



Revista de Economía Mundial

ISSN: 1576-0162

rem@uhu.es

Sociedad de Economía Mundial

España

Buendía Martínez, Inmaculada; Carrasco Monteagudo, Inmaculada
El Impacto de los Factores Institucionales en la Actividad Emprendedora: un Análisis del
Cooperativismo Europeo
Revista de Economía Mundial, núm. 38, septiembre-diciembre, 2014, pp. 175-199
Sociedad de Economía Mundial
Madrid, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86632965008>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

EL IMPACTO DE LOS FACTORES INSTITUCIONALES EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA: UN ANÁLISIS DEL COOPERATIVISMO EUROPEO

*IMPACT OF INSTITUTIONAL FACTORS IN THE ENTREPRENEURSHIP:
AN ANALYSIS OF THE EUROPEAN COOPERATIVE SECTOR*

Inmaculada Buendía Martínez
Universidad de Castilla-La Mancha
inmaculada.buendia@uclm.es

Inmaculada Carrasco Monteagudo
Universidad de Castilla-La Mancha
inmaculada.carrasco@uclm.es

Recibido: marzo de 2014; aceptado: junio de 2014.

Accésit VII Premio José Luis Sampedro

RESUMEN

La literatura económica, que ha dedicado poca atención a las cooperativas, se ha centrado fundamentalmente en explicar su comportamiento microeconómico diferencial. Desde la óptica macroeconómica, la economía institucional abre un marco muy interesante de estudio puesto que la dimensión institucional puede facilitar o dificultar la actividad emprendedora. Es por ello que este trabajo aborda el impacto de algunos determinantes del entorno institucional en el sector cooperativo europeo utilizando una metodología de ecuaciones estructurales. Los resultados muestran la importancia de los factores institucionales formales en el tamaño del sector.

Palabras clave: Sector cooperativo; Capital social; Valores posmaterialistas; Capital emprendedor; Pobreza; Educación; Impuestos; Factores institucionales.

ABSTRACT

The economic literature has given little attention to cooperatives. The research on them has focused on differential microeconomic behavior being macroeconomic viewpoint less frequent. Since this macroeconomic perspective, the Institutional Economics gives an interesting framework for studying cooperatives, because literature has demonstrated that the institutional dimension can improve or difficult entrepreneurship. Therefore this paper addresses the impact of some determinants of the institutional environment in the European cooperative sector using a structural equation methodology. The results reveal the importance that informal factors have a greater impact on the cooperative size.

Keywords: Cooperative Sector; Social Capital; Post Materialist Values; Entrepreneurship Capital; Poverty; Education; Taxes; Institutional Factors

Clasificación JEL: L30, M21.



1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento está de moda. En las dos últimas décadas, el interés político para fomentar la actividad emprendedora ha crecido considerablemente consecuencia de su importancia en el fomento de la innovación, la competitividad, el crecimiento económico y la generación de empleo. En el ámbito europeo, con diferenciales de más de quince puntos porcentuales con Estados Unidos de América o China en el deseo de ser emprendedor, la creación de un contexto favorable es un punto prioritario dentro de las iniciativas públicas desarrolladas (Commission of the European Communities, 2008, 2012).

Desde el punto de vista académico, el desarrollo de la economía institucional ha abierto una perspectiva muy interesante para abordar el estudio de la actividad emprendedora. Autores como Hwang y Powell (2005), Manolova, Eunni y Gyoshev (2008), Mueller y Thomas (2000) y Urbano y Álvarez (2014) han probado que el marco institucional puede facilitar o inhibir el emprendimiento y que la dimensión institucional tiene una gran influencia en la probabilidad de ser emprendedor. A pesar de ello, el conocimiento sobre el tema sigue siendo limitado, consecuencia de la escasez de estudios comparativos amplios en el ámbito internacional dadas las dificultades para la medición de las variables institucionales (De Clerq, Danis y Dakhli, 2010).

Una de las formas empresariales que menos interés académico provoca es la cooperativa a pesar de su importancia cuantitativa y cualitativa. Según los últimos datos disponibles para el año 2009, en Europa existen un total de 137157 entidades que agrupan a 108 millones de socios (Cooperatives Europe, 2010) y generan el 2,1% de los empleos, lo que supone un incremento del 32% con relación al último lustro (Monzón Campos y Chaves Ávila, 2012; Monzón Campos, 2013). Además, la crisis económica que están sufriendo la mayoría de los países desarrollados ha mostrado la capacidad de este modelo empresarial para amortiguar los efectos nocivos de la misma, revelando una fortaleza y flexibilidad superior al resto de formas empresariales, no sólo para mantener y crear empleo de calidad, sino también para reforzar la cohesión económica, social y regional (Birchall y Ketilson, 2009; Parlement Européen, 2013).

En este contexto, el presente trabajo pretende analizar los factores del entorno institucional que afectan a la dimensión del sector cooperativo europeo. Para ello, el documento se organiza en cuatro secciones. Tras la presente introducción, el primer punto se dedica a revisar la literatura económica diferenciando entre factores institucionales formales e informales que permitirá

extraer las hipótesis en las que fundamenta el trabajo empírico. El tercer apartado sintetiza la metodología y describe los datos utilizados para el estudio comparativo: 37 variables de 29 países europeos en el año 2009, utilizando un modelo de ecuaciones estructurales. En cuarto lugar se presentan los modelos desarrollados, los resultados y la discusión de los mismos. Por último, el trabajo se cierra con un apartado de conclusiones.

2. FACTORES DETERMINANTES DE LA DIMENSIÓN DEL SECTOR COOPERATIVO

Dentro del conjunto de los enfoques para analizar los factores que influyen en la actividad emprendedora, el institucional ha adquirido recientemente una notable atención por parte de los investigadores (Bruton, Ahlstrom y Li, 2010; Chen, 2013; Pacheco, York, Dean y Sravathy, 2010; Simon-Moya, Revuelto-Taboada y Fernández-Guerrero, 2014; Urbano y Álvarez, 2014). La teoría económica institucional (North, 1990, 2005) está basada en la asunción de que los factores del entorno explicarían la actividad empresarial como consecuencia de su función de mediadores en las relaciones entre condiciones económicas y organizaciones empresariales. Siguiendo a este autor, los factores se clasificarían en formales, que restringen el comportamiento de los individuos con el objetivo de facilitar los intercambios, e informales, relacionados con las normas sociales y los sistemas de valores con un impacto directo en la aplicación, interpretación y cumplimiento de los primeros.

2.1. IMPACTO DE LOS FACTORES FORMALES EN EL SECTOR COOPERATIVO

La actividad empