

Autoempleo en inmigrantes y supervivencia empresarial de los negocios incubados en Andalucía

Victor Manuel Bellido-Jiménez, Domingo Martín-Martín, Isidoro Romero

RESUMEN:

El presente trabajo investiga la existencia de patrones diferenciados de supervivencia de los negocios creados por auto-empleados inmigrantes, en comparación con los impulsados por auto-empleados nacionales, a partir de una base de datos conformada por el conjunto de los negocios incubados por los servicios de apoyo público desarrollados por la Fundación Andalucía Emprende (Consejería de Empleo, Formación y Trabajo Autónomo de la Junta de Andalucía) en el período 2009-14. Los resultados muestran que las probabilidades de supervivencia de los negocios de inmigrantes son menores que las de los promotores nacionales, incluso tras controlar por factores territoriales, diversas características de los proyectos y rasgos personales de los auto-empleados. Se observa igualmente que el efecto positivo que el nivel educativo de los promotores tiene sobre la supervivencia de los negocios incubados es significativamente mayor en el caso de los auto-empleados inmigrantes.

PALABRAS CLAVE: supervivencia empresarial; incubación; emprendimiento; inmigrantes; autoempleo.

CÓDIGOS JEL: M13; M21; R11.

Self-employment in immigrants and the survival of incubated businesses in Andalusia

ABSTRACT.

This paper investigates the existence of specific patterns of survival in the case of the businesses created by self-employed immigrants compared to those driven by national self-employed. The analysis uses a database made up of all the businesses incubated by public support services developed by the Andalucía Emprende Foundation (Ministry of Employment, Training and Self-employment of the Regional Government of Andalusia) in the period 2009-14. The results show that the chances of survival of immigrant businesses are lower than that of national promoters even after controlling for territorial characteristics, the characteristics of the business projects and the personal characteristics of the self-employed. It is also observed that the educational level of promoters increases business survival, having a significantly larger effect in the case of the immigrant self-employed.

KEYWORDS: business survival; entrepreneurship; incubation; immigrant; self-employment.

JEL CODES: M13; M21; R11.

1. INTRODUCCIÓN

El fenómeno del autoempleo entre la población inmigrante tiene una relevancia económica y social indudable (Aldrich y Waldinger, 1990; Kloosterman y Rath, 2003). La creación de un negocio proporciona un medio de vida y puede mejorar la situación socioeconómica y la integración de los inmigrantes, especialmente en el caso frecuente de los que muestran una desventajosa inserción en el mercado de trabajo (Constant y Zimmermann, 2006; Parella, 2005). En el caso de Andalucía, según los datos del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones (2013), a diciembre de 2013, la cifra de extranjeros registrados en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) ascendía a 29,953 auto-empleados, lo que representaba un 15.13% del total de extranjeros afiliados a la Seguridad Social en esta Comunidad Autónoma.

No obstante, los inmigrantes se enfrentan a obstáculos particulares para la puesta en marcha y consolidación de sus negocios debido a deficientes habilidades lingüísticas, la dificultad que experimentan para acceder al sector financiero formal, su desconocimiento del entorno económico, social e institucional local, o la necesidad de ganarse la confianza por parte de la población autóctona (“liability of foreignness”) (Zaheer, 1995; Kloosterman y Rath, 2003; Andersson et al., 2013). Estos factores podrían condicionar el resultado de sus iniciativas emprendedoras.

A este respecto, la mera supervivencia de los negocios creados por los inmigrantes representa un indicador elemental del éxito de sus iniciativas emprendedoras. De la viabilidad de estos negocios se derivan consecuencias económicas directas en el plano familiar para los inmigrantes, pero también puede depender de ella la integración social del colectivo en sus entornos de acogida (Light & Gold, 2000; Kloosterman & Rath, 2003). Sin embargo, no son muchos los estudios que analizan los patrones de supervivencia de las empresas creadas por inmigrantes.

La evidencia limitada que proporcionan los trabajos disponibles apunta a una menor probabilidad de supervivencia de los negocios creados por inmigrantes frente a los impulsados por emprendedores autóctonos (Georgarakos y Tatsiramos, 2009; Mueller, 2014; Mata y Alves, 2018). No obstante, no existe consenso en la literatura respecto a este resultado. Así pues, Vinogradov y Isaksen (2008) y Joono (2010) no encuentran diferencias significativas en la supervivencia de los emprendedores inmigrantes y los nacionales cuando se controla por las características de sus negocios. Por su parte, Mata y Portugal (2002) y Riva y Lucchini (2015) observan incluso el fenómeno contrario, señalando una mayor probabilidad de supervivencia en las empresas con propietarios extranjeros. Este último resultado podría explicarse por una mayor resiliencia de los emprendedores inmigrantes derivada de su más dificultosa inserción en el mercado de trabajo local.

La literatura en el caso de España es además especialmente escasa a este respecto, limitándose al estudio de Irastorza y Peña-Legazkue (2018) para el País Vasco y a los trabajos de Cabrer-Borrás y Rico Belda para el conjunto nacional (Cabrer-Borrás y Rico, 2018; Rico Belda y Cabrer-Borrás, 2018).

Algunos de los obstáculos específicos a los que se enfrentan los emprendedores inmigrantes podrían ser compensados en el caso de empresas que se benefician de procesos de incubación por instituciones públicas o privadas. La literatura sobre la supervivencia de empresas incubadas, de por sí muy limitada, (Ayatse et al., 2017), se ha centrado en estudiar si los procesos de incubación elevan las probabilidades de supervivencia de las empresas de nueva creación (Ferguson y Olofsson, 2004; Schwartz, 2013; Mas-Verdú et al., 2015). Sin embargo, ninguno de estos trabajos previos ha estudiado la posible existencia de diferencias entre las probabilidades de supervivencia de los negocios de inmigrantes y los de emprendedores nacionales. Este vacío resulta llamativo al tratarse de una cuestión de particular interés en tanto el apoyo público a través de procesos de incubación podría ayudar a compensar algunas dificultades específicas a las que se enfrentan los emprendedores inmigrantes.

Este trabajo analiza la supervivencia de las empresas incubadas por la Fundación Andalucía Emprende (AE) cuya misión es promover la iniciativa emprendedora y el desarrollo empresarial en Andalucía. El estudio se nutre de una rica base de datos conformada por el conjunto de los negocios incubados por los servicios de apoyo público de esta fundación en el período 2009-14, lo que nos permite observar 1,974 casos.

El trabajo realiza un análisis de supervivencia utilizando modelos econométricos de duración, en concreto, el modelo de odds proporcionales o regresión logit propuesto por Cox (1972). Los resultados muestran que la probabilidad de supervivencia de los negocios promovidos por emprendedores inmigrantes es significativamente inferior a la de los negocios promovidos por emprendedores nacionales, incluso tras controlar por factores territoriales, las características de los negocios y las características personales de los auto-empleados. Asimismo, se observa que el efecto positivo que el nivel educativo de los promotores tiene sobre la supervivencia de los negocios incubados es significativamente mayor en el caso de los auto-empleados inmigrantes (en comparación con los emprendedores nacionales). De todo ello, se derivan implicaciones relevantes para el diseño y la gestión de las iniciativas de incubación empresarial en Andalucía, que podrían ser igualmente de interés en otros contextos regionales.

El trabajo se estructura del siguiente modo: La Sección 2 revisa la literatura previa y presenta y justifica las hipótesis de la investigación. La Sección 3 presenta la base de datos y la metodología aplicada en el análisis empírico. La Sección 4 expone los resultados econométricos del estudio. El trabajo finaliza con un apartado de Conclusión en el que se extraen algunas implicaciones para el diseño y la ejecución de los programas de incubación empresarial.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.

