

05 Territorio y creación de empresas de economía social. Estudio a nivel de las Comunidades Autónomas de España

Santi Cantarero Sanz, Miguel González-Loureiro y Francisco Puig Blanco

RESUMEN En el contexto de destrucción de empleo y empresas de todos los tamaños y tipos, surge el debate sobre la posible existencia de un patrón geográfico en el surgimiento de nuevas empresas. En dicho contexto, las empresas de economía social resurgen como una alternativa de organización de la actividad económica más eficaz y eficiente socialmente. Este trabajo analiza comparativamente —formas tradicionales versus empresas de economía social— la evolución territorial en ese surgimiento de empresas, en lo que podría denominarse *clusters de empresas de economía social*. Se emplearon técnicas de econometría espacial. La muestra la conforman las empresas creadas en España entre 2001–2013. Los resultados apuntan la posible existencia de un cierto patrón en la creación de empresas de economía social en España sectorial y geográficamente. Ello apunta a la existencia de factores de tipo relacional e institucional vinculados al territorio.

Territory and Business Creation of Social Economy Enterprises. Study of autonomous communities in Spain

SUMMARY A debate has arisen about the possible existence of a geographical pattern in new venture emergence during this context of unemployment and ventures destruction. In this context, the so-called social economy enterprises have arisen as a choice for organizing the economic activity in a more socially effective and efficient way.

This study analyzes comparatively —traditional forms versus social economy enterprises— the territorial dynamics of that new venture emergence, in what can be labeled as clusters of social economy enterprises. We used spatial-based econometric techniques. The sample is formed by all the new ventures created in Spain in 2001–2013.

The results point out the possible existence of a certain pattern in the social economy new venture emergence in terms of sector and location. This implies the existence of some underlying factors linked to the territory, namely relational and institutional determinants.

Palabras clave Territorio | Emprendimiento | Economía social

Key words Territory | Entrepreneurship | Social Economy

Fecha de recepción: 10 | 06 | 2015

Fecha de aceptación final: 28 | 03 | 2016

Santi Cantarero Sanz
Francisco Puig Blanco

Departamento de Dirección de Empresas (Juan J. Renau). Universitat de València, Valencia (España)

Miguel González-Loureiro

Departamento de Organización de Empresas y Marketing. Universidad de Vigo, Vigo (España)

E-mail: Santiago.Cantarero@uv.es

1. Presentación del estudio: aspectos clave

El surgimiento de empresas no suele responder a un patrón aleatorio en un ámbito geográfico determinado (Glaeser *et al.*, 2010). Más bien responde a una miríada de factores de tipo contextual (ciclo económico), institucional (políticas públicas de apoyo) y sociológicas (orientación emprendedora, existencia de clusters) que tienen lugar en un área geográfica determinada (Puig *et al.*, 2012; 2013).

Uno de los fenómenos más estudiados en el ámbito de la geografía económica y la estrategia empresarial es el clúster. Recientes estudios muestran la espiral negativa que una situación de decline en el clúster puede tener sobre la demografía empresarial (p.ej. Delgado *et al.*, 2010; Puig *et al.*, 2014). La competencia interna por un mercado en declive enfatizaría estrategias basadas en precios y provocaría un efecto expulsión de la actividad empresarial hacia mercados internacionales.

Precisamente, la dinámica observada en la densidad de empresas especializadas en torno a una materia prima, producto o servicio en una localización concreta genera también efectos psicológicos y sociológicos a nivel de emprendimiento mediante el mecanismo «imitación»: el emprendedor, ante la incertidumbre sobre si sus decisiones serán las correctas en el más puro sentido knightiano (Knight, 1921), tiende a imitar las experiencias que otros han desarrollado de forma exitosa. La existencia por tanto de un cierto patrón en el surgimiento de empresas podría estar explicada por este mecanismo. Por tanto, la clave sería detectar primero dichos patrones exitosos en términos de desempeño, tanto a nivel económico como a nivel social.

En este sentido, recientes estudios han demostrado que las denominadas empresas de economía social ofrecen ventajas en cuanto a su supervivencia a corto plazo respecto de las tradicionales formas mercantiles (véase por ejemplo Cantarero *et al.*, 2013; González-Loureiro *et al.*, 2014). Su carácter defensivo y su estructura del capital permiten una mayor flexibilidad ante situaciones negativas del entorno, facilitando su adaptación al entorno.

Glaeser *et al.* (2010) sugieren que cuando un territorio ofrece alguna ventaja geoespacial y su sistema institucional se especializa y tiene éxito en el apoyo al emprendimiento, surgirán entonces clusters de emprendedores. Dichos clusters se basarán en las relaciones cliente-proveedor entre esas nuevas empresas surgidas (*input-output linkages*), en la existencia de un mercado de trabajadores especializados o cualificados especialmente para dichas actividades en el territorio (*labor market pooling*) y en el conocimiento clave compartido para el arranque y organización de la nueva empresa instrumentalizado a través del sistema institucional especializado (*knowled-*

gespillovers). Es en este último supuesto, el del conocimiento clave sobre la organización de la nueva empresa, considerando el marco institucional que lo regula como las diferentes normativas existentes para el desarrollo de estas formas jurídicas y la existencia de una tradición sobre las mismas en los diferentes territorios, el que se considera como base del trabajo.

