,440 7.9%
2014	46,512,140	41,835,140 89.9%	4,677,059 10.1%	8,388,875	7,749,838 92.4%	639,037 7.6%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. (*) Datos a 1 de enero de cada año.

Por el contrario, en Andalucía la población extranjera ha aumentado ligeramente hasta 2013, disminuyendo en 2014 a niveles ligeramente superiores a 2009. A diferencia de España, el peso de la población extranjera se ha mantenido estable cerca del 8% de la población andaluza, siempre por debajo del peso que representa dicha población en el conjunto de la población española en el ámbito nacional. De este modo, el 1 de enero de 2014, el 7.62% de la población que residía en Andalucía era de origen extranjero, mientras que en España este mismo porcentaje alcanzaba el 10.06%.

En la Tabla 3.9 se observa la afiliación media a la Seguridad Social, tanto en España como en Andalucía, para los dos grupos poblacionales, es decir, para las personas con nacionalidad extranjera y con nacionalidad española. Se puede comprobar cómo la población extranjera

en Andalucía tuvo un mayor número de personas afiliadas en el año 2010, ligeramente superior al de 2009, para después mostrar una caída continua hasta el final del periodo, representando durante el periodo un peso del 7.5% aproximadamente.

Tabla 3.9. Afiliación media anual a la Seguridad Social en España y Andalucía, en el periodo 2009-2014, según la nacionalidad de la persona (extranjera o nacional).

Años	España			Andalucía		
	Total	Españoles	Extranjeros	Total	Españoles	Extranjeros
2009	18,019,045	16,125,685	1,893,360	2,922,670	2,705,899	216,771
		89.5%	10.5%		92.6%	7.4%
2010	17,667,468	15,814,282	1,853,186	2,885,608	2,666,319	219,289
		89.5%	10.5%		92.4%	7.6%
2011	17,430,571	15,630,983	1,799,588	2,854,435	2,640,345	214,090
		89.7%	10.3%		92.5%	7.5%
2012	16,845,859	15,135,444	1,710,415	2,762,052	2,549,263	212,789
		88.8%	10.2%		92.3%	7.7%
2013	16,302,098	14,695,588	1,606,510	2,645,048	2,450,277	195,131
		89.1%	9.9%		92.6%	7.4%
2014	16,556,000	15,001,128	1,554,872	2,684,100	2,490,925	193,175
		90.6%	9.4%		92.8%	7.2%

Fuente: Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

En el caso de la población extranjera en España se observa una caída continua desde el año 2009, siendo muy acusada en los años 2011 y 2012. Como consecuencia de ello el peso de los extranjeros en los afiliados a la Seguridad Social en España pasó de un 10.5% a un 9.4%. Por tanto, para Andalucía el peso de los extranjeros tanto en relación con la variable población como en la variable afiliados a la Seguridad Social es inferior al de España entre 2.5 y 3 puntos porcentuales.

Respecto a las tipologías de afiliación, hemos analizado el mes de diciembre de 2014 en las poblaciones de origen extranjero y de origen español en España y Andalucía, observándose que el comportamiento de los distintos regímenes es dispar en la comparación entre el territorio nacional y el autonómico, salvo en el caso del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), que es el que puede ser considerado como el régimen de afiliación de

los emprendedores en España al igual que ocurre en Andalucía (Acedo, 2005). Por este motivo solo mostramos los datos del Régimen General y RETA autónomos en la Tabla 3.10.

Tabla 3.10. Afiliación media a la Seguridad Social en España y Andalucía y distribución régimen general y RETA., diciembre de 2014, según la nacionalidad de la persona (extranjera o nacional)

ESPAÑA				
	Régimen General		R.E.T.A. Autónomos	
Total	12,366,110		3,125,806	
Españoles	11,467,409	92.7%	2,884,429	92.3%
Extranjeros	898,701	7.3%	241,377	7.7%
ANDALUCÍA				
	Régimen General		R.E.T.A. Autónomos	
Total	1,735,466		487,086	
Españoles	1,661,627	95.7%	454,598	93.3%
Extranjeros	73,839	4.3%	32,488	6,7%
Porcentaje sobre el Total de Afiliados de los Régimen General y RETA				
ESPAÑA				
	Régimen General		R.E.T.A. Autónomos	
Total	73.72%		18.63%	
Españoles	75.33%		18.95%	
Extranjeros	57.88%		15.55%	
ANDALUCÍA				
	Régimen General		R.E.T.A. Autónomos	
Total	62.75%		17.61%	
Españoles	64.78%		17.72%	
Extranjeros	36.79%		16.19%	

Fuente: Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.

En la Tabla 3.10 se observa el porcentaje de afiliación en Andalucía y España de las personas según sean de origen extranjero o de origen nacional, distribuidos según el régimen de cotización general o el de trabajadores autónomos. Los datos nos muestran que el comportamiento es más homogéneo en el grupo de trabajadores autónomos (RETA) que en el régimen general, ya que el peso de este grupo en España es de 18.63% respecto al total de personas afiliadas y en Andalucía algo superior al 17% considerados como total de la población afiliada. Una cuestión relevante que puede extraerse de estos datos es que el

emprendimiento en la población extranjera parece ser ligeramente inferior al comportamiento en la población nacional.

Es interesante también señalar que las diferencias porcentuales en el grupo de RETA, cuando se comparan las poblaciones teniendo en cuenta el origen, es menor en Andalucía respecto a España como conjunto. Concretamente, mientras que en Andalucía la diferencia del peso entre los grupos de trabajadores extranjeros y nacionales es de 1.53 puntos porcentuales (17.72 vs 16.19), en España esa diferencia es más del doble, 3.4 puntos porcentuales (18.95 vs 15.55).

Andalucía tenía, según los datos del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones, a diciembre de 2014 (afiliaciones medias mensuales), una cifra de extranjeros registrados en el RETA que ascendía a 32,488 personas.

Podemos, por tanto, concluir a la vista de los datos, que la población de origen extranjero tiene menor crecimiento que la población con nacionalidad española. Sin embargo, hemos de señalar que en el año 2014, según datos del INE, a través de la estadística de adquisiciones de nacionalidad española de residentes extranjeros, 205,880 personas adquirieron la nacionalidad española, por lo que a nivel estadístico pasaron de ser considerados personas extranjeras a personas españolas, por lo que los flujos migratorios considerando a este grupo de población, permiten mantener la tendencia de crecimiento de la población total empadronada en España. En relación con la capacidad de emprendimiento, los trabajadores de origen extranjero tanto en Andalucía como en España tienen un comportamiento similar al de la población española, en el periodo de referencia.

3.1.3. Características de la base de datos empleada.

Como se ha comentado en el epígrafe 3.1.1 para la realización de los estudios se ha contado con los datos suministrados por la entidad Andalucía Emprende (AE) cuya actividad se ha enmarcado en la política para impulsar el espíritu empresarial y el emprendimiento, desarrollada en las últimas tres décadas por la Junta de Andalucía (Romero y Fernández-Serrano, 2014), en paralelo con las iniciativas que se han realizado en este campo a nivel nacional (Fernández Fernández et al., 2019).

El análisis empírico que realizamos se basa en un estudio de seguimiento de la supervivencia anual de las empresas incubadas por la Fundación AE en el periodo comprendido entre los años 2009-2014 que, además de recoger datos básicos de los proyectos incubados por esta institución, muestra si la empresa incubada sigue activa o no durante un periodo máximo de 6 años. Esta base de datos incluye información de 2,967 nuevas empresas incubadas, de las cuales 1,967 fueron creadas bajo la fórmula de empresarios individuales. Hay que señalar que la información de las 2,967 nuevas empresas incubadas fue utilizada íntegramente para el primer estudio que conforma esta tesis doctoral. De esta base de datos, los datos de las 1,967 empresas incubadas que fueron creadas bajo la fórmula de empresarios individuales son los que se utilizaron para el segundo estudio que se incluye en esta tesis doctoral.

Tomando como punto de partida el estudio de seguimiento abordado por AE se construyó a continuación la variable de interés en esta tesis: el tiempo de supervivencia o duración de las empresas que fueron creadas e incubadas por AE en el periodo 2009-2014, siendo la ventana de observación desde 01/Enero/2009 hasta 01/Enero/2015. Por tanto, el tiempo de supervivencia o duración máximo de una empresa incubada en nuestra base de datos es de 5 años, si la empresa deja de estar activa durante el periodo de observación (duraciones completas).

Como consecuencia de que algunas empresas incubadas siguen activas al finalizar el estudio, sus tiempos de supervivencia o duraciones estarán censuradas a la derecha. La existencia de datos censurados a la derecha determinará que se utilicen técnicas de análisis de supervivencia a partir de la función riesgo o *hazard* que permiten el tratamiento adecuado de datos censurados. La extensión de la censura a la derecha en la base de datos se manifiesta en que el 1 de enero de 2015, de las 2,967 empresas incubadas por AE en el periodo 2009-2014 solo 1,723 (58.07%) permanecieron activas, como podremos comprobar en el Anexo 1 (Tabla A.I.1). En el caso de la muestra de empresarios individuales utilizada para el segundo estudio, la tasa de censura fue del 54.20%, que se correspondería con el porcentaje de empresas individuales que seguían activas a 01/01/2015, según se observa en el Anexo 1 (Tabla A.I.2).

Las fichas de adscripción de que dispone AE en relación con las empresas que apoyaron en su creación proporcionan además información relevante sobre algunos factores que inciden

en la supervivencia de las empresas incubadas por la Fundación. Consideramos tres grupos o niveles de factores o variables de los que se obtuvo información, que se corresponden con los distintos niveles expuestos en el Capítulo 2, cuyos efectos sobre la supervivencia empresarial han sido tratados en el citado capítulo.

Un primer grupo está formado por las variables relativas a **factores de localización de las empresas**. A este respecto, se considerará, en primer lugar, cómo el grado de urbanización o aglomeración del municipio donde radica la empresa influye en su supervivencia. Para aproximarnos al nivel de urbanización se utilizarán dos clasificaciones. La primera, que es empleada por Eurostat, denominada DEGURBA (Dijkstra y Poelman, 2014) agrupa todos los LAU (Unidades Administrativas Locales)⁶ en tres categorías: *Grandes ciudades* (áreas densamente pobladas); *Ciudades medianas y barrios periféricos* (área de densidad demográfica intermedia); y *Áreas rurales* (áreas de baja densidad). Se tomará a las áreas rurales como categoría base.

Como alternativa al grado de urbanización y para darle más robustez al análisis realizado, se utilizará la clasificación de los municipios donde radica la empresa según su tamaño, diferenciado entre: *Pequeños Municipios* (menos de 50,000 habitantes), que se tomará como categoría base; *Municipios Medianos* (entre 50,000 y 100,000 habitantes); y *Municipios Grandes* (más de 100,000 habitantes).

Las hipótesis relativas al impacto de los factores de localización en la supervivencia empresarial han sido tratadas en el Capítulo 2.

Para el segundo estudio, los factores de localización se incorporaron al análisis utilizando la clasificación introducida en el Plan de Ordenación del Territorio de Andalucía, POTa, (Junta

⁶ Estas LAU son los componentes básicos de las NUTS (Nomenclatura de Unidades Estadísticas Territoriales) y comprenden las unidades administrativas equivalentes a los municipios en todo el ámbito de la Unión Europea. Las LAU se corresponden con:

- límites administrativos, por razones tales como la disponibilidad de datos o la aplicación de programas y políticas;
- una subdivisión de las regiones NUTS 3 que cubre todo el territorio desde un enfoque económico de los Estados Miembros;
- aspectos y características apropiadas para la implementación de las tipologías de nivel local incluidas en el TERCET (tipología territorial), a saber, la zona costera y la clasificación DEGURBA.

Dado que hay cambios frecuentes en las LAU, Eurostat publica una lista actualizada a finales de cada año, con objeto de mantener actualizados los informes que afecten a la segmentación territorial.

de Andalucía, 2006). Esta clasificación, junto al nivel de urbanización, diferencia entre las zonas costeras y las de interior, aspecto que puede también afectar a la supervivencia de los negocios de las personas de origen extranjero. El Plan realiza una propuesta de organización del Sistema de Ciudades de Andalucía que constituye el referente fundamental de la ordenación del territorio en esta Comunidad Autónoma, diferenciando entre:

- *Centros Regionales*, constituidos por las nueve áreas metropolitanas de Andalucía, que representan los principales ámbitos de concentración tanto de la población (alrededor del 60 % de los andaluces) como de la actividad económica (entorno al 70 % de la producción). Se utiliza como categoría de referencia en los modelos estimados.
- *Ciudades Medias*, que constituyen un segundo nivel intermedio del Sistema de Ciudades y se clasifican a su vez según se sitúen en el *litoral* o en el *interior*.
- *Áreas Rurales*, o estructuras de asentamientos en las que predomina una base económica de carácter rural.

Un segundo grupo de factores que pueden afectar a la supervivencia empresarial se refiere a las **características del proyecto empresarial**. A este respecto, se consideran las siguientes variables:

- El número de trabajadores inicial de la empresa (*Tamaño Empresa*).
- El valor de la inversión inicial, en miles de euros (*Inversión Inicial*).
- El sector de actividad, diferenciando entre *Construcción* (categoría base), *Industria* y *Servicios*. Cabe puntualizar que para determinar si la empresa sigue activa se utiliza, el DIRCE. El DIRCE recoge, en un sistema de información único, a todas las empresas españolas y a sus unidades locales ubicadas en el territorio nacional. Al utilizar el DIRCE para saber si la empresa incubada sigue activa, nuestro estudio no puede incluir empresas de los sectores agrícola, ganadero o pesquero, ya que son actividades económicas fuera del alcance del DIRCE. El sector, estructura y madurez del mercado en el que opera la empresa son factores habitualmente considerados

en la literatura sobre supervivencia empresarial (Audretsch y Mahmood, 1995; Segarra y Callejón, 2002; López-García y Puente, 2006).

- El año de creación de la empresa o cohorte (Cohorte20XX), utilizando la de 2009 como categoría base. Esta variable permite capturar la situación de la coyuntura macroeconómica, lo que resulta relevante, dado que las fases del ciclo tienen un impacto diferente sobre la supervivencia empresarial.

Por último, un tercer grupo de variables que, de acuerdo al marco teórico expuesto en Capítulo 2, pueden influir en la supervivencia de la empresa son las **características del equipo promotor**. En este grupo estarían:

- Nivel educativo (*Nivel_Educativo*). Se diferencian tres niveles educativos máximos alcanzados por el promotor: estudios primarios y secundarios obligatorios (*Primaria o ESO*) -categoría base-; bachillerato o FP superior (*Bachillerato o FP*), y estudios universitarios (*Universidad*). Cuando hay varios fundadores, se considera el de mayor nivel. Las hipótesis sobre los efectos de esta variable sobre la supervivencia empresarial se consideraron en el Capítulo 2.
- Género. En el caso de un único promotor se introduce en los modelos la variable dicotómica (*Mujer*), que toma el valor 1 si el promotor es una mujer y cero en caso contrario, tomándose por tanto el género masculino como categoría base. En el caso de varios promotores se consideran tres categorías: Todos hombres, (*Hombre*) -categoría base-, todas mujeres (*Mujer*); y equipo de promotores mixtos (*Equipo Mixto*).
- Nacionalidad, recogida mediante la variable dicotómica *Extranjero*, que toma el valor 1 si el promotor es extranjero y 0 si es autóctono -categoría base-. Esta variable solo está disponible en el caso de los proyectos impulsados por empresarios individuales, excluyendo las figuras societarias. Es por ello que se incluye esta variable solo en el segundo de los estudios que conforman esta tesis. Los efectos de la condición de extranjero sobre la supervivencia de los proyectos emprendedores se han considerado en el Capítulo 2.

- Edad, agrupada en *menos de 30 años* -categoría base-, *entre 30 y 40*, y *más de 40 años*. Se considera la edad media en el caso de múltiples promotores.
- Número de fundadores/promotores (Nº Fundadores).

Además, para verificar las hipótesis de moderación se incluyen en el primer estudio las interacciones entre urbanización, educación y género. En el segundo estudio se introducen interacciones de la variable Extranjero con la localización según el POTA y con el nivel educativo.

3.1.4. Análisis descriptivo.

La Tabla 3.11 muestra los principales estadísticos descriptivos de las variables independientes para la base de datos completa utilizada en el primero de los estudios que conforman esta tesis (Bellido-Jiménez et al., 2021).

La empresa tipo o empresa promedio en el conjunto de datos estaría ubicada en un municipio menor de 50,000 habitantes, que se clasifica como una ciudad mediana o barrio periférico. El proyecto empresarial comenzó con una inversión inicial de 39,105.2 euros, tenía dos empleados y operaba en el sector servicios. El negocio fue promovido por dos fundadores, que tenían educación universitaria, predominantemente mujeres y mayores de 40 años.

Tabla 3.11. Estadísticos descriptivos de la base de datos de empresas utilizada en el primer estudio.

Variable	Media	Dev. Std.	Min.	Max.
DEGURBA				
Áreas Rurales (categoría base)	0.2703	0.4442	0	1
Ciudades medianas y barrios periféricos	0.5268	0.4994	0	1
Grandes Ciudades	0.2029	0.4022	0	1
Tamaño de los municipios				
Pequeños municipios (categoría base)	0.7203	0.4489	0	1
Municipios Medianos	0.1063	0.3083	0	1
Grandes Municipios	0.1734	0.3786	0	1
Educación				
Educación Primaria (categoría base)	0.1067	0.3087	0	1
Formación Profesional	0.4326	0.4955	0	1
Educación Superior	0.4607	0.4985	0	1
Género				
Hombre (categoría base)	0.3555	0.4787	0	1
Mujer	0.4983	0.5001	0	1
Equipo Mixto	0.1463	0.3535	0	1
Cohorte				
Cohorte 2009 (categoría base)	0.2140	0.4102	0	1
Cohorte 2010	0.2238	0.4168	0	1
Cohorte 2011	0.2012	0.4010	0	1
Cohorte 2012	0.1390	0.3460	0	1
Cohorte 2013	0.2220	0.4157	0	1
Tamaño de la empresa	1.4583	2.4815	0	55
Valor de la Inversión Inicial (10³€)	39.1052	141.2498	0	4,174.95
Sector				
Industria (categoría base)	0.1136	0.3174	0	1
Construcción	0.0483	0.2144	0	1
Servicios	0.8381	0.3684	0	1
Nº fundadores/ promotores	1.6459	1.3542	1	25
Edad fundadores/ promotores				
Menos de 30 años (categoría base)	0.3120	0.4634	0	1
Entre 30 y 40 años	0.1960	0.3970	0	1
Más de 40 años	0.4920	0.5000	0	1

Número de observaciones =2,878.

Los principales estadísticos descriptivos de la base de datos empleada en el segundo estudio, que considera las posibles diferencias en la supervivencia empresarial de los proyectos emprendedores de las personas de origen extranjero frente a los de emprendedores autóctonos, se muestra en la Tabla 3.12. En este estudio el negocio tipo en la base de datos empleada estaba localizado en una ciudad media de interior, disponía de

un empleado en el momento de su creación y realizó una inversión inicial de unos 28,578 euros, operando en el sector servicios. Su promotor era un varón de nacionalidad española, de más de 40 años y con estudios de bachillerato o formación profesional (Bellido-Jiménez et al., 2022).

Tabla 3.12. Estadísticos descriptivos de la base de datos de empresas utilizada en el segundo estudio (empresarios individuales).