Diversos estudios han analizado las características de los emprendedores inmigrantes en comparación con los autóctonos en relación con diversos aspectos, como sus motivaciones, los determinantes del emprendimiento o el tipo de empresas que impulsan (Aldrich y Waldinger, 1990; Borooah y Hart, 1999; Shinnar y Young, 2008).

Las motivaciones que llevan a una persona a emprender pueden diferir de unos grupos sociales a otros y, en el caso de los inmigrantes, la decisión está motivada frecuentemente por una situación de desempleo o de dificultad económica (Tovar y Victoria, 2013). El complicado acceso al mercado laboral, los menores salarios o las peores condiciones laborales respecto a la población autóctona para el mismo trabajo explicarían, de este modo, la existencia de tasas de creación de empresas más elevadas en el caso de los inmigrantes en comparación con la población autóctona (Constant y Zimmermann, 2006; Bettin et al., 2019).

Las personas inmigrantes pueden iniciar sus proyectos de autoempleo en atención a diversos condicionantes, tales como el modelo de integración imperante en la sociedad de acogida, la trayectoria personal previa al proceso migratorio, las inquietudes personales o la presencia de personas con su misma nacionalidad en la zona, que actúa como una fuente de apoyo y oportunidades (Light y Gold, 2000; Romero y Yu, 2015).

Igualmente, estudios previos han señalado que los negocios creados por inmigrantes tienen características particulares. Mueller (2014) observó que muestran menor tamaño, menor inversión o solicitan menos patentes. Se ha apreciado también que suelen concentrarse en determinadas calles o barrios de las ciudades (Parella, 2005; Cebrián de Miguel et al., 2016) y en sectores económicos concretos, frecuentemente con una alta intensidad de mano de obra, como el comercio de cercanía (Arjona, 2004). No obstante, se observa en ocasiones un proceso de diversificación en los negocios de inmigrantes, ampliando su proyección hacia otro tipo de mercados y clientes (Cebrián de Miguel et al., 2016), más allá del “comercio étnico” (Solé y Parella, 2005). Asimismo, algunas investigaciones han puesto de manifiesto el fenómeno de los inmigrantes con nivel educativo superior a la media del país de acogida que abordan proyectos empresariales en sectores de alto crecimiento y con personal de mayor cualificación (Saxenian, 1999; Domínguez et al., 2005; Hunt 2011).

Un indicador elemental del éxito de los proyectos empresariales de los inmigrantes es la supervivencia del negocio. Esta podría estar condicionada por la situación de desventaja de la que parte este colectivo debido a un insuficiente conocimiento del entorno económico y del funcionamiento administrativo, un deficiente dominio del idioma local, la falta de integración en la comunidad de acogida, una cierta desconfianza de la población local frente a las empresas de extranjeros (“liability of foreignness”) o, incluso, la eventual discriminación por su origen étnico, entre otras limitaciones (Zaheer, 1995; Kloosterman y Rath, 2003; Romero y Yu, 2015).

Asimismo, como se ha señalado con anterioridad, debido a las dificultades que experimentan las personas de origen extranjero para integrarse satisfactoriamente en el mercado laboral, los negocios creados por estas partirían frecuentemente de una situación de necesidad, más que de la percepción de una oportunidad en el mercado, lo que podría afectar al desarrollo de los negocios y, en particular, a su supervivencia (Bettin et al., 2019).

Asimismo, los emprendedores inmigrantes operan con frecuencia en mercados marginales y segmentados donde las barreras de entrada son relativamente bajas y la intensidad de la competencia es alta (Aldrich y Waldinger, 1990). Este hecho podría estar asociado igualmente a una menor supervivencia de los negocios creados por inmigrantes.

Sin embargo, los emprendedores inmigrantes podrían resultar más resilientes que los nacionales en relación al mantenimiento de sus negocios por no disponer de alternativas de empleo por cuenta ajena o por tener unas expectativas de rentabilidad menores en relación con sus proyectos empresariales. Estas dificultades podrían explicar que los negocios promovidos por inmigrantes mostraran niveles de supervivencia iguales o superiores a los promovidos por los emprendedores autóctonos.

En la práctica, la literatura sobre la supervivencia empresarial de los negocios de inmigrantes es limitada y no concluyente. Algunos trabajos se aproximan al estudio de la supervivencia de modo indirecto observando las tasas de entrada y salida de las empresas de inmigrantes y comparándolas con las de los empresarios nacionales. En esta línea, Bates (1999) observó una mayor persistencia en el autoempleo para los inmigrantes asiáticos en EE.UU. frente a un grupo de control conformado por propietarios de negocios asiáticos pero no inmigrantes. Igualmente, Fairlie (2006) observó, para los colectivos étnicos con desventajas de integración, tasas de entrada en el autoempleo más bajas y tasas de salida más altas y Lofstrom y Wang (2006) mostraron que en EE.UU los auto-empleados hispanos tienen mayores probabilidades de abandonar su actividad que los de raza blanca.

Asimismo, los trabajos que se ocupan de la supervivencia de los negocios de inmigrantes en sentido estricto, utilizando modelos de duración, son escasos, lo que puede explicarse por la dificultad de disponer de datos que permitan desarrollar este tipo de análisis. La Tabla 1 resume el estado de la cuestión a este respecto.

Por un lado, nos encontramos con diversos trabajos empíricos que observan una menor supervivencia empresarial en el caso de auto-empleados inmigrantes. Georgarakos y Tatsiramos (2009) encontraron probabilidades de supervivencia más bajas en emprendedores mexicanos y otros grupos hispano-americanos en EE.UU. en comparación con los emprendedores no-hispanos de raza blanca. Igualmente, Fertala (2008) y Mueller (2014) para Alemania, Tavassoli y Jienwatcharamongkhon (2016) para Suecia y Mata y Alves (2018) para Portugal observaron que los negocios de inmigrantes tenían menores probabilidades de supervivencia que aquellos con propietarios nacionales.

TABLA 1
Supervivencia empresarial en emprendedores inmigrantes frente a nacionales. Revisión de la literatura

Artículo	Método	Ámbito	Resultados
Mata y Portugal (2002)	Modelo de riesgo loglog complementario (cloglog)	Portugal	Mayor probabilidad de supervivencia de las empresas con propietarios extranjeros. Este efecto deja de ser significativo cuando se incluyen controles relativos a las características de las empresas.
Fertala (2008)	Modelo de riesgo Gompertz-Makeham	Alta Baviera, Alemania	Menor probabilidad de supervivencia de los emprendedores extranjeros frente a los alemanes.
Vinogradov y Isaksen (2008)	Regresión logística	Noruega	Probabilidades de supervivencia menores en los emprendedores inmigrantes frente a los nacionales, que dejan de ser significativas si se controla por las características de los negocios.
Georgarakos y Tatsiramos (2009)	Modelo de riesgo loglog complementario	EE.UU.	Menor probabilidad de supervivencia en los emprendedores mejicanos y otros grupos de inmigrantes hispanos frente a los estadounidenses.
Joona (2010)	Modelo de riesgos proporcionales en tiempo discreto	Suecia	Los odds para nativos e inmigrantes no son significativamente distintos de cero.
Mueller (2014)	Modelo de riesgos proporcionales de Cox	Alemania	Las compañías con solo empresarios inmigrantes tienen menores probabilidades de supervivencia que el resto.
Riva y Lucchini (2015)	Análisis no-paramétrico y modelo exponencial constante a trozos	Área metropolitana de Milán, Italia	Mayor supervivencia de las empresas propiedad de inmigrantes frente a las que tienen empresarios autóctonos.
Tavassoli y Jienwatcharamongkhon (2016)	Modelo de riesgos proporcionales de Cox	Suecia	Menores probabilidades de supervivencia de los emprendedores inmigrantes.

