

Actividad Emprendedora Rural y Urbana: el Caso de Navarra*

(Urban and Rural Entrepreneurial Activity:
The Case of Navarre)

Contín Pilart, Ignacio¹; Larraza Kintana, Martin²
Univ. Pública de Navarra. Dpto. Gestión de Empresas y LUCE.
Campus de Arrosadía. 31006 Pamplona – Iruñea
contin@unavarra.es¹; martin.larraza@unavarra.es²

BIBLID [0212-7016 (2010), 55: 1; 39-60]

El presente trabajo estudia el emprendimiento en el hábitat rural y urbano y los factores que lo determinan para el caso de Navarra. Nuestros análisis muestran una menor tasa de emprendimiento naciente en el hábitat rural. Estas diferencias van vinculadas a factores relacionados con la demanda y la aglomeración de personas y no tanto a los factores socioculturales que favorecen o dificultan el emprendimiento rural.

Palabras Clave: Actividad emprendedora. Hábitat rural. Hábitat urbano. Navarra.

Lan hau landa inguruneke eta hiri inguruneke ekintzaitzaren eta horrek Nafarroan dituen ezaugarriei buruzkoa da. Gure azterketak erakusten duenaren arabera, ekimen gutxiago sortzen dira landa ingurunean, hiri inguruetan baino. Desberdintasun horrek eskaerarekin eta jende pilaketarekin du zerikusia, eta ez horrenbeste landa ingurunean ekintzaitza bultzatzen edo oztopatzen duten faktore soziokulturalekin.

Giltza-Hitzak: Ekintzaitza. Landa ingurunea. Hiri ingurunea. Nafarroa.

Ce travail examine l'esprit entreprenant dans le milieu rural et urbain, ainsi que les facteurs qui le déterminent dans le cas de Navarre. Notre analyse révèle un taux d'initiatives entreprenantes inférieur dans le milieu rural. Ces différences sont liées à des facteurs concernant la demande et l'agglomération de personnes, plutôt qu'à des facteurs socioculturels qui favorisent ou entravent les initiatives entreprenantes rurales.

Mots Clé : Activité entreprenante. Milieu rural. Milieu urbain. Navarre.

*. Los autores de este trabajo desean agradecer al Gobierno de Navarra la financiación, a través del Servicio Navarro de Empleo, del estudio GEM en Navarra que nos ha permitido disponer de los datos necesarios para la realización del presente estudio, así como la financiación del Ministerio de Educación (SEC2007-67737-C03-02 y SEJ2007-67895-C04-01).

INTRODUCCIÓN

El desarrollar medidas eficaces que incrementen el número y la calidad de las nuevas iniciativas empresariales ha centrado el esfuerzo y la atención de numerosos investigadores y de diversas autoridades públicas en los últimos años, y en distintos países, al considerar al emprendimiento, o creación de nuevas empresas, una fuente potencial de crecimiento económico y generación de empleo (Carree y Thuriz, 2006, Van Stel et al., 2005).

Asimismo, se ha considerado que el impulso del emprendimiento en el ámbito rural puede ser una de las medidas fundamentales para frenar, e incluso revertir, el continuo deterioro que el mundo rural ha sufrido en Europa, y también en Navarra, a lo largo del siglo XX (OECD, 2006; Ugalde, 2002). Neck et al. (2003) afirman que en Estados Unidos el emprendimiento es fundamentalmente un fenómeno urbano mientras que Fornahl (2003) señala que en muchas zonas de Europa el nivel de emprendimiento en el ámbito rural es menor que en el urbano. En estas zonas, la convergencia de la tasas relativas de creación de empresas entre el mundo rural y urbano podría impulsar la recuperación económica y social del ámbito rural. De hecho, de acuerdo con el “nuevo paradigma de desarrollo rural” (OECD, 2006), el emprendimiento puede ser una herramienta clave para estimular la diversificación empresarial y el crecimiento endógeno en el mundo rural.

Además, el incremento del emprendimiento rural podría ayudar a retener la población local e incluso facilitar el establecimiento de personas que provenientes del ámbito urbano deseen vivir en zonas rurales. Por último, el impulso al emprendimiento podría ayudar a que las mujeres pudiesen desarrollar su actividad profesional localmente, lo que evitaría su emigración hacia zonas urbanas y la creciente “masculinización” de las áreas rurales más pequeñas y menos desarrolladas.

Asimismo, algunos autores, como Rosell y Viladomiu (2002), señalan que la creación de nuevos puestos de trabajo y el impulso a la actividad emprendedora en las zonas rurales se produce fundamentalmente a partir de iniciativas emprendidas por sus habitantes. Por todo ello, resulta fundamental conocer, por un lado, si existen diferencias entre el emprendimiento rural y urbano, y por otro, los factores que impulsan a algunas personas, los emprendedores, a involucrarse en la creación de nuevas iniciativas empresariales (Giannetti y Simonov, 2004) y ver si dichos factores varían entre los emprendedores rurales y los urbanos.

El presente artículo se enclava en esta línea de investigación. Más concretamente, el trabajo, centrado en la Comunidad Foral de Navarra, persigue un doble objetivo. Por un lado, conocer si existen diferencias significativas en el nivel de emprendimiento entre el mundo rural y el urbano y, por otro, averiguar si los emprendedores rurales tienen características propias que los diferencien de los urbanos. Los datos que vamos a emplear en este trabajo provienen de las encuestas realizadas dentro del proyecto Global Entrepreneurship Monitoring (GEM) para Navarra en el año 2007. Los resultados de nuestro trabajo pueden

ser relevantes tanto para el (re)diseño por parte de las autoridades públicas de las políticas de fomento del emprendimiento rural, como para los propios emprendedores.

El artículo se estructura de la siguiente manera. En el punto 2 describimos la evolución del mundo rural en Navarra. El punto 3 presenta el marco conceptual, mientras que el 4 describe la base de datos y las variables utilizadas en el análisis empírico que se desarrolla en los puntos 5 y 6. El punto 7 recoge las principales conclusiones del presente trabajo.

1. EVOLUCIÓN DEL MUNDO RURAL EN NAVARRA

Como señala Ugalde (2002) Navarra tiene distribuidos sus más de 600.000 habitantes en su territorio de forma muy desequilibrada. Este contrastado reparto tiene su origen en el éxodo rural que tuvo lugar en el tercer cuarto del siglo XX, a raíz de la industrialización de las ciudades y la mecanización de las labores agrícolas. Actualmente el área metropolitana de Pamplona agrupa a poco más de la mitad de la población. A pesar de ello la concentración espacial es menos acusada que en la mayoría de las provincias españolas.

Asimismo, Ugalde (2002) señala que en Navarra entre 1950 y 1996 los municipios en declive (80% del total) perdieron en conjunto alrededor del 40% de sus pobladores. Las zonas más regresivas se sitúan en la mitad oriental de Navarra y en las áreas montañosas de la Zona Media Occidental. Sólo escaparon al declive –además de las ciudades– los pueblos agroindustriales de mayor tamaño de la Ribera, los tradicionales centros de mercado, muchos de ellos reanimados por la industria (Bera, Lesaka, Leitza, Puente la Reina, etc.) y las localidades más cercanas a las ciudades.