La aglomeración de empresas en un determinado espacio geográfico genera efectos positivos a nivel sociológico mediante aquel mecanismo de imitación. Esto es, en el momento en que una iniciativa empresarial o una región comienzan a destacar en algún aspecto relacionado con el emprendimiento, generarán un efecto llamado a corto plazo. Es por ello que podemos justificar que en el momento en que una determinada forma de organizar la actividad empresarial tenga mayor éxito que otras iniciativas, entonces podrá comenzar a generarse un clúster de empresas basadas en dicha forma organizativa. Dado que las empresas de economía social son un ejemplo de éxito en la supervivencia empresarial (Cantarero *et al.*, 2013), parece un buen punto de partida para explorar si la creación de áreas geográficas con creciente especialización en dichas formas organizativa está produciendo o puede producir un efecto llamado y conformar lo que se denominarían *clúster de empresas de economía social*. Este tipo de clúster se correspondería con la tipología de clúster de «red social» según la taxonomía de Gordon y McCann (2005), en que el tamaño de empresas es variable, las relaciones se basan esencialmente en la confianza, lealtad y en la existencia de un *lobby* conjunto. En este tipo de clúster, la localización en la zona es una condición necesaria pero no suficiente para pertenecer al clúster, dado que debe existir un interés real en contribuir, en participar activamente en un intercambio de doble sentido con el resto de miembros del clúster, en lo que Molina–Morales y Martínez–Fernández. (2003) denominan el sentimiento de pertenencia al clúster.

Un enfoque sociológico adicional puede derivarse de la anterior argumentación a partir de la teoría del nodo débil de Granovetter (1973). Bajo este enfoque, aquellos emprendedores que tienen vínculos más débiles con su entorno son los que mayor necesidad tienen de organizarse en clusters para mejorar ese nivel relacional. Las empresas de economía social han sido tradicionalmente poco contempladas como alternativas a considerar por los emprendedores esencialmente porque existe un grado de conocimiento realmente bajo acerca de sus especiales características (Chaves y Monzón, 2012). Por lo tanto, basado en esa necesidad de obtener un mayor conocimiento, los emprendedores basados en economía social son el nodo débil del sistema institucional de apoyo al emprendimiento, por lo que se espera que la creación de empresas de participación siga un patrón no aleatorio geográficamente hablando. Y si se considera la existencia de un cuerpo institucional de carácter territorial, tanto por la existencia de normas como de la tradición y cultura, de empresas con perfil de economía social nos lleva a la definición de nuestra principal hipótesis de investigación:

Hipótesis: la creación de empresas cooperativas se distribuye de una forma no aleatoria geográficamente, tendiendo a agruparse conformando clusters de empresas de participación

2. Muestra y metodología

Los datos para la realización de este estudio se han extraído de las bases de datos del ministerio de Empleo y Seguridad Social a partir de la información publicada sobre nuevas altas en la seguridad para empresas, tanto mercantiles como de economía social, y valorando las altas en régimen de autónomos como en el régimen general, extraídas de la información relativa de los Códigos de Cuenta de Cotización para todas las sociedades y empresas constituidas.

La consideración de las altas de empresas en las bases de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social atiende a la necesidad de disponer datos de todo tipo de empresas y sectores de actividad. La valoración de estos datos oficiales permiten medir el emprendimiento ya que las nuevas altas de empresas requieren de un Código de Cuenta de Cotización para poder llevar a cabo contrataciones por cuenta ajena o, en el caso de administradores, cotizar por cuenta propia (Régimen especial de Autónomos). De esta manera, estas nuevas altas son indicadoras de la propensión a emprender.

Además, por necesidad para la elaboración de los índices de agrupación, que se comentan más adelante, se han recogido los mismos datos para el resto de empresas mercantiles tanto en régimen general como en autónomos. Esta información se ha contrastado con la bases de datos SABI y Orbis¹ para verificar que disponen de suficiente calidad y cantidad como para garantizar un estudio fiable y representativo. Todos los cálculos se realizan con el total de la población.

Se han extraído la totalidad de datos desde el año 2002 hasta el 2013 para cada una de las comunidades autónomas, distinguiendo entre empresas de economía social y mercantiles para poder calcular la existencia de *clusters* o agrupaciones de empresas de economía social y valorar la existencia de comportamientos de creación de empresas, ya sean de economía social o mercantiles en cada una de las comunidades.

¹ SABI es el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos, publicado por Bureau Van Dijk Electronic Publishing corporation. Orbis es una base de datos internacional que comprende información de más de 200 millones de empresas privadas del mundo, publicada por Bureau Van Dijk que contiene todo tipo de datos, tanto contables, financieros como de recursos humanos, entre otros. www.bvdinfo.com.

En este primer trabajo se han agrupado los datos en dos grandes períodos, 2002–2007 y 2008–2013, sin distinguir sectores de actividad. El primero de ellos se corresponde con fases de crecimiento de la economía, incluido 2007, mientras que el segundo analiza el comportamiento emprendedor en los momentos de inicio de la crisis económica hasta la actualidad. Esta distinción temporal debe permitir evaluar si existe un comportamiento diferenciado por comunidades según la fase del ciclo económico en que se encuentra la economía.

El estudio estadístico pretende analizar si existe un comportamiento aleatorio en los procesos de creación de empresas de economía social, o si atiende a un patrón derivado de la existencia de leyes concretas de economía social consecuencia de la tradición en las diferentes comunidades autónomas, utilizando técnicas de análisis espacial que permitan extraer informaciones relevantes sobre el proceso emprendedor, atiendo al carácter social o no de las empresas. Para ello se han utilizado los programas gvSIG y GEODA, que permiten el estudio espacial de la información y reportan resultados gráficos para su interpretación.