TABLA 1 CONT.
Supervivencia empresarial en emprendedores inmigrantes frente a nacionales. Revisión de la literatura

Artículo	Método	Ámbito	Resultados
Cabrer-Borrás y Rico Belda (2018) / Rico Belda y Cabrer-Borrás (2018)	Modelo de riesgos proporcionales de Cox estratificado / Modelo Logit	España	Menor probabilidad de supervivencia de los auto-empleados extranjeros frente a los españoles.
Irastorza y Peña-Legazkue (2018)	Modelo de riesgos proporcionales de Cox	País Vasco, España	Los emprendedores inmigrantes tienen más probabilidades de abandonar la actividad que los nacionales.
Mata y Alves (2018)	Modelo de riesgo loglog complementario	Portugal	Las empresas creadas por inmigrantes tienen menores probabilidades de supervivencia que las creadas por emprendedores autóctonos.

Para el caso de España, Irastorza y Peña-Legazkue (2018) han aportado evidencia de una menor supervivencia empresarial en los negocios puestos en marcha por inmigrantes en el País Vasco en comparación con los promovidos por los emprendedores nacionales. No obstante, en su estudio la variable inmigrante solo es marginalmente significativa de forma unilateral (p valor 0.10). Asimismo, Rico Belda y Cabrer-Borrás (2018) y Cabrer-Borrás y Rico Belda (2018) muestran, para el conjunto español, una menor probabilidad de supervivencia de los auto-empleados extranjeros frente a los españoles. No obstante, en estos dos trabajos no se controla por variables como tamaño de la empresa, la inversión inicial o la coyuntura económica.

Si bien estos trabajos apuntan a una menor supervivencia de los emprendedores inmigrantes, la evidencia empírica no es concluyente. Así pues, para Noruega, Vinogradov y Isaksen (2008), pese a observar menores probabilidades de supervivencia en los inmigrantes, muestran que esta diferencia no es significativa estadísticamente una vez se introducen variables de control relativas a las características de las empresas creadas. Igualmente, en el trabajo de Joonas (2010) no se observan diferencias estadísticamente significativas entre las probabilidades de supervivencia de emprendedores nacionales e inmigrantes en Suecia.

Asimismo, algunos trabajos muestran el resultado opuesto, señalando la existencia de mejores perspectivas de supervivencia para las empresas de inmigrantes. Mata y Portugal (2002) observan una mayor probabilidad de supervivencia en el caso de empresas con propietarios extranjeros en Portugal, aunque este resultado deja de ser significativo cuando se tienen en cuenta las características de las empresas y Riva y Lucchini (2015) observan que, en presencia de los mismos factores individuales y ambientales, las empresas propiedad de migrantes tienen mejores perspectivas de supervivencia que las de empresarios autóctonos.

En cualquier caso, todas estas investigaciones emplean datos de la población general de empresas de nueva creación y ningún trabajo previo ha estudiado esta cuestión en el caso de empresas incubadas. En general, la institución incubadora ayuda a obtener financiación pública y privada, tutoriza al emprendedor/a en el proceso de creación, desarrollo y consolidación empresarial, proporcionándole asesoramiento especializado, desarrolla iniciativas formativas, puede ofrecer alojamiento empresarial gratuito en la fase inicial del proyecto y/o en su proceso de desarrollo y consolidación, así como facilitar contacto con otras empresas y organismos con los que establecer posibles vías de cooperación. Estas medidas podrían ser especialmente útiles para los emprendedores inmigrantes, ayudándoles a superar los obstáculos asociados a su situación específica que hemos comentado con anterioridad. De este modo, el proceso de incubación podría favorecer la supervivencia empresarial impactando de manera desigual sobre los negocios de los emprendedores nacionales y de los inmigrantes.

No obstante, en el presente trabajo postulamos la siguiente hipótesis:

H1. En el marco de procesos de incubación, los negocios de auto-empleados inmigrantes se caracterizan por menores tasas de supervivencia que los negocios de auto-empleados autóctonos.

Por otra parte, en caso de verificarse esta hipótesis H1 surge el interrogante sobre los motivos de tal resultado. El estado de la literatura en este campo no permite dar una respuesta clara a este respecto (Vinogradov y Isaksen, 2008).

En este trabajo, postularemos, en primer lugar, que la supervivencia de los negocios de inmigrantes -en comparación con los negocios de empresarios autóctonos- podría verse afectada de modo diferencial por determinadas características del entorno geográfico.

En este sentido, la literatura ha señalado que la supervivencia empresarial puede verse influenciada por el impacto de las economías de aglomeración (Renski, 2008; Tavassoli y Jienwacharamongkhol 2016; Basile et al., 2017). Los entornos urbanos pueden ofrecer algunas ventajas para la supervivencia de las empresas, por la mayor dimensión de los mercados locales, unos mejores servicios públicos y un mejor acceso a diversos recursos, entre ellos el conocimiento (Ciccone y Hall, 1996). Sin embargo, diversos costes de congestión surgen a partir de cierto nivel de densidad local (por ejemplo, precios del suelo o del transporte más altos o mayor inseguridad). Estas deseconomías de aglomeración podrían reducir la

supervivencia empresarial llegado cierto nivel de desarrollo urbano. Asimismo, las grandes áreas urbanas ofrecen más oportunidades profesionales para los trabajadores, en comparación con los entornos rurales, por lo que la resiliencia de los empresarios en entornos urbanos podría ser menor (Bürcher, 2017; Bellido-Jiménez et al., 2021).

En general, los inmigrantes se ven atraídos por los núcleos urbanos donde pueden encontrar mayores oportunidades económicas (Parella, 2005; Cebrián de Miguel et al., 2016). A su vez la actividad emprendedora de los inmigrantes y la supervivencia de sus negocios podría verse favorecida en aquellas áreas donde se alcanza cierta concentración de la población inmigrante (Bettin et al., 2019; Rodríguez-Gutiérrez et al., 2020). Ello se debe a que el acceso de los inmigrantes a recursos económicos, como capital, trabajo o información, se ve condicionado por la existencia de redes sociales, que suelen ser más densas en ámbitos donde la comunidad étnica en cuestión tiene más presencia (Romero y Yu, 2015; Serrano-Domingo et al., 2020). Asimismo, con frecuencia la propia comunidad de inmigrantes constituye un mercado fundamental para las empresas de inmigrantes (Light y Gold, 2000; Solé y Parella, 2005).

En ciertas ocasiones la atracción de la población inmigrante hacia determinadas áreas se encuentra asociada a otras características geográficas distintas de la aglomeración, pero que condicionan el desarrollo de las actividades económicas directamente vinculadas al territorio, condicionando las oportunidades de empleo para los colectivos de inmigrantes. Esto puede aplicarse, por ejemplo, a determinadas actividades agrarias en zonas rurales o turísticas en zonas del litoral (Arjona, 2004; Domínguez et al., 2005).

Por lo tanto, la localización geográfica podría afectar a la supervivencia empresarial de modo diferencial en el caso de los auto-empleados autóctonos e inmigrantes. A este respecto, proponemos en este trabajo la siguiente hipótesis:

H2. En el marco de procesos de incubación, el entorno local condiciona la supervivencia de los negocios de modo diferente para los auto-empleados inmigrantes y los autóctonos.