No obstante, a partir de 1996 el espacio rural navarro ha experimentado una cierta recuperación demográfica debida tanto a la expansión de las ciudades como a la inmigración. No obstante, esta recuperación se ha centrado únicamente en las áreas que rodean las ciudades y a lo largo de los ejes de comunicación. Entre los factores que explicarían esta mejora estarían los avances en infraestructuras y redes de comunicación, la difusión de la industria y los servicios en el espacio rural, la carestía de la vivienda en los centros urbanos, y la demanda creciente de vivienda unifamiliar y de tranquilidad como símbolos de calidad de vida. No obstante, fuera de las áreas accesibles y cercanas a las ciudades, el declive rural continúa. Al mismo tiempo, el éxodo rural del siglo XX ha traído consigo que muchos municipios pequeños y relativamente poco desarrollados tengan hoy en día una población envejecida y masculinizada.

En resumen, a lo largo del siglo XX hemos asistido en Navarra a un declive importante de buena parte del mundo rural en favor del urbano y a un deterioro económico y social del primero. Consciente de ello, las autoridades públicas y varios agentes sociales han desarrollado y puesto en práctica diversas políticas tendentes a revertir el citado deterioro. Asimismo, existe actualmente un vivo

debate a nivel internacional sobre la utilidad de impulsar el emprendimiento rural como herramienta para dinamizar la actividad económica y social del ámbito rural. Obviamente, el diseño de políticas tendentes a impulsar el emprendimiento rural debe de partir de un conocimiento adecuado y detallado del mismo, objetivo que persigue este trabajo.

2. MARCO CONCEPTUAL

Como señalamos en la introducción el presente trabajo persigue un doble objetivo. Por un lado, conocer si existen diferencias significativas en el nivel de emprendimiento entre el mundo rural y el urbano. Por otro, averiguar si los emprendedores rurales tienen características propias que los diferencien de los urbanos. Empezamos comentando los factores estructurales que impulsarían la creación de nuevas empresas y el autoempleo en el mundo rural frente a aquellos que la refrenarían, y a continuación discutimos los factores socioculturales e institucionales que determinarían el que una persona decidiese crear una empresa, valorando si estos pueden variar dependiendo del ámbito, rural o urbano, de análisis.

En las zonas rurales más pequeñas y menos industrializadas, el autoempleo puede llegar a tener mayor peso en la población activa que en las ciudades, debido a que el sector agrario, que suele tener un peso importante en los pueblos pequeños, está compuesto fundamentalmente por empresarios individuales. Otros sectores típicos con un fuerte peso del autoempleo son la agroindustria (queserías pequeñas, industrias vitivinícolas), el sector hostelero y la artesanía (Paniagua, 2002); y son precisamente estos sectores los que tienen más peso en las economías de los pueblos más pequeños. Por todo ello, a priori, cabría esperar que las personas que viven en zonas rurales tengan una mayor probabilidad de emprender que las que viven en zonas urbanas.

Asimismo, y como señalan Vaillant y Lafuente (2007) en las zonas rurales podría haber más empresas pequeñas por habitante porque un pueblo requiere, independientemente de su número de habitantes, algunos servicios mínimos. Esto, en última instancia, favorecería el emprendimiento rural y conducirá a pensar que la probabilidad de que una persona que vive en un pueblo sea al menos microempresario es mayor que la de una persona que vive en una ciudad.

No obstante, en la literatura económica se han señalado una serie de barreras al emprendimiento en el mundo rural que justificarían por qué a priori podríamos esperar una menor probabilidad de emprender por parte de las personas que habitan en zonas rurales frente a las que lo hacen en núcleos urbanos. Entre estas barreras estarían: demanda de bienes y servicios reducida; capacitación y formación del capital humano relativamente baja; falta de acceso a algunas fuentes de financiación (capital riesgo y semilla), determinadas tecnologías y otros factores estratégicos en la creación y desarrollo de nuevas empresas; y en general peores infraestructuras que el mundo urbano (Meccheri y Pelloni, 2006; Dabson, 2001; Smallbone et al., 1999).

Como ya hemos indicado en este apartado también describimos los factores que determinan el emprendimiento (i.e. decisión individual de emprender) desde una perspectiva sociocultural e institucional¹. La actividad emprendedora esta enclavada dentro del contexto institucional y sociocultural del ámbito, en nuestro caso rural o urbano, en el cual se realiza. Por lo tanto, las razones que impulsan a unas determinadas personas, los emprendedores, a lanzar una nueva iniciativa empresarial pueden variar dependiendo de si analizamos el ámbito rural o el urbano.

Más concretamente, en este trabajo nos vamos a apoyar en las tres dimensiones que señala Kostova (1997) que afectarían a la actividad empresarial de un determinado país, región o ámbito: la dimensión reguladora, la dimensión cognitiva y la dimensión normativa.

La dimensión reguladora se refiere al conjunto de leyes, normas escritas y políticas públicas que impulsan la creación de nuevas empresas y su desarrollo. En el caso de Navarra, las autoridades públicas impulsan el emprendimiento tanto en el ámbito rural como en el urbano, por lo que consideramos que la dimensión reguladora afecta por igual a ambos ámbitos.

La dimensión cognitiva hace referencia al conjunto de conocimientos y habilidades que poseen los individuos y que son de utilizad para la realización de ciertas actividades. En nuestro tema de análisis, la percepción de un individuo sobre su habilidades emprendedoras se convierte en un elemento crucial en la decisión de lanzarse a la aventura de crear una nueva empresa (Minniti et al., 2005). Por lo tanto, cabe esperar que las personas que muestran una confianza en sus propias habilidades para emprender tengan una mayor probabilidad de emprender, independientemente del contexto (rural o urbano) en el que vivan.

Asimismo, el conocimiento de emprendedores que hayan creado sus propias empresas (modelos de conducta o *role models*) tiene una gran influencia en la dimensión cognitiva de los individuos y en su decisión de crear una nueva empresa (Krueger, 1993). La existencia de estos ejemplos puede hacer más fácil el descubrimiento por parte de potenciales emprendedores de nuevas oportunidades empresariales y su explotación a través de la creación de nuevas empresas. Por lo tanto, a priori cabría esperar que el conocimiento de emprendedores aumentase la probabilidad de que una persona se convierta a su vez en emprendedor.

No obstante, un reciente estudio de la OCDE (OECD, 2003) señala que los factores institucionales informales, y más concretamente la falta de ejemplos exitosos de nuevas iniciativas empresariales (modelos de conducta) y las limitadas relaciones sociales de los individuos, se revelan como las mayores barreras al emprendimiento en el mundo rural. En el caso de España, la evidencia empírica parece confirmar lo apuntado por la OCDE puesto que el conocimiento de

1. Lafuente et al. (2007) realizan un repaso exhaustivo de los autores que han contribuido a la creación de este marco teórico de análisis.

emprendedores por parte de los individuos que viven en el ámbito rural no tiene un efecto significativo sobre la probabilidad de que un individuo cree una nueva empresa. Sin embargo, dicha variable si tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo en el caso particular de Cataluña (Lafuente et al., 2007). Por lo tanto, a priori resulta aventurado fijar una hipótesis clara sobre el efecto que puede tener, en el caso de Navarra, el conocimiento de emprendedores por parte de un individuo que habita en el mundo rural sobre su probabilidad de emprender.