3. Resultados

3.1. Resultados por Comunidades Autónomas

El comportamiento emprendedor tiene diferentes resultados considerando el periodo pre-crisis con respecto al posterior (ver Tabla 1), además de las formas jurídicas consideradas. Los datos totales evidencian que el periodo de crisis se caracteriza por un menor número de empresas constituidas, en donde las empresas de economía social reducen su peso con respecto al total de empresas ya que de constituir el 2.3% del total en el periodo 2002–2007 pasan a constituir solo el 1% en el periodo 2008–2013. La reducción de la actividad emprendedora, con respecto al total de empresas es del 15%, mientras que la reducción en las empresas de economía social es superior al 50%.

Esta reducción se constata con mayor claridad en aquellas comunidades autónomas que tienen un mayor tamaño de población y empresas, como Andalucía, que reduce a menos de un tercio sus nuevas empresas de economía social mientras que las de carácter mercantil incrementan en casi un 10%. En Cataluña, Comunidad Valenciana y Madrid se producen comportamientos semejantes, con reducciones a un tercio en las empresas de Economía Social, igual que en Andalucía, pero por el contrario también padecen una reducción de las empresas mercantiles de cerca de un 30% en cada caso. Solo el País vasco evidencia un comportamiento diferenciado, manteniendo casi el mismo número de empresas de economía social a pesar de la reducción en un 25% las empresas mercantiles.

Tabla 1.

Relación de empresas creadas diferenciando entre empresas de economía social y mercantiles por Comunidades Autónomas.

<i>Comunidad autónoma</i>	Emp. creadas Ec. Social			Emp. creadas Mercantiles		
	2002-2007	2008-2013	Tasa de variación entre periodos	2002-2007	2008-2013	Tasa de variación entre periodos
<i>Andalucía</i>	9.160	2.670	-70,85%	226.510	239.648	5,80%
<i>Aragón</i>	1.046	411	-60,71%	35.425	29.242	-17,45%
<i>Asturias</i>	766	387	-49,48%	26.354	21.069	-20,05%
<i>Baleares</i>	370	144	-61,08%	36.529	30.775	-15,75%
<i>Canarias</i>	864	248	-71,30%	61.412	51.977	-15,36%
<i>Cantabria</i>	148	47	-68,24%	15.477	12.292	-20,58%
<i>Castilla La Mancha</i>	1.838	338	-81,61%	57.191	49.891	-12,76%
<i>Castilla y León</i>	1.282	437	-65,91%	59.978	49.259	-17,87%
<i>Cataluña</i>	3.618	1.371	-62,11%	218.086	174.188	-20,13%
<i>Comunidad Valenciana</i>	3.106	1.127	-63,72%	152.249	119.277	-21,66%
<i>Extremadura</i>	551	227	-58,80%	25.322	28.005	10,60%
<i>Galicia</i>	1.363	437	-67,94%	73.562	63.078	-14,25%
<i>Madrid</i>	3.034	1.010	-66,71%	167.306	135.680	-18,90%
<i>Murcia</i>	2.216	1.089	-50,86%	44.493	34.256	-23,01%
<i>Navarra</i>	497	251	-49,50%	14.620	12.104	-17,21%
<i>País Vasco</i>	963	953	-1,04%	46.230	37.365	-19,18%
<i>Rioja (La)</i>	82	61	-25,61%	9.135	7.630	-16,47%
<i>Ceuta</i>	22	1	-95,45%	1.510	1.534	1,59%
<i>Melilla</i>	7	2	-71,43%	1.524	1.527	0,20%
Total	30.933	11.211	-63,76%	1.272.913	1.098.797	-13,68%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

La Tabla 2 expresa cómo se reparten las empresas por Comunidades Autónomas, en función de los tipos de empresas y periodos. Esta información permite valorar cómo cambia la proporción entre un tipo de empresas y otro con la intención de comprobar como las Comunidades con mayor tradición y cantidad de empresas de economía social mantienen una misma proporción o, por el contrario, se han producido cambios relevantes.

Tabla 2.

Reparto en porcentajes por Comunidades Autónomas del total de empresas creadas, distinguiendo entre empresas de economía social y mercantiles.

<i>Com. Autónoma</i>	Emp.Ec. Social 2002–2007	Emp mercantil 2002–2007	Emp.Ec. Social 2008–2013	Emp mercantil 2008–2013
<i>Andalucía</i>	29,61%	17,79%	23,82%	21,81%
<i>Aragón</i>	3,38%	2,78%	3,67%	2,66%
<i>Asturias</i>	2,48%	2,07%	3,45%	1,92%
<i>Baleares</i>	1,20%	2,87%	1,28%	2,80%
<i>Canarias</i>	2,79%	4,82%	2,21%	4,73%
<i>Cantabria</i>	0,48%	1,22%	0,42%	1,12%
<i>Castilla La Mancha</i>	5,94%	4,49%	3,01%	4,54%
<i>Castilla y León</i>	4,14%	4,71%	3,90%	4,48%
<i>Cataluña</i>	11,70%	17,13%	12,23%	15,85%
<i>Comunidad valenciana</i>	10,04%	11,96%	10,05%	10,86%
<i>Extremadura</i>	1,78%	1,99%	2,02%	2,55%
<i>Galicia</i>	4,41%	5,78%	3,90%	5,74%
<i>Madrid</i>	9,81%	13,14%	9,01%	12,35%
<i>Murcia</i>	7,16%	3,50%	9,71%	3,12%
<i>Navarra</i>	1,61%	1,15%	2,24%	1,10%
<i>País vasco</i>	3,11%	3,63%	8,50%	3,40%
<i>Rioja (la)</i>	0,27%	0,72%	0,54%	0,69%
<i>Ceuta</i>	0,07%	0,12%	0,01%	0,14%
<i>Melilla</i>	0,02%	0,12%	0,02%	0,14%
<i>Total</i>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