Finalmente, la supervivencia de los negocios de los inmigrantes podría verse especialmente influida por el nivel educativo del auto-empleado. Diversas investigaciones previas proporcionan evidencia de un impacto positivo de la educación de los empresarios sobre la supervivencia de todo tipo de empresas (Acs et al., 2007; Mueller, 2014). No obstante, una de las mayores dificultades que se encuentran los inmigrantes para poner en marcha un negocio es su desconocimiento del entorno. A este respecto, un nivel educativo superior podría proporcionar a los inmigrantes herramientas cognitivas especialmente críticas para su actividad empresarial. De este modo, la formación del auto-empleado podría tener un impacto aún más positivo sobre la supervivencia de los negocios de los inmigrantes en comparación con el caso de la población autóctona.

Del mismo modo, un nivel educativo alto podría estar señalando a un colectivo de inmigrantes con especial dinamismo emprendedor y asociado a motivaciones por oportunidad (y no por necesidad) (Saxenian, 1999; Hunt, 2011). Este tipo de emprendedores inmigrantes podrían caracterizarse por mayores niveles de innovación y de supervivencia empresarial. Por el contrario, cuando los inmigrantes tienen un nivel educativo bajo es más frecuente que inicien negocios por necesidad, que podrían estar asociados a menores probabilidades de supervivencia (Rico Belda y Cabrer-Borrás, 2018).

No obstante, otros mecanismos podrían actuar también en un sentido opuesto. Así pues, Bates (1999) observó un impacto negativo del nivel educativo en la persistencia en el autoempleo para inmigrantes asiáticos en EE.UU., que contrasta con el efecto positivo que observó en el caso de los propietarios de negocios asiáticos pero no inmigrantes. Estos resultados indican que en una primera etapa las barreras para el acceso al mercado de trabajo para los inmigrantes asiáticos podrían empujarles a convertirse en auto-empleados. No obstante, en una etapa posterior, el nivel educativo y la mejora en el estatus socio-económico asociado a una mayor estancia en EE.UU. podrían facilitar al inmigrante el acceso al trabajo asalariado, abandonando sus proyectos de auto-empleo. No obstante, también se ha observado que en determinadas poblaciones de emprendedores inmigrantes no hay un impacto claro del nivel educativo sobre la gestión del negocio (Rodríguez-Gutiérrez et al., 2020).

A este respecto, proponemos, en este trabajo la siguiente hipótesis:

H3. En el marco de procesos de incubación, el impacto positivo de la educación sobre la supervivencia de los negocios de auto-empleados es superior en el caso de los inmigrantes en comparación con los autóctonos.

3. DATOS Y METODOLOGÍA

El análisis empírico realizado se nutre de una base de datos proporcionada por la fundación Andalucía Emprende (AE), que recoge datos básicos de los proyectos incubados por esta institución en el período 2009-14 obtenidos a partir de las fichas de adscripción de las empresas atendidas. En el análisis se han tenido en cuenta solo los proyectos lanzados bajo la fórmula de empresario individual, excluyendo, por tanto, las sociedades mercantiles. La base de datos final está conformada por datos de 1,974 negocios incubados en el periodo 2009-14. El período máximo de incubación a través de los servicios de AE es de 3 años.

AE ha sido el instrumento fundamental de la Junta de Andalucía para la promoción del emprendimiento y el desarrollo de la pyme. La actividad de AE se ha enmarcado en la política desplegada en las últimas tres décadas por el gobierno regional para impulsar el espíritu empresarial y la actividad emprendedora (Romero y Fernández-Serrano, 2014), en línea con los esfuerzos que se han desarrollado en este terreno en el conjunto nacional (Fernández Fernández et al., 2019).

La principal variable de interés en este estudio es el tiempo de supervivencia o duración de las empresas de nueva creación. La ventana de observación viene dada por el período desde 1 de enero de 2009 hasta 1 de enero de 2015. Por tanto, se manifiesta una característica común cuando se analizan los tiempos de supervivencia, la censura, que aparece cuando no se observa la duración completa de algunos individuos.

La variable explicativa fundamental de la que se ocupa este trabajo es la nacionalidad del auto-empleado, recogida mediante la variable dicotómica “Extranjero”, que toma el valor 1 si el auto-empleado es extranjero y 0 si es autóctono.

Entre las variables independientes, se considera, en primer lugar, la localización geográfica de los negocios. Se emplea a tal efecto la clasificación introducida en el Plan de Ordenación del Territorio de Andalucía (POTA) (Junta de Andalucía, 2006). Este 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:

- Centros Regionales, constituidos por las áreas metropolitanas de Andalucía, principales ámbitos de concentración de la población (en torno al 60 % de los andaluces) y de la actividad económica (en torno al 70 % de la producción). Se utiliza como categoría base en los modelos estimados.
- Ciudades Medias, que constituyen un nivel intermedio 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 de los negocios. A este respecto, se consideran las siguientes variables de control en este análisis:

- El número de trabajadores inicial de la empresa. La literatura muestra una relación directa entre las tasas de supervivencia y el número de trabajadores de la empresa, siendo los proyectos de mayor dimensión los que mayores niveles de supervivencia presentan (Callejón y Ortún, 2009; Holmes et al., 2010; Resende et al., 2016).
- El valor de la inversión inicial (en miles de euros). Una mayor inversión inicial indica un mejor acceso a financiación, lo que puede favorecer la supervivencia de las empresas (Geroski et al.,

2010). Asimismo, las empresas con menores inversiones iniciales se enfrentan a menores costes de cierre, lo que puede facilitar la salida de la empresa.

- El sector de actividad, diferenciando entre construcción (categoría base), industria y servicios. El sector en el que opera la empresa es un factor habitualmente considerado en la literatura sobre supervivencia empresarial (Audretsch y Mahmood, 1995; López-García y Puente, 2006).
- El año de creación de la empresa o cohorte, utilizando la de 2009 como categoría base. Está asociado a unas determinadas condiciones del entorno macroeconómico, existiendo una relación directa entre las fases del ciclo y la supervivencia empresarial. En fases de expansión, se observan mayores probabilidades de supervivencia mientras que en etapas contractivas o en situaciones depresivas los niveles de supervivencia se deterioran (López-García y Puente, 2006; Ejermo y Xiao, 2014).

Finalmente, se incluyen en los modelos variables que capturan las características personales de los auto-empleados:

- Nivel educativo -diferenciando tres niveles: estudios primarios y secundarios obligatorios (categoría base); bachillerato o FP superior y estudios universitarios-. Su influencia sobre la supervivencia de las empresas se ha justificado ya en el apartado anterior.
- Mujer, que toma el valor 1 si el promotor es una mujer y cero en caso contrario. La teoría feminista defiende que las mujeres sufren una discriminación sistémica que se manifiesta en el acceso a recursos financieros, a la educación y a la promoción profesional, lo que les impide acumular experiencia (Fischer et al., 1993). Sin embargo, la evidencia empírica relativa al impacto del género sobre la supervivencia empresarial no proporciona resultados concluyentes (Millán et al. 2012; Kalnins y Williams, 2014).
- Edad, agrupada en menos de 30 años (categoría base), entre 30 y 40, y más de 40 años. Algunos estudios indican que los proyectos empresariales liderados por personas más jóvenes tienen una menor supervivencia debido a factores como la ausencia de experiencia y conocimientos previos, una menor aversión al riesgo, o la posibilidad de reciclarse en el mundo laboral ante el fracaso del proyecto (Lévesque y Minniti, 2006; Mueller, 2014). Sin embargo, otros trabajos muestran mayores tasas de fracaso en las personas de mayor edad (Tavassoli y Jienwatcharamongkhon, 2016), lo que podría deberse a la obsolescencia del capital humano.