Por último, la dimensión normativa en el caso del emprendimiento se refiere a la valoración que tienen los individuos que viven en un determinado contexto sobre la actividad emprendedora, el pensamiento creativo e innovador (Buseniz et al., 2000), y el grado de tolerancia y aceptación del fracaso empresarial. Con respecto a esta última cuestión, las consecuencias sociales del fracaso empresarial (sentimientos de vergüenza ante la colectividad, etc.) parecen jugar un papel relevante en la decisión individual de lanzarse a la aventura de crear una nueva empresa. De hecho, como señalan Vaillant y Lafuente (2007) aquellos países o regiones con mayor tolerancia al fracaso empresarial cuentan con tasas relativas de emprendedores mayores.

Por lo tanto, a priori el miedo al fracaso tendría un efecto negativo sobre la propensión de un individuo concreto a emprender, y quedaría como una cuestión empírica analizar si este obstáculo, en el caso de existir, afecta igualmente a los individuos que habitan en el mundo rural o en el urbano².

3. BASE DE DATOS Y MEDICIÓN DE LAS VARIABLES

El proyecto GEM divide a la población adulta (entre 18 y 64 años) de un país o región en emprendedores nacientes, emprendedores nuevos o propietarios-gerentes de una nueva empresa, propietarios-gerentes de una empresa consolidada³, amas de casa, empleados, desempleados, estudiantes y jubilados. Estima la actividad emprendedora incipiente ("early stage") de los países y regiones a través del índice TEA ("Total Entrepreneurial Activity"), que se calcula como la suma del porcentaje de emprendedores nacientes y nuevos captados por las encuestas GEM en la población adulta (entre 18 y 64 años). Siguiendo este criterio en este trabajo consideramos emprendedores tanto a los emprendedores nacientes como a los nuevos.

Como ya hemos señalado anteriormente los datos que vamos a utilizar en este trabajo provienen de las encuestas realizadas dentro del proyecto GEM de

2. Otros autores afirman que el miedo al fracaso refleja el grado de aversión al riesgo al menos en lo referente a la decisión de emprender un negocio (Wagner, 2005).

3. Los emprendedores nacientes son los propietarios de las "starts-up" o empresas nacientes, que son aquellas que tienen menos de 3 meses de vida. Los emprendedores nuevos son los propietarios de empresas nuevas o "baby businesses", que son aquellas que tienen una vida de entre 3 y 42 meses. Por último, se consideran empresas consolidadas o "established businesses" a aquellas que tienen una vida superior a 42 meses.

Navarra en el año 2007. En concreto se encuestó a un total de 1.879 personas, entre emprendedores, empresarios establecidos, desempleados, empleados por cuenta ajena, estudiantes, amas de casa y jubilados, que componen una muestra representativa de la población Navarra en ese año. Tal y como ha quedado señalado en este trabajo buscamos estudiar en el caso de Navarra el emprendimiento en el hábitat rural y urbano y los factores que lo determinan. Para evitar el sesgo que pudiera generar en las estimaciones la presencia de empresarios establecidos entre el grupo de personas no emprendedoras, eliminamos de la muestra 131 casos de personas en esa situación. Con ello el tamaño final de la muestra asciende a 1.748 individuos.

La encuesta realizada permite conocer tanto aspectos socio-demográficos (sexo, edad, educación, etc.) como el status profesional (empleado por cuenta ajena, emprendedor, etc.) de los entrevistados⁴. En concreto, para el estudio del fenómeno emprendedor en el hábitat rural y urbano en este trabajo utilizamos las siguientes variables:

Emprendedor. Con esta variable binaria distinguimos con el valor 1 a aquellos individuos de la muestra que son emprendedores nuevos o nacientes. Toma valor 0 para el resto de la muestra; esto es, para aquellos individuos que no han creado ninguna empresa en los últimos tres años y que no trabajan en ningún negocio de su propiedad. En el contexto del informe GEM esta variable se denomina índice TEA y permite aproximar la actividad emprendedora de una región. Además, como se podrá comprobar más adelante, exploraremos por separado el efecto del hábitat sobre la probabilidad de ser un emprendedor naciente o nuevo en relación a la población no emprendedora. En este análisis emplearemos las variables *emprendedor nuevo* y *emprendedor naciente*. Estas variables toman respectivamente el valor 1 para los emprendedores nuevos y nacientes de la muestra, y 0 para la población no emprendedora.

Cabe señalar que tanto para la variable emprendedor como para la variable emprendedor naciente es posible distinguir entre las razones que llevaron a la puesta en marcha de la iniciativa empresarial. En concreto se distingue entre emprendedores que declaran haber creado la empresa para explotar una oportunidad de negocio (emprendedores por oportunidad) de aquellos que alegan otras razones relacionadas con la satisfacción de necesidades (emprendedores por necesidad).

Hábitat. Esta variable captura si el individuo que responde a la encuesta reside en un hábitat rural o urbano. Existe cierto debate en la literatura especializada sobre como determinar este tipo de hábitat. La propuesta más extendida y empleada en los diversos estudios empíricos sobre el tema es la de vincular el carácter rural o urbano de una población al de su número de habitantes. De este modo el debate sobre el modo de aproximar el tipo de hábitat se ha centrado fundamentalmente en el número de habitantes mínimo para considerar a una población como urbana (Kayser, 1990). Dentro del estudio GEM este límite se

4. Ver Reynolds et al. (2005) para una explicación detallada del cuestionario.

cifra en los 5.000 habitantes. Así consideramos una primera variable que toma valor 1 si el entrevistado reside en una población de menos de 5.000 habitantes (i.e. hábitat rural) y 0 en caso contrario (i.e. hábitat urbano). En esta variable binaria se resumen el conjunto de factores que pueden facilitar o dificultar la actividad emprendedora rural.

En el caso de Navarra, como en el de otras regiones, existen algunas localidades de más de 5.000 habitantes cuya cultura o costumbres podrían asemejarse más a las del ámbito rural que a las del urbano. Se trata fundamentalmente de localidades en las que tradicionalmente el sector primario ha tenido un peso importante o se han desarrollado fuera del área de influencia de los principales núcleos urbanos de la Comunidad Foral. Con el objeto de aislar mejor el hábitat urbano creamos una segunda variable que cifra su punto de corte en 8.500 habitantes. De este modo quedan como núcleos de población urbanos Pamplona y las principales poblaciones de la Cuenca de Pamplona, Estella, Tafalla y Tudela.

Habilidad percibida. Es una variable binaria que toma el valor 1 cuando el entrevistado responde afirmativamente a la pregunta de si posee los conocimientos, habilidades y experiencia requerida para poner en marcha un nuevo negocio, y 0 cuando lo hace negativamente.

Modelos de conducta. La red de contactos sociales del entrevistado que favorecen tanto el descubrimiento de oportunidades de negocio como la decisión de explotaras (Shepherd y Wiklund, 2005). Un elemento importante en dicha red es la presencia en las mismas de empresarios emprendedores, los cuales aportan modelos de conducta que el individuo puede seguir. Como ya hemos señalado dichos modelos tienen una gran influencia en la dimensión cognitiva de los individuos y en su decisión de crear una nueva empresa. En el presente estudio medimos la existencia de modelos de conducta emprendedora a través de la respuesta del encuestado a la pregunta de si conoce o ha conocido personalmente a un emprendedor en los últimos 2 años. En concreto la variable toma el valor 1 si responde afirmativamente y 0 en caso contrario.