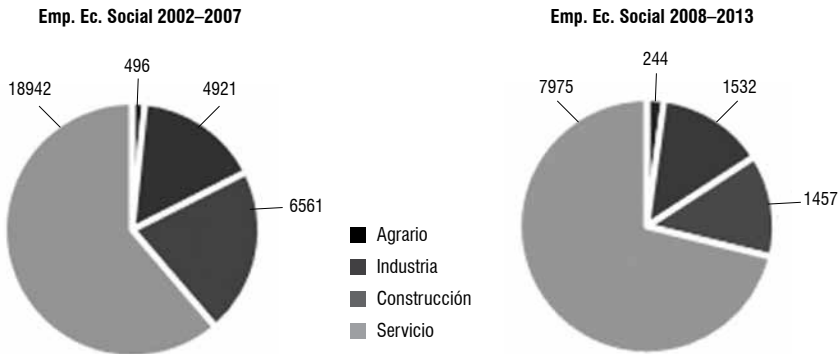
La observación del cuadro permite constatar cómo en el caso de Andalucía se produce un cambio de relación entre ambos perfiles de empresas, reduciendo notablemente las empresas de economía social con respecto a las mercantiles, pasando de representar el 29,61% al 23,82% de las empresas. Esta reducción se ve acompañada por el incremento casi en la misma proporción de las empresas mercantiles. En el caso opuesto está el del País Vasco que incrementa notablemente su relevancia en empresas creadas de economía social, manteniendo constante las de carácter mercantil. La pérdida de peso de Andalucía se traslada al incremento del País Vasco para empresas de economía social. La ganancia de Andalucía en empresas mercantiles es en detrimento de la Comunidad valenciana y Cataluña. El resto de comunidades mantienen comportamientos similares en los dos periodos.

El estudio de la información de las empresas de economía social, desde la perspectiva del ámbito de actividad y el reparto de importancias por sectores se vuelven

a evidenciar en términos de diferentes orientaciones (Gráfico 1). En ambos periodos, 2002–2007 y 2008–2013, el sector de actividad más relevante es el sector servicios, que incrementa su peso en el segundo, suponiendo el 40% de las empresas creadas. La reducción de tamaño del sector construcción se traslada a servicios, reduciendo ligeramente el peso de la industria y manteniéndose el sector agrícola.

Gráfico 1.

Distribución empresas creadas de economía social por sectores de actividad y periodos.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

3.2. Localización territorial

A partir de los datos obtenidos y de forma análoga al método de Staber (2001) y de Cromley y Hanink (2012), se ha calculado un índice de especialización territorial (lag), que es un índice estadístico definido para valorar la presencia de un tipo de empresas en un espacio determinado (Comunidad Autónoma) con respecto al total del país. Cuanto mayor es el resultado obtenido del índice, más significativo es el emprendimiento en este tipo de empresas en la Comunidad Autónoma considerada y mayor propensión tiene el territorio hacia ese tipo de empresas a la hora de emprender. La formulación del índice estadístico pretende medir la significación de las empresas de economía social con respecto al resto de empresas mercantiles que se han creado.

$$\text{(lag)} = \frac{\frac{\text{Total coop const CCAA}}{\text{Total emp const CCAA}}}{\frac{\text{Total coop const Esp}}{\text{Total emp const Esp}}}$$

Para facilitar la interpretación del resultado del cálculo del índice (lag), se establece que cuando el valor obtenido es inferior a 1 se considera que la especialización en empresas de economía social es baja, por lo que se puede plantear que no existe un efecto clúster o agrupación de este tipo de empresas en la Comunidad Autónoma considerada. Cuanto más próximo a cero menos relevante es su carácter emprendedor en economía social. Los valores por encima de 1 evidencian que existe especialización en la Comunidad Autónoma con respecto a este tipo de empresas y cuanto mayor es el número mayor especialización territorial existe a la hora de emprender en empresas de economía social con respecto al total del territorio.

Por otro lado, la no especialización territorial en empresas de economía social debe traducirse en la especialización emprendedora en empresas mercantiles. Los resultados obtenidos, con respecto al índice de agrupación territorial (lag) se recoge en la Tabla 3.

Tabla 3.

Índices de agrupación creación de empresas economía social por periodos y comunidades autónomas.

	Periodo 2002–2007	Periodo 2008–2013
<i>Andalucía</i>	1,8564	0,9660
<i>Aragón</i>	1,4133	1,1891
<i>Baleares</i>	0,2610	0,5878
<i>Canarias</i>	0,2005	0,1298
<i>Cantabria</i>	0,2169	0,3737
<i>Castilla–La Mancha</i>	0,6194	0,2538
<i>Castilla–León</i>	0,6871	0,4475
<i>Cataluña</i>	0,8149	0,8636
<i>Ceuta</i>	1,8627	0,0000
<i>Extremadura</i>	0,5377	0,8070
<i>Galicia</i>	0,2857	0,6875
<i>La Rioja</i>	0,4451	1,7280
<i>Madrid</i>	0,3633	0,4008
<i>Melilla</i>	0,3495	0,3548
<i>Murcia</i>	3,4786	4,2896
<i>Navarra</i>	0,3657	1,9319
<i>País Vasco</i>	1,0053	4,9691
<i>Asturias</i>	0,4341	0,4172
<i>Valencia</i>	0,9012	1,1421