Variable	Media	Dev. Std.	Min	Max
Nacionalidad				
Nacional	0.946	0.226	0	1
Extranjero	0.054	0.226	0	1
Tipología del Municipio				
Centros Regionales	0.324	0.468	0	1
Ciudades Medias Interior	0.364	0.481	0	1
Ciudades Medias Litoral	0.168	0.374	0	1
Centros Rurales	0.144	0.352	0	1
Educación				
Primaria o ESO	0.141	0.348	0	1
Bachillerato o FP	0.48	0.5	0	1
Universidad	0.379	0.485	0	1
Género				
Mujer	0.47	0.499	0	1
Hombre	0.53	0.499	0	1
Cohorte				
Cohorte 2009	0.219	0.414	0	1
Cohorte 2010	0.246	0.431	0	1
Cohorte 2011	0.197	0.398	0	1
Cohorte 2012	0.127	0.333	0	1
Cohorte 2013	0.211	0.408	0	1
Tamaño de la empresa	1.274	1.663	0	48
Valor de la Inversión Inicial (10³€)	28.578	117.383	0	3781.76
Sector				
Industria	0.099	0.299	0	1
Construcción	0.042	0.2	0	1
Servicios	0.859	0.348	0	1
Edad fundadores/ promotores				
Menos de 30 años	0.332	0.471	0	1
Entre 30 y 40 años	0.217	0.413	0	1
Más de 40 años	0.45	0.498	0	1

Número de observaciones =1,974

Sin embargo, los perfiles medios de los autoempleados nacionales y extranjeros recogidos en nuestra base de datos muestran ciertas diferencias, como se aprecia en la Tabla 3.13.

Las empresas promovidas por autoempleados extranjeros con el apoyo de AE se localizaban predominantemente en los centros regionales y ciudades medias del litoral y no en las ciudades medias de interior como es el perfil predominante el caso de los autoempleados autóctonos. Esto se explica por el hecho de que los centros regionales y ciudades medias del litoral representan polos de atracción de la población inmigrante en Andalucía.

Tabla 3.13. Estadísticos descriptivos según nacionalidad del autoempleado.

Variable	Nacionales (1,867 observaciones)				Extranjeros (107 observaciones)			
	Media	Dev.Std.	Min	Max	Media	Dev.Std.	Min	Max
Tipología del Municipio								
Centros Regionales	0.323	0.468	0	1	0.336	0.475	0	1
Ciudades Medias Interior	0.373	0.484	0	1	0.206	0.406	0	1
Ciudades Medias Litoral	0.159	0.365	0	1	0.336	0.475	0	1
Centros Rurales	0.146	0.353	0	1	0.121	0.328	0	1
Educación								
Primaria o ESO	0.139	0.346	0	1	0.168	0.376	0	1
Bachiller o FP	0.485	0.5	0	1	0.393	0.491	0	1
Universidad	0.376	0.485	0	1	0.439	0.499	0	1
Género								
Mujer	0.458	0.498	0	1	0.664	0.475	0	1
Hombre	0.542	0.498	0	1	0.336	0.475	0	1
Cohorte								
Cohorte 2009	0.22	0.414	0	1	0.206	0.406	0	1
Cohorte 2010	0.243	0.429	0	1	0.308	0.464	0	1
Cohorte 2011	0.193	0.395	0	1	0.262	0.442	0	1
Cohorte 2012	0.127	0.334	0	1	0.112	0.317	0	1
Cohorte 2013	0.216	0.412	0	1	0.112	0.317	0	1
Tamaño Empresa								
Inversión inicial (10 ³ €)	1.28	1.704	0	48	1.168	0.574	1	4
Sector	29,547	120,585	0	3,781.76	11,678	13,813	0	77.23
Sector								
Industria	0.1	0.3	0	1	0.093	0.292	0	1
Construcción	0.043	0.203	0	1	0.019	0.136	0	1
Servicios	0.858	0.35	0	1	0.888	0.317	0	1
Edad								
Menos de 30 años	0.344	0.475	0	1	0.121	0.328	0	1
Entre 30 y 40 años	0.218	0.413	0	1	0.206	0.406	0	1
Más de 40 años	0.438	0.496	0	1	0.673	0.471	0	1

Número de observaciones =1,974

El negocio medio con incubación pública iniciado por personas inmigrantes muestra una inversión inicial que superaba el tercio de la realizada por los promotores nacionales, 11,678 euros frente a 29,547 Euros. La edad media del autoempleado extranjero era superior a la

del nacional y preponderaba el perfil femenino, frente al masculino en el caso de los promotores nacionales.

Finalmente, es de reseñar el hecho de que en el caso de los inmigrantes la participación de promotores con estudios de bachillerato o de formación profesional fue menor, en comparación con los autoempleados nacionales. Sin embargo, los porcentajes de autoempleados con estudios primarios o secundarios y con estudios universitarios en los extranjeros son superiores a los observados en el caso de los autoempleados nacionales.

3.2. Metodología econométrica.

Desde el punto de vista metodológico, en ambos estudios, se aplican modelos econométricos sobre datos de duración o supervivencia (Lancaster, 1990; Van den Berg, 2001; Greene, 2012), que permiten evaluar la incidencia del entorno y los rasgos de las empresas y de sus promotores sobre la supervivencia empresarial.

Los métodos de supervivencia permiten controlar de forma conjunta la ocurrencia de un evento (en nuestro caso si la empresa sigue activa o no) y la duración o tiempo del evento (esto es, cuando la salida tiene lugar o la empresa deja de estar activa). Además, son apropiados para tener en cuenta la censura a la derecha (cuando solo sabemos que la empresa ha sobrevivido hasta al menos un periodo dado t_j , no observándose el fallecimiento durante la ventana de observación) y permiten manipular fácil y adecuadamente las variables independientes que influyen sobre el tiempo de supervivencia, a las que en los estudios de supervivencia se denomina “covariables”.

Aunque el tiempo de supervivencia o duración es un fenómeno continuo, los datos se han obtenido anualmente, transformando el tiempo en una variable discreta o censurada por intervalos, debido a que solo sabemos que el evento (desaparición de una empresa del DIRCE) ocurrió en algún momento durante el intervalo de tiempo de un año, entre dos DIRCE consecutivos.

Por tanto, se observa el tiempo de supervivencia de una empresa t_j en intervalos de un año de longitud, desde su año de nacimiento hasta el año en que cesa su actividad (tiempo de supervivencia completo) o hasta el año de final del periodo de estudio, 2014 (datos a 01 de enero de 2015), donde la empresa sigue operativa (tiempo de supervivencia censurado a la derecha). Dado que el tiempo de supervivencia está medido de forma discreta, se aplican métodos econométricos para los tiempos de supervivencia en tiempo discreto.

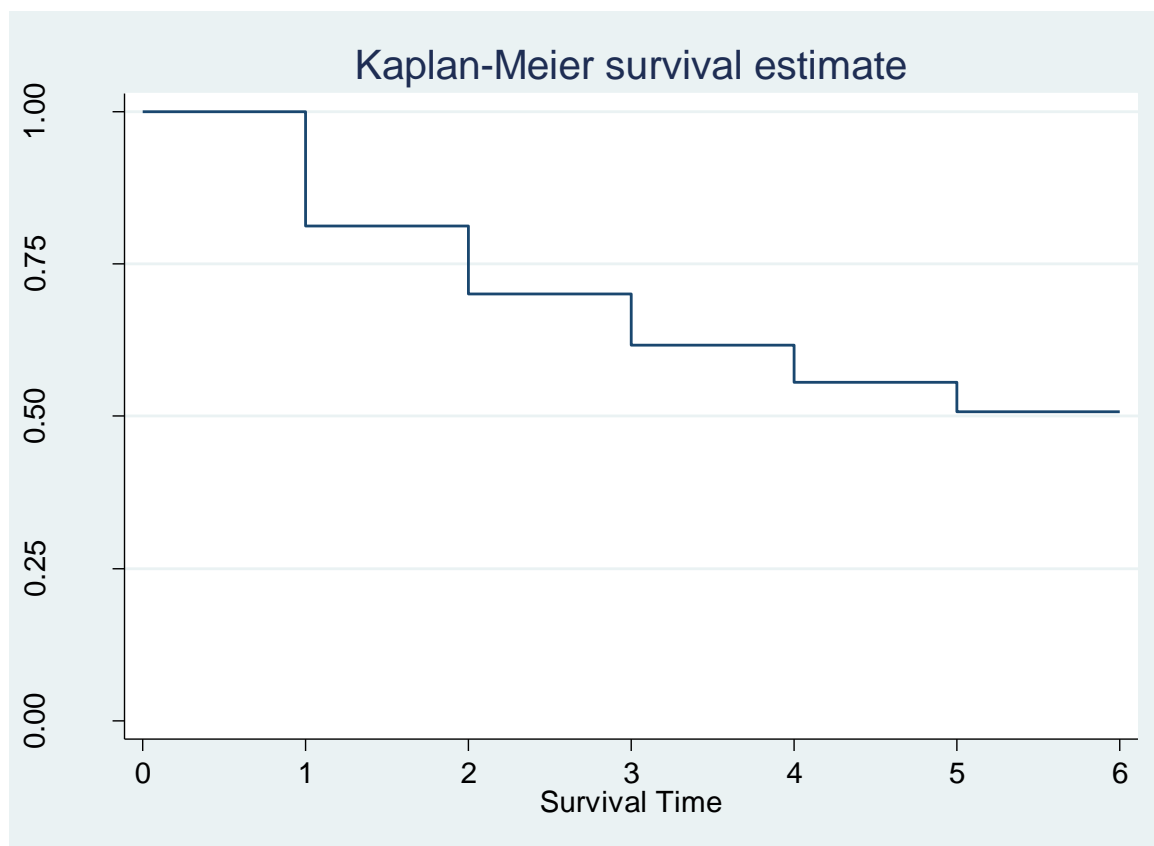
Representemos el tiempo de supervivencia o duración de una empresa incubada por AE por la variable aleatoria discreta T , que toma los valores $t_1 < t_2 < \dots$, con función de probabilidad $f(t_j) = Pr\{T = t_j\}$. En lugar de modelizar la función de probabilidad $f(t_j)$, en el análisis de supervivencia el interés se centra sobre la función de riesgo o hazard, $h(t)$, y cómo esta depende de las covariables. Si el tiempo es discreto, la función de riesgo en t_j se define como la probabilidad condicionada de cesar su actividad en dicho periodo o momento, dado que se ha sobrevivido al menos hasta ese punto, es decir,

$$h(t_j) = Pr\{T = t_j | T \geq t_j\} = \frac{f(t_j)}{S(t_j)}, \quad [1]$$

donde $S(t_j)$ es la función de supervivencia en t_j e indica la probabilidad de que el tiempo de supervivencia T sea al menos t , $S(t) = Pr\{T \geq t\} = \prod_{t_j < t} (1 - h(t_j))$. En aquellos periodos donde la función de riesgo es mayor (menor), la función de supervivencia cae rápidamente (lentamente). Cuando el riesgo es cero, la función de supervivencia no cambia, es constante.

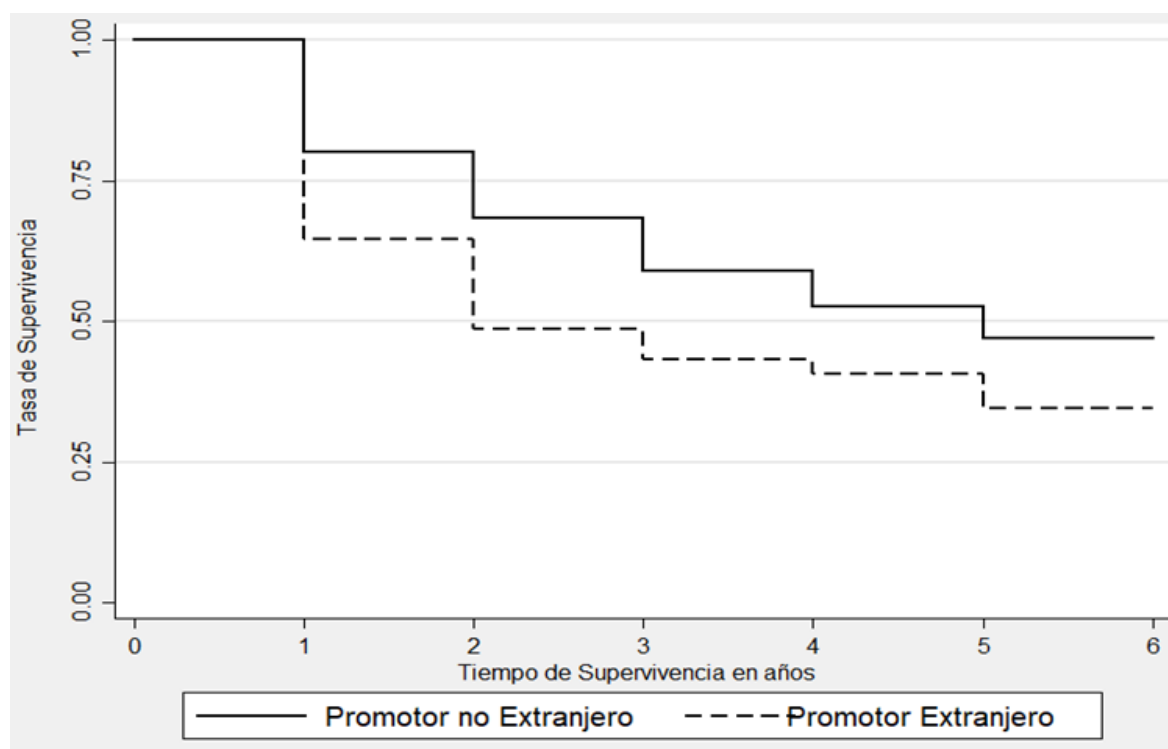
La Figura 3.2 muestra la curva de supervivencia y de riesgo subyacente, calculada por el estimador de Kaplan-Meier, en el caso del primer estudio (Ver Tabla A.I.1, en Anexo 1, de forma más detallada). De acuerdo a estas estimaciones, la probabilidad de sobrevivir al menos un año fue del 81.3%, siendo la tasa de riesgo después del primer año cada vez más baja que el año anterior. Se observa además que el 61.7% de las empresas sobrevivió al menos 3 años y el 50.8% al menos 5 años. Por lo tanto, tenemos una dependencia de la duración negativa dado que las tasas de riesgo o *hazard* disminuyen constantemente con el tiempo.

Figura 3.2. Curva de supervivencia empírica de las empresas creadas por AE durante el período 2009-2014, utilizando el Estimador Kaplan-Meier. Primer estudio.



La Figura 3.3 muestra las tasas de supervivencia, estimadas también por el estimador de Kaplan-Meier, para los autoempleados nacionales y extranjeros, utilizando la base de datos del segundo estudio, que solo incluye los empresarios individuales (ver con más detalle en Tablas A.I.3-A.I.4, en Anexo 1). Como se observa, transcurridos cinco años desde la puesta en marcha del negocio, más de la mitad de los autoempleados habían abandonado la actividad (el 52.97% de los autoempleados nacionales y 65.51% de los extranjeros). La figura muestra, asimismo, cómo las tasas de supervivencia para los autoempleados inmigrantes son sistemáticamente más bajas que las de los autóctonos. Así, la probabilidad de que un negocio sobreviva más de un año es de aproximadamente el 80% si es promovido por un autoempleado nacional, mientras que sería de un 64.5%, si el promotor es extranjero. Estas diferencias entre autoempleados nacionales y extranjeros se mantienen en las probabilidades de supervivencia a 2, 3, 4 y 5 años. No obstante, solo el análisis efectuado mediante métodos econométricos permite valorar si estas diferencias observadas se mantienen estadísticamente significativas, una vez que se controla por otras características de los negocios, los perfiles personales de los autoempleados y el entorno donde se promovió el negocio.

Figura 3.3. Curvas de supervivencia empírica para autoempleados (promotores) extranjeros y nacionales, utilizando el Estimador Kaplan-Meier. Segundo estudio



Una primera especificación econométrica para valorar el impacto de las covariables sobre la función de riesgo fue propuesta inicialmente por Cox (1972)⁷ que especificó un modelo de regresión logit o de odds proporcionales para la función de riesgo. Esta es una extensión del modelo de riesgos proporcionales sobre tiempo continuo al tiempo discreto, al trabajar con los odds condicionados de morir en cada momento t_j dado que se ha sobrevivido hasta ese punto, en lugar de las probabilidades condicionadas. En concreto, Cox propuso el modelo de la forma:

$$\frac{h(t_j|x_i)}{1-h(t_j|x_i)} = \frac{h_0(t_j)}{1-h_0(t_j)} \exp(x_i'\beta), \quad [2]$$

donde $h(t_j|x_i)$ es la tasa de riesgo en t_j para un individuo con valores de las covariables x_i , $h_0(t_j|x_i)$ es el riesgo base en t_j (cuando $x_i = 0$) y $\exp(x_i'\beta)$ es el riesgo relativo asociado con valores de las covariables x_i . Los odds relativos de realizar una transición en cualquier tiempo es el producto de dos componentes: (a) odds relativo que es común a todos los individuos, y (b) un factor escala específico del individuo. Tomando logaritmo neperiano en [2], obtenemos un modelo sobre el logit de la función riesgo o probabilidades condicionadas de morir en t_j dado que ha sobrevivido hasta ese momento:

⁷ También se utiliza una regresión Logit en Löfsten (2016) y Huggins et al., (2017), entre otros trabajos.

$$\text{logit } h(t_j|x_i) = \tau_j + x_i'\beta, \quad [3]$$

donde en [3] $\tau_j = \text{logit } h_0(t_j)$ es el logit del riesgo base y β cuantifica el efecto de las covariables sobre el logit del riesgo. Como se puede observar en [3], el modelo trata el tiempo esencialmente como un factor discreto introduciendo un parámetro τ_j para cada posible tiempo de muerte t_j . En este trabajo se optó por la modelización más flexible, tratando el tiempo como una variable categórica con una categoría por cada periodo de tiempo, tomando como base el primer año⁸. La interpretación de los parámetros de β asociados con las covariables sigue las mismas líneas que en una regresión logística: los coeficientes exponenciados se interpretan en términos de cocientes de odds, *OR*. Un coeficiente β_k positivo ($OR > 1$) indica que mayores valores de la covariable x_k incrementan la hazard de base de las empresas o equivalentemente decrece las probabilidades de supervivencia de las empresas. Un coeficiente negativo ($OR < 1$) sugiere que la variable está asociada negativamente con el riesgo de desaparecer y, por tanto, afecta positivamente a la supervivencia. Esta fácil interpretación es una de las principales razones por lo que usamos este modelo en lugar del modelo de riesgos proporcionales en tiempo discreto o cloglog, que exponemos a continuación.