Para verificar las hipótesis presentadas en el apartado teórico se incluyen también las interacciones de la variable “extranjero” con la localización según el POTA y con el nivel educativo.

Como se muestra en la Tabla 2, la empresa incubada promedio estaba localizada en una ciudad media de interior, disponía de un empleado en el momento de su creación y realizó una inversión inicial de unos 28.6 mil 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.

TABLA 2
Estadísticos descriptivos para el conjunto de la muestra

Variable	Media	Dev. Std.	Min	Max
Nacional	.946	.226	0	1
Extranjero	.054	.226	0	1
Centros Regionales	.324	.468	0	1
Ciudades Medias Interior	.364	.481	0	1
Ciudades Medias Litoral	.168	.374	0	1
Centros Rurales	.144	.352	0	1
Tamaño empresa (nº trab.)	1.274	1.663	0	48

TABLA 2 CONT.
Estadísticos descriptivos para el conjunto de la muestra

Variable	Media	Dev. Std.	Min	Max
Inversión inicial (10 ³ €)	28.578	117.383	0	3781.76
Industria	.099	.299	0	1
Construcción	.042	.2	0	1
Servicios	.859	.348	0	1
Cohorte 2009	.219	.414	0	1
Cohorte 2010	.246	.431	0	1
Cohorte 2011	.197	.398	0	1
Cohorte 2012	.127	.333	0	1
Cohorte 2013	.211	.408	0	1
Primaria o ESO	.141	.348	0	1
Bachillerato o FP	.48	.5	0	1
Universidad	.379	.485	0	1
Mujer	.47	.499	0	1
Hombre	.53	.499	0	1
Menos de 30 años	.332	.471	0	1
Entre 30 y 40 años	.217	.413	0	1
Más de 40 años	.45	.498	0	1

Número de observaciones = 1,974.

Sin embargo, el perfil difiere en cierta medida cuando se analizan por separado los auto-empleados nacionales y extranjeros, como se aprecia en la Tabla 3. Las empresas creadas con el apoyo de AE por auto-empleados extranjeros se situaban predominantemente en los centros regionales y ciudades medias del litoral, que representan polos de atracción de la población inmigrante en Andalucía. El negocio promedio impulsado por los auto-empleados inmigrantes contaba con una inversión inicial que ascendía solo a algo más de la tercera parte de la observada en el caso de los promotores nacionales. La edad media del auto-empleado extranjero era superior a la del nacional y preponderaba el perfil femenino, frente al masculino en el caso de los promotores nacionales.

TABLA 3
Estadísticos descriptivos según nacionalidad del auto-empleado

Variable	Nacionales (1,867 obs.)				Extranjeros (107 obs.)			
	Media	Dev.Std.	Min	Max	Media	Dev.Std.	Min	Max
Centros Regionales	.323	.468	0	1	.336	.475	0	1
Ciudades Medias Interior	.373	.484	0	1	.206	.406	0	1
Ciudades Medias Litoral	.159	.365	0	1	.336	.475	0	1
Centros Rurales	.146	.353	0	1	.121	.328	0	1
Tamaño Empresa (nº trab.)	1.28	1.704	0	48	1.168	.574	1	4

TABLA 3 CONT.
Estadísticos descriptivos según nacionalidad del auto-empleado

Variable	Nacionales (1,867 obs.)				Extranjeros (107 obs.)			
	Media	Dev.Std.	Min	Max	Media	Dev.Std.	Min	Max
Inversión inicial (10 ³ €)	29.547	120.585	0	3781.76	11.678	13.813	0	77.23
Industria	.1	.3	0	1	.093	.292	0	1
Construcción	.043	.203	0	1	.019	.136	0	1
Servicios	.858	.35	0	1	.888	.317	0	1
Cohorte 2009	.22	.414	0	1	.206	.406	0	1
Cohorte 2010	.243	.429	0	1	.308	.464	0	1
Cohorte 2011	.193	.395	0	1	.262	.442	0	1
Cohorte 2012	.127	.334	0	1	.112	.317	0	1
Cohorte 2013	.216	.412	0	1	.112	.317	0	1
Primaria o ESO	.139	.346	0	1	.168	.376	0	1
Bachiller o FP	.485	.5	0	1	.393	.491	0	1
Universidad	.376	.485	0	1	.439	.499	0	1
Mujer	.458	.498	0	1	.664	.475	0	1
Hombre	.542	.498	0	1	.336	.475	0	1
Menos de 30 años	.344	.475	0	1	.121	.328	0	1
Entre 30 y 40 años	.218	.413	0	1	.206	.406	0	1
Más de 40 años	.438	.496	0	1	.673	.471	0	1

Finalmente, resulta interesante observar en el caso de los inmigrantes la menor participación de promotores con estudios de bachiller y de formación profesional, en comparación con los auto-empleados nacionales. Sin embargo, el porcentaje de auto-empleados con estudios universitarios en los extranjeros es superior al observado en el caso de los auto-empleados nacionales.

Desde el punto de vista metodológico, el análisis aquí presentado aplica modelos econométricos sobre datos de duración o supervivencia (Lancaster, 1990), que permiten evaluar la incidencia de los rasgos de las empresas y de sus promotores sobre la supervivencia empresarial, teniendo en cuenta que para algunas empresas sus tiempos de supervivencia están censurados a la derecha.

Aunque el tiempo de supervivencia es un fenómeno continuo, los datos se han recogido anualmente, transformando el tiempo en una variable discreta o datos censurados por intervalos. Por tanto, se observa el periodo de supervivencia de una empresa t_j en intervalos de un año de longitud, desde su año de nacimiento hasta el año en que muere (periodo completo) o hasta el año de final del periodo de estudio, 2014, donde la empresa sigue operativa (periodo censurado). Dado que el tiempo está medido de forma discreta, se aplican métodos econométricos para los tiempos de supervivencia en tiempo discreto.

Sea T una variable aleatoria discreta, que representa el tiempo de supervivencia de una empresa incubada por AE, que toma los valores $t_1 < t_2 < \dots$, con probabilidades $f(t_j) = Pr\{T = t_j\}$. En lugar de 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. La función de riesgo en tiempo discreto en el momento t_j se define como la probabilidad condicionada de morir en ese 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_j , $S(t_j) = Pr\{T \geq t_j\} = \sum_{k=j}^{\infty} f(t_k)$. En aquellos periodos donde la función de riesgo es mayor (menor), la función de supervivencia cae rápidamente (lentamente). Cuando es cero, la función de supervivencia no cambia.