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

El comportamiento emprendedor en economía social no resulta constante con el paso del tiempo en aquellas Comunidades Autónomas con índice lag mayor que 1 en

el primer periodo de estudio con respecto al segundo periodo, en el cual algunas de ellas pasan a tener un valor por debajo de uno en el índice de agrupación. En cualquier caso, se constata que la propensión de emprender es en base a empresas mercantiles en la mayoría de los casos. De manera que comunidades como Andalucía pasa de tener un carácter de economía social en el periodo de crecimiento (1,85) a no tener consideración de territorio especializado significativo en el periodo de crisis (2008-2013). Por otro lado, Navarra y La Rioja se comporta de manera contraria, resultando el (lag) mayor que 1 de manera evidente, buscando en épocas de crisis figuras societarias de carácter más defensivo, como lo son las empresas de economía social. El resto de las comunidades mantienen comportamientos semejantes en ambos periodos.

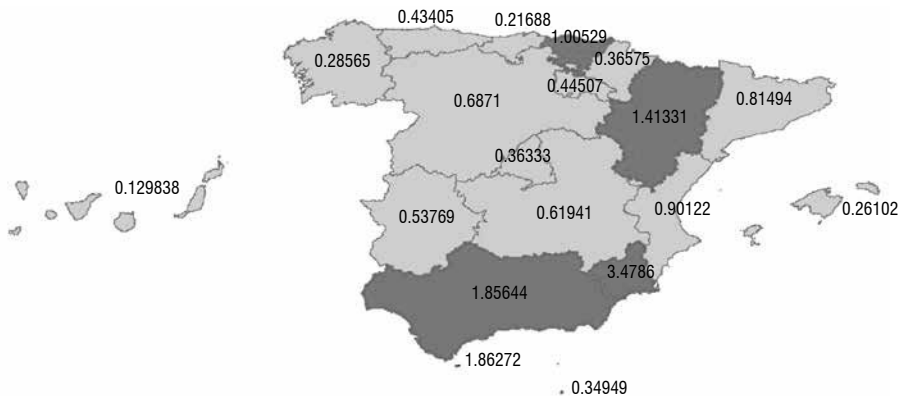
3.3. Mapas de distribución geográfica

La traslación de los resultados recogidos en la tabla III sobre el territorio permite identificar cómo se distribuyen para los periodos 2002–2007 (Gráfico 2) y 2008–2013 (Gráfico 3) los comportamientos emprendedores de empresas de manera visual. A pesar de la relevancia de las empresas de economía social en algunas comunidades autónomas, éste no se traduce necesariamente en la existencia de *clusters* emprendedores de economía social, de territorios donde la agrupación de empresas de economía social, con respecto a otros territorios, es menor de lo esperado.

En el Gráfico 2, las comunidades representadas en verde son las que tienen un índice de agrupación superior a 1. Estas son: Euskadi, Aragón, Murcia, Andalucía y la Ciudad Autónoma de Melilla. En estas comunidades, existe efecto *clúster* en empresas creadas de economía social.

Gráfico 2.

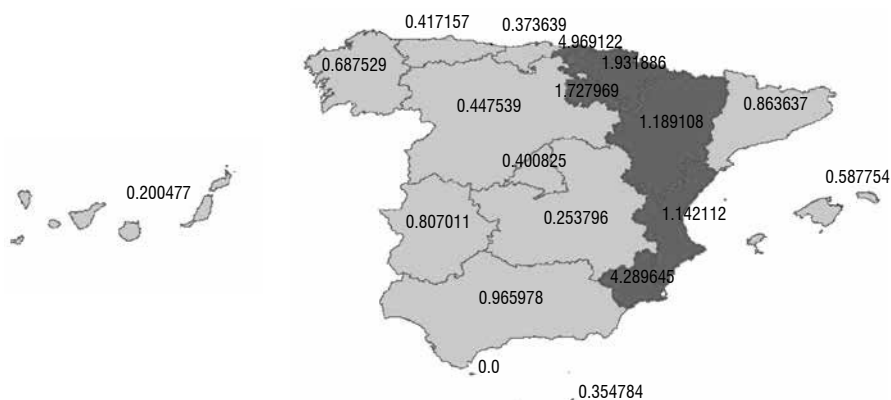
Representación del efecto *clúster* emprendedor en el periodo 2002–2007 a partir de los índices de agrupación.



En el periodo 2008–2013 (Gráfico 3) la distribución del efector *clúster* emprendedor resulta diferente a la obtenida en el periodo anterior, trasladándose este efecto a otras comunidades colindantes con las anteriores, además de incrementar el peso del índice en las comunidades que ya tenían este efecto en el periodo 2002–2007. Las comunidades de Navarra y la Rioja, colindantes con Euskadi y Aragón y la Comunidad Valenciana colindante con esta última y Murcia conforman el eje de comunidades autónomas que comparten el efecto *clúster* emprendedor de economía social.

Gráfico 3.