Kalbfleish y Prentice (1980) propusieron un segundo modelo de riesgo cuando se trata el tiempo como una variable aleatoria discreta o censurada por intervalo. Se trata de un modelo discreto análogo al modelo de riesgos proporcionales de la forma:

$$h(t_j|x_i) = 1 - [1 - h_0(t_j)]^{\exp(x_i'\beta)}. \quad [4]$$

La linealización o función link es la función log-log complementaria, cloglog. Aplicando esta transformación a [4] obtenemos

$$\log \left[-\log \left(1 - h(t_j|x_i) \right) \right] = \tau_j + x_i'\beta, \quad [5]$$

donde ahora en [5], $\tau_j = \log \left[-\log \left(1 - h_0(t_j) \right) \right]$ es la transformación log-log complementaria del riesgo de base o de referencia. Los parámetros β muestran el efecto de las variables explicativas sobre las tasas de riesgos. Un coeficiente positivo indica que mayores valores de la variable explicativa incrementan la hazard de base de cese de actividad de las empresas o equivalentemente decrece las probabilidades de supervivencia de las empresas. Un coeficiente negativo sugiere que la

⁸ Por tanto, $\tau_j = \alpha_1 D_1 + \alpha_2 D_2 + \dots + \alpha_q D_q$, donde D_1, D_2, \dots, D_q son variables dicotómicas para los periodos de tiempos $t_j=1, 2, \dots, q$, y q es el tiempo de supervivencia máximo observado. Alternativamente, que es la modelización elegida en los estudios, se puede elegir un periodo como el de referencia y ajustar un término independiente conjunto.

variable está asociada negativamente con el riesgo de desaparecer y por tanto afecta positivamente a la supervivencia. El modelo de riesgos cloglog también es denominado modelo de riesgos proporcionales en tiempo discreto ya que Prentice y Gloecker (1978) y Kalbfleisch y Prentice (1980) muestran que se puede obtener dicho modelo como una versión agrupada en el tiempo (idéntico a datos censurados por intervalo) del modelo de riesgos proporcionales de Cox (1972). Por tanto, los coeficientes exponenciados estimados de [5] son los cocientes de riesgos del modelo subyacente de riesgos proporcionales de Cox en tiempo continuo.

En la práctica, los modelos cloglog y logístico que comparten la misma especificación de dependencia de duración y las mismas x_i producen estimaciones similares cuando las tasas de riesgo son relativamente pequeñas. Eso es lo que sucede en nuestros estudios. Se utilizó ambas especificaciones y se observó que el comportamiento general de los resultados fue similar (Ver Anexo II, Tablas A.II.1-A.II.2-A.II.3-A.II.4). Debido a su familiaridad y fácil implementación, se utiliza un Logit link para el modelo de riesgo en tiempo discreto o modelo de odds proporcionales.

Para estimar los parámetros se utiliza el método de la Máxima Verosimilitud. En concreto, para estimar por Máximo Verosimilitud se utiliza el método propuesto por Allison (1982), que observó que se podía estimar los modelos de riesgo en tiempo discreto ajustando un modelo lineal generalizado con estructura binomial y logit link (o cloglog) sobre un conjunto de pseudo-observaciones, una por cada combinación de individuo y periodo. Para ello, se tiene que reestructurar el conjunto de datos “orientado a personas” a otro conjunto de datos “persona-periodo”, de forma que para cada individuo tengamos una secuencia de observaciones, una por cada intervalo de tiempo hasta que muera o esté censurado.

Capítulo 4.

Supervivencia empresarial de las empresas de nueva creación en Andalucía. Análisis de Resultados.

Este capítulo se ocupa de presentar los resultados de la investigación desarrollada en esta tesis doctoral, que podemos separar en dos análisis:

- Un primer análisis se focaliza en los impactos que el grado de urbanización del territorio donde se localiza la empresa y el nivel educativo y sexo de los promotores tienen en la supervivencia de las empresas de nueva creación en Andalucía (apartado 4.1).
- Un segundo análisis centra su atención en la supervivencia de los negocios promovidos por personas inmigrantes en Andalucía (apartado 4.2).

En ambos casos, se consideran proyectos empresariales incubados por la Fundación Andalucía Emprende, como se ha señalado en capítulos anteriores, particularmente en el Capítulo 3.

4.1. Efectos de la urbanización, la educación y el género sobre la supervivencia empresarial.

La literatura sobre supervivencia empresarial, revisada en el Capítulo 2 de esta tesis, ha estudiado el posible impacto del grado de urbanización del territorio y el género y la educación de los emprendedores sobre la supervivencia empresarial. El análisis que realizamos en este capítulo contribuye principalmente a este campo de investigación al mostrar que el género y la educación de las personas emprendedoras juegan un papel moderador en el impacto de la urbanización del territorio sobre la supervivencia empresarial (Bellido-Jiménez et al., 2021).

Al respecto, la Tabla 4.1 muestra los resultados de los modelos estimados en términos de cociente de odds, OR, que se corresponde con los coeficientes exponenciados. El Modelo I emplea la clasificación DEGURBA, mientras que el Modelo II utiliza la clasificación de municipios según tamaño por población empadronada. De esta forma, tratamos de dar más robustez a los resultados sobre el efecto que el grado de urbanización tiene sobre la

supervivencia empresarial. Salvo entre las variables dicotómicas de ciertas variables categóricas, no existen correlaciones significativas entre las variables explicativas claves, por lo que no se manifiestan problemas de multicolinealidad en los análisis abordados.

En primer lugar, cabe señalar que en ambos modelos el término independiente y los coeficientes de las variables dicotómicas que se utilizaron para especificar la función de riesgo de base son significativas y sugieren que el logit de las tasas de riesgo de base decrece después del primer año de duración y, por tanto, tenemos dependencia de duración negativa. Esto está en línea con la literatura previa que muestra que las empresas tienen menos probabilidades de sobrevivir durante los primeros años de su existencia (Caves, 1998; Mata y Portugal, 2002). Estos primeros años representan una fase crítica en la que se pone de manifiesto la viabilidad del negocio, asociada a la existencia de una oportunidad real en el mercado y a la disponibilidad efectiva de recursos y competencias por parte de la organización, entre otros factores. Una vez superada la misma, la empresa alcanza un mayor nivel de consolidación y el riesgo de fracaso queda minorado (Schnarch, 2014).

Comenzando a comentar las variables de control, el análisis por cohortes de empresas muestra que las empresas creadas en 2012 y 2013 tienen mayores probabilidades de supervivencia, lo que se asociaría directamente con la mejora de la coyuntura económica (Audretsch et al., 2008; Box, 2008). Estas circunstancias se observaron en España en el mismo periodo, después de la crisis económica que comenzó en 2008, coincidiendo con lo observado por Fariñas y Huergo (2015).

En cuanto a las variables de control relacionadas con las características de los nuevos negocios, como se puede observar en la Tabla 4.1, un mayor tamaño inicial del proyecto empresarial está asociado a mayores niveles de supervivencia, tanto si se considera el número de trabajadores como el volumen de la inversión inicial. Este resultado es consistente con lo observado en estudios anteriores (Dunne et al., 1989; Callejón y Ortún, 2009; Holmes et al., 2010). López-García y Puente (2006) ya mostraron que el tamaño de la empresa está directamente relacionado con la probabilidad de supervivencia, así como al acceso a más y mejores fuentes de financiación, lo que resulta un factor crítico para la consolidación de un proyecto empresarial.

Sin embargo, en nuestro estudio en ambos modelos estimados no se observan diferencias sectoriales en las probabilidades de supervivencia, lo que está en línea con los resultados obtenidos por Box (2008) y Millán et al. (2012), pero contrasta con lo observado por Segarra et al. (2002) y Blasco y Carrizosa (2007).

Con respecto a las características del equipo de promotores consideradas como variables de control, se observa en los resultados que el número de promotores tiene un efecto positivo sobre la supervivencia del negocio en ambos modelos. Investigaciones anteriores (Woo et al., 1989; Arribas y Vila, 2007) han mostrado que la existencia de varios promotores enriquece el capital humano del equipo promotor y puede favorecer el acceso a fuentes de financiación, lo que condiciona una mayor supervivencia del negocio.

Sin embargo, la edad media del equipo promotor no influye en la probabilidad de supervivencia de acuerdo con nuestros resultados. En este punto, nuestro análisis contrasta con los resultados obtenidos por Lévesque y Minniti (2006), quienes observaron mayores tasas de supervivencia en las personas de mayor edad o los de Tavassoli y Jienwatcharamongkhol (2016) o Holtz-Eakin et al. (2000) que observaron mayores tasas de supervivencia en promotores de menor edad.

En cuanto a los efectos de las variables focales, comenzaremos por referirnos al efecto del nivel de urbanización. Recordamos que en el Modelo I se emplea la clasificación DEGURBA, mientras que en el Modelo II se ha optado por utilizar la clasificación de municipios según tamaño por población empadronada, como indicadores del nivel de urbanización.

Tabla 4.1. Resultados para los modelos de riesgos estimados a partir de empresas incubadas por AE, 2009-2014. Primer estudio

VARIABLES	Modelo I			Modelo II		
	odds ratio	ES	P-valor	odds ratio	ES	P-valor
DEGURBA						
Ciudades Medianas y Barrios Periféricos	1.211	0.150	0.123			
Ciudades densamente pobladas	1.572 ***	0.221	0.001			
Tamaño de los municipios						
Población [50,000 -100,000)				0.918	0.247	0.749
Población > 100,000				2.220 **	0.731	0.016
Nivel Educativo						
Bachillerato o FP	1.059	0.114	0.597	1.165	0.184	0.332
Universidad	0.744 ***	0.082	0.007	0.998	0.164	0.989
Género						
Promotor Mujer	1.448 **	0.216	0.013	1.479 **	0.279	0.038
Equipo Promotor Mixto	1.112	0.297	0.691	0.825	0.539	0.768
Tamaño de los municipios # Nivel Educativo						
Población [50,000 – 100,000) # Bachillerato o FP				1.796 *	0.550	0.056
Población [50,000 – 100,000) # Universidad				0.964	0.310	0.910
Población > 100,000# Bachillerato o FP				0.585	0.216	0.146
Población> 100,000 # Universidad				0.486 **	0.169	0.038
DEGURBA # Género						
Ciudades Medianas y Barrios Periféricos # Promotor Mujer	0.717 *	0.125	0.057			
Ciudades Medianas y Barrios Periféricos # Promotores Mixtos	1.019	0.302	0.948			
Ciudades densamente pobladas # Promotor Mujer	0.603 **	0.122	0.012			
Ciudades densamente pobladas # Promotores Mixtos	0.740	0.229	0.330			
Educación # Género						
Bachillerato o FP # Promotor Mujer				0.718	0.152	0.119
Bachillerato o FP # Equipo Promotor Mixto				1.529	1.027	0,528
Universidad # Promotor Mujer				0.647 **	0.141	0.046
Universidad # Equipo Promotor Mixto				1.039	0.693	0.954
Cohorte						
Cohorte 2010	1.020	0.091	0.825	1.006	0.090	0.950
Cohorte 2011	0.861	0.081	0.114	0.846 *	0.080	0.077
Cohorte 2012	0.539 ***	0.066	0.000	0.529 ***	0.065	0.000
Cohorte 2013	0.701 ***	0.078	0.001	0.695 ***	0.078	0.001
Nº de Empleados	0.797 ***	0.033	0.000	0.797 ***	0.033	0.000
Inversión inicial, 10³ €	0.998 ***	0.001	0.000	0.997 ***	0.001	0.000
Sector						
Construcción	1.048	0.185	0.791	1.050	0.186	0.78
Servicios	0.984	0.102	0.880	0.994	0.104	0.954
Nº de Promotores	0.884 ***	0.039	0.005	0.881 ***	0.039	0.004
Edad del fundador / promotor						
Entre 35 y 40 años	1,047	0.095	0.618	1.038	0.095	0.682
Más de 40 años	1.017	0.076	0.818	1.026	0.077	0.734
Constante						
D₂	0.400 ***	0.081	0.000	0.408 ***	0.084	0.000
D₃	0.705 ***	0.055	0.000	0.708 ***	0.055	0.000
D₄	0.601 ***	0.057	0.000	0.605 ***	0.058	0.000
D₅	0.445 ***	0.052	0.000	0.448 ***	0.053	0.000
D₅	0.364 ***	0.057	0.000	0.368 ***	0.057	0.000
log likelihood	-3,296.261			-3,290.229		
LR Chi2 (25) / LR chi2 (29)	292.43		0.000	304.50		0.000
Pseudo R2	0.0425			0.0442		

N.º de casos 2,878 N.º empresas desaparecidas: 1,193

N.º pseudo-observaciones: 8,466

ES = Error estándar. *** p <0.01, ** p <0.05, * p <0.1.

A este respecto, los resultados muestran que la probabilidad de supervivencia en las áreas densamente pobladas y grandes ciudades es significativamente menor que en las áreas rurales y pequeños municipios, como se aprecia en la Tabla 4.1 para los Modelos I y II. Por lo tanto, un mayor nivel de urbanización, de acuerdo a ambas definiciones, está asociado a menores tasas de supervivencia. Este resultado es consistente con la Hipótesis H1 que señala que la probabilidad de supervivencia es menor para las empresas incubadas en áreas con niveles más altos de urbanización.

Este efecto negativo de la urbanización podría deberse a una mayor intensidad de la competencia en las grandes ciudades frente al resto de territorios, lo que se traduce en mayores tasas de riesgo (Acs et al., 2007). Además, hay más oportunidades económicas disponibles (empresariales y laborales) en las grandes áreas urbanas, por lo que los incentivos para cerrar un negocio con baja rentabilidad son mayores. Por el contrario, la escasez de oportunidades alternativas aumenta la resiliencia de los emprendedores en las áreas rurales; por lo que podemos apuntar que esta situación sería un ejemplo de adaptación con efectos positivos para la supervivencia de las empresas, entendida como una adaptación al medio de las personas emprendedoras, siendo una capacidad menos centrada en las características de los emprendedores o las circunstancias personales (Masten y Obradović, 2006). Además, como sugirió Krugman (1996), en las grandes ciudades también pueden operar deseconomías de aglomeración, lo que podría conducir a tasas de riesgo más altas para las empresas en estos entornos en determinadas circunstancias.

En cuanto a los efectos de la educación sobre la supervivencia, el Modelo I muestra que las empresas con emprendedores con educación universitaria tienen mayores probabilidades de supervivencia que aquellas con emprendedores que acreditan solo educación primaria o secundaria obligatoria. Sin embargo, este resultado no se sostiene en el Modelo II. La razón principal es que este último modelo incluye las interacciones de la educación con el tamaño del municipio y las de la educación con el sexo de los promotores. Si se omiten esas interacciones, el efecto de la educación es significativo al 5% con un coeficiente de la misma magnitud que en el Modelo I⁹. Por lo tanto, el impacto de la educación es capturado por los efectos de interacción en el Modelo II. En conjunto, estos resultados respaldan la hipótesis

⁹ Sin embargo, en ese caso, el género no muestra un efecto significativo.

H2 que postula que las probabilidades de supervivencia son mayores para las empresas incubadas cuyos equipos promotores muestran niveles educativos más altos. Este resultado está en línea con lo observado por Huggins et al. (2017), quienes señalaron que para País de Gales las tasas de supervivencia de las empresas están relacionadas con el capital humano y las motivaciones de crecimiento.

En el caso de la variable género, tanto si consideramos la clasificación DEGURBA, Modelo I, como la de tamaños de los municipios, Modelo II, las empresas donde el género del promotor es mujer tienen menores tasas de supervivencia que aquellas en las que el promotor es un hombre, sin tener en cuenta los términos de interacción. Este resultado, que sostiene la Hipótesis H3, puede deberse a los roles de género tradicionales y los obstáculos particulares a los que se enfrentan las mujeres (como la discriminación debida a la condición de género, las trabas e impedimentos para acceder a recursos financieros o la conciliación entre la vida profesional y familiar). Este resultado está en línea con los hallazgos de Haapanen y Tervo (2009) y los de Millán et al. (2012). Podemos señalar que existen otros estudios en los cuales no se muestran diferencias de género relevantes (Kalleberg y Leicht 1991; Cooper et al., 1994; Watson, 2012; Gieure y Buendía-Martínez, 2016), o tiempos de supervivencia incluso mayores en el caso de las mujeres empresarias (Giannetti y Simonov, 2004).

En el caso de los equipos con promotores mixtos, no se encuentran diferencias significativas en los niveles de supervivencia respecto aquellos negocios con promotores exclusivamente varones. Por tanto, afecta a la supervivencia empresarial el número de promotores, pero no su composición de género.

Hasta ahora, de la Tabla 4.1 solo se han interpretado los efectos principales de las variables, sin considerar los términos de interacción (que están vinculados por el símbolo # en la lista de variables en la Tabla 4.1). A continuación, se considerarán los resultados relacionados con los efectos de moderación capturados por los términos de interacción. Para ello se emplearán también las Tablas 4.2-4.4, que muestran los odd ratios obtenidos al exponenciar los efectos totales. Los efectos totales se calculan sumando el efecto del término de interacción a los efectos principales.

La Tabla 4.2 muestra los efectos totales, en términos de cocientes de odds, que resultan de agregar el efecto de interacción a los efectos principales de los niveles de tamaño de los municipios y de los de máximo nivel de educación de los/las promotores/as. Como se puede apreciar, el efecto negativo de la aglomeración sobre la supervivencia (Hipótesis H1) queda moderado cuando se tiene en cuenta la interacción del tamaño del municipio y nivel educativo máximo del promotor/es.

En concreto, en el caso de los promotores con nivel de estudios primarios, el odd de cese de actividad de sus empresas ubicadas en municipios de más de 100,000 habitantes es más del doble que el de las empresas en municipios de menos de 100,000 habitantes, no apreciándose diferencias significativas entre municipios pequeños y de tamaño mediano. Sin embargo, este efecto negativo del tamaño de los municipios sobre la supervivencia empresarial no se observa para los promotores con título universitario, quienes tienen cocientes de odds similares entre los diferentes tipos de municipio.

Por otra parte, en Tabla 4.2 se observa que en los municipios de menos de 50,000 habitantes el nivel educativo no tiene efecto estadísticamente significativo sobre la supervivencia empresarial. Sin embargo, en los municipios de más de 100,000 habitantes vemos un efecto "lineal positivo" en el sentido de cuanto mayor es el nivel educativo máximo del promotor/es mayores son las tasas de supervivencia con respecto al grupo de referencia. Por otra parte, las empresas localizadas en municipios de tamaño medio cuyo promotor/promotores tiene/n un nivel educativo máximo de Bachillerato o FP, tienen menores tasas de supervivencia que aquellas fundadas por emprendedores con menor o mayor nivel educativo. Este resultado podría deberse a las mayores oportunidades que este grupo puede encontrar en esos mercados laborales locales como empleados por cuenta ajena. Este hecho podría hacer que esos emprendedores sean menos resilientes y más propensos a cerrar sus negocios, si los resultados de sus empresas no son plenamente satisfactorios.

Estos resultados mixtos respaldarían la hipótesis H4 solo en los municipios más grandes donde se observa un efecto "lineal positivo" de la educación sobre las tasas de supervivencia (un mayor nivel educativo de los promotores supone una mayor tasa de supervivencia empresarial).

Tabla 4.2. Cociente de Odds. Tamaño de los municipios por Nivel Educativo
(para resultados de estimación del Modelo II)

Cociente de Odds	Educación Primaria o Secundaria	Bachillerato o FP	Universidad
Municipios de menos de 50,000 habitantes	1.000	1.166 [0.332]	0.998 [0.989]
Municipios de entre 50,000 y 100,000 habitantes	0.918 [0.749]	1.921 *** [0.001]	0.883 [0.579]
Municipios de más de 100,000 habitantes	2.220 ** [0.016]	1.513 * [0.056]	1.076 [0.687]

Categoría Base = promotores con educación Primaria o Secundaria que viven en municipios de menos de 50,000 habitantes. Entre [] el P-valor del contraste: efecto total= 0. *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1.

En la Tabla 4.3 podemos comprobar los efectos totales que resultan de la suma de los efectos principales y del efecto de interacción de la clasificación DEGURBA con la variable género, en términos de OR. Como se puede observar, es especialmente en las zonas rurales donde las empresas que han sido promovidas por mujeres tienen tasas de supervivencia significativamente menores que las creadas por empresarios hombres. Fuera de este territorio, zonas no rurales, las tasas de supervivencia de las empresas fundadas por mujeres son comparables a las promovidas por hombres e incluso mayores en ciudades densamente pobladas.

Así pues, las áreas urbanas representan un entorno relativamente más favorable para la supervivencia de las empresas dirigidas por mujeres. Esto está en línea con los resultados obtenidos por Kalnins y Williams (2014) para Texas y podría explicarse por los patrones socioculturales y roles de género que desarrollan las mujeres (Justo, 2008), ya que existen circunstancias que provocan desigualdad de género. La interrelación entre los roles laborales, personales y familiares provoca que exista un reparto de tareas en función del género y ello se plasma en una incidencia directa del desempeño entre hombres y mujeres. Así pues, las mujeres asumen que su desempeño en el mercado empresarial se orienta a sectores con mayor peso en los entornos urbanos (sector servicios o comercio de proximidad) o manifiestan un concepto de éxito asociado a su rol, que les permite mejorar su tasa de supervivencia, al ser más amplio y distinto que el de los hombres (Orser y Hogarth-Scott, 2002). Estos resultados apoyarían la Hipótesis H5.

**Tabla 4.3. Cociente de Odds. DEGURBA por Género
(para resultados de estimación del Modelo I)**

Cociente de Odds	Promotor Hombre	Promotor Mujer	Equipo Promotor Mixto
Zonas Rurales	1.000	1.448 ** [0.013]	1.112 [0.691]
Ciudades Medianas y Barrios Periféricos	1.211 [0.123]	1.258 * [0.074]	1.372 * [0.097]
Ciudades densamente Pobladas	1.572 *** [0.001]	1.374 ** [0.037]	1.294 [0.203]

Categoría Base = Promotor hombre viviendo en zonas rurales. Entre [] el P-valor del contraste: efecto total= 0.
*** p <0.01, ** p <0.05, * p <0.1.

Finalmente, la Tabla 4.4 muestra los efectos totales que resultan de la suma de los efectos principales y del efecto de interacción del género con el nivel educativo de los/as promotores/as, en términos de OR, en Modelo II. Se puede comprobar cómo las promotoras con educación primaria o secundaria muestran probabilidades de supervivencia menores que las de los hombres con su mismo nivel de educativo, con odds aproximadamente un 48% mayores.

En el caso de los promotores que son hombres no se observa una influencia del nivel educativo sobre la supervivencia de la empresa. En cuanto a los equipos mixtos se observa unas menores tasas de supervivencia de las empresas con promotores con mayor nivel educativo bachillerato o FP, si bien el efecto es solo marginalmente significativo. Sin embargo, las mujeres con educación universitaria y en menor medida las que tienen estudios de Bachillerato o FP, ven elevarse sus probabilidades de supervivencia, teniendo odds ratios asimilables a los de los hombres, ya que el capital humano que poseen en relación a la experiencia previa y los conocimientos adquiridos nivelan la tasa de supervivencia (Fischer et al., 1993; Dolinsky et al., 1993). Un mayor nivel educativo, especialmente de nivel universitario, actúa así como una “vacuna” ante el fracaso empresarial para las mujeres emprendedoras. Estos resultados apoyarían, por tanto, nuestra Hipótesis H6.

Tabla 4.4. Cociente de Odds. Nivel Educativo por Género
(para resultados de estimación del Modelo II)

Cociente de Odds	Promotor Hombre	Promotor Mujer	Equipo Promotor Mixto
Educación Primaria	1.000	1.479 ** [0.038]	0.825 [0.768]
Bachillerato o FP	1.166 [0.332]	1.2372 [0.188]	1.469 * [0.085]
Universidad	0.998 [0.989]	0.956 [0.785]	0.855 [0.454]

Categoría Base = Promotor Hombre con educación primaria. Entre [] el P-valor del contraste: efecto total= 0.
*** p <0.01, ** p <0.05, * p <0.1

4.2. Supervivencia empresarial de los negocios de emprendedores inmigrantes en Andalucía.

El análisis que realizamos en este apartado contribuye a la literatura sobre la supervivencia empresarial al mostrar que los emprendedores inmigrantes muestran probabilidades de supervivencia inferiores a los nacionales, aspecto para el que no existe un consenso en la literatura. Asimismo, el análisis que presentaremos a continuación muestra también que este mayor riesgo asociado a la condición de inmigrante se ve moderado por la educación de los promotores y la localización del negocio (Bellido-Jiménez et al., 2022). Es importante señalar que en este estudio se han considerado exclusivamente las empresas creadas bajo la condición de empresario individual, dejando a un lado, por tanto, las sociedades mercantiles. Es por ello por lo que la base de datos final se compone de 1,974 empresas incubadas por AE, frente a las 2,878 empresas que se incluyen en el primer estudio presentado con antelación.

Para tal fin, se ha estimado dos modelos cuyos resultados aparecen recogidos en la Tabla 4.5 en términos de odds ratio (coeficientes exponenciados). El denominado Modelo I se ha estimado a partir de las variables de control y la variable central en este estudio, que no es otra que la condición de inmigrante del promotor (frente a aquellos de nacionalidad española). El denominado Modelo II además incorpora los dos términos de interacción que nos permiten considerar si el efecto de la condición de extranjero sobre la supervivencia empresarial es moderado por el nivel educativo y por la localización de la empresa. No

existen correlaciones significativas entre las variables explicativas claves, por lo que no se manifiestan problemas de multicolinealidad en los análisis abordados.

En primer lugar, como puede observarse en la Tabla 4.5, en ambos modelos, el término independiente y las variables dicotómicas que especifican el logit del riesgo base (D_2 , D_3 , D_4 , D_5) son significativas y decrecientes, sugiriendo que la tasa de éxito de los negocios decrece en el tiempo a partir del primer año de supervivencia (dependencia de duración negativa). A este respecto, son de aplicación las consideraciones que se han realizado con anterioridad en el análisis del apartado 4.1.

Respecto a las variables de localización del negocio utilizando la clasificación del POTA, el Modelo I muestra unas probabilidades de supervivencia de los negocios situados en las ciudades medias del litoral andaluz superiores a las registradas por los negocios ubicados en centros regionales. Lo mismo ocurre con los negocios ubicados en ciudades medias del interior, pero la diferencia es de significatividad marginal y a una sola cola ($p_v=0.1096/2<0.1$). Este último caso ocurriría en el Modelo II donde los odds ratios de los negocios ubicados en ciudades medias, tanto del litoral como de interior, con respecto a los ubicados en centros regionales son marginalmente significativos menores que 1 y, por tanto, sus tasas de supervivencia son mayores que en centros regionales. Posiblemente, la pérdida de significatividad a dos colas del OR de ciudades medias del litoral se deba a la introducción del término de interacción entre ubicación del negocio y nacionalidad del promotor.

Tabla.4.5. Resultados para los modelos de riesgos estimados a partir de los negocios de autoempleados incubados por AE, 2009-2014. Segundo estudio

VARIABLES	Modelo I			Modelo II		
	Odds ratio	ES	P-valor	Odds ratio	ES	P-valor
<i>Extranjero</i>	1.5987***	(0.2450)	0.0022	5.0704***	(2.4415)	0.0007
<i>POTA</i>						
Ciudades Medias Interior	0.8660	(0.0779)	0.1096	0.8695	(0.0803)	0.1300
Ciudades Medias Litoral	0.7782**	(0.0891)	0.0285	0.8297	(0.0998)	0.1205
Centros Rurales	0.8738	(0.1026)	0.2504	0.8828	(0.1069)	0.3032
<i>POTA#Extranjero</i>						
Ciudades Medias Interior#Extranjero				1.0532	(0.4486)	0.9031
Ciudades Medias Litoral#Extranjero				0.5689	(0.2310)	0.1647
Centros Rurales#Extranjero				0.9340	(0.4910)	0.8966
<i>Nivel Educativo</i>						
FP o Bachillerato	1.0336	(0.1188)	0.7737	1.1278	(0.1345)	0.3133
Universidad	0.7363**	(0.0876)	0.0101	0.7694**	(0.0954)	0.0345
<i>Nivel Educativo#Extranjero</i>						
FP o Bachillerato#Extranjero				0.2332***	(0.1101)	0.0021
Universidad #Extranjero				0.4311*	(0.2035)	0.0747
VARIABLES	Odds ratio	ES	P-valor	Odds ratio	ES	P-valor
<i>Nº de empleados</i>	0.6851***	(0.0536)	0.0000	0.6864***	(0.0537)	0.0000
<i>Inversión inicial 10³ €</i>	0.9974***	(0.0009)	0.0047	0.9974***	(0.0009)	0.0047
<i>Sector</i>						
Construcción	1.0649	(0.1310)	0.6090	1.0360	(0.1280)	0.7746
Servicios	1.1952	(0.2317)	0.3578	1.2245	(0.2376)	0.2968
<i>Cohorte</i>						
Cohorte 2010	0.9914	(0.1011)	0.9327	1.0035	(0.1026)	0.9724
Cohorte 2011	0.8053*	(0.0894)	0.0510	0.7972**	(0.0888)	0.0419
Cohorte 2012	0.5743***	(0.0830)	0.0001	0.5674***	(0.0822)	0.0000
Cohorte 2013	0.6353***	(0.0845)	0.0007	0.6304***	(0.0841)	0.0005
<i>Género (Mujer)</i>	1.0508	(0.0800)	0.5154	1.0407	(0.0795)	0.6012
<i>Edad del autoempleado</i>						
Entre 30 y 40 años	0.9804	(0.1016)	0.8485	0.9803	(0.1020)	0.8480
Más de 40 años	1.0743	(0.0932)	0.4088	1.0567	(0.0921)	0.5265
<i>Constante</i>	0.5858***	(0.1085)	0.0039	0.5495***	(0.1029)	0.0014
<i>D₂</i>	0.6954***	(0.0631)	0.0000	0.6990***	(0.0635)	0.0000
<i>D₃</i>	0.5742***	(0.0635)	0.0000	0.5785***	(0.0641)	0.0000
<i>D₄</i>	0.4108***	(0.0566)	0.0000	0.4153***	(0.0572)	0.0000
<i>D₅</i>	0.3897***	(0.0672)	0.0000	0.3941***	(0.0680)	0.0000
Log likelihood	-2395.974			-2389.625		
LR chi ² (21) / LR chi ² (26)	184.32		0.0000	197.02		0.0000
Pseudo R ²	0.0370			0.0396		
Pseudo-observaciones	5,673			5,673		

ES=Error Estándar. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. Número de casos= 1,974.

Respecto a las probabilidades de supervivencia y las características del negocio incubado, se observa que tanto en el Modelo I como el Modelo II, la probabilidad de supervivencia se

incrementa significativamente para los proyectos que poseen un mayor número de empleados o contemplan una inversión inicial más elevada, cuestiones ya propuestas por Holmes et al. (2010) o Resende et al. (2016) y lo mostrado en el apartado 4.1 a partir de la base de datos completa de negocios incubados. Sin embargo, no se encuentran efectos significativos en relación a los distintos sectores donde el autoempleado desarrolla su negocio. Esto podría deberse en parte a que la desagregación sectorial no es muy detallada, considerándose solo en términos de grandes sectores. Ambos modelos, muestran que los proyectos iniciados en los años comprendidos entre 2011 y 2013, cuando la recuperación económica de la crisis de 2008 ya era sostenida, tienen una supervivencia más alta, lo que se explica por el impacto de la coyuntura económica sobre la supervivencia empresarial en línea con lo mostrado por Audretsch et al. (2008) y Box (2008).

Cuando se analizan las características personales del autoempleado, la Tabla 4.5 nos muestra una relación positiva de la formación universitaria sobre la supervivencia empresarial en ambos modelos, en línea con la mayor parte de la evidencia disponible (Acs et al., 2007; Mueller, 2014) y lo mostrado en el apartado 4.1. Sin embargo, ni la edad ni el género de las personas que están incubando sus negocios en las instalaciones de AE muestran efectos significativos. El resultado relativo a la edad es consistente con lo observado en el primer estudio que conforma esta tesis doctoral cuyos resultados se han presentado en el apartado 4.1. Sin embargo, el resultado relativo al género contrasta con lo mostrado en dicho primer análisis. A este respecto, debe tenerse en cuenta que en este segundo análisis se está considerando exclusivamente los negocios puestos en marcha bajo la condición de empresario individual, excluyendo las sociedades mercantiles. Esta opción, como se ha señalado con anterioridad, fue necesaria para poder identificar la condición de extranjero o nacional del promotor.

En relación con la variable central en este estudio, se comprueba que los negocios promovidos por personas de origen extranjero muestran probabilidades de supervivencia significativamente menores a los impulsados por autoempleados nacionales. Este resultado apoyaría la Hipótesis H7, en línea con lo observado por Mueller (2014), Mata y Alves (2018) o Irastorza y Peña-Legazkue (2018) y en contra de las conclusiones de Bates (1999), Vinogradov y Isaksen (2008) o Riva y Lucchini (2015). Este efecto se observa incluso tras

controlar por las características personales de los promotores, los sectores, la ubicación de sus negocios y otras características de sus proyectos empresariales. Por lo tanto, nuestros resultados muestran que los emprendedores inmigrantes se encuentran con obstáculos particulares a la hora de poner en marcha sus iniciativas y estos no llegan a ser contrarrestados por los mecanismos de apoyo público en el marco de los procesos de incubación desarrollados en Andalucía. Por otra parte, el análisis de las interacciones introducidas en el Modelo II sirve de apoyo para estudiar más detalladamente ciertas cuestiones asociadas a la supervivencia de los negocios puestos en marcha por las personas de origen extranjero, en concreto, el impacto diferencial de la localización y del nivel educativo.

De un lado, ninguna de las interacciones entre las localizaciones alternativas y la nacionalidad de los promotores es significativa en el Modelo II de la Tabla 4.5. Sin embargo, la interacción entre la nacionalidad extranjera y la localización en ciudades medias del litoral (la cual está cerca de ser marginalmente significativa en un contraste de significación unilateral) sugiere que la supervivencia empresarial más alta en este ámbito espacial mostrada en el Modelo I y que pierde su significatividad en el Modelo II, estaría relacionada en mayor medida con los negocios promovidos por las personas de origen extranjero. Para verificarlo se ha elaborado la Tabla 4.6 que muestra los efectos totales, que resultan de la suma de los efectos principales y del efecto de interacción de la localización según clasificación POTA con la variable nacionalidad del autoempleado, en términos de OR.

Tabla 4.6. Odds Ratios. Municipio según clasificación del POTA por la nacionalidad del emprendedor (para resultados de estimación del Modelo II)

	Odds Ratio (*)		Odds Ratio (**)
	Nacional	Extranjero	Extranjero
Centros Regionales	1.0000	5.0703 *** [0.0007]	1.0000
Ciudades Medias Interior	0.8695 [0.1300]	4.6434 *** [0.0037]	0.9158 [0.8324]
Ciudades Medias Litoral	0.8297 [0.1205]	2.3931 ** [0.0353]	0.4720* [0.0526]
Centros Rurales	0.8828 [0.3032]	4.1804 ** [0.0132]	0.8245 [0.7058]

(*) Categoría Base = Promotores no extranjeros que residen en un centro regional según POTA.

(**) Categoría Base = Promotores extranjeros que residen en un centro regional según POTA.

Entre [], P-valor del contraste: efecto total = 0. . *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

Tomando como categoría de referencia a aquellos promotores de origen nacional con negocios ubicados en centros regionales, se comprueba que los autoempleados extranjeros tienen probabilidades de supervivencia sensiblemente menores que los promotores autóctonos en todos los entornos con OR bastantes superiores a 1, pero la diferencia es menor en el caso de las ciudades medias del litoral (ver las primeras dos columnas de la Tabla 4.6).

También se observa que las probabilidades de supervivencia de los negocios promovidos por autoempleados nacionales ubicados en ciudades medias, ya sea del litoral o del interior, son mayores que las de los negocios ubicados en los centros regionales ($p < 0.1$ en contraste unilateral), cuestión que ya se puso de manifiesto en el estudio anterior donde las tasas de supervivencia en ciudades densamente pobladas o municipios de más de 100,000 eran menores respecto a los municipios inferiores a 50,000 habitantes o municipios en áreas rurales.

Si calculamos los efectos totales para las personas de origen extranjero tomando como categoría base las empresas situadas en centros regionales con autoempleados extranjeros (tercera columna de la Tabla 4.6), el OR para los negocios localizados en ciudades medias del litoral baja hasta el valor de 0.472 ($p = 0.0526$), sin que existan diferencias significativas respecto a los negocios localizados en otros ámbitos espaciales. Por tanto, este ámbito local

parece representar un “hábitat” más propicio para la supervivencia de los negocios puestos en marcha por inmigrantes.

Este aspecto puede estar relacionado con la concentración de población extranjera en los municipios costeros de Andalucía, como se puede comprobar en del II Plan Integral para la Inmigración en Andalucía, 2006-2009 (Junta de Andalucía, 2006: 82). Esta mayor concentración de población extranjera puede estar asociada a un mayor mercado potencial, especialmente en negocios con un componente étnico, así como por la existencia de redes de apoyo más fuertes para los emprendedores inmigrantes, entre otros factores. Todo ello podría derivar en mejores perspectivas de supervivencia para los negocios promovidos por inmigrantes y situados en estas áreas del litoral. Estas mayores probabilidades de supervivencia podrían también estar relacionadas con los sectores donde se inician los proyectos en estos ámbitos específicos y a las características de las economías locales en estos ámbitos geográficos. En cualquier caso, estos indicios no suponen evidencia suficiente en favor de la Hipótesis H8, que postula que el entorno local condicionaría de modo diferente la supervivencia de los negocios promovidos por los autoempleados inmigrantes con respecto a los de los autóctonos, en el marco de procesos de incubación.

Como se puede observar en la Tabla 4.5, las interacciones entre el nivel educativo del autoempleado y su nacionalidad son estadísticamente significativas y menores que 1 en el Modelo II. Se observa así que en el caso de los autoempleados inmigrantes los estudios de bachillerato y FP, por un lado, y los universitarios por otro, tienen efectos particularmente positivos sobre la supervivencia de sus negocios, en línea con lo propuesto en la Hipótesis H9. Por lo tanto, se puede afirmar que en el caso de los emprendedores inmigrantes la formación tiene un rendimiento en términos de supervivencia de los negocios mayor al que se aprecia en el caso de los autoempleados nacionales. El capital humano de los extranjeros puede estar asociado a mayores niveles de innovación, mayor dinamismo en relación a las oportunidades del mercado y mejores capacidades de los promotores.

La Tabla 4.7 permite analizar los efectos totales, resultado de sumar al efecto principal, el efecto interacción de la educación y la nacionalidad, en términos de OR. En las dos primeras columnas de dicha tabla, los odds ratio revelan que la supervivencia de los negocios promovidos por los autoempleados extranjeros es menor para todos los grupos por nivel

educativo; sin embargo, se observan diferenciales mucho mayores para el caso de los autoempleados con solo educación primaria o ESO, con odd cinco veces superiores; mientras que en el caso de los autoempleados con educación universitaria son solo algo menos de dos veces superiores y la diferencia se reduce en mayor medida en el caso de los autoempleados con título de Bachillerato o Formación Profesional, no habiendo en este caso diferencias significativas. En el caso de los negocios regentados por autoempleados nacionales el efecto positivo de la educación sobre las tasas de supervivencia es significativo únicamente en los titulados universitarios.