Miedo al fracaso. Toma el valor 1 en el caso de que el entrevistado esté de acuerdo con la afirmación de que el miedo al fracaso le frenaría a la hora de crear una empresa. Esta variable reflejaría tanto las “consecuencias sociales” del fracaso empresarial (sentimientos de vergüenza ante la colectividad, etc.) como el grado de aversión al riesgo sobre la decisión de emprender.

Además de este conjunto de variables directamente relacionadas con las cuestiones objeto de estudio del presente trabajo y más concretamente con su marco conceptual, incorporamos al mismo un conjunto de variables independientes de control. Estas variables se utilizan frecuentemente en la literatura a los modelos sobre el estudio de la actividad emprendedora (e.g. Wagner, 2005, Lafuente et al, 2007). Se trata de las variables sexo, edad y nivel educativo.

Sexo. Variable binaria que toma el valor 1 en caso de que la persona entrevistada sea un hombre y cero en el caso de que sea una mujer.

Edad. Recoge la edad del encuestado en años. La literatura especializada la ha empleado como una aproximación tanto de la riqueza personal como del tiempo disponible para recuperar la inversión inicial del negocio. Por esta razón es difícil anticipar cuál va a ser su efecto sobre la probabilidad de emprender (Wagner, 2005). Esto ha llevado a muchos investigadores a sugerir que el efecto de la edad sobre la probabilidad de emprender puede tomar una forma de U invertida. Siguiendo el estándar en la literatura introducimos en los modelos multivariante también el cuadrado de la edad del empleado con el fin de capturar este posible efecto cuadrático.

Nivel educativo. Lo aproximamos mediante una variable binaria que toma el valor 1 si el entrevistado tiene al menos estudios universitarios y 0 en caso contrario. El nivel educativo se ha empleado como una aproximación al capital humano de la persona (Shepherd y Wiklund, 2005).

Por último el análisis descriptivo también considera el *nivel de ingresos* de la unidad familiar del entrevistado y su *percepción de oportunidades de negocio*. La primera variable clasifica el nivel de ingresos mensual de la unidad familiar en 5 tramos (menos de 600 €, entre 600 y 1.200 €, entre 1.200 y 1.800 €, entre 1.800 y 2.400 €, y más de 2.400 €). Por su parte la variable de percepción de oportunidades de negocio es una variable dicotómica creada a partir de la respuesta del entrevistado a la pregunta de si percibe buenas oportunidades de negocio para los próximos 6 meses. Toma valor 1 cuando el entrevistado responde afirmativamente y 0 cuando la respuesta es negativa.

4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO

La Tabla 1 presenta la media y la desviación típica de las variables antes descritas para el total de la muestra y en función de los grupos de estudio de este trabajo. Es necesario mencionar que los datos de la Tabla 1 presentan los datos descriptivos que se obtienen utilizando el criterio de más de 5.000 habitantes para determinar si el individuo reside en un hábitat urbano o rural.

Los datos de la Tabla 1 muestran que el porcentaje de emprendedores, emprendedores nacientes y emprendedores nuevos es sensiblemente menor en el hábitat rural que en el urbano⁵. Frente a un 8,9% de población emprendedora en el medio urbano observamos un 6,8% en el medio rural. En el caso de la actividad emprendedora naciente estos porcentajes son respectivamente del 5,2% y del 3,4%. Las diferencias se reducen para el caso de la actividad emprendedora nueva, aquella formada por los emprendedores cuyos negocios tienen una vida de entre 3 y 42 meses. Los porcentajes son del 4,1% en el

5. Hay pequeñas diferencias entre los valores de emprendimiento para el total de la muestra y las señaladas en el informe GEM Navarra 2007 (TEA=8,1%, Naciente=4,4% y Nuevo=3,8%). Estas diferencias mínimas se deben al hecho de que para un mejor análisis de los factores que influyen en la decisión de emprender en el medio rural en relación al medio urbano hemos eliminado de la muestra 131 casos de emprendedores consolidados que no han sido clasificados como emprendedores en la muestra inicial.

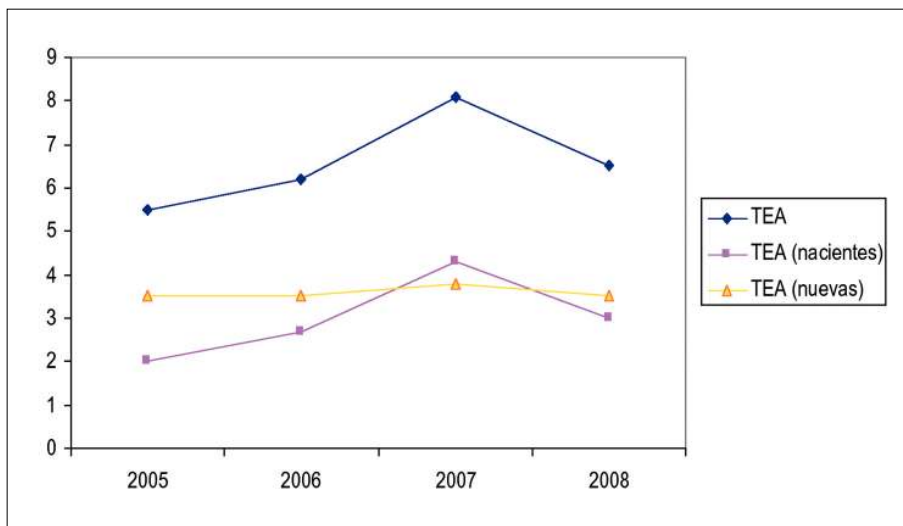
ámbito urbano y del 3,7% en el rural. Estas primeras diferencias parecen apuntar a que en Navarra, y para datos del año 2007, existe una mayor actividad emprendedora en el ámbito urbano que en el rural. Más aún, dicha diferencia viene impulsada fundamentalmente por la actividad emprendedora naciente y no tanto por la nueva. Los datos de los sucesivos informes GEM en Navarra vienen mostrando que las variaciones en la actividad emprendedora, medida por el índice TEA, van asociadas a variaciones en la actividad emprendedora urbana (Sanz, Contín y Larraza, 2009). Tal y como se observa en la Figura 1, construida con los datos que proporciona el informe GEM Navarra 2008, la actividad emprendedora nueva viene mostrando valores más estables a lo largo de las diferentes ediciones.

Tabla 1. Media y desviación típica para el conjunto de la muestra y por tipo de hábitat

Variable	Total Muestra		Urbano		Rural		Signif test diferencia medias
	Media	Dev. Tip.	Media	Dev. Tip.	Media	Dev. Tip.	
Emprendedor	0,082	0,274	0,089	0,284	0,068	0,252	+
Emprendedor naciente	0,046	0,209	0,052	0,222	0,034	0,180	*
Emprendedor nuevo	0,039	0,195	0,041	0,198	0,037	0,189	a
Emprendedor por oportunidad	0,067	0,250	0,075	0,263	0,051	0,220	*
Emprendedor por necesidad	0,013	0,112	0,012	0,109	0,014	0,116	
Emprendedor naciente por oportunidad	0,038	0,191	0,044	0,205	0,026	0,158	*
Emprendedor naciente por necesidad	0,005	0,068	0,005	0,072	0,003	0,058	
Habilidad percibida	0,416	0,493	0,410	0,492	0,428	0,495	
Modelos de conducta	0,398	0,943	0,364	0,816	0,463	1,152	*
Miedo al fracaso	0,485	0,500	0,477	0,500	0,500	0,500	
Sexo	0,498	0,500	0,513	0,500	0,468	0,499	+
Edad	42,034	12,690	41,610	12,990	42,874	12,042	*
Nivel educativo	0,265	0,441	0,293	0,455	0,210	0,407	***
Nivel de ingresos	3,105	1,117	3,138	1,122	3,040	1,106	
Percepción de oportunidades de negocio	0,306	0,461	0,296	0,457	0,326	0,469	