Representación del efecto *clúster* emprendedor en el periodo 2008–2013



Se evidencia que en algunas comunidades autónomas el efecto de la economía social en la constitución de empresas no es relevante. El estudio del proceso emprendedor desde el ejercicio 2002 al 2013 y representado en los mapas anteriores evidencia que la relevancia emprendedora en economía social es un comportamiento arraigado en las comunidades mediterráneas, con gran tradición en este tipo de empresas junto con Euskadi, referente del cooperativismo industrial, y comunidades autónomas anexas a las anteriores, como Aragón, La Rioja o Navarra, a pesar de que este comportamiento sólo es constante en los dos periodos agrupados en las comunidades de Euskadi y Murcia.

Lo que se constata en todas las comunidades, cuando se comparan los dos periodos considerados, se observa que la propensión a emprender en empresas de economía social es mayor en todas en el segundo periodo con respecto al primero. Esto puede ser indicativo del efecto que ha provocado la crisis económica en las estructuras empresariales, siendo la economía social una fórmula de autoempleo por sucesión de la actividad económica de empresas mercantiles en situación de dificultades o *per se*.

3.4. Análisis geoespacial de creación de empresas cooperativas

En este apartado se plantea la búsqueda de procesos de correlación espacial que a través del Análisis Exploratorio de Datos espaciales (AEDE) para evaluar la existencia de distribuciones espaciales que permitan identificar *clusters* y esquemas asociación espacial que sugieran la existencia de estructuras espaciales heterogéneas (Chasco Irigoyen, 2003). Para llevar a cabo este trabajo se aplican las propuestas desarrolladas por Anselin (1995, 2004) y recogidas en el GeoDa Center for analysis and computation,² como el Índice Global de Moran (1950) y el Índice de Asociación Local (LISA) que ayuda a la interpretación de los resultados obtenidos con el índice anterior y que tienen como misión valorar la existencia de autocorrelación espacial.

En el caso concreto del emprendimiento en economía social y a partir de los datos obtenidos del Ministerio de Empleo y el cálculo de los índices de agrupación (lag), la aplicación del índice de Moran tiene como finalidad la respuesta a la existencia de autocorrelación espacial a la hora de emprender y determinar si la existencia de emprendimiento en economía social en un territorio determinado da lugar a procesos de difusión del comportamiento o, por el contrario éste se concentra en un punto territorial determinado y no se difunde. Y, por otro lado, evaluar si las comunidades autónomas con mayor o menor índice de concentración se encuentran dispersas o concentradas y así distinguir entre dos formas de comportamiento a la hora de entender y su distribución espacial.

La respuesta al planteamiento anterior, la concentración o difusión del comportamiento emprendedor en economía social, es la valoración del Índice de Moran (método de la reina), que toma valores entre -1 y +1, indicando los extremos las autocorrelaciones perfectas y que en términos absolutos el índice recoge el valor explicatorio del conjunto de datos georeferenciados que se están estudiando. Cuando el valor que toma el índice de Moran es distinto de 0 se plantea la existencia de correlación espacial. Cuando es cero se constata la no existencia de correlación.

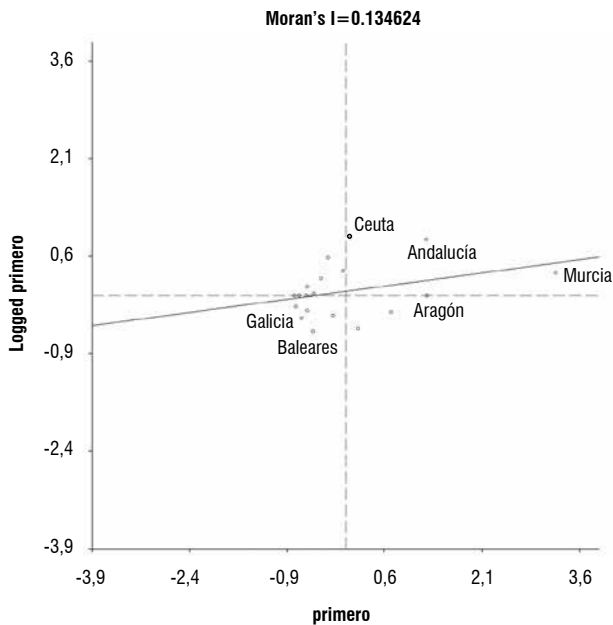
En el análisis LISA (Índice de Asociación Local) se evidencia que en el periodo 2002–2007 sólo se constatan *clusters* para empresas mercantiles ya que no hay ninguna comunidad autónoma con un índice de agrupación superior a 1 y cuyos vecinos tengan rangos semejantes o superiores a este valor, por lo que el proceso emprendedor en economía social tiene carácter concentrado, mientras que para empresas mercantiles tiende a ser difundi-

² <http://GeoDacenter.asu.edu>. GeoDa es un software SIG gratuito que permite el estudio de variables georeferenciadas y el cálculo de correlaciones y regresiones espaciales.

do, ya que existen 6 comunidades cuyas comunidades vecinas toman valores del índice de agrupación en el mismo rango de valor.

Para el periodo 2002–2007 (Gráfico 4), el índice de Moran toma un valor de 0,134 por lo que se puede decir que existe autocorrelación espacial, pero el valor explicativo del índice es relativamente bajo, ya que solo explica el 13,4% de los datos georeferenciados, por lo que la correlación espacial es limitada. El análisis del mapa indica que no hay ninguna comunidad autónoma con índice superior a 1 que tenga todos los territorios vecinos con pesos del índice (lag) de la misma categoría, por lo que no se plantea la existencia de *clusters* espaciales en economía social, solo la existencia de contextos mixtos (*outliers*).