Si comparamos solo entre extranjeros (última columna de la Tabla 4.7), se observa el efecto positivo que tiene el nivel educativo en la supervivencia, siendo este más acentuado que en los emprendedores nacionales, aumentando la supervivencia en el caso de los que poseen titulación universitaria y también en los que acreditan estudios de FP o Bachillerato. Por tanto, en el caso de los extranjeros, como sucedía en el caso de las mujeres, la educación se manifiesta como una “vacuna” frente al abandono de sus negocios.

Tabla 4.7. Odds Ratios. Educación por nacionalidad
(para resultados de estimación del Modelo II)

Odds Ratio	Odds Ratio (*)		Odds Ratio (**)
	Nacional	Extranjero	Extranjero
Primaria o ESO	1.0000	5.0703*** [0.0007]	1.0000
Bachillerato o FP	1.1277 [0.3133]	1.3334 [0.4453]	0.2630 *** [0.0036]
Universidad	0.7694** [0.0345]	1.6815* [0.0756]	0.3316 ** [0.0158]

(*) Categoría Base = Promotores no extranjeros con nivel educativo máximo ESO.

(**) Categoría Base = Promotores extranjeros con nivel educativo máximo ESO.

Entre [] el P-valor del contraste: efecto total =0. . *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Capítulo 5.

Conclusiones.

Presentamos en este capítulo las conclusiones principales extraídas en esta tesis doctoral. Las conclusiones obtenidas lo han sido tras validar las hipótesis estudiadas y analizar los resultados descriptivos y estadísticos expuestos. Ello nos servirá de base para presentar algunas implicaciones en relación a las políticas públicas de fomento empresarial, finalizando el capítulo con las limitaciones que muestra esta investigación y las posibles extensiones que podamos desarrollar en futuros estudios. Iniciaremos, por tanto, este apartado mostrando las principales conclusiones que hemos obtenido del presente estudio, tras el análisis de los datos que nos han sido facilitados por la Fundación Andalucía Emprende.

La eficiencia, eficacia y sostenibilidad de los procesos públicos en relación al apoyo de las iniciativas empresariales están influenciadas por diversos factores, ya sean de naturaleza interna a la propia iniciativa empresarial, como externos, relativos al entorno social, económico o político. Nuestro estudio identifica algunos factores especialmente relevantes, lo que permitiría seleccionar con un mayor grado de éxito los proyectos que recibirán apoyo público, optando por iniciativas con mayores probabilidades de supervivencia, así como identificar los colectivos que tienen mayores dificultades para desarrollar con éxito sus proyectos a fin de definir herramientas más personalizadas y focalizadas para la promoción del emprendimiento.

Nuestro trabajo de investigación, que se ocupa de los determinantes de la supervivencia de las nuevas empresas con incubación pública en Andalucía, muestra que las condiciones de aglomeración de los entornos locales donde se ubican las empresas incubadas por los servicios de apoyo público en Andalucía condicionan la supervivencia de las empresas. Concretamente, la supervivencia de las empresas incubadas que reciben apoyos por parte de la administración pública en Andalucía se reduce con el nivel de urbanización, tanto si este se considera a través de la densidad urbana como considerando el número absoluto de habitantes residentes en el municipio.

Este aspecto puede deberse a varios factores, entre los que destacarían la existencia de un entorno competitivo más agresivo en las aglomeraciones urbanas, ya que aunque un entorno de mayor densidad urbana incrementa las oportunidades económicas para las empresas, esta situación provoca que exista una mayor intensidad competitiva que puede afectar negativamente a la supervivencia de los negocios.

La menor supervivencia de las nuevas empresas en los entornos de las grandes ciudades puede ser también debida a la existencia de más y mejores oportunidades alternativas de empleo y de negocio, lo que favorecería en algunos casos el abandono de la actividad empresarial o su uso como una plataforma para el acceso a empleos por cuenta ajena.

Por el contrario, en las zonas rurales, ante el menor dinamismo de sus mercados locales, existen menos oportunidades económicas y de empleo alternativo, lo que obligaría a una mayor resiliencia de los empresarios. Asimismo, hay que tener en cuenta que la resiliencia de los emprendedores en los entornos rurales se plantea desde aspectos sociales, económicos o culturales donde se concilia el interés personal con el bien común a través de una toma de decisiones menos individualista (Ruiz-Ballesteros y Gual, 2012), cuestión que se encuentra subsumida en la investigación y que requería de otros análisis más cualitativos.

Es por tanto relevante que la supervivencia de las empresas está relacionada con el nivel de urbanización, pero hemos podido comprobar dos factores que moderan el impacto de la aglomeración local. Estos factores son el nivel educativo y el género de las personas que promueven los nuevos negocios.

En este sentido, poseer educación universitaria se relaciona con carácter general con una mayor supervivencia del negocio, pero este efecto se manifiesta de forma más intensa en los municipios con más de 100,000 habitantes. Sin embargo, se observa que, en los municipios de hasta 100,000 habitantes las personas emprendedoras con formación de tipo bachillerato o formación profesional son las que tienen menores tasas de supervivencia, lo que puede estar relacionado con un mayor dinamismo del mercado laboral por cuenta ajena para este colectivo de personas en estos municipios. Este aspecto puede provocar que, en casos de dificultad del negocio, cuando la persona vive en municipios medios y tiene

formación profesional o bachillerato, opte por la opción del mercado de trabajo por cuenta ajena o incluso por abandonar el municipio donde reside.

Asimismo, la supervivencia de los negocios dirigidos por mujeres es con carácter general menor que para los hombres, si bien esta diferencia se acentúa en las zonas rurales. Esta circunstancia podría estar asociada con aspectos sociales y culturales más tradicionales en los ámbitos rurales, donde las mujeres emprendedoras encuentran un entorno menos favorable para sus intereses. Esta circunstancia retroalimenta el acceso de las mujeres a la educación, por lo que la brecha del nivel educativo de estas mujeres se traslada a las observaciones de nuestro análisis. En este sentido, nuestro estudio muestra que tanto el disponer de educación superior, como la cultura empresarial de las grandes ciudades, actuarían como vacunas contra el cese de la actividad para las mujeres empresarias. Otra cuestión que podría ser relevante en relación al abandono de la actividad por las empresarias son las motivaciones voluntarias por razones personales.

En esta tesis doctoral hemos analizado también la supervivencia empresarial centrándonos en la posible influencia del origen de los promotores con objeto de verificar si las iniciativas empresariales que promueven las personas de origen extranjero presentan características específicas que permitan diferenciarlas de aquellos negocios puestos en marcha por los nacionales.

Se trata de una cuestión para la que no existe consenso en la literatura, ya que esta muestra resultados contrapuestos. Nuestro análisis permite añadir evidencia adicional al respecto a partir de un grupo específico de autoempleados que reciben apoyo público, siendo el primer trabajo que se basa en datos de empresas incubadas. El análisis permite valorar asimismo el impacto de ciertos factores en el éxito de la política de fomento del emprendimiento en los inmigrantes.

Nuestros resultados permiten concluir que incluso cuando son controladas las características personales relacionadas con los promotores de los negocios o las características que presentan los proyectos empresariales, las probabilidades de supervivencia de las iniciativas empresariales que desarrollan los autoempleados extranjeros respecto a las iniciativas empresariales de los autoempleados nacionales son

sensiblemente menores. Este resultado sugiere la existencia de dificultades particulares para el inicio y la consolidación de las iniciativas emprendedoras en el caso de los autoempleados de origen extranjero.

Entre las limitaciones para emprender de los inmigrantes habitualmente se señalan el desconocimiento de los canales de información y de apoyo. No obstante, nuestro estudio se ocupa de empresas que han disfrutado de los programas de emprendimiento público que ofrecen recursos, como financiación, espacios empresariales y asesoramiento. Por otra parte, en el caso de los autoempleados extranjeros incluidos en nuestro estudio, se trata de emprendedores inmigrantes que se encuentran de alguna forma integrados en el territorio de Andalucía, ya que han utilizado los servicios que promueve AE en relación con la puesta en marcha de sus negocios. Podría pensarse a priori que esta circunstancia, unida al efecto positivo de la incubación sobre la supervivencia de los negocios, podría haber compensado los obstáculos particulares a los que se enfrentan los emprendedores inmigrantes debido a su conocimiento más pobre del contexto económico, sociocultural e institucional local y a la percepción negativa que genera desconfianza en la población de acogida (“liability of foreignness”), entre otros factores. No obstante, nuestro trabajo pone de manifiesto que las probabilidades de supervivencia de los emprendedores nacionales son significativamente superiores a las de los emprendedores de origen extranjero en los negocios incubados por AE.

Por otra parte, los resultados de este trabajo muestran que la formación del autoempleado puede jugar un papel esencialmente crítico en la supervivencia de los negocios promovidos por los inmigrantes. De este modo, los obstáculos que se presentan en el inicio de los negocios los emprendedores extranjeros pueden ser superados con mayor facilidad por las personas inmigrantes que poseen una educación superior. Estos estudios podrían ofrecerles a los inmigrantes capacidades cognitivas especialmente útiles a fin de adaptarse y maniobrar en un entorno que no conocen con profundidad y que les ofrece barreras relevantes.

Asimismo, nuestros resultados indican que las ciudades medias del litoral representan el “hábitat” más favorable para el desarrollo de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes, lo que se manifestaría en forma de mayores probabilidades de supervivencia.

Esto puede asociarse al carácter de polo de atracción de inmigración que tienen algunas de estas zonas en Andalucía, lo que favorecería la disponibilidad local de redes de apoyo para el desarrollo de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes, así como se asociaría a la existencia de mercados étnicos locales donde poder penetrar con mayor facilidad.

De los resultados de nuestra investigación pueden extraerse diversas implicaciones respecto al diseño y ejecución de las políticas empresariales de fomento del autoempleo. A este respecto, proponemos que deberían considerarse las siguientes cuestiones:

- Las actividades de promoción de la iniciativa emprendedora deben estar diseñadas teniendo en cuenta el nivel de urbanización del entorno local donde se vayan a implantar;

- Las actividades de promoción de la iniciativa emprendedora deben estar acompañadas de acciones de formación, las cuales incorporen tanto el enfoque de género como el de diversidad;

- El impacto positivo de la formación de tipo universitario en la supervivencia empresarial indica que se debe contar con asignaturas transversales sobre emprendimiento en todos los estudios universitarios. Además, sería especialmente interesante contar con la participación de mujeres en dichos programas con el objetivo de incrementar su participación posterior en los programas de emprendimiento. Tras la pandemia provocada por la COVID-19 se ha puesto de manifiesto que cualquier programa formativo debe incorporar entre sus objetivos el entrenamiento de, lo que ha se han venido a denominar, “habilidades blandas”, como la creatividad, la capacidad de resistencia, el liderazgo o la gestión de personas. Las personas que inician sus negocios mediante la incubación pública, no pueden ser ajenas a esta realidad por lo que desde la administración pública se deberá diseñar herramientas que permitan realizar este tipo de formación con objeto de mejorar las posibilidades de supervivencia de estos negocios;

- Las zonas rurales suelen representar un entorno local especialmente adverso para que las mujeres pongan en marcha nuevas empresas, por ello se requiere acciones específicas para apoyar a las mujeres empresarias en este contexto;

- Se debe fortalecer las acciones de pre-incubación que permitirían mejorar las tasas de éxito y disminuir el fracaso de los proyectos analizados con la consiguiente disminución de las pérdidas económicas y profesionales de las personas que deciden iniciar un proyecto empresarial en Andalucía.

- Una estrategia que podría tener resultados más eficientes es centrarse en aquellos proyectos empresariales que se conciben a mayor escala (mayor inversión inicial, mayor número de promotores y empleados), ya que la supervivencia de estos proyectos es mayor.

- En el marco de los proyectos de intercambio y movilidad de personas en el ámbito europeo o en países de la OCDE, se podría articular un programa que permitiera estancias de emprendedores con negocios incubados en la red de viveros de empresas de un país en otros territorios con objeto de poder incorporar conocimientos y capacidades al desarrollo de sus proyectos.

Respecto a las acciones que puedan derivarse de los resultados de la investigación sobre el emprendimiento de personas de origen extranjero en relación con los proyectos incubados en los viveros de empresas de la red pública andaluza, podemos resaltar que:

- El sector público debe apoyar mediante planes formativos a los emprendedores ante la falta de formación previa y desconocimiento del mercado (Pazos et al., 2010) y especialmente a la población inmigrante. Las personas de origen extranjero tienen una formación previa que ha sido desarrollada en sus países de origen, por lo que deben promoverse programas que adecuen los conocimientos previos adquiridos a los mercados donde se instalen los negocios (Ndofor y Priem, 2011).

- Este aspecto enlaza con la situación que les acontece a las personas cuando inician sus negocios y especialmente a las personas extranjeras, en relación con las barreras administrativas, contables y financieras (Van der Zwan et al., 2016), por lo que sería conveniente desarrollar herramientas y mecanismos de apoyo que mejoraran el conocimiento sobre estas cuestiones y aquellas específicas de su sector de actividad.

- Es necesario establecer un sistema de homologación de capacidades y conocimientos para los emprendedores extranjeros en particular y la población de origen extranjero en general, ya que la ausencia de un sistema ágil y eficaz al respecto hace que se pierda muchas oportunidades por la lentitud del sistema diseñado por las administraciones públicas. A modo de ejemplo, en el sistema de salud para el territorio de España, en el año 2022 hay miles de personas de origen extranjero pendientes de homologar sus conocimientos y formación con objeto de poder incorporarse al sistema de empleo español, ya sea por cuenta ajena o por cuenta propia. Esta situación ha provocado la reciente aprobación del Real Decreto 889/2022, de 18 de octubre, por el que se establecen las condiciones y los procedimientos de homologación, de declaración de equivalencia y de convalidación de enseñanzas universitarias de sistemas educativos extranjeros y por el que se regula el procedimiento para establecer la correspondencia al nivel del Marco Español de Cualificaciones para la Educación Superior de los títulos universitarios oficiales pertenecientes a ordenaciones académicas anteriores.

- Dado que se hacen necesarias actuaciones específicas para las personas de origen extranjero en los servicios de apoyo a la creación de empresas, asesoramiento e información que se prestan por los organismos e instituciones públicas, es necesario desarrollar un modelo de discriminación positiva como ya ocurre en otros países del entorno (Olano, 2009) que incorpore las políticas de emprendimiento para las personas de origen extranjero, entre ellas.

- Para el desarrollo de las acciones propuestas se considera importante contar con profesionales públicos y privados formados, con capacidad para trabajar con determinados colectivos y con formación o experiencia previa en el empleo por cuenta propia o la puesta en marcha de empresas, especialmente en el caso de aquellas personas que inician sus proyectos por primera vez (Palomares-Montero et al., 2019). La experiencia nacional y de diversos países indica que la eficacia de los programas dirigidos a inmigrantes tiene mayor eficiencia y eficacia cuando los interlocutores son extranjeros o inmigrantes y han podido aportar sus experiencias al desarrollo de los protocolos y programas de actuación o han podido trabajar en la definición de los mismos (Abdelaziz et al., 2005; Requena, 2010;

Benton et al., 2014; Khan-Görkaya et al., 2019). Esto es especialmente importante cuando las diferencias culturales y de idioma son muy pronunciadas.

- La formación que se debe realizar en el marco de las políticas públicas de emprendimiento debe incluir a los empleados públicos y profesionales que ayudan a la creación de empresas, pues la atención a la diversidad cultural es necesaria para mejorar la adherencia de los proyectos (Chicón, 2015). Cuando las políticas de apoyo al autoempleo de las personas de origen extranjero son genéricas muestran carencias y limitaciones (Deakins et al., 2009; Wang y Warn, 2018), ya que no se ajustan en función de las nacionalidades y culturas de estas personas. Los complejos trámites administrativos que afectan a toda la población cuando se inicia un proyecto empresarial y que está provocando programas de simplificación administrativa, son especialmente relevantes en el caso de la población de origen extranjero.

- Un caso de especial relevancia es el de las personas extranjeras que se incorporan a programas de migraciones circulares o de contratación en origen, que cuando realizan estancias en los territorios de acogida, puedan recibir formación, apoyo técnico y financiero con objeto de establecer sus proyectos en sus países de origen o que puedan desarrollar iniciativas en los territorios de acogida con objeto de promover negocios y que pudieran ser incubados.

Finalmente, señalaremos algunas limitaciones y posibles extensiones futuras de la investigación realizada.

Por una parte, los estudios efectuados están sujetos a limitaciones derivadas de la información que contienen las bases de datos empleadas. En primer lugar, nuestro análisis se centra en las empresas incubadas y los procesos de pre-incubación e incubación determinan una primera selección, así como la aplicación posterior de mecanismos de apoyo específicos a disposición de las empresas de nueva creación. Por tanto, nuestra base de datos está afectada por sesgos que no permiten extrapolar sus conclusiones directamente al conjunto de la población de empresas andaluzas de nueva creación.

En segundo lugar, investigar la supervivencia empresarial es necesario, pero un planteamiento dicotómico, donde la empresa concluye en éxito o fracaso, resulta simplificador. En nuestro estudio hemos comprobado si la empresa se encuentra activa o no activa, sin considerar las causas del cese de actividad. Se necesita investigar con mayor profundidad los motivos de la desaparición de empresas ya que obedecen a causas muy diversas.

En tercer lugar, es claro que la calidad del dato es el elemento que permite mejorar el impacto de la investigación. Al tratar con microdatos que han sido incorporados fuera del ámbito del investigador perdemos el control sobre su trazabilidad por lo que no podemos asegurar la gestión de la información que de ello derive. En ese sentido, las iniciativas que, desde el ámbito de las autoridades europeas, se llevan a cabo con el objetivo de mejorar la soberanía de la información de los ciudadanos serán fundamentales para mejorar la calidad de las investigaciones.

En cuarto lugar, la disponibilidad de un sistema de información con datos abiertos que permita ir observando en tiempo real el impacto de las políticas públicas y privadas que se están poniendo en marcha en materia de creación de empresas podría mejorar la adopción de medidas en materia de emprendimiento. Este modelo permitiría desarrollar investigaciones futuras que posibilitarían ir adaptando los programas y medidas en aras de una mejora en la eficiencia y la eficacia de las acciones por parte de los poderes públicos.

Otra posible extensión en el futuro podría ser investigar la supervivencia empresarial en una muestra de empresas incubadas tomando como grupo de control una muestra de empresas no incubadas con similares características. Ello permitiría evaluar la efectividad de los programas de incubación sobre la supervivencia de las empresas de nueva creación.

En el caso del estudio sobre el autoempleo de personas de origen extranjero, hemos de resaltar que aflora como una limitación del estudio la calidad del dato, ya que es necesario avanzar en la homogeneización de la información acerca de la nacionalidad. Concretamente, se observa que otras administraciones, como Reino Unido o Francia, han avanzado en este sentido, ya que para disminuir la invisibilidad estadística de la información relacionada con el origen se hace necesario aportar datos que permitan el estudio de las denominadas

segundas generaciones, es decir, personas nacidas en territorio nacional de padres y/o madres de origen extranjero.