+ p < .10, * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Figura 1. Evolución temporal del índice TEA y sus componentes en Navarra



Fuente: Informe GEM Navarra 2008

Los datos de la Tabla 1 están en línea con el impacto de la actividad emprendedora naciente en el valor del índice TEA, y añaden que dichas variaciones se producen en gran medida en el hábitat urbano. Además, la Tabla 1 ofrece información sobre la razón (oportunidad vs. necesidad) que motivó la creación de la empresa para las variables de emprendedor y emprendedor naciente en el ámbito rural y urbano. Dicha tabla muestra diferencias más acusadas entre el ámbito rural y urbano, tanto para emprendedores como para emprendedores nacientes, en el emprendimiento de oportunidad. Esto sugiere que las diferencias antes citadas entre la actividad emprendedora urbana y rural van ligadas a una mayor percepción y explotación de oportunidades de negocio en el hábitat urbano.

Llegados a este punto es necesario valorar si las diferencias que acabamos de comentar son estadísticamente significativas, o sólo responden a variaciones aleatorias en los datos. Tal y como puede apreciarse en la última columna de la Tabla 1 las diferencias en los porcentajes de actividad emprendedora y actividad emprendedora naciente son significativos, mientras que la pequeña diferencia en el porcentaje de actividad emprendedora nueva no lo es. También aparecen como significativas las diferencias en la actividad emprendedora por oportunidad, tanto global como naciente, pero no la de necesidad. Así pues los análisis de diferencias de medias vienen a confirmar lo apuntado anteriormente: la actividad emprendedora en el hábitat urbano es más intensa que en el ámbito rural debido fundamentalmente al impulso de la actividad emprendedora naciente. Asimismo se refuerza la idea de que estas diferencias en la actividad emprendedora están vinculadas al emprendimiento de oportunidad.

Confirmada la existencia de diferencias en la actividad emprendedora entre el mundo rural y el urbano, cabe preguntarse por sus causas. Tal y como se ha señalado en la introducción del presente artículo la literatura especializada ha identificado y analizado numerosas fuentes de diferencias. Este conjunto de factores afectarían en última instancia al individuo que debe tomar la decisión de explotar la oportunidad de negocio que haya podido detectar. Por tanto tiene interés comparar las características socioculturales y personales de los individuos que residen en zonas rurales y urbanas, para valorar si existen diferencias que puedan ayudar a entender por qué la actividad emprendedora rural en Navarra difiere de la urbana.

La Tabla 1 recoge las medias para el ámbito rural y urbano de las ocho variables del estudio que miden características socioculturales y personales. Cuatro de estas ocho variables presentan valores medios significativamente distintos entre los dos ámbitos. Se trata de las variables de sexo, edad, nivel educativo y modelos de conducta. En cuanto al sexo la proporción media de hombres en la muestra de individuos que habitan en zonas urbanas es mayor (51,3%) a la observada entre aquellos que residen en zonas rurales (46,8%)⁶. Si tomamos en consideración que los resultados empíricos obtenidos en numerosos estudios indican que los hombres son más proclives a poner en marcha iniciativas empresariales (Reynolds et al., 2002; Minniti et al. 2005), quizá no sea de extrañar la mayor actividad emprendedora en el hábitat urbano descrita anteriormente.

En cuanto a la edad, el hábitat rural presenta una edad media ligeramente superior (42,9 años) a la del hábitat urbano (41,6 años). La diferencia en el nivel educativo tiene una mayor significatividad estadística. Así un 29,3% de los individuos de la muestra que residen en el medio urbano tienen estudios universitarios. Este porcentaje es del 21% en el medio rural. Aunque el consenso no es pleno, existe cierta evidencia (e.g. Delmar y Davidsson, 2000) a favor de la tesis de que la actividad emprendedora está vinculada a un mayor nivel de estudios. Este hecho podría explicar por qué hay una menor actividad emprendedora en las áreas rurales. La evidencia respecto a la influencia de la edad sobre la probabilidad de emprender es menos clara, con muchos estudios que sugieren que la relación tiene forma de U invertida. Esto es, la probabilidad de emprender crece con la edad hasta alcanzar un nivel máximo a partir del cual comienza a descender. Ese nivel máximo vendría a situarse en torno a los 40 años (Bergmann y Stenberg, 2007; Giannetti y Simonov, 2004).

Finalmente la presencia de modelos de conducta es mayor en el medio rural que en el urbano. Tal y como se describió anteriormente este aspecto se mide por medio de la pregunta sobre si el entrevistado conoce o no a un emprendedor. Un 46,3% de los encuestados en el medio rural responden afirmativamente, mientras que dicha proporción en el hábitat urbano es del 36,4%. En este caso la pre-

6. Contrariamente a lo que pudiera esperarse a tenor del fenómeno de "masculinización" del medio rural citado anteriormente, el porcentaje de varones en el hábitat rural es inferior al de las mujeres. Sin embargo hay que tener en cuenta que este fenómeno va vinculado a las poblaciones rurales más pequeñas y menos desarrolladas. Por tanto, la consideración como rural de poblaciones relativamente grandes (por encima de los 1.500 ó 2.000 habitantes) podría explicar la mayor presencia relativa de mujeres en nuestro corte de poblaciones rurales.

sencia de modelos de conducta jugaría en contra de la mayor actividad emprendedora urbana. Los estudios sugieren que la existencia de modelos de conducta favorecen la actividad emprendedora (Wagner, 2005). En el caso que nos ocupa, la presencia de estos modelos es mayor en el medio de rural, aunque la actividad emprendedora es menor en este hábitat que en el urbano. Este mayor conocimiento de la figura de emprendedores podría venir explicado por el hecho de que en las zonas rurales prácticamente todos sus habitantes se conocen entre sí, por lo que es fácil que tengan referencias cercanas de emprendedores y que por lo tanto contesten afirmativamente a la pregunta planteada.

Las diferencias en la habilidad percibida, miedo al fracaso, nivel de ingresos y percepción de oportunidades de negocio no son estadísticamente significativas.

Llegados a este punto es necesario abordar un análisis multivariante que nos permita valorar con más detalle si efectivamente al hábitat, rural o urbano, afecta a la propensión a poner en marcha iniciativas empresariales, y que las diferencias en la actividad emprendedora media antes detectadas no estén reflejando diferencias en otras variables, tales como el sexo, la edad, la educación o la mayor o menos presencia de modelos de conducta. El siguiente apartado aborda dicho análisis.

5. PROBABILIDAD DE EMPRENDER EN EL MEDIO RURAL: UN ANÁLISIS MULTIVARIANTE

Tal y como señalamos en la introducción del trabajo y tras la presentación de la estadística descriptiva por grupos, a continuación se describen tanto la metodología empleada para valorar el efecto del hábitat sobre la probabilidad de ser emprendedor en relación a la población no emprendedora.