Gráfico 4.
Diagrama de dispersión e índice de Moran periodo 2002–2007



Fuente: elaboración propia

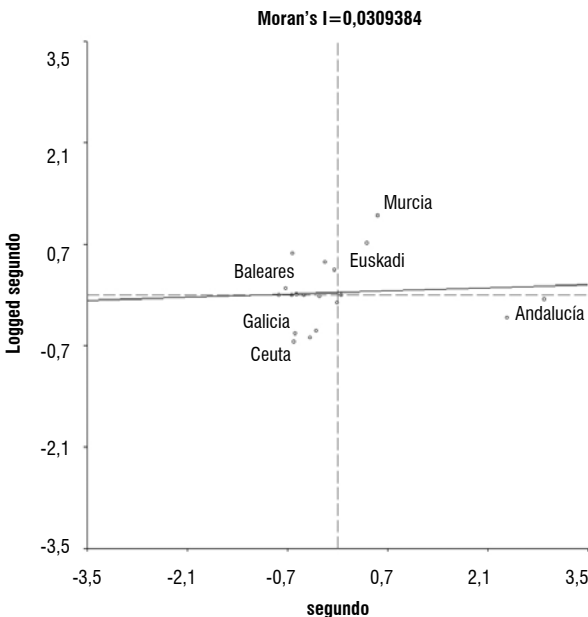
En el periodo 2008–2013 (Gráfico 5) el índice de Moran toma un valor prácticamente 0 (0,03) por lo que se constata que no hay correlación espacial, de manera que los comportamientos de un territorio con respecto al emprendimiento en empresas de economía social resulta aleatorio, no se corresponde con ningún patrón de com-

portamiento. Pero el análisis LISA (Gráfico 6), que trabaja con los datos obtenidos del Índice de Moran y la existencia de comportamientos relacionados entre territorios vecinos evidencia la existencia de un *clúster* emprendedor en economía social, que se corresponde con Navarra (ver Gráfico 4), ya que para esta herramienta de análisis el concepto *clúster* se contempla cuando un territorio tiene como vecinos territorios con pesos del valor de agrupación (lag) semejantes, en este caso mayor que 1.

La existencia de un punto *hot spot*, donde un territorio se encuentra rodeado de territorios con el mismo peso para la variable (lag), en consonancia con un índice de Moran igual a 0, está indicando que no existe correlación espacial y que la existencia de este punto *hot spot* no es más que consecuencia de un proceso aleatorio, más relacionado con cuestiones del entorno que realmente por la capacidad de difundir comportamientos emprendedores hacia territorios vecinos.

Más al contrario, es mejor interpretar el dato desde la perspectiva de difusión del espíritu emprendedor en economía social desde las comunidades vecinas, que evidencian tradición en este tipo de empresas, hacia un territorio sometido a las dificultades que genera la crisis y que busca en estas empresas una forma de poder defenderse de la situación y generar autoempleo.

Gráfico 5.
Diagrama de dispersión e índice de Moran periodo 2008–2013



Fuente: elaboración propia

Gráfico 6.

Mapa LISA y grado de significación del *clúster*



4. Conclusiones y limitaciones

El estudio descriptivo pone de manifiesto la reducción de los procesos de creación de empresas entre el periodo pre crisis con respecto al periodo de crisis económica que va desde el año 2008 al 2013. Pero esta reducción del emprendimiento es mucho más relevante entre empresas de economía social que en número supone una reducción de casi el 60%, frente a las empresas mercantiles, donde la reducción es de poco menos de un 20%.

El reparto de pesos emprendedores por comunidades autónomas indica que salvo el caso de Andalucía, Navarra y País Vasco, las demás mantienen su relación de importancia con respecto a las demás comunidades y tipo de empresas constituidas. Además, este proceso emprendedor en empresas de economía social se ha centrado en el sector servicios, que ha aumentado su relevancia, quizás debido al menor coste de inversión y puesta en marcha de la actividad. Por otro lado, y como dato lógico, se reduce de manera evidente las empresas creadas de economía social relativas a la actividad de construcción.

Los resultados evidencian que la hipótesis establecida inicialmente: «la creación de empresas cooperativas no se distribuye aleatoriamente, tienden a agruparse conformando *clusters* de economía social» no se confirma.

Para el periodo 2002–2007 el análisis LISA no evidencia la existencia de *hot spots*, por lo que no existe efecto *clúster* difusor del comportamiento emprendedor en economía social de un territorio a los demás circundantes. El resultado del Índice de Moran indica correlación espacial, pero el porcentaje de explicación es relativamente bajo (13%) y eso es debido a que los comportamientos territoriales tienden a ser aleatorios, no habiendo dependencia ni efecto difusor.

Para el periodo 2008-2013 se observa que aumenta la cantidad de comunidades autónomas con índice de agrupación (lag) superior a 1, por lo que cabría plantearse si esta evolución es consecuencia del efecto difusor de otras comunidades que ya tenían un peso del índice superior a 1 en el periodo de estudio anterior. El análisis geoespacial evidencia que no es consecuencia de la difusión, sino un proceso aleatorio consecuencia de la dinámica del entorno ya que el Índice de Moran es 0 y el punto caliente detectado por el LISA evidencian que este *clúster*, de serlo, sería consecuencia de la difusión de sus vecinos, por lo que en realidad no lo es.

La intensidad de los procesos de creación de empresas en economía social no son tanto consecuencia de la tradición cultural en este tipo de empresas en algunas comunidades autónomas como de la situación de la economía general, siendo más intenso el emprendimiento en este tipo de empresas cuando el ciclo económico está en la fase de crecimiento. Mientras que en los momentos de crisis la creación de estas empresas es mucho menos intenso, en proporción, que el resto de empresas mercantiles.