Para valorar el impacto de las covariables sobre la tasa de riesgo, se especifica un modelo de regresión logit o de odds proporcionales, propuesto por Cox (1972). Este es una extensión del modelo de riesgos proporcionales al tiempo discreto, al trabajar con los odds condicionados de morir en cada momento t_j dado que ha sobrevivido hasta ese punto. Específicamente, 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 . Tomando logaritmo neperiano, obtenemos un modelo sobre el logit de la función riesgo:

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

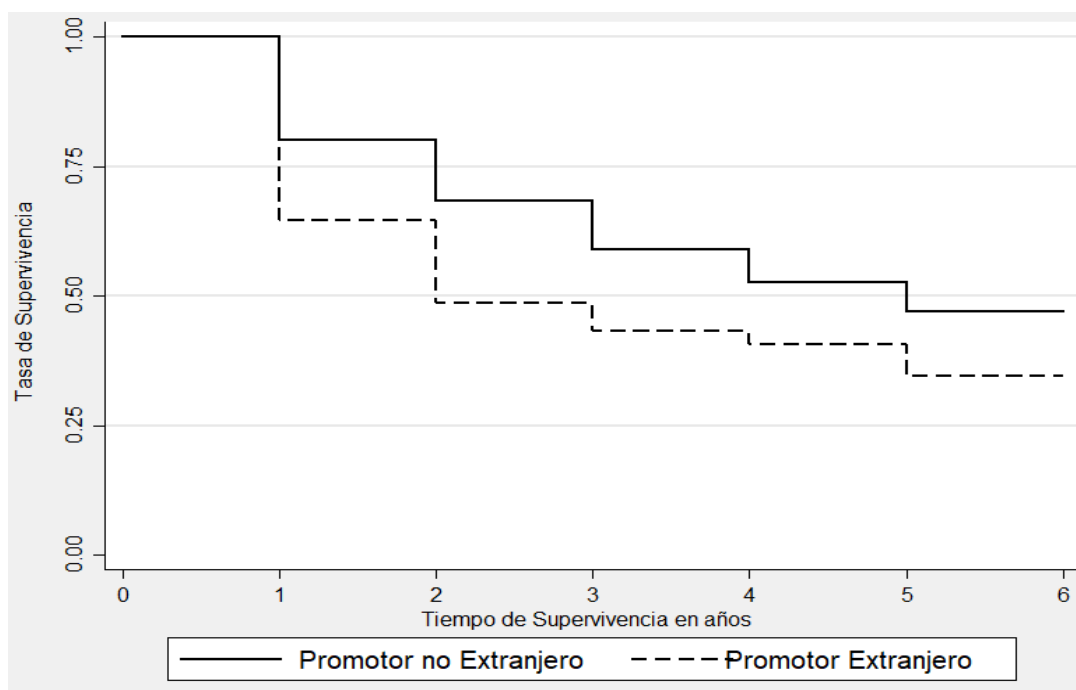
donde $\tau_j = \text{logith}_0(t_j)$ es el logit del riesgo base y β es el efecto de las covariables sobre el logit del riesgo. Cabe observar que el modelo esencialmente trata el tiempo como un factor discreto introduciendo un parámetro τ_j para cada posible tiempo de muerte t_j . En este trabajo se 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 año.

Como alternativa Kalbfleisch y Prentice (1980) propusieron un modelo de riesgos proporcionales en tiempo discreto o de riesgo log-log complementario (cloglog), análogo al modelo de riesgos proporcionales, pero en tiempo discreto. Asimismo, demostraron que este modelo se puede obtener como una versión de tiempo agrupado (idéntica a datos censurados por intervalos) del Modelo de Cox de riesgos proporcionales en tiempo continuo. En la práctica, los modelos de riesgo cloglog y logístico que comparten la misma especificación de dependencia de duración y el mismo x_i producen similares estimaciones, cuando las tasas de riesgos son relativamente “pequeñas”.

Los parámetros del modelo se estimaron por Máxima Verosimilitud siguiendo el procedimiento propuesto por Allison (1982) para modelos en tiempo discreto.

El Gráfico 1 muestra las curvas de supervivencia estimadas para los auto-empleados nacionales y extranjeros. Transcurridos seis años desde la puesta en marcha del negocio, más de la mitad de los auto-empleados había abandonado la actividad. El gráfico muestra, asimismo, cómo las ratios de supervivencia son sistemáticamente más bajas para los auto-empleados inmigrantes. No obstante, solo el análisis efectuado en el siguiente apartado permite valorar si estas diferencias observadas son estadísticamente significativas y se mantienen una vez que se controla por otras características de los negocios y los perfiles personales de los auto-empleados.

GRÁFICO 1
Curvas de supervivencia estimadas para auto-empleados (promotores) extranjeros y nacionales
(método Kaplan-Meier)



4. RESULTADOS DEL ANÁLISIS EMPÍRICO.

La Tabla 4 muestra los resultados del análisis efectuado en términos de odds ratio (coeficientes exponenciados). El Modelo 1 muestra las estimaciones incluyendo las variables de control y la variable focal en este análisis: la nacionalidad del auto-empleado. El Modelo II incorpora también los dos efectos de interacción señalados en el apartado 3: el de la nacionalidad del auto-empleado con la localización del negocio y el de la nacionalidad con el nivel de estudios del auto-empleado.

En primer lugar, como puede observarse en la Tabla 4, el término independiente y las variables dicotómicas que especifican el logit del riesgo base (D_2, \dots, D_5) son significativas, sugiriendo que esta decrece en el tiempo a partir del primer año de supervivencia (dependencia de duración negativa).

Respecto a las variables de control, el Modelo I muestra que los negocios situados en las ciudades medias del litoral andaluz muestran unas probabilidades superiores de supervivencia empresarial frente al resto.

En cuanto a las características del proyecto empresarial, en ambos modelos I y II la probabilidad de supervivencia aumenta para los proyectos con mayor inversión inicial y con un número de empleados superior, siendo este efecto estadísticamente significativo. Este resultado está en línea con lo observado por Holmes et al. (2010) o Resende et al. (2016), entre otros. Asimismo, los proyectos iniciados en el periodo 2011-13, cuando la recuperación económica de la crisis de 2008 estaba más consolidada, muestran una supervivencia más alta. Por el contrario, no se observa ningún efecto significativo relativo al sector.

Respecto a las características personales del auto-empleado, se observa un impacto positivo estadísticamente significativo de la formación universitaria sobre la supervivencia empresarial, en línea con la mayor parte de la evidencia disponible (Acs et al., 2007; Mueller, 2014). Por el contrario, no se observan efectos significativos de la edad y el género del auto-empleado.

TABLA 4
Resultados para los modelos estimados

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
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>Tamaño empresa</i>	0.6851***	(0.0536)	0.0000	0.6864***	(0.0537)	0.0000
<i>Inversión inicial</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>Educación</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
FP o Bachillerato#Extranjero				0.2332***	(0.1101)	0.0021
Universidad #Extranjero				0.4311*	(0.2035)	0.0747
<i>Género (Mujer)</i>	1.0508	(0.0800)	0.5154	1.0407	(0.0795)	0.6012
<i>Edad del auto-empleado</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

TABLA 4 CONT.
Resultados para los modelos estimados

VARIABLES	Modelo I			Modelo II		
	Odds ratio	ES	P-valor	Odds ratio	ES	P-valor
Log likelihood	-2395.9742			-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.

En relación con la variable focal en este trabajo, se observa que los negocios promovidos por inmigrantes tienen probabilidades de supervivencia inferiores a los promovidos por auto-empleados autóctonos, siendo este efecto estadísticamente significativo. Este resultado apoya la hipótesis H1 en línea con lo observado por Mueller (2014), Mata y Alves (2018), Irastorza y Peña-Legazkue (2018) o Cabrer-Borrás y Rico Belda (2018) y en contra de las conclusiones de Bates (1999), Mata y Portugal (2002) o Riva y Lucchini (2015).

Las interacciones introducidas en el Modelo II, nos permiten profundizar en dos aspectos relativos a la supervivencia de los negocios impulsados por los inmigrantes.

Por un lado, ninguna de las interacciones entre las localizaciones alternativas y la nacionalidad es significativa en el Modelo II. No obstante, la interacción entre la nacionalidad extranjera y la localización en ciudades medias del litoral resultaría marginalmente significativa en un contraste unilateral. Ello parece indicar que la mayor supervivencia en este tipo de entornos observada en el Modelo I y que deja de ser significativa en el Modelo II, se asociaría principalmente con los auto-empleados inmigrantes.