Siguiendo a otros autores desarrollamos un análisis multivariante basado en la estimación de modelos Logit. Las variables dependientes en los diferentes modelos a estimar son aquellas que identifican a los individuos emprendedores. Del conjunto de variables independientes nos interesamos primeramente por los valores estimados y significatividad de la variable hábitat. Seguidamente prestaremos atención al efecto de las variables apuntadas en el marco conceptual y que surgen del modelo propuesto por Kostova (1997). Se trata de las variables habilidad percibida, modelos de conducta y miedo al fracaso. En particular buscamos valorar si tienen un efecto estadísticamente significativo sobre la probabilidad y si dicho efecto varía entre el medio rural y el urbano. Adicionalmente estos modelos Logit controlan por el efecto de las variables edad, sexo y nivel educativo.

La Tabla 2 muestra los resultados del proceso de estimación cuando la clasificación entre hábitat rural y urbano se hace tomando como punto de corte 5.000 habitantes. Tal y como puede apreciarse, y de forma consistente con lo observado en el análisis descriptivo precedente, la probabilidad de emprender, y más concretamente de ser emprendedor naciente, es menor en el medio rural que en el urbano. Los efectos marginales indican que un individuo que habita en el medio rural

tiene un 1,44% menos de probabilidad emprender que un individuo idéntico que reside en una zona urbana⁷. Por su parte la probabilidad de ser un emprendedor naciente decrece un 1% para aquellos que habitan en un área rural. No ocurre lo mismo con la probabilidad de ser emprendedor nuevo. Esto es, el parámetro de la variable binaria que recoge si el hábitat del emprendedor es rural o urbano no es significativo. Dicho de otra manera, la proporción de emprendedores cuyo negocio tiene entre 3 meses y 3 años no es menor en el medio rural.

Tabla 2. Estimaciones del modelo Logit cuando el límite entre hábitat rural y urbano se cifra en 5.000 habitantes

Variable Dependiente →	Emprendedor		Emprendedor Naciente		Emprendedor Nuevo	
Variables Independientes ↓	Coef. no estandarizado	Signif.	Coef. no estandarizado	Signif.	Coef. no estandarizado	Signif.
Sexo	-0,143		-0,088		-0,180	
Edad	0,100	+	0,110		0,097	
Edad al cuadrado	-0,002	*	-0,002	+	-0,001	
Nivel educativo	-0,145		-0,126		-0,132	
Habilidad percibida	2,759	***	2,702	***	2,823	***
Modelos de conducta	0,184	*	0,277	*	0,058	
Miedo al fracaso	-0,641	**	-0,722	*	-0,566	*
Hábitat rural-urbano (<5000 habitantes)	-0,423	*	-0,632	*	-0,186	
Significatividad del modelo						
Pseudo R ²	0,208		0,201		0,168	
Wald X ²	115,350	***	70,180	***	62,830	***

+ p < .10, * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

En cuanto al efecto de las variables habilidad percibida, modelos de conducta y miedo al fracaso, su efecto es muy similar en las tres variables. Como era de esperar una mayor habilidad percibida aumenta de manera muy significativa la probabilidad de ser emprendedor, tanto naciente como nuevo. Más precisamente la probabilidad de emprender aumenta en torno a un 8% para aquellos individuos que creen poseer la habilidad necesaria para poner en marcha una nueva iniciativa empresarial. La presencia de modelos de conducta aumenta, en aproximadamente un 1%, la probabilidad de ser un emprendedor, y más concretamente emprendedor naciente. Los resultados de la estimación indican

7. Los efectos marginales muestran la variación de la probabilidad de la variable dependiente debido a un incremento de una variable independiente bajo la hipótesis de que los valores del resto de las variables independientes se mantienen constantes.

que sin embargo la presencia de estos modelos no es determinante para el caso de los emprendedores nuevos. Finalmente, y también acorde a lo que se podría esperar, un mayor miedo a fracasar interfiere en la propensión a emprender. Los efectos marginales de los diferentes modelos estiman que el miedo a fracasar reduce la probabilidad de emprender en torno a un 2%.

Las variables de control incluidas en la estimación (i.e. sexo, edad y nivel educativo) muestran poca capacidad explicativa. Solamente las variables de edad y edad al cuadrado muestran algún tipo de significación estadística. Lo mismo ocurre en el resto de modelos estimados que se recogen en las Tablas 3 a 5 que comentaremos a continuación. Los valores obtenidos estarían en consonancia con el efecto de U invertida al que anteriormente se hizo alusión. Esto es, la probabilidad de emprender aumentaría con la edad, pero a partir de un determinado punto se estancaría y podría incluso decrecer.

La Tabla 3 por su parte recoge la estimación de los mismos modelos pero cuando la variable que determina si el emprendedor pertenece a un hábitat rural o urbano se construye utilizando como punto de corte los 8.500 habitantes. Tal y como se señaló anteriormente con este cambio de criterio queremos asignar al medio rural a algunas poblaciones con más de 5.000 habitantes cuya cultura, debido al peso histórico del sector primario o a un desarrollo fuera de la órbita de los grandes núcleos urbanos de la Comunidad Foral, podría llegar a considerarse rural.

Tabla 3. Estimaciones del modelo Logit cuando el límite entre hábitat rural y urbano se cifra en 8.500 habitantes

Variable Dependiente →	Emprendedor		Emprendedor Naciente		Emprendedor Nuevo	
Variables Independientes ↓	Coef. no estandarizado	Signif.	Coef. no estandarizado	Signif.	Coef. no estandarizado	Signif.
Sexo	-0,141		-0,087		-0,177	
Edad	0,098		0,107		0,096	
Edad al cuadrado	-0,002	*	-0,002	+	-0,001	
Nivel educativo	-0,126		-0,106		-0,121	
Habilidad percibida	2,748	***	2,688	***	2,818	***
Modelos de conducta	0,174	*	0,261	*	0,053	
Miedo al fracaso	-0,646	**	-0,726	*	-0,569	*
Hábitat rural-urbano (<8500 habitantes)	-0,219		-0,345		-0,047	
Significatividad del modelo						
Pseudo R ²	0,205		0,200		0,168	
Wald X ²	112,740	***	68,690	***	61,280	***

+ p < .10, * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

La diferencia más significativa entre las estimaciones de las Tablas 2 y 3 es la no significatividad estadística de la variable hábitat rural-urbano. Esto es, con esta nueva clasificación desaparecen las diferencias detectadas anteriormente entre la probabilidad de emprender en el medio rural y el urbano⁸. Al aumentar el punto de corte varias poblaciones que antes eran clasificadas como urbanas por tener más de 5.000 habitantes, pasan a engrosar el grupo de poblaciones rurales. El efecto de esta reclasificación ha sido una nivelación de los ratios de actividad emprendedora (total, naciente y nueva). Ello podría sugerir que las posibles diferencias en la actividad emprendedora entre el medio rural y urbano parecen no estar vinculadas tanto a elementos culturales sino más bien a aquellos factores estructurales ya mencionados anteriormente que dificultarían el emprendimiento en el mundo rural (demanda de bienes y servicios reducida, etc.).

La significatividad estadística del resto de variables apenas se ve alterada. En particular no hay ningún cambio en el caso de las variables habilidad percibida, modelos de conducta y miedo al fracaso.