La existencia de normativas específicas que recogen la tradición en economía social no siempre se traducen en comportamientos empresariales de este tipo en la economía. Pesa más la variable económica que la variable social a la hora de constituir una empresa, es decir, es una fórmula jurídica refugio ante situaciones de crisis que una fórmula deseada de emprendimiento generalizada.

Por lo tanto, la existencia de instituciones, tanto formales —leyes— como informales —cultura y tradición— no se traducen necesariamente en comportamientos emprendedores esperados en algunos territorios como en Andalucía y en Catalunya, donde cabría esperar comportamientos emprendedores en economía social más acusados. Lo que si resulta evidente es que la economía social si es refugio de emprendimiento en otras zonas con gran tradición en economía social, como el País Vasco o la Comunidad Valenciana.

Resultaría interesante, para próximos trabajos, diferenciar por sectores de actividad, con la intención de analizar cómo se distribuyen los mapas por sectores atendiendo al índice de agrupación (lag) y ver cómo evolucionan las diferentes Comunidades. Por otro lado, hacer el trabajo exploratorio sobre provincias más que sobre Comunidades, ya que permitiría valorar la existencia de efectos *clúster* locales y su efecto difusor con más claridad y cantidad.

La aplicación de los Índices de Moran y de Lisa permite medir los efectos de la difusión y concentración de un comportamiento determinado, por lo que los estudios pormenorizados por provincias y sectores de actividad permitiría evaluar dónde se producen las agrupaciones y en base a qué, pudiendo facilitar el desarrollo de políticas y programas que permitan dinamizar estos comportamientos deseados y, en el sentido contrario, si se considera adecuado por el legislador, planificar acciones en áreas y actividades determinadas para incentivar comportamientos en empresas de economía social donde éste resulta poco desarrollado

Registro bibliográfico

Santi Cantarero Sanz y otros
«Territorio y creación de
empresas de economía
social. Estudio a nivel
de las Comunidades
Autónomas de España».
*Pampa. Revista
Interuniversitaria de
Estudios Territoriales*,
año 12, n° 13,
1er. semestre,
Santa Fe, Argentina,
UNL (pp. 97–113).

Bibliografía

- Anselin, L.** (2004): *GeoDa 0.95i Relesase Notes. Urbana–Champaign, IL: Spatial Analysis Laboratory (SAL)*, Department of Agricultural and Consumer Economics, University of Illinois.
- Anselin, L.** (1995), Local Indicators of Spatial Association–LISA. *Geographical Analysis*, vol. 27(2); pp. 93–115
- Cantarero, S.; Gonzalez–Loureiro, M. & Puig, F.** (2013): El efecto «economía social» en la supervivencia empresarial, *Revista Ciriéc*, 78, 175–200.
- Cromley, R.G., & Hanink, D.M.** (2012): Focal location quotients: specification and applications. *Geographical Analysis*, 44(4), 398–410.
- Chasco, C.** (2003): *Econometría espacial aplicada a la predicción–extrapolación de datos microterritoriales*, Dirección General de Economía y Planificación, Madrid.
- Chaves, R & Monzón, J.L.** (2012): Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development. *Service Business: An international Journal*, 6(1), 5–26.
- Delgado, M.; Porter, M.E., & Stern, S.** (2010): Clusters and entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, 10(4), 495–518.
- Glaeser, E.L., Kerr, W.R., & Ponzetto, G.A.** (2010): Clusters of entrepreneurship. *Journal of Urban Economics*, 67(1), 150–168.
- Granovetter, M.S.** (1973): The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380
- Gonzalez–Loureiro, M.; Puig, F. and Moyano J.** (2014): Ownership structures and Survival: Democracy vs. Hierarchy, Paper presented at EURAM Conference
- Gordon, I., & McCann, P.** (2005): Clusters, innovation and regional development: an analysis of current theories and evidence, in Karlsson, Johansson & Stough. *Industrial clusters and inter-firm networks*, pp 29–57, ed. Edward Elgar Pub. Ld.
- Knight, F.H.** (1921): Risk, uncertainty and profit. *New York: Hart, Schaffner and Marx.*
- Molina–Morales, F.X., & Martínez–Fernández, M.T.** (2003): The impact of industrial district affiliation on firm value creation. *European Planning Studies*, 11(2), 155–170.
- Moran, P.A.P.** (1950): Notes on continuous stochastic phenomena. *Biometrika*, vol. 37, n°1/2, pp. 17–27.
- Puig, F.; Cantarero, S.; Comeche, J.M.; Torcal, V.R. & Vivas, S.** (2012): Dinámica Emprendedora y Territorio en Sectores Manufactureros Tradicionales. *Multidisciplinary Business Review*, Vol. 4, No. 1, pp. 4–21.
- Puig, F.; García–Mora, B. & Santamaría, C.** (2013): The Influence of Geographical Concentration and Structural Characteristics on the Survival Chance of Firms. *Journal of Fashion Marketing and Management*, Vol. 17, No 1, pp. 5–20.
- Puig, F.; González–Loureiro, M., & Ghauri, P.N.** (2014). Internationalisation for Survival: The Case of New Ventures. *Management International Review*, 54(5), 653–673.
- Staber, U.** (2001): Spatial proximity and firm survival in a declining industrial district: the case of knitwear firms in Baden–Wuerttemberg. *Regional Studies*, 35(4), 329–341.