La Tabla 5 muestra los odds ratios de los efectos totales, incluyendo el efecto directo y la interacción, para los diferentes grupos en función de la localización y la nacionalidad del auto-empleado. Si se toma como categoría de referencia a los emprendedores nacionales que viven en centros regionales, puede comprobarse cómo los auto-empleados extranjeros tienen menores probabilidades de supervivencia que los nacionales en todos los entornos, pero la diferencia es menor en el caso de las ciudades medias del litoral (primera parte de la Tabla 5). Si se calculan los odds ratios de los efectos totales para los extranjeros tomando como categoría base los extranjeros localizados en centros regionales (última columna de la Tabla 5), el odds ratio para los situados en ciudades medias del litoral cae a 0.472 (pv=0.053), no observándose diferencias significativas entre las otras localizaciones. Por tanto, este entorno local podría ser un “hábitat” más favorable para el desarrollo de la actividad emprendedora de los inmigrantes. Este resultado podría explicarse por el mayor peso de población inmigrante en estas zonas que podría actuar como un mercado potencial para los negocios de inmigrantes o facilitar redes de apoyo. En cualquier caso, estos resultados no constituyen una evidencia suficiente en apoyo de la hipótesis H2.

La interacción entre el nivel educativo del auto-empleado y su nacionalidad sí es estadísticamente significativa en el Modelo II. Se observa así un impacto especialmente favorable de los estudios de bachillerato y FP, por un lado, y los universitarios por otro, en el caso de los auto-empleados inmigrantes, tal como se postula en la hipótesis H3. Por lo tanto, se puede afirmar que el capital humano en el caso de los emprendedores inmigrantes proporciona un rendimiento, en términos de supervivencia de los negocios, superior al observado en los emprendedores nacionales.

La Tabla 6 permite analizar los odds ratios de los efectos totales, resultado de sumar el efecto directo de la educación y la nacionalidad y el efecto interacción. Los odds ratio en dicha tabla muestran cómo la supervivencia en los auto-empleados extranjeros (frente a los nacionales) es inferior para todos los grupos por nivel educativo; no obstante, la diferencia es muy amplia para el caso de los auto-empleados con solo educación primaria o ESO, con un odds ratio 5 veces superior; mientras que en el caso de los auto-

empleados con educación universitaria es solo 2 veces superior, reduciéndose la diferencia aún más en el caso de los auto-empleados con título de Bachillerato o Formación Profesional.

TABLA 5
Odds Ratios. Municipio según clasificación del POTA y nacionalidad

	Odds Ratio (*)		Odds Ratio (**)
	Nacional	Extranjero	Extranjeros
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 nacionales que residen en un centro regional según POTA.

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

P-valor del contraste efecto total =0 entre []

TABLA 6
Odds Ratios. Educación y nacionalidad

	Odds Ratio (*)		Odds Ratio (**)
	Nacional	Extranjero	Extranjero
Primaria o ESO	1.0000	5.0703 [0.0007]	1.0000
Bachiller 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 nacionales con nivel educativo máximo ESO.

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

P-valor del contraste efecto total =0 en []

La última columna de la Tabla 6 permite analizar el efecto del nivel educativo sobre la supervivencia en los emprendedores extranjeros tomando como referencia aquellos con nivel educativo de primaria o ESO. De este modo, se puede observar que el efecto positivo del nivel educativo sobre la supervivencia es más acentuado en los emprendedores extranjeros que el que se observa para los nacionales (columna "Nacional"). Se aprecia así cómo la supervivencia aumenta en el caso de los emprendedores extranjeros no solo en aquellos que tienen título universitario, sino también en los que poseen título de FP o Bachillerato.

5. CONCLUSIÓN.

Este trabajo estudia la existencia de patrones de supervivencia diferenciados en los negocios puestos en marcha por auto-empleados inmigrantes en Andalucía en comparación con los de auto-empleados nacionales. El análisis emplea la amplia base de datos conformada por los proyectos apoyados por la Fundación Andalucía Emprende en el período 2009-14.

Si bien la literatura previa apunta a una menor probabilidad de supervivencia de los negocios puestos en marcha por inmigrantes, diversos estudios han observado el resultado contrario. En particular, nuestro trabajo proporciona nueva evidencia en este debate, siendo el primer trabajo que se basa en datos de empresas incubadas.

Nuestros resultados permiten concluir que, para la población de empresas incubadas en Andalucía, las probabilidades de supervivencia de los negocios de los emprendedores inmigrantes son menores a la de los puestos en marcha por auto-empleados autóctonos, aun cuando se controla por su localización geográfica, diversas características básicas de los negocios y de los perfiles personales de los auto-empleados promotores.

Como hemos señalado, el análisis efectuado se centra en empresas que disfrutaron de apoyo con recursos y asesoramiento público a través de procesos de incubación. Los emprendedores inmigrantes incluidos en el estudio tenían, por tanto, un cierto grado de integración en la comunidad de acogida, dado que habían tenido conocimiento de los servicios de apoyo público al emprendimiento. Asimismo, la colaboración efectiva con Andalucía Emprende en el marco de los procesos de incubación les proporcionó asesoramiento y otros mecanismos de apoyo. Todo ello podría haber neutralizado el hándicap que presentan los emprendedores inmigrantes debido a su peor conocimiento del entorno económico, socio-cultural e institucional local y a la menor confianza que puedan generar en la población autóctona (“liability of foreignness”). A pesar de ello, sus probabilidades de supervivencia resultan significativamente inferiores a las de los emprendedores nacionales, como ponemos de manifiesto en este trabajo.

Por otra parte, nuestros resultados confirman que la formación del auto-empleado juega un papel esencial en la supervivencia empresarial y contribuyen a la literatura mostrando que el impacto del nivel educativo en la supervivencia de los negocios es superior en los impulsados por inmigrantes que en el caso de aquellos con emprendedores nacionales. De este modo, una formación superior parece proporcionar instrumentos cognitivos que permiten a los inmigrantes superar las barreras específicas que afrontan en el desarrollo de sus iniciativas emprendedoras. Para los emprendedores inmigrantes el nivel educativo actúa pues como una “vacuna” frente al cierre de sus negocios.

Estos resultados tienen implicaciones directas sobre las políticas de fomento al emprendimiento en Andalucía. El apoyo a las iniciativas empresariales de la población inmigrante puede jugar un papel relevante para la mejora de la situación económica y laboral de este colectivo y, en consecuencia, su integración social en la región. No obstante, los servicios de apoyo público deben ser conscientes de las mayores dificultades que experimenta este colectivo de emprendedores y desarrollar programas de atención específicos que favorezcan las probabilidades de éxito de sus iniciativas. El establecimiento de procedimientos de atención particularmente diseñados para inmigrantes en los servicios de información y asesoría para la creación de empresas podría ser una aproximación útil a este respecto. Asimismo, a tenor de los resultados de este trabajo, ciertas acciones específicas orientadas a mejorar la formación de los inmigrantes podrían favorecer la supervivencia y el éxito empresarial de los negocios promovidos por este colectivo.

El presente trabajo está sujeto a algunas limitaciones. Por un lado, nuestra base de datos está afectada por un sesgo de selección, en tanto la muestra solo incluye empresas que han solicitado apoyo a la Fundación Andalucía Emprende y que han pasado un filtro de aceptación por su parte. Por otro lado, la base de datos excluye las empresas mercantiles. Por ambos motivos, los resultados de este estudio no pueden extrapolarse directamente al conjunto de la población de empresas andaluzas de nueva creación.