Asimismo, nuestro estudio solo diferencia entre extranjeros y nacionales, no pudiendo identificar la nacionalidad de los extranjeros, lo que puede encubrir tipos de emprendedores extranjeros muy diferentes. Bajo la misma clasificación de personas extranjeras podríamos encontrar personas de origen comunitario con elevado nivel educativo frente a personas de origen extracomunitario procedentes de países en desarrollo con un bagaje educativo más limitado y un estatus socio-económico más precario.

Cuando una persona decide no continuar con un negocio, tenemos que señalar que esta situación no debe ser interpretada siempre como un abandono o cierre del proyecto. Concretamente podemos observar que existen casos en los que las personas que ha iniciado un negocio bajo la modalidad de autoempleo pasan a ser asalariados en las empresas con las que mantienen una relación comercial casi en exclusiva. En este sentido, se podría estar observando casos del fenómeno denominado como “falso autónomo” en relación con la nacionalidad. Un “falso autónomo” es la situación en la que se encuentran personas que se autoemplean cuando las empresas las obligan a darse de alta en el régimen de cotización que representa a los trabajadores por cuenta propia, conocido en España como Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), cuando lo correcto hubiera sido incluirlos en la plantilla de la empresa¹⁰. Este trabajador autónomo desarrolla una relación de trabajo por cuenta ajena respecto a sus cometidos laborales. Al estar estas personas de origen extranjero en una posición no dominante en el mercado de trabajo, pueden ser obligadas a prestar sus servicios bajo la modalidad de autónomos, pero en algunos casos pueden ser empleados con posterioridad en las empresas que han contratado sus servicios. Estos “cierres empresariales” no deben ser interpretados necesariamente como un fracaso. Esta cuestión podría ser analizada particularmente en futuras investigaciones.

Los resultados de los dos estudios aquí presentados pueden extenderse igualmente mediante investigaciones que muestren como la cultura, la sociedad y la economía

¹⁰ Cuestión distinta se produce cuando una empresa se convierte en el cliente que genera la mayor parte de la facturación de un autoempleado, lo que se denomina como autónomo dependiente. En definitiva, la empresa determina una dependencia subordinada hacia la persona autoempleada.

condicionan y determinan las capacidades emprendedoras de las personas, independientemente de su nacionalidad o proyecto migratorio, con objeto de poder seguir analizando qué factores son claves para la supervivencia empresarial.

Nos gustaría resaltar que los denominados ecosistemas de innovación, emprendimiento o conocimiento, en su propia definición, señalan que cualquier input de los actores del sistema genera información que se añade a la cadena de valor. Analizar los fracasos, así como las externalidades negativas como inputs que generan valor y retroalimentar con ellos al ecosistema, permite que tengamos un ecosistema de innovación o emprendimiento que no pierda información, en definitiva, que no genere residuos de información. Cualquier acción que se produzca debe ser analizada y puesta a disposición de los miembros del sistema, ya que en sí misma genera valor. Esta acción de valorizar los inputs negativos permitiría que, a través del aprendizaje continuo, se mejorase la eficacia y la eficiencia del sistema.

Dado el auge que se está produciendo en torno a los estudios sobre la supervivencia de los proyectos empresariales, es necesario en el marco de la economía del dato dinamizar el uso e intercambio de la información, así como la gestión de los datos. Se estima que en 2025, esta rama de la economía empleará a 750,000 personas, generando más de 50,000 millones de euros (Cattaneo et al., 2020). Los datos en materia de emprendimiento permitirían desarrollar nuevos servicios y herramientas públicas de gestión con información de calidad. Entidades de crédito, profesionales, trabajadores, en definitiva, los “stakeholders” tendrían información para diseñar y ejecutar las acciones oportunas al respecto y sobre todo se pondría a disposición de los investigadores información para analizar otros factores, como son las actividades en relación al mercado, las estructuras financieras de las empresas o la evolución de las plantillas en relación a la formación o el género.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdelaziz, M., Cuadros, A., y Muñoz, L. G. (2005). *La intervención social con colectivos inmigrantes: modalidades, agentes y destinatarios*. Universidad Pontificia de Comillas.
- Acedo, L. A. (2005). Trabajo autónomo: esta es nuestra filosofía. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 52, 41-47.
- Acs, Z.J., Armington, C., y Zhang, T. (2007). The determinants of new-firm survival across regional economies: The role of human capital stock and knowledge spillover. *Papers in Regional Science*, 86(3), 367-391.
- Acs, Z. J., Stam, E., Audretsch, D. B., y O'Connor, A. (2017). The lineages of the entrepreneurial ecosystem approach. *Small Business Economics*, 49(1), 1-10.
- Aernoudt, R. (2004). Incubators: tool for entrepreneurship? *Small Business Economics*, 23(2), 127-135.
- Al-Mubarak, M., y Busler, M. (2011). The development of entrepreneurial companies through business incubator programs. *International Journal of Emerging Sciences*, 1(2), 95.
- Aldrich, H., y Auster, E. R. (1986). Even dwarfs started small: Liabilities of age and size and their strategic implications. *Research in Organizational Behavior*, 8, 165–198.
- Aldrich, H., y Waldinger, R. (1990). Ethnicity and Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16(1), 111-135.
- Allison, P. (1982). Discrete-Time methods for the analysis of event histories. *Sociological Methodology*, 13, 61-98.
- Anna, A. L., G. N. Chandler, E. Jansen, y Mero, N. P. (1999). Women Business Owners in Traditional and Non-Traditional Industries. *Journal of Business Venturing*, 15(3): 279-303.
- Andalucía Emprende (2019). *Informe de Gestión 2018*. Andalucía Emprende Fundación Pública Andaluza.
<https://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2019/01/INFORME-DE-GESTION-ANDALUCIA-EMPRENDE-2018-web.pdf>
- Andersson, M., y Karlsson, C. (2007). Knowledge in regional economic growth—the role of knowledge accessibility. *Industry and Innovation*, 14(2), 129-149.
- Andersson, L., Hammarstedt, M., Hussain, S., y Shukur, G. (2013). Ethnic origin, local labour markets and self-employment in Sweden: a multilevel approach. *Annals of Regional Science*, 50, 885–910.

Arjona, A. (2004). *Inmigración y mercado de trabajo. El caso de la economía étnica en Almería*. Tesis Doctoral. Universidad de Almería.

Arribas, I., y Vila J. (2007). Human capital determinants of the survival of entrepreneurial service firms in Spain. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 3(3): 309–322.

Audretsch, D.B., y Mahmood, T. (1995). New firm survival: new results using a Hazard function. *The Review of Economics and Statistics*, 77(1), 97-103.

Audretsch, D.B., Falck, O., Feldman, M. P. y Heblich, S. (2008). *The Lifecycle of Regions*. CEPR Discussion Paper No. DP6757.

Ayatse, F.A., Kwahar, N., y Iyortsuun, A.S. (2017). Business incubation process and firm performance: an empirical review. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 7(2).

Basile, R., Donati, C., y Pittiglio, R. (2013). Industry structure and employment growth: Evidence from semiparametric geoaddivitive models. *Région et Développement*, 38, 121–160.

Basile, R., Pittiglio, R., y Reganati, F. (2017). Do agglomeration externalities affect firm survival? *Regional Studies*, 51(4), 548-562.

Bates, T. (1999). Existing self-employment: an analysis of Asian immigrant-owned small businesses. *Small Business Economics*, 13, 171-183.

Bates, T. (2005). Analysis of young, small firms that have closed: delineating successful from unsuccessful closures. *Journal of Business Venturing*, 20(3), 343–358.

Baumol, W. J. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 197-210.

Belda, P.R., y Cabrer-Borrás, B. (2018). Necessity and opportunity entrepreneurs: survival factors. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14, 249-264.

Bellido-Jiménez, V., Martín-Martín, D., y Romero, I. (2021). The survival of new businesses in Andalusia (Spain): Impact of urbanization, education, and gender. *Regional Science, Policy and Practice*, 13, 25–41.

Bellido-Jiménez, V., Martín-Martín, D., y Romero, I. (2022) Autoempleo en inmigrantes y supervivencia empresarial de los negocios incubados en Andalucía. *Investigaciones Regionales- Journal of Regional Research*, 2022/1(52), 59-80.

Benschop, Y. (2001). Pride, prejudice and performance: relations between HRM, diversity and performance. *International Journal of Human Resource Management*, 12(7), 1166-1181.

Benton, M., Sumption, M., Alsvik, K., Fratzke, S., Kuptsch, C., y Papademetriou, D. G. (2014). *Aiming higher: Policies to get immigrants into middle-skilled work in Europe*. MPI.

Bergek, A., y Norrman, C. (2008). Incubator best practice: A framework. *Technovation*, 28(1-2), 20-28.

Bettin, G., Bianchi, P., Nicolli, F., Ramaciotti, L., y Rizzo, U. (2019). Migration, ethnic concentration and firm entry: evidence from Italian regions. *Regional Studies*, 53(1), 55-66.

Bird, S. R., y Sapp, S. G. (2004). Understanding the gender gap in small business success: urban and rural comparisons. *Gender and Society*, 18(1), 5-28.

Blasco A. S., y Carrizosa, M. T. (2007). Creación y supervivencia de las nuevas empresas en las manufacturas y los servicios. *Economía Industrial*, 363, 47-58.

Blanco, F. J. J., Ackerman, B. V., Fernández, M. T. F., Manera, J.B., De Vicente, M.A.O., y Polo, C. G. O. (2017). *Los servicios que prestan los viveros y aceleradoras de empresas en España. Ranking 2016/2017*. España: Funcas.

Blanco, F. J. J., Ackerman, B. V., Fernández, M. T. F., Santos, J. L. B., y Polo, C. G. O. (2020). *Los servicios que prestan los viveros y aceleradoras de empresas en España. Ranking 2019/2020*. España: Funcas.

Bøllingtoft, A. (2012). The bottom-up business incubator: Leverage to networking and cooperation practices in a self-generated, entrepreneurial-enabled environment. *Technovation*, 32(5), 304-315.

Borooh, V.K., y Hart, M. (1999). Factors affecting self-employment among Indian and black Caribbean men in Britain. *Small Business Economics*, 13, 111-129.

Box, M. (2008). The death of firms: exploring the effects of environment and birth cohort on firm survival in Sweden. *Small Business Economics*, 31(4), 379-393.

Bruton, G.D., Ahlstrom, D. y Li, H.L. (2010). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(3), 421-440.

Bürcher, S. (2017). Regional engagement of locally anchored firms and its influence on socio-economic development in two peripheral regions over time. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29(7-8), 692-714.

Castaño Collado, C., Laffarga Briones, J., Iglesias Fernández, C., Fuentes Ruiz, P. D., Martín Fernández, J., Llorente Heras, R., y Martínez Cantos, J. L. (2009). *Mujeres y poder empresarial en España*. Instituto de la Mujer.

Cabrer-Borrás, B., y Rico Belda, P. (2018). *Survival of entrepreneurship in Spain*. *Small Business Economics*, 51(1), 265-278.

Callejón, M., y Ortún, V. (2009). La caja negra de la dinámica empresarial. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, 15, 167-89.

- Carrasco, R. (1999). Transitions to and from self-employment in Spain: An empirical analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(3), 315–341.
- Carter, N. M., y Williams, M.L. (2003). Comparing social feminism and liberal feminism: the case of new firm growth. J. Butler (Ed.), *New Perspectives on Women Entrepreneurs*, 25–50.
- Castilla Sánchez, A. (2014). Optimización del talento en las organizaciones: una mirada desde la realidad de la Dirección de RRHH. *Athenea Digital: Revista de Pensamiento e Investigación Social*, 14(2), 285-291.
- Cattaneo, G., Micheletti, G., Glennon, M., La Croce, C., y Mitta, C. (2020). *The European data market monitoring tool. Key facts y figures, first policy conclusions, data landscape and quantified stories. Final study report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Caves, R. E. (1998). Industrial organization and new findings on the turnover and mobility of firms. *Journal of Economic Literature*, 36(4), 1947–1982.
- Cebrián de Miguel, J.A., Jiménez Blasco, B.C., y Resino García, R.M. (2016). Inmigrantes emprendedores durante la crisis económica. Estudio de casos en la ciudad de Madrid. *Migraciones*, 40, 63-92.
- CSES (2002). *Final Report: Benchmarking of business incubator*. Centre for Strategy & Evaluation Services, European Commission Directorate-General for Enterprise and Industry.
- Chaves, M. (2021). Sistema de inteligencia territorial de apoyo al emprendimiento. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVII(1), 11-14.
- Chaves-Maza, M., y Fedriani, E. M. (2022). Defining entrepreneurial success to improve guidance services: a study with a comprehensive database from Andalusia. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(1), 1-26.
- Chicón, R. M. (2015). Universidad: interculturalidad en la formación, eficacia en la profesión. *Opción*, 31(6), 511-524.
- Ciccone, A., y Hall, R.E. (1996). Productivity and the density of economic activity. *American Economic Review*, 86, 54-70.
- Claus, L. (2019). HR disruption—Time already to reinvent talent management. *BRQ Business Research Quarterly*, 22(3), 207-215.
- Coad, A. (2014). Death is not a success: Reflections on business exit. *International Small Business Journal*, 32(7), 721-732.
- Constant, A., y Zimmermann, K.F. (2006). The making of entrepreneurs in Germany: are native men and immigrants alike? *Small Business Economics*, 26, 279-300.

Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J., y Woo, C. Y. (1994). Initial human and financial capital as predictors of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 9, 371–395.

Cox, D.R. (1972). Regression models and life-tables (with discussion). *Journal of the Royal Statistical Society, Series B*, 34, 187-220.

Cueto, B., Suárez, P., y Mayor, M. (2021). Effects of human capital and regional context on entrepreneurial survival. *The Annals of Regional Science*, 66(2), 331-357.

Dabić, M., Vlačić, B., Paul, J., Dana, L. P., Sahasranamam, S., y Glinka, B. (2020). Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Business Research*, 113, 25-38.

Davidsson, P., y Gordon, S. R. (2016). Much ado about nothing? The surprising persistence of nascent entrepreneurs through macroeconomic crisis. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(4), 915-941.

De Esteban Escobar, D., De-Pablos-Heredero, C., Montes-Botella, J. L., Blanco Jiménez, F. J., y García, A. (2022). Business Incubators and Survival of Startups in Times of COVID-19. *Sustainability*, 14(4), 2139.

Deakins, D., Smallbone, D., Ishaq, M., Whittam, G., y Wyper, J. (2009). Minority ethnic enterprise in Scotland. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 35(2), 309-330.

De la Roca, J. y Puga, D. (2017). Learning by working in big cities, *Review of Economic Studies*, 84(1), 106-142.

DeTienne, D. R., McKelvie, A., y Chandler, G. N. (2015). Making sense of entrepreneurial exit strategies: A typology and test. *Journal of Business Venturing*, 30(2), 255-272.

Dickson, P. H. (2004). Entrepreneurial Orientation: The Role of Institutional Environment and Firm Attributes in Shaping Innovation and Proactiveness. *Paper Presented at the Strategic Management Society Conference*, 404, 1–25

Dijkstra, L. y Poelman, H. (2014). A harmonised definition of cities and rural areas: the new degree of urbanisation. *Regional Working Paper 2014, WP 01/2014, European Commission Directorate-General for Regional and Urban Policy*.

Dolinsky, A. L., Caputo, R. K., Pasumarty, K., y Quazi, H. (1993). The effects of education on business ownership: A longitudinal study of women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 43-53.

Domínguez, S., San Miguel, F., y Les, M.A. (2005). *Iniciativa emprendedora de los inmigrantes en Navarra*. Institución Futuro y Cámara de Navarra.

Dunne, T., Roberts, M. J., y Samuelson, L. (1989). The growth and failure of US manufacturing plants. *The Quarterly Journal of Economics*, 104(4), 671-698.

Duranton, G., y Puga, D. (2001). Nursery Cities: Urban Diversity, Process Innovation, and the Life Cycle of Products, *American Economic Review*, 91, 1454–1477.

Duranton, G., y Puga, D. (2004). Microfoundations of urban agglomeration economies. In J. Vernon Henderson, y J. Thisse (Eds.), *Handbook of Regional and Urban Economics* (pp. 2063–2117). Amsterdam: North Holland.

Ejermo, O., y Xiao, J. (2014). Entrepreneurship and survival over the business cycle: how do new technology-based firms differ? *Small Business Economics*, 43, 411-426.

Eriksson, R., y Rodríguez-Pose, A. (2017). Job-related mobility and plant performance in Sweden. *Geoforum*, 83, 39-49.

Fabregá, M. B., y Nicolau, A. R. (2016). Emprendimiento y supervivencia empresarial en época de crisis: El caso de Barcelona. *Intangible Capital*, 12(1), 95-120.

Façanha, L. O., Resende, M., Cardoso V., y Schröder B. H. (2013). Survival of new firms in the Brazilian franchising segment: an empirical study. *The Service Industries Journal*, 33, 1089–1102.

Fairlie R.W. (2006). Entrepreneurship among Disadvantaged Groups: Women, Minorities and the Less Educated. En Parker S. (Ed.), *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures. International Handbook Series on Entrepreneurship* (3). Springer.

Fariñas, J. C. y Huergo, E. (2015). Demografía empresarial en España: tendencias y regularidades. *Estudios sobre la Economía Española*, no. 2015/24, FEDEA.

Fernández Fernández, M.T., Santos, J., y Blanco Jiménez, F. (2019). Performance of business incubators and accelerators according to the regional entrepreneurship ecosystem in Spain. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, 43, 41-56.

Ferguson, R., y Olofsson, C. (2004). Science Parks and the Development of NTBFs-Location, Survival and Growth. *Journal of Technology Transfer*, 29, 5–17.

Ferreiro Seoane, F. J. (2013). *Los viveros de empresas en Galicia: Una estrategia generadora de riqueza*. Tesis Doctoral. Universidade da Coruña. A Coruña.

Ferreiro-Seoane, F. J., Rodríguez-Rodríguez, G., y Vaquero-García, A. (2018). Public investment in business incubators, is it better than doing nothing? *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 33(4), 553-574.

Fertala, N. (2008). The shadow of death: do regional differences matter for firm survival across native and immigrant entrepreneurs? *Empirica*, 35, 59-80.

Fielding, T. (1993). Migration and the metropolis: an empirical and theoretical analysis of inter-regional migration to and from South East England. *Progress in Planning*, 39, 75-166.

Fischer, E.M., Reuber, R.A., y Dyke, L.S. (1993). A theoretical overview and extension of research on sex, gender and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(2), 151-168.

Fonseca, R., Lopez-García, P., y Pissarides, C. A. (2001). Entrepreneurship, start-up costs and employment. *European Economic Review*, 45(4-6), 692-705.

Frenkel, A., Shefer, D., y Miller, M. (2008). Public versus private technological incubator programmes: privatizing the technological incubators in Israel. *European Planning Studies*, 16(2), 189-210.

Fuentes, R., y Dresdner, J. (2013). Survival of micro-enterprises: Does public seed financing work? *Applied Economics Letters*, 20(8), 754-757.

García, A. V. y Seoane, F. J. F. (2011). Los viveros gallegos como instrumento de desarrollo local: Situación actual y líneas de mejora. *Revista Galega de Economía*, 20(1), 1-23.

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

Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.

Gartner, W., Starr, J., y Bhat, S. (1999). Predicting new venture survival: an analysis of "anatomy of a start-up." cases from Inc. Magazine. *Journal of Business Venturing*, 14(2), 215-232.