Una vez analizado el efecto tanto del hábitat como de otra serie de variables en la propensión de los individuos a embarcarse en nuevas aventuras empresariales, nos preguntamos ahora por las posibles diferencias en las variables determinantes de la decisión de emprender entre el entorno rural y el urbano. Para valorar estas posibles diferencias introducimos términos de interacción en los modelos anteriores. Estos términos de interacción recogen el producto del hábitat con cada una de las tres variables que se derivan del marco conceptual antes descrito: habilidad percibida, modelos de conducta y miedo al fracaso. Las Tablas 4 y 5 resumen el resultado de este nuevo proceso de estimación.

El aspecto más relevante de este proceso de estimación es la no significatividad estadística de los términos de interacción que añadimos a la especificación del modelo. Esto implica que el efecto de las tres variables que hemos cruzado con el hábitat no cambia en función de si el individuo reside en un entorno rural o urbano⁹. Los factores que influyen en las decisiones individuales de emprender son esencialmente las mismas en el contexto rural y en el urbano.

8. El test de diferencia de medias, similar al recogido en la Tabla 1, utilizando como punto de corte los 8.500 habitantes ofrece resultados plenamente consistentes con las estimaciones de la Tabla 3. En dicho análisis se comprueba que no existen diferencias en el promedio de emprendedores, nacientes y nuevos, en el entorno rural y urbano.

9. Los resultados no varían si se incluyen las interacciones una a una. Presentar los resultados con las tres interacciones incluidas simultáneamente simplemente busca no abrumar al lector con un mayor número de tablas y modelos. En el mismo espíritu también se estimaron modelos separados para las observaciones del entorno rural y para las del urbano. Los resultados volvieron a confirmar la idea de que en Navarra no existen diferencias sustanciales en los determinantes de la decisión de emprender.

Tabla 4. Estimaciones del modelo Logit con interacciones cuando el límite entre hábitat rural y urbano se cifra en 5.000 habitantes

Variable Dependiente →	Emprendedor		Emprendedor Naciente		Emprendedor Nuevo	
Variables Independientes ↓	Coef. no estandarizado	Signif.	Coef. no estandarizado	Signif.	Coef. no estandarizado	Signif.
Sexo	-0,141		-0,068		-0,196	
Edad	0,103	+	0,114		0,102	
Edad al cuadrado	-0,002	*	-0,002	+	-0,001	
Nivel educativo	-0,144		-0,129		-0,134	
Habilidad percibida	2,552	***	2,667	***	2,432	***
Modelos de conducta	0,204		0,276	+	0,042	
Miedo al fracaso	-0,570	*	-0,466		-0,705	*
Hábitat rural-urbano (<5000 habitantes)	-1,467		-0,473		---	
Interacciones						
Habilidad percibida x Rural-Urbano	1,222		0,136		---	
Modelos de conducta x Rural-Urbano	-0,036		0,019		0,031	
Miedo al fracaso x Rural-Urbano	-0,250		-1,362		0,455	
Significatividad del modelo						
Pseudo R ²	0,210		0,207		0,176	
Wald X ²	104,350	***	66,530	***	---	

+ p < .10, * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Tabla 5. Estimaciones del modelo Logit con interacciones cuando el límite entre hábitat rural y urbano se cifra en 8.500 habitantes

Variable Dependiente →	Emprendedor		Emprendedor Naciente		Emprendedor Nuevo	
Variables Independientes ↓	Coef. no estandarizado	Signif.	Coef. no estandarizado	Signif.	Coef. no estandarizado	Signif.
Sexo	-0,129		-0,057		-0,180	
Edad	0,100	+	0,114		0,096	
Edad al cuadrado	-0,002	*	-0,002	+	-0,001	
Nivel educativo	-0,137		-0,129		-0,122	
Habilidad percibida	2,809	***	2,800	***	2,848	***
Modelos de conducta	0,218		0,286	+	0,062	
Miedo al fracaso	-0,515	*	-0,435		-0,626	+
Hábitat rural-urbano (<8500 habitantes)	0,067		0,200		-0,022	
Interacciones						
Habilidad percibida x Rural-Urbano	-0,223		-0,469		-0,084	
Modelos de conducta x Rural-Urbano	-0,070		-0,003		-0,014	
Miedo al fracaso x Rural-Urbano	-0,452		-1,460	+	0,163	
Significatividad del modelo						
Pseudo R ²	0,207		0,207		0,168	
Wald X ²	116,150	***	67,590	***	63,800	***

+ p < .10, * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

6. CONCLUSIONES

En este artículo hemos estudiado el emprendimiento rural y urbano analizando la base de datos del proyecto GEM para Navarra en el año 2007. Más concretamente hemos valorado si existen diferencias en los ratios de emprendimiento de estos dos hábitat, al tiempo que estudiábamos los determinantes de la decisión de emprender. En este último aspecto hemos puesto el acento no sólo en el efecto del hábitat, sino que al hilo del marco conceptual descrito en el apartado tercero del presente artículo, también hemos analizado el efecto de la habilidad percibida, los modelos de conducta y el miedo al fracaso. Nos hemos preguntado si los determinantes de la decisión de emprender varían en función del hábitat rural o urbano en el que reside el emprendedor.

Al respecto de esta última cuestión nuestros resultados señalan que no hay variables socioculturales o institucionales que afecten de manera diferente a la probabilidad de emprender en el mundo rural y urbano. Este resultado es similar al que se ha podido observar en Cataluña y difiere del observado para el conjunto de España donde la presencia de modelos de conducta es importante en el hábitat urbano, pero no en el hábitat rural. Para el caso de Navarra hemos podido observar que la presencia de modelos de conducta afecta al emprendimiento, en particular al naciente, no habiendo diferencias reseñables en cuanto a su impacto según el hábitat donde reside el individuo.

Nuestro estudio ha mostrado que a diferencia de lo que ocurre para el conjunto de España la probabilidad de una persona de emprender una aventura empresarial es menor en el medio rural. Más concretamente esta menor actividad emprendedora se vincula al emprendimiento naciente (i.e. empresas con menos de 3 meses de actividad). Más aún los resultados muestran diferencias en el emprendimiento naciente de oportunidad. No se aprecian sin embargo diferencias cuando el emprendimiento analizado es el nuevo; esto es, en la actividad de negocios con una antigüedad entre los 3 meses y los 3 años. Esto sugiere que la mayor actividad emprendedora naciente observada en las zonas urbanas no se traduce finalmente en una mayor actividad emprendedora nueva. Por lo tanto los resultados apuntan que se puede estar creando un mayor número de negocios nuevos en las ciudades, pero que presenten un mayor ratio de mortandad. De este modo el fenómeno de “puerta giratoria” (Santarelli y Vivarelli, 2007) sería mayor en el hábitat urbano¹⁰. Sería necesario disponer de un seguimiento longitudinal de la actividad emprendedora para confirmar o desmentir la existencia de esta dinámica. De confirmarse implicaría que los individuos en las zonas rurales son más cautelosos a la hora de lanzarse a explotar las oportunidades de negocio que detectan. En otras palabras, podría pensarse los emprendedores rurales son más precisos a la hora de valorar la viabilidad de las alternativas de negocio existentes que los urbanos.

Las diferencias detectadas en los niveles de actividad emprendedora nueva y naciente indican que, de confirmarse en otros entornos y momentos del tiempo, los futuros estudios sobre el emprendimiento rural y urbano deberían considerar el análisis diferenciado del emprendimiento naciente y nuevo.