El trabajo puede extenderse mediante futuros estudios que permitan profundizar en los condicionantes culturales, sociales, y económicos que marcan la actividad emprendedora de las personas inmigrantes a fin de seguir delimitando los factores claves para su supervivencia, así como analizar las diferencias que puedan existir entre distintos grupos de inmigrantes. A este respecto, es conveniente tener en cuenta también que el auto-empleo en los inmigrantes podría actuar como una palanca para saltar del desempleo al trabajo asalariado, de modo que el abandono del negocio no debe ser interpretado necesariamente como un fracaso. Se trata de una cuestión que cabría analizar particularmente en futuras investigaciones.

REFERENCIAS

- Acs, Z.J., Armington, C., & 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.
- Aldrich, H., & 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.
- Andersson, L., Hammarstedt, M., Hussain, S., & 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.
- Audretsch, D.B., & Mahmood, T. (1995). New firm survival: new results using a Hazard function. *The Review of Economics and Statistics*, 77(1), 97-103.
- Ayatse, F.A., Kwahar, N. & Iyortsuun A.S. (2017). Business incubation process and firm performance: an empirical review. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 7(2).
- Basile, R., Pittiglio, R., & 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.
- Bellido-Jimenez, V., Martín-Martín, D. & 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.
- Bettin, G., Bianchi, P., Nicolli, F., Ramaciotti, L., & Rizzo, U. (2019). Migration, ethnic concentration and firm entry: evidence from Italian regions. *Regional Studies*, 53(1), 55-66.
- Borooh, V.K., & Hart, M. (1999). Factors affecting self-employment among Indian and black Caribbean men in Britain. *Small Business Economics*, 13, 111-129.
- 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.
- Cabrer-Borrás, B., & Rico Belda, P. (2018). Survival of entrepreneurship in Spain. *Small Business Economics*, 51(1), 265-278.
- Callejón, M., & Ortún, V. (2009). La caja negra de la dinámica empresarial. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, 15, 167-89.
- Cebrián de Miguel, J.A., Jiménez Blasco, B.C., & Resino García, R.M. (2016). Inmigrantes emprendedores durante la crisis económica. Estudio de casos en la ciudad de Madrid. *Migraciones*, 40, 63-92.
- Ciccone, A., & Hall, R.E. (1996). Productivity and the density of economic activity. *American Economic Review*, 86, 54-70.
- Constant, A., & Zimmermann, K.F. (2006). The making of entrepreneurs in Germany: are native men and immigrants alike?. *Small Business Economics*, 26, 279-300.
- Cox, D.R. (1972). Regression models and life-tables (with discussion). *Journal of the Royal Statistical Society, Series B*, 34, 187-220.

- Domínguez, S., San Miguel, F., & Les, M.A. (2005). *Iniciativa emprendedora de los inmigrantes en Navarra*. Institución Futuro y Cámara de Navarra.
- Ejermo, O., & Xiao, J. (2014). Entrepreneurship and survival over the business cycle: how do new technology-based firms differ?. *Small Business Economics*, 43, 411-426.
- 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* (Volume 3). Springer.
- Fernández Fernández, M.T., Santos, J., & 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., & Olofsson, C. (2004). Science Parks and the Development of NTBFs-Location, Survival and Growth. *Journal of Technology Transfer*, 29, 5-17.
- Fertala, N. (2008). The shadow of death: do regional differences matter for firm survival across native and immigrant entrepreneurs?. *Empirica*, 35, 59-80.
- Fischer, E.M., Reuber, R.A., & Dyke, L.S. (1993). A theoretical overview and extension of research on sex, gender and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(2), 151-168.
- Georgarakos, D., & Tatsiramos, K. (2009). Entrepreneurship and survival dynamics of immigrants to the U.S. and their descendants. *Labour Economics*, 16(2), 161-170.
- Geroski, P.A., Mata, J., & Portugal, P. (2010). Founding conditions and the survival of new firms. *Strategic Management Journal*, 31(5), 510-529.
- Holmes, P., Hunt, A., & Stone, I. (2010). An analysis of new firm survival using a hazard function. *Applied Economics*, 42(2), 185-195.
- Hunt, J. (2011). Which immigrants are most innovative and entrepreneurial? Distinctions by entry visa. *Journal of Labor Economics*, 29(3), 417-457.
- Irastorza, N., & Peña-Legazkue, I. (2018). Immigrant entrepreneurship and business survival during recession: evidence from a local economy. *Journal of Entrepreneurship*, 27(2), 243-257.
- Joona, 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.
- Kalbfleisch, J.D., & Prentice, R.L. (1980). *The statistical analysis of failure time data*. John Wiley and Sons.
- Kalnins, A., & 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.
- Kloosterman, R., & Rath, J. (2003). *Immigrant entrepreneurs: venturing abroad in the age of globalization*. Berg/University of New York Press.
- Lancaster, T. (1990). *The econometric analysis of transition data*. University Press.
- Lévesque, M., & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177-194.
- Light, I., & Gold, S. (2000). *Ethnic Economies*. Academic Press.
- Lofstrom, M., & Wang, C. (2006). Hispanic Self-Employment: A dynamic Analysis of Business Ownership, IZA Discussion Paper No. 2101.
- López-García, P., & Puente, S. (2006). Business demography in Spain: determinants of firm survival. Banco de España Research Paper WP-0608. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.901153>

- Mas-Verdú, F., Ribeiro-Soriano, D., & Roig-Tierno, N. (2015). Firm survival: The role of incubators and business characteristics. *Journal of Business Research*, 68, 793–796.
- Mata, J., & 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. <https://doi.org/10.1002/smj.2945>
- Mata, J., & Portugal, P. (2002). The survival of new domestic and foreign-owned firms. *Strategic Management Journal*, 23, 323–343.
- Millán, J.M., Congregado, E., & Román, C. (2012). Determinants of self-employment survival in Europe. *Small Business Economics*, 38, 231-258.
- Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones (2013). Estadísticas. <http://www.seg-social.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.
- Parella, S. (2005). Estrategias de los comercios étnicos en Barcelona, España. *Política y Cultura*, 23, 257-275.
- 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.
- Resende, M., Cardoso, V., & Façanha, L.O. (2016). Determinants of survival of newly created SMEs in the Brazilian manufacturing industry: an econometric study. *Empirical Economics*, 50, 1255-1274.
- Rico Belda, P., & Cabrer-Borrás, B. (2018). Necessity and opportunity entrepreneurs: survival factors. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14, 249-264.
- Riva, E., & 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.
- Rodríguez-Gutiérrez, M.J., Romero, I. & Yu, Z. (2020). Guanxi and risk-taking propensity in Chinese immigrants' businesses. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16, 305-325.
- Romero, I., & 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., & 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.
- Saxenian, A. (1999). *Silicon Valley's new immigrant entrepreneurs*. Public Policy Institute of California.
- Schwartz, M.A. (2013). Control group study of incubators' impact to promote firm survival. *Journal of Technology Transfer*, 38, 302–331.
- Serrano-Domingo, G., Cabrer-Borrás, B., & 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., & 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.
- Solé, C., & Parella, S. (2005). *Negocios étnicos: Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*. Fundación CIDOB.
- Tavassoli, S., & Jienwatcharamongkhol, V. (2016). Survival of entrepreneurial firms: the role of agglomeration externalities. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(9-10), 746-767.

- Tovar, L.M. & Victoria, M.T. (2013). Migración internacional de retorno y emprendimiento: revisión de la literatura. *Revista de Economía Institucional*, 15(29), 41-65.
- Vinogradov, E., & Isaksen, E. (2008). Survival of firms created by immigrants and natives in Norway. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 13(1), 21-38.
- Zaheer, S. (1995). Overcoming the liability of foreignness. *Academy of Management Journal*, 38(2), 341-363.