Georgarakos, D., y Tatsiramos, K. (2009). Entrepreneurship and survival dynamics of immigrants to the U.S. and their descendants. *Labour Economics*, 16(2), 161-170.

Georgellis, Y., Sessions, J. G., y Tsitsianis, N. (2007). Pecuniary and non-pecuniary aspects of self-employment survival. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 47(1), 94-112.

Geroski, P.A., Mata, J., y Portugal, P. (2010). Founding conditions and the survival of new firms. *Strategic Management Journal*, 31(5), 510-529.

Giannetti, M., y Simonov, A. (2004). On the determinants of entrepreneurial activity: Social norms, economic environment and individual characteristics. *Swedish Economic Policy Review*, 11, 269-313.

Gieure, C. y Buendía-Martínez, I. (2016). Determinants of translation-firm survival: A fuzzy set analysis. *Journal of Business Research*, 69(11), 5377-5382.

Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., y Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 750-783.

Glaeser, E. L. (1999). Learning in Cities. *Journal of Urban Economics*, 46, 254-277.

Goldasteh, P., Akbari, M., Bagheri, A., y Mobini, A. (2022). How high-tech start-ups learn to cross the market chasm? *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 1-17.

Greene, W. (2012). H. (2012): Econometric analysis. *Journal of Boston: Pearson Education*, 803-806.

Gutiérrez, A. C. M., y Montes, J. A. A. (2013). Valores, actitudes y motivaciones en la juventud Ante el emprendimiento individual y colectivo. *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, (112), 11-36.

Hackett, S. M., y Dilts, D. M. (2004). A real options-driven theory of business incubation. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 41-54.

Hannan, M. T., y Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82(5), 929-964.

Haapanen, M., y Tervo, H. (2009). Self-employment duration in urban and rural locations. *Applied Economics*, 41(19), 2449–2461.

Hausberg, J. P., y Korreck, S. (2020). Business incubators and accelerators: a co-citation analysis-based, systematic literature review. *The Journal of Technology Transfer*, 45(1), 151-176.

Headd, B. (2003). Redefining business success: Distinguishing between closure and failure. *Small Business Economics*, 21(1), 51-61.

Hjerm, M. (2004). Immigrant entrepreneurship in the Swedish welfare state. *Sociology*, 38(4), 739-756.

Holmes, P., Hunt, A., y Stone, I. (2010). An analysis of new firm survival using a hazard function. *Applied Economics*, 42(2), 185-195.

Holtz-Eakin, D., Rosen, H. S., y Weathers, R. (2000). Horatio Alger meets the mobility tables. *Small Business Economics*, 14(4), 243–274.

Howell, A. (2018). Ethnic entrepreneurship, initial financing, and business performance in China. *Small Business Economics*, 1(1), 1–16.

Howell, T. (2022). Coworking spaces: An overview and research agenda. *Research Policy*. Forthcoming, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3976452>,

Huang, V. Z., Nandialath, A., Alsayaghi, A. K., y Karadeniz, E. E. (2013). Socio-demographic factors and network configuration among MENA entrepreneurs. *International Journal of Emerging Markets*, 8(3), 258–281.

Hughes, M., Ireland, R. D., y Morgan, R. E. (2007). Stimulating dynamic value: Social capital and business incubation as a pathway to competitive success. *Long Range Planning*, 40(2), 154-177.

Huggins, R., Prokop, D., y Thompson, P. (2017). Entrepreneurship and the determinants of firm survival within regions: human capital, growth motivation and locational conditions, *Entrepreneurship and Regional Development*, 29(3-4), 357-389.

Hunt, J. (2011). Which immigrants are most innovative and entrepreneurial? Distinctions by entry visa. *Journal of Labor Economics*, 29(3), 417-457.

Irastorza, N., y Peña-Legazkue, I. (2018). Immigrant entrepreneurship and business survival during recession: evidence from a local economy. *Journal of Entrepreneurship*, 27(2), 243-257.

Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 40-50.

Jacobs, J. (1969). *The Economy of Cities*. New York: Random House.

Jarohnovich, N. y Avotiņš, V. (2013). The changing role of the entrepreneurial university in developing countries: The case of Latvia. *Journal of Higher Education Theory and Practice*, 13(2), 121-148.

Joonas, P.A. (2010). Exits from self-employment: Is there a native-immigrant difference in Sweden? *International Migration Review*, 44(3), 539-559.

Junta de Andalucía (2006). *Plan de Ordenación del Territorio de Andalucía*, Decreto 206/2006, de 28 de noviembre, Consejería de Obras Públicas y Transportes, Sevilla.

Junta de Andalucía (2006). *II Plan Integral para la Inmigración en Andalucía 2006-2009*, Decreto 92/2006, de 9 de mayo, Consejería de Gobernación, Sevilla.

Justo, R. (2008). *La influencia del género y entorno familiar en el éxito y fracaso de las iniciativas emprendedoras*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.

Justo, R., DeTienne, D., y Sieger, P. (2015). Failure or Voluntary Exit? Reassessing the Female Underperformance Hypothesis. *Journal of Business Venturing*, 30(6), 775-792.

Kalbfleisch, J. D., y Prentice, R. L. (1980). *The statistical analysis of failure time data*. New York: John Wiley and Sons.

Kalleberg, A. L., y Leicht, K. T. (1991). Gender and organizational performance: Determinants of small business survival and success. *Academy of Management Journal*, 34, 136-161.

- Kalnins, A., y Williams, M. (2014). When do female-owned businesses out-survive male-owned businesses? A disaggregated approach by industry and geography. *Journal of Business Venturing*, 29(6), 822–835.
- Karlsson, C., y Dahlberg, R. (2003). Entrepreneurship, firm growth and regional development in the new economic geography: Introduction. *Small Business Economics*, 21, 73-76.
- Karlsson, C., Johansson, B., y Stough, R. R. (2008). Entrepreneurship and innovation in functional regions. *Royal Institute of Technology, CESIS-Centre of Excellence for Science and Innovation Studies*, 144.
- Khan-Gökkaya, S., Higgen, S., y Mösko, M. (2019). Qualification programmes for immigrant health professionals: A systematic review. *PLoS One*, 14(11), e0224933.
- Khelil, N. (2016). The many faces of entrepreneurial failure: Insights from an empirical taxonomy. *Journal of Business Venturing*, 31(1), 72-94.
- Kloosterman, R., y Rath, J. (2003). *Immigrant entrepreneurs: venturing abroad in the age of globalization*. Berg/University of New York Press.
- Korunka, C., Kessler, A., Frank, H., y Lueger, M. (2010). Personal characteristics, resources and environment as predictors of business survival. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83(4), 1025-1051.
- Krugman, P. (1996). Urban concentration: The role of increasing returns and transport costs. *International Regional Science Review*, 19: 5–30.
- Lancaster, T. (1990). *The econometric analysis of transition data*. University Press.
- Lesakova, L. (2012). The role of business incubators in supporting the SME start-up. *Acta Polytechnica Hungarica*, 9(3), 85-95.
- Lévesque, M., y Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177-194.
- Lin Lian, C. (2020). Viveros de empresa: mecanismos dinamizadores de la capacidad de innovación empresarial. Análisis de los viveros de empresas de la Comunidad de Madrid. *ESIC Market*, 51(165), 105–134.
- Light, I. (1972). *Ethnic enterprise in Americas: business and welfare among Chinese, Japanese and blacks*. University of California Press. Berkeley.
- Light, I. (1979) Disadvantaged Minorities in Self-Employment. *International Journal of Comparative Sociology*, 20, 31-45
- Light, I., y Gold, S. (2000). *Ethnic Economies*. Academic Press.

Löfsten, H. (2016). Business and innovation resources: Determinants for the survival of new technology-based firms. *Management Decision*, Vol. 54 (1), 88-106.

Löfsten, H. (2016). New technology-based firms and their survival: The importance of business networks, and entrepreneurial business behaviour and competition. *Local Economy*, 31(3), 393-409.

Lofstrom, M., y Wang, C. (2006). *Hispanic Self-Employment: A dynamic Analysis of Business Ownership*. IZA Discussion Paper No. 2101.

López-García, P., y Puente, S. (2006). *Business demography in Spain: determinants of firm survival*. Banco de España Research Paper WP-0608.

Luzzi, A., y Sasson, A. (2016). Individual entrepreneurial exit and earnings in subsequent paid employment. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(2), 401-420.

Madaleno, M., Nathan, M., Overman, H., y Waights, S. (2018). *Incubators, Accelerators and Regional Economic Development*. CEP Discussion Paper No. 1575.

Maroto, A. y García-Tabuenca, A., (2004). El fenómeno de la incubación de empresas y los CEEIS. Working Papers 04/04, *Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Universidad de Alcalá de Henares*.

Marshall, A. (1920). *The Principles of Economics*. London: McMillan.

Mas-Verdú, F., Ribeiro-Soriano, D., y Roig-Tierno, N. (2015). Firm survival: The role of incubators and business characteristics. *Journal of Business Research*, 68, 793–796.

Masten, A. S., y Obradović, J. (2006). Competence and resilience in development. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1094(1), 13-27.

Mata, J., y Alves, C. (2018). The survival of firms founded by immigrants: institutional distance between home and host country, and experience in the host country. *Strategic Management Journal*, 39(11), 2965-2991.

Mata, J., y Portugal, P. (2002). The survival of new domestic and foreign-owned firms. *Strategic Management Journal*, 23, 323–343.

Mellahi, K., y Wilkinson, A. (2004). Organizational failure: a critique of recent research and a proposed integrative framework. *International Journal of Management Reviews*, 5(1), 21-41.

Merrett, C. D., y Gruidl, J. J. (2000). Small business ownership in Illinois: the effect of gender and location on entrepreneurial success. *The Professional Geographer*, 52(3), 425–436.

Millán, J.M., Congregado, E., y Román, C. (2012). Determinants of self-employment survival in Europe. *Small Business Economics*, 38, 231-258.

Miller, P., y Bound, K. (2011). *The Start-Up Factory: the rise of accelerator programmes to support new technology ventures*. London: NESTA

Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones (2013). Estadísticas. <http://www.segsocial.es/wps/portal/wss/internet/EstadisticasPresupuestosEstudios/Estadisticas>.

Mueller, E. (2014). Entrepreneurs from low-skilled immigrant groups in knowledge-intensive industries: company characteristics, survival and innovative performance. *Small Business Economics*, 42, 871-889.

Ndofor, H. A. y Priem, R. (2011). 'Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance', *Journal of Management*, 37, pp. 790– 818.

North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.

North, D. C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press.

Nuez, M. J. A., y Górriz, C. G. (2009). Factores determinantes de la supervivencia de las pequeñas empresas creadas en Aragón. *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 19(1), 163-181.

Nziramanga, M., y Lee, M. (2001). Duration of self-employment in developing countries: Evidence from small enterprises in Zimbabwe. *Small Business Economics*, 17, 239–253.

Olano, E. U. (2009). Las políticas de discriminación positiva. *Revista de estudios políticos*, (146), 181-213.

Orser, B., y Hogarth-Scott, S. (2002). Opting for growth: Gender dimensions of choosing enterprise development. *Canadian Journal of Administrative Sciences/Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*, 19(3), 284-300.

Palomares-Montero, D., Chisvert-Tarazona, M. J. y Suárez-Ortega, M. (2019). Formación y orientación para el emprendimiento. Lo que dicen la bibliometría y los emprendedores noveles. *Revista Española de Orientación y Psicopedagogía*, 30(1), 131-149.

Parella, S. (2005). Estrategias de los comercios étnicos en Barcelona, España. *Política y Cultura*, 23, 257-275.

Pazos, D. R., López, S. F., Sandiás, A. R., y Gonzales, L. O. (2010). Obstáculos para las spin-offs universitarias en España y Galicia. *Revista Galega de Economía*, 19(1), 1-24.

Persson, H. (2004). The survival and growth of new establishments in Sweden, 1987-1995. *Small Business Economics*, 23(5), 423-440.

- Polo García-Ochoa, C. (2020). Cómo las aceleradoras de empresas fomentan las capacidades dinámicas de las start-ups: un estudio de caso. *ESIC Market*, 51(165), 45–71.
- Portes, A., y Martínez, B. P. (2020). They are not all the same: Immigrant enterprises, transnationalism, and development. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 46 (10), 1991–2007.
- Prentice, R. L., y Gloeckler, L. A. (1978). Regression analysis of grouped survival data with application to breast cancer data. *Biometrics*, 34, 57-67.
- Purnomo, B. R., Adiguna, R., Widodo, W., Suyatna, H., y Nusantoro, B. P. (2021). Entrepreneurial resilience during the Covid-19 pandemic: navigating survival, continuity and growth. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 13 (4), 497-524.
- Rashid, S. y Ratten, V. (2021). Entrepreneurial ecosystems during COVID-19: the survival of small businesses using dynamic capabilities. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 17(3), 457-476.
- Recio, A., y Banyuls, J. (2011). Crisis y modelos nacionales de empleo: la experiencia de diez países europeos en la crisis. *Revista de Economía Crítica*, (11), 173-184.
- Renski, H. (2008). New firm entry, survival, and growth in the United States: a comparison of urban, suburban, and rural areas. *Journal of the American Planning Association*, 75(1), 60-77.
- Requena, A. T. (2010). *Las políticas de integración social de los inmigrantes en las comunidades autónomas españolas*. Fundación BBVA.
- Resende, M., Cardoso, V., y Façanha, L.O. (2016). Determinants of survival of newly created SMEs in the Brazilian manufacturing industry: an econometric study. *Empirical Economics*, 50, 1255-1274.
- Rice, M. P. (2002). Co-production of business assistance in business incubators: an exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 17(2), 163-187.
- Ridgeway, C. L. (2011). *Framed by Gender: How Gender Inequality Persists in the Modern World*. New York. Oxford University Press.
- Riva, E., y Lucchini, M. (2015). The effect of the country of birth of the owner on business survival. Evidence from Milan metropolitan area, Italy. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 41(11), 1794-1814.
- Robb, A., y Watson, J. (2010). Comparing the Performance of Female and Male Controlled SMES: Evidence from United States and Australia. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 30(8), 1.

Rodríguez-Gutiérrez, M.J., Romero, I., y Yu, Z. (2020). Guanxi and risk-taking propensity in Chinese immigrants' businesses. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16, 305-325.

Romero, I., y Fernández-Serrano, J. (2014). The European Cohesion policy and the promotion of entrepreneurship. The case of Andalusia. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, 29, 215-236.

Romero, I., y Yu, Z. (2015). Analyzing the influence of social capital on self-employment: a study of Chinese immigrants. *The Annals of Regional Science*, 54, 877-899.

Ruiz, J. M. C., Jurado, E. B., Moral, A. M., Uclés, D. F., y Viruel, M. J. M. (2017). Medición del impacto social y económico: políticas públicas de emprendimiento en Andalucía. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (90), 75-102.

Ruiz-Ballesteros, E., y Gual, M. A. (2012). El surgimiento de nuevos bienes comunes. *Ecología Humana*, 40 (6), 847-862.

Salgado, E. B., López, S. F., Gómez, I. N., y Búa, M. V. (2011). La supervivencia en las empresas de alta tecnología españolas: análisis del sector investigación y desarrollo. *Documentos de Trabajo FUNCAS*, (602), 1.

Saxenian, A. (1999). *Silicon Valley's new immigrant entrepreneurs*. Public Policy Institute of California.

Saxenian, A, and Sabel, C (2008). Roepke Lecture in Economic Geography Venture capital in the 'periphery': the new Argonauts, global search, and local institution building. *Economic Geography*, 84, 379-394.

Schnarch, A. (2014). *Emprendimiento exitoso: cómo mejorar su proceso y gestión*. Ecoe Ediciones.

Schwartz, M. (2009): Beyond incubation: an analysis of firm survival and exit dynamics in the post-graduation period. *Journal of Technology Transfer*, 34(4), 403-421.

Schwartz, M.A. (2013). Control group study of incubators' impact to promote firm survival. *Journal of Technology Transfer*, 38, 302-331.

Schjoedt, L., Monsen, E., Pearson, A., Barnett, T., y Chrisman, J. J. (2013). New venture and family business teams: understanding team formation, composition, behaviors, and performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(1), 1-15.

Schumpeter, J.A. (1934): *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, MA.

Schutjens, V., y Wever, E. (2000). Determinants of new firms' success. *Papers in Regional Science*, 79, 135-139.

Segarra, A., Arauzo, J. M., Gras, N., Manjón, M., Mañé, F., Teruel, M., y Theilen, B. (2002). *La creación y la supervivencia de las empresas industriales*. Civitas: Madrid.

Segarra, A., y Callejón, M. (2002). New firms' survival and market turbulence: new evidence from Spain. *Review of Industrial Organization*, 20, 1–14.

Serrano-Domingo, G., Cabrer-Borrás, B., y Requena-Silvente, F. (2020). Networks and the location of foreign migrants: evidence for Southern Europe. *Investigaciones Regionales- Journal of Regional Research*, 47, 97-112.

Shinnar, R.S., y Young, C.A. (2008). Hispanic immigrant entrepreneurs in the Las Vegas Metropolitan area: motivations for entry into and outcomes of self-employment. *Journal of Small Business Management*, 46(2), 242-262.

Shu, C., y Simmons, S. A. (2018). Firm survival in traded industries: does localization moderate the effects of founding team experience? *Small Business Economics*, 50, 643-655.

Solé, C., y Parella, S. (2005). *Negocios étnicos: Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*. Fundación CIDOB.

Sorenson, O., y Audia, P. G. (2000). The social structure of entrepreneurial activity: Geographic concentration of footwear production in the United States, 1940–1989. *American Journal of Sociology*, 106(2), 424-462.

Spigel, B., y Harrison, R. (2018). Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 151-168.

Stam, E., y Van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, 56(2), 809-832.

Stearns, T. M., Carter, N. M., Reynolds, P. D., y Williams, M. L. (1995). New firm survival: industry, strategy, and location. *Journal of Business Venturing*, 10(1), 23-42.

Steyaert, C., y Katz, J. (2004). Reclaiming the space of entrepreneurship in society: geographical, discursive and social dimensions. *Entrepreneurship and Regional Development*, 16(3), 179-196.

Tavassoli, S., y Jienwatcharamongkhol, V. (2016). Survival of entrepreneurial firms: the role of agglomeration externalities. *Entrepreneurship and Regional Development*, 28(9-10), 746-767.

Tavassoli, S., Obschonka, M., y Audretsch, D. B. (2021). Entrepreneurship in cities. *Research Policy*, 50(7).

Tavassoli, S., Jienwatcharamongkhol, V., y Arenius, P. (2021). Colocation of Entrepreneurs and New Firm Survival: Role of New Firm Founder's Experiential Relatedness to Local

Entrepreneurs. *Papers in Innovation Studies, Lund University, CIRCLE - Centre for Innovation Research*, 2021/13.

Taylor, M. P. (1999). Survival of the Fittest? An Analysis of Self-Employment Duration in Britain. *The Economic Journal*, 109(454) 140–155.

Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., y Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. *International Small Business Journal*, 29(2), 105-118.

Toril, J. U., y De Pablo Valenciano, J. (2011). Revisando el emprendedurismo. *Boletín Económico de ICE*, 3021, 53-62.

Toscano, F. C. (2014). Promotion of Entrepreneurial Culture in Andalusia. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 139, 123-127.