De lo comentado hasta ahora parece concluirse que favorecer el emprendimiento en el medio rural en mayor medida que en el urbano no es una necesidad en Navarra, ya que por un lado, las barreras que se han señalado en la literatura como dificultadoras del emprendimiento rural no parecen tener un efecto destacado en el caso de Navarra, al menos en el emprendimiento que hemos definido como nuevo, y, por otro, las variables socioculturales parecen afectar de la misma manera a los individuos que habitan en la Navarra rural y urbana a la hora de emprender. Esto no quiere decir que no sea necesario seguir fomentando el emprendimiento en el conjunto de la Comunidad Foral. Simplemente seña-

10. El fenómeno de “puerta giratoria” hace referencia a las altas tasas de rotación de empresas que se producen en algunos sectores o segmentos de actividad.

la que la actividad emprendedora en el entorno rural no parece estar en desventaja, si atendemos al menos a la proporción de negocios que han superado la fase crítica de entrada en el mercado.

La reflexión anterior quizá debería excluir a aquellas zonas rurales menos desarrolladas o de peor acceso de Navarra, donde el fenómeno de la masculinización y la emigración hacia las zonas urbanas ha sido más acusado. Sería interesante llevar a cabo en el futuro un análisis más pormenorizado del fenómeno emprendedor en estas áreas, y compararlo con las tasas de emprendimiento del resto de la Comunidad Foral, para valorar si es necesario impulsar políticas específicas de fomento de la actividad empresarial en las mismas.

Por último cabe indicar que un resultado interesante de nuestro estudio es que la diferencia en la actividad emprendedora en el hábitat rural y urbano depende de donde se fije el punto de corte para determinar si una determinada población se considera rural o urbana. Específicamente en nuestro análisis hemos empleado el criterio del proyecto GEM (5.000 habitantes) y otro específico adaptado al caso de Navarra (8.500 habitantes). El uso de este doble criterio nos ha permitido aislar hasta cierto punto los factores socioculturales que favorecen o dificultan el emprendimiento rural de aquellos vinculados más directamente con la demanda y la aglomeración de personas. Nuestros resultados apuntan a que la actividad emprendedora estaría vinculada fundamentalmente a los elementos demanda y aglomeración y no tanto a los factores socioculturales.

BIBLIOGRAFÍA

- BERGMANN, H.; STERNBERG, R. (2007). „The changing face of entrepreneurship in Germany”. *Small Business Economics*, 28: 205-221.
- BUSENITZ, L.W.; GOMEZ, C.; SPENCER, J.W. (2000). Country institutional profiles: unlocating entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal* 43: 994-1003.
- CARREE, M.A.; THURIK, A.R. (eds) (2006). *The Handbook of entrepreneurship and Economic Growth*. Edward Elgar Publishing Limited: Cheltenham, UK; International Library of Entrepreneurship: Brookfield, US.
- DABSON, B. (2001). “Supporting rural entrepreneurship”. *Federal Reserve Bank of Kansas City Proceedings*, 27: 35-47.
- DELMAR, F.; DAVIDSSON, P. (2000). Where do they come from: Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship and Regional Development*, 12: 1-23.
- FORNAHL, D. (2003). “Entrepreneurial activities in a regional context”. En: FORNAHL, D; BRENNERT, T. (Eds) *Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems*, 38-57. Edward Elgar, Northampton.
- GIANNETTI, M.; SIMONOV, A. (2004). On the determinants of entrepreneurial activity: Social norms, economic environment and individual characteristics. *Swedish Economic Policy Review*, 11: 269-313.
- KAYSER, B. (1990). *La Renaissance Rurale, Sociologie des Campagnes du Monde Occidental* (Paris: Edition Armand Colin).

- KOSTOVA, T. (1997). "Country institutional profiles: concept and measurement". *Academy of Management Best Paper Proceedings '97*. 180-189 (Briarcliff Manor, NY: Academy of Management).
- KRUEGER, N. (1993). "The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability". *Entrepreneurship Theory and Practice* 18: 5-21.
- LAFUENTE, E.; VAILLANT, Y.; RIALP, J. (2007). "Regional differences in the influence of role models: Comparing the entrepreneurial process of rural Catalonia". *Regional Studies*, 41: 779-795.
- MECCHERI, N.; PELLONI, G. (2006). "Rural entrepreneurs and institutional assistance: an empirical study from mountainous Italy". *Entrepreneurship and Regional Development*, 18: 371-392.
- MINNITI, M.; ARENIUS, P.; LANGOWITZ, N. (2005). *GEM 2004 Report on Women and Entrepreneurship*. Babson College and London Business School.
- NECK, H.; ZACHARIAS, A.; BYGRAVE, A.; REYNOLDS, P. (2003). *Global Entrepreneurship Monitor, National Entrepreneurship Assessment, United States of America, 2002 Executive Report*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City, MO.
- Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD) (2003). *Entrepreneurship and Local Economic Development: Programme and Policy Recommendations*. OECD, Paris.
- Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD) (2006). *The New Rural Paradigm: Policies and Governance* (available at: <http://gov/tdpc/rur>). OECD, Paris.
- PANIAGUA, P. (2002). "Autoempleo de alta cualificación en la España rural". *Scripta Nova*. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, Universidad de Barcelona, Vol. VI, núm. 119 (77), 1 de agosto de 2002 (<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn119-77.htm>).
- REYNOLDS, P.; BOSMA, N.; AUTIO, E.; HUNT, S.; DE BONO, N.; SERVAIS, I.; LÓPEZ-GARCÍA, P.; CHIN, N. (2005). "Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003". *Small Business Economics*, 24: 205-231.
- REYNOLDS, P.D.; BYGRAVE, W.D.; AUTIO, E.; COX, L.W.; HAY, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report*. Babson College, London Business School and Kauffman Foundation.
- ROSELL, J.; VILADOMIU, L. (2001). "Empresariado y políticas de apoyo a las empresas en una zona rural con tradición industrial". *Comunicación presentada en el 73rd EAAE Seminar*, Zaragoza, Spain.
- SANTARELLI, E.; VIVARELLI, M. (2007). "Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth". *Industrial and Corporate Change*, 16:455-488.
- SANZ, M.; CONTÍN, I.; LARRAZA, M. (2009). *Global entrepreneurship monitor: Informe ejecutivo 2008-Navarra*. Servicio Navarro de Empleo - Gobierno de Navarra.
- SHEPHERD, D.A.; WIKLUND, J. (2005). *Entrepreneurial Small Business. A resource-based perspective*. UK: Edward Elgar.
- SMALLBONE, D.; NORTH, D.; KALANTARIDIS, C. (1999). "Adapting to peripherality: a study of small rural manufacturing firms in northern England". *Entrepreneurship and Regional Development*, 1: 209-127.

- UGALDE, A. (2002). La población rural de Navarra, Libro Blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural, presentado en: Jornada Autonómica de la Comunidad de Navarra. (http://www.libroblancoagricultura.com/libroblanco/jautonomica/navarra/comunicaciones/a_ugalde.pdf).
- VAILLANT, Y.; LAFUENTE, E. (2007). "Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?" *Entrepreneurship and Regional Development*, 19: 313-337.
- VAN STEL, A.J.; CARREEM M.A.; Y THURIK, A.R. (2005). "The effect of entrepreneurial activity on national economic growth". *Small Business Economics*, 24: 311-321.
- WAGNER, J. (2005). Nascent and infant entrepreneurs in Germany: *Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM)*. IZA DP No.1522.