Tovar, L.M., y Victoria, M.T. (2013). Migración internacional de retorno y emprendimiento: revisión de la literatura. *Revista de Economía Institucional*, 15(29), 41-65.

Urbano, D., Toledano, N., y Soriano, D. R. (2010). Analyzing social entrepreneurship from an institutional perspective: Evidence from Spain. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 54-69.

Van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., y Hessels, J. (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6(3), 273-295.

Van den Berg, G. J. (2001). Duration models: specification, identification and multiple durations. In *Handbook of Econometrics*, 5, 3381-3460. Elsevier.

Vinogradov, E., y Isaksen, E. (2008). Survival of firms created by immigrants and natives in Norway. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 13(1), 21-38.

Voelker, T. A. (2012). Entrepreneurial ecosystems: evolutionary paths or differentiated systems? *Business Studies Journal*, 4.

Voisey, P., Gornall, L., Jones, P., y Thomas, B. (2006). The measurement of success in a business incubation project. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(3), 454-468.

Wang, Y., y Warn, J. (2018). Break-out strategies of Chinese immigrant entrepreneurs in Australia. *International Journal of Entrepreneurial Behavior y Research*, 25(2), 217–242.

Watson, J. (2012). Networking: Gender Differences and the Association with Firm Performance. *International Small Business Journal*, 30(5), 536–558.

Wennberg, K., Delmar, F., y McKelvie, A. (2016). Variable risk preferences in new firm growth and survival. *Journal of Business Venturing*, 31(4), 408–427.

Wennberg, K., y Lindqvist, G. (2010). The Effect of Clusters on the Survival and Performance of New Firms. *Small Business Economics*, 34(3), 221–241.

Wennberg, K., Wiklund, J., DeTienne, D. R., y Cardon, M. S. (2010). Reconceptualizing entrepreneurial exit: divergent exit routes and their drivers. *Journal of Business Venturing*, 25(4), 361–375.

Weterings, A., y Marsili, O. (2015). Spatial concentration of industries and new firm exits: Does this relationship differ between exits by closure and by MyA? *Regional Studies*, 49(1), 44-58.

Wiklund, J., y Shepherd, D. (2003). Aspiring for, and achieving growth: the moderating role of resources and opportunities. *Journal of Management Studies*, 40(8), 1919–1941.

Wirsing, B., Traude, A., Steffens, J., Sheen, M., Löffler, B., De Lapparent, D., y Alonso-Gonzalez, J. L. (2002). Becoming an entrepreneur for a trial period: the pre-incubation experience. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 3(4), 265-277.

Woo, C., Cooper, A., Dunkelberg, W., Daellenbach, U., y Dennis, W. (1989). Determinants of growth for small and large entrepreneurial start-ups. *R.H. Brockhaus (Ed.), Frontiers of Entrepreneurship Research*, 134–147. Wellesley: Babson College.

Yang, T., y Aldrich, H. E., (2014). Who's the Boss? Explaining Gender Inequality in Entrepreneurial Teams. *American Sociological Review*, 79(2), 303–327.

Zaheer, S. (1995). Overcoming the liability of foreignness. *Academy of Management Journal*, 38(2), 341-363.

ANEXO I

Tasas de supervivencia y riesgo de las empresas creadas durante el período 2009-2014 utilizando el Estimador de Kaplan-Meier. Tablas y Gráfico

ANEXO I TABLA A.I.1

Tasas de supervivencia y riesgo de las empresas creadas durante el período 2009-2014 utilizando el Estimador de Kaplan-Meier. (Primer Estudio)

Año	Empresas que han cesado la actividad	Empresas Censuradas	Tasa de Supervivencia	Errores Estándar	[95% Conf. Int.]		Tasa de Riesgo
1	555	0	0.813	0.0072	0.798	0.826	0.1871
2	334	484	0.700	0.0084	0.684	0.717	0.1385
3	190	306	0.617	0.0092	0.598	0.635	0.1192
4	109	338	0.556	0.0101	0.536	0.575	0.0993
5	56	306	0.508	0.0111	0.486	0.529	0.0860
6	0	289	0.508	0.0111	0.486	0.529	
Total	1244	1723					

ANEXO I TABLA A.I.2

Tasas de supervivencia y de riesgo de los negocios de autoempleados incubados por AE durante el período 2009-2014, utilizando el Estimador de Kaplan-Meier. (Segundo Estudio)

Año	Nº de Negocios que cesan actividad	Nº de Negocios censurados	Tasa de Supervivencia	Errores Estándar	[Int.Conf. 95%]		Tasa de Riesgo
1	410	0	0.7923	0.0091	0.7737	0.8095	0.2077
2	238	312	0.6717	0.0106	0.6505	0.692	0.1522
3	136	174	0.5816	0.0116	0.5585	0.6041	0.1341
4	75	212	0.5197	0.0124	0.4951	0.5437	0.1065
5	45	206	0.4636	0.0136	0.4367	0.4900	0.1079
6	0	166	0.4636	0.0136	0.4367	0.4900	
Total	904	1070					

ANEXO I TABLA A.I.3

*Tasas de supervivencia y de riesgo de los negocios de autoempleados nacionales incubados por AE durante el período 2009-2014, utilizando el Estimador de Kaplan-Meier.
(Segundo Estudio)*

Año	Nº Promotores cesan actividad	Nº Negocios Censurados	Tasa de Supervivencia	Errores Estándar	[95% Conf. Int.]		Tasa de Riesgo
1	372	0	0.8007	0.0092	0.7819	0.8182	0.1993
2	221	305	0.6824	0.0108	0.6607	0.7030	0.1478
3	131	167	0.5901	0.0120	0.5663	0.6131	0.1352
4	73	201	0.5259	0.0128	0.5005	0.5507	0.1088
5	42	199	0.4703	0.0140	0.4425	0.4975	0.1058
6	0	156	0.4703	0.0140	0.4425	0.4975	
Total	839	1028					

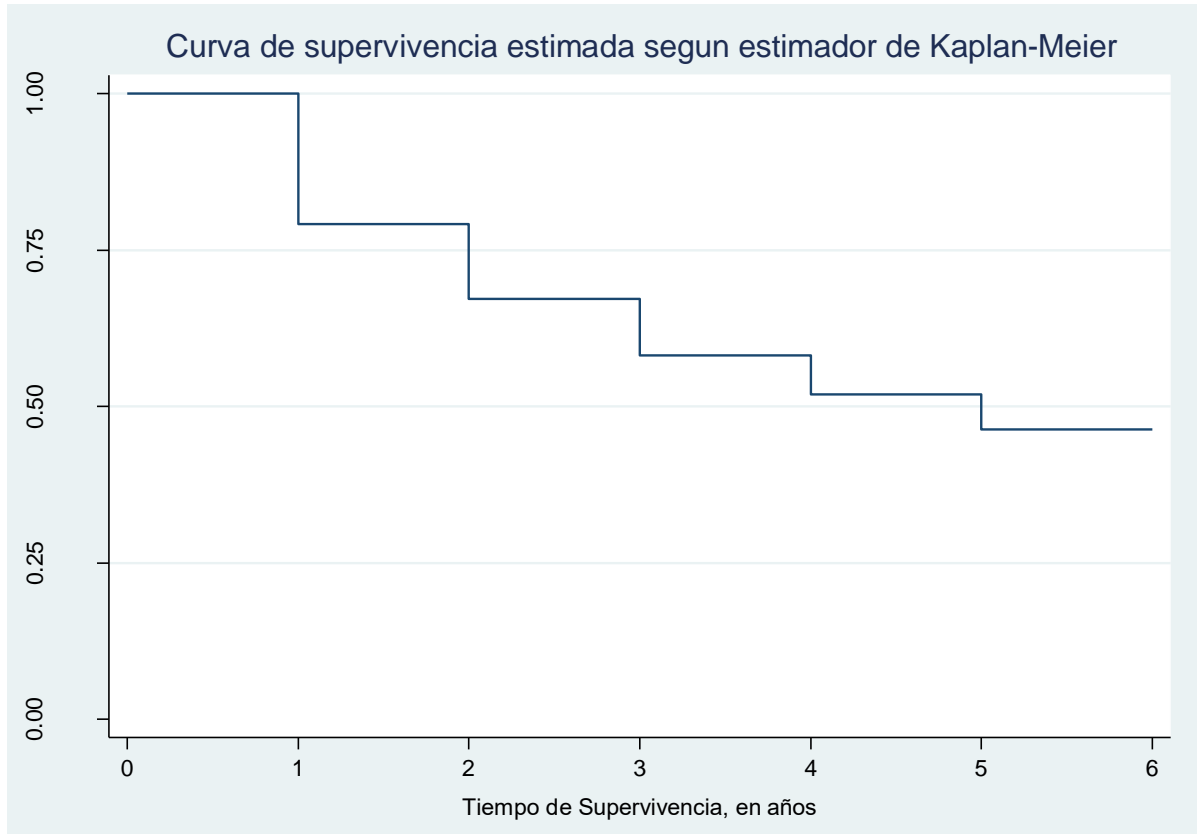
ANEXO I Tabla A.I.4

*Tasas de supervivencia y de riesgo de los negocios de autoempleados extranjeros incubados por AE durante el período 2009-2014, utilizando el Estimador de Kaplan-Meier.
(Segundo Estudio)*

Año	Nº Promotores cesan actividad	Nº Negocios Censuradas	Tasa de Supervivencia	Errores Estándar	[95% Conf. Int.]		Tasa de Riesgo
1	38	0	0.6449	0.0463	0.5464	0.7273	0.3551
2	17	7	0.4860	0.0483	0.3886	0.5765	0.2464
3	5	7	0.4320	0.0486	0.3357	0.5244	0.1111
4	2	11	0.4058	0.0491	0.3095	0.4998	0.0606
5	3	7	0.3449	0.0528	0.2439	0.4480	0.1500
6	0	10	0.3449	0.0528	0.2439	0.4480	
Total	65	42					

FIGURA A.I

Curva de supervivencia de los negocios de autoempleados incubados por AE durante el período 2009-2014, utilizando el Estimador de Kaplan-Meier. (Segundo Estudio).



ANEXO II

Tablas comparativas de las estimaciones de los modelos utilizando una especificación Logit con especificación cloglog

ANEXO II Tabla A.II.1

Comparación de resultados al estimar Modelo I usando modelo de riesgos Logit versus modelo de riesgos cloglog (Primer Estudio)

VARIABLES	Coef	pval	coef	Pval
Ciudades densamente pobladas	0.1911	0.1228	0.1782	0.1196
Ciudades Medianas y Barrios Periféricos	0.4523***	0.0013	0.4202***	0.0011
Bachillerato o FP	0.05689	0.5972	0.05164	0.5963
Universidad	-0.2955***	0.0074	-0.2736***	0.0064
Promotor Mujer	0.3704**	0.0130	0.3372**	0.0133
Equipo Promotor Mixto	0.1062	0.6909	0.1093	0.6633
Ciudades Medianas y Barrios Periféricos #Promotor Mujer	-0.3320*	0.0571	-0.2999*	0.0595
Ciudades Medianas y Barrios Periféricos # Promotores Mixtos	0.01927	0.9482	0.01070	0.9693
Ciudades densamente pobladas # Promotor Mujer	-0.5052**	0.0121	-0.4611**	0.0117
Ciudades densamente pobladas # Promotores Mixtos	-0.3009	0.3303	-0.2906	0.3156
Cohorte 2010	0.01965	0.8247	0.02613	0.7457
Cohorte 2011	-0.1492	0.1139	-0.1259	0.1438
Cohorte 2012	-0.6186***	0.0000	-0.5615***	0.0000
Cohorte 2013	-0.3554***	0.0014	-0.3033***	0.0029
Nº de Empleados	-0.2269***	0.0000	-0.2164***	0.0000
Inversión inicial, 10 ³ €	-0.002474***	0.0001	-0.002368***	0.0001
Construcción	0.04701	0.7905	0.05538	0.7324
Servicios	-0.01566	0.8800	-0.01254	0.8948
Nº de Promotores	-0.1238***	0.0046	-0.1164***	0.0045
Entre 35 y 40 años	0.04548	0.6176	0.03617	0.6632
Más de 40 años	0.01722	0.8184	0.01793	0.7936
D ₂	-0.3497***	0.0000	-0.3142***	0.0000
D ₃	-0.5093***	0.0000	-0.4581***	0.0000
D ₄	-0.8092***	0.0000	-0.7395***	0.0000
D ₅	-1.0100***	0.0000	-0.9254***	0.0000
Constante	-0.9168***	0.0000	-1.0736***	0.0000
Pseudo-observaciones	8,466		8,466	

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

ANEXO II Tabla A.II.2

Comparación de resultados al estimar Modelo II usando modelo de riesgos Logit versus modelo de riesgos cloglog (Primer Estudio)

VARIABLES	Coef	pval	coef	pval
Población [50,000 -100,000)	-0.08603	0.7493	-0.08766	0.7195
Población > 100,000	0.7975**	0.0155	0.7075**	0.0105
Bachillerato o FP	0.1531	0.3318	0.1487	0.3039
Universidad	-0.002169	0.9894	0.003215	0.9830
Promotor Mujer	0.3915**	0.0376	0.3713**	0.0282
Equipo Promotor Mixto	-0.1929	0.7680	-0.1812	0.7629
Población [50,000 – 100,000) # Bachillerato o FP	0.5855*	0.0558	0.5356*	0.0516
Población [50,000 – 100,000) # Universidad	-0.03621	0.9104	-0.02125	0.9425
Población > 100,000# Bachillerato o FP	-0.5365	0.1455	-0.4696	0.1340
Población> 100,000 # Universidad	-0.7224**	0.0384	-0.6347**	0.0321
Bachillerato o FP # Promotor Mujer	-0.3318	0.1187	-0.3207*	0.0937
Bachillerato o FP # Equipo Promotor Mixto	0.4243	0.5277	0.4040	0.5127
Universidad # Promotor Mujer	-0.4347**	0.0464	-0.4129**	0.0367
Universidad # Equipo Promotor Mixto	0.03869	0.9538	0.03358	0.9563
Cohorte 2010	0.005561	0.9503	0.01291	0.8734
Cohorte 2011	-0.1676*	0.0773	-0.1441*	0.0957
Cohorte 2012	-0.6375***	0.0000	-0.5794***	0.0000
Cohorte 2013	-0.3639***	0.0011	-0.3124***	0.0022
Nº de Empleados	-0.2269***	0.0000	-0.2167***	0.0000
Inversión inicial, 10 ³ €	-0.002565***	0.0001	-0.002459***	0.0001
Construcción	0.04846	0.7847	0.06077	0.7084
Servicios	-0.006012	0.9539	-0.003748	0.9685
Nº de Promotores	-0.1272***	0.0040	-0.1205***	0.0037
Entre 35 y 40 años	0.03734	0.6822	0.02991	0.7190
Más de 40 años	0.02560	0.7337	0.02744	0.6897
D2	-0.3456***	0.0000	-0.3103***	0.0000
D3	-0.5030***	0.0000	-0.4525***	0.0000
D4	-0.8023***	0.0000	-0.7320***	0.0000
D5	-0.9992***	0.0000	-0.9161***	0.0000
Constante	-0.8966***	0.0000	-1.0573***	0.0000
Pseudo-observaciones	8,466		8,466	

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

ANEXO II Tabla A.II.3

Comparación de resultados al estimar Modelo I usando modelo de riesgos Logit versus modelo de riesgos cloglog (Segundo Estudio)

VARIABLES	Coef	pval	coef	pval
Extranjero	0.4692***	0.0022	0.4243***	0.0015
Ciudades Medias Interior	-0.1438	0.1096	-0.1345*	0.0978
Ciudades Medias Litoral	-0.2507**	0.0285	-0.2332**	0.0248
Centros Rurales	-0.1349	0.2504	-0.1276	0.2295
FP o Bachillerato	0.03304	0.7737	0.02720	0.7924
Universidad	-0.3061**	0.0101	-0.2831***	0.0087
Nº de empleados	-0.3782***	0.0000	-0.3522***	0.0000
Inversión inicial 10 ³ €	-0.002560***	0.0047	-0.002433***	0.0047
Construcción	0.06291	0.6090	0.05304	0.6317
Servicios	0.1783	0.3578	0.1664	0.3391
Cohorte 2010	-0.008606	0.9327	0.002177	0.9810
Cohorte 2011	-0.2166*	0.0510	-0.1847*	0.0653
Cohorte 2012	-0.5547***	0.0001	-0.4928***	0.0002
Cohorte 2013	-0.4537***	0.0007	-0.3891***	0.0013
Género (Mujer)	0.04954	0.5154	0.04667	0.4987
Entre 30 y 40 años	-0.01980	0.8485	-0.02267	0.8098
Más de 40 años	0.07166	0.4088	0.06715	0.3926
Constante	-0.5349***	0.0039	-0.7311***	0.0000
D ₂	-0.3633***	0.0001	-0.3176***	0.0001
D ₃	-0.5548***	0.0000	-0.4939***	0.0000
D ₄	-0.8897***	0.0000	-0.8031***	0.0000
D ₅	-0.9424***	0.0000	-0.8502***	0.0000
Pseudo-observaciones	5,673		5,673	

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

ANEXO II Tabla A.II.4

Comparación de resultados al estimar Modelo II usando modelo de riesgos Logit versus modelo de riesgos cloglog (Segundo Estudio)

VARIABLES	Coef	pval	coef	pval
Extranjero	1.6234***	0.0007	1.3854***	0.0002
Ciudades Medias Interior	-0.1398	0.1300	-0.1324	0.1135
Ciudades Medias Litoral	-0.1867	0.1205	-0.1708	0.1188
Centros Rurales	-0.1247	0.3032	-0.1191	0.2783
Ciudades Medias Interior#Extranjero	0.05184	0.9031	0.1007	0.7788
Ciudades Medias Litoral#Extranjero	-0.5641	0.1647	-0.5080	0.1499
Centros Rurales#Extranjero	-0.06830	0.8966	-0.05395	0.9037
FP o Bachillerato	0.1202	0.3133	0.1092	0.3112
Universidad	-0.2622**	0.0345	-0.2408**	0.0331
FP o Bachillerato#Extranjero	-1.4559***	0.0020	-1.2199***	0.0013
Universidad #Extranjero	-0.8415*	0.0747	-0.7260*	0.0541
Nº de empleados	-0.3763***	0.0000	-0.3500***	0.0000
Inversión inicial 10 ³ €	-0.002560***	0.0047	-0.002418***	0.0048
Construcción	0.03538	0.7746	0.02191	0.8435
Servicios	0.2025	0.2968	0.1893	0.2776
Cohorte 2010	0.003535	0.9724	0.01200	0.8961
Cohorte 2011	-0.2267**	0.0419	-0.1923*	0.0559
Cohorte 2012	-0.5666***	0.0001	-0.5025***	0.0002
Cohorte 2013	-0.4614***	0.0005	-0.4010***	0.0009
Género (Mujer)	0.03993	0.6012	0.03661	0.5964
Entre 30 y 40 años	-0.01994	0.8480	-0.02244	0.8125
Más de 40 años	0.05517	0.5265	0.05092	0.5188
Constante	-0.5988***	0.0014	-0.7902***	0.0000
D ₂	-0.3581***	0.0001	-0.3125***	0.0001
D ₃	-0.5472***	0.0000	-0.4859***	0.0000
D ₄	-0.8788***	0.0000	-0.7916***	0.0000
D ₅	-0.9311***	0.0000	-0.8386***	0.0000
Pseudo-observaciones	5,673		5,673	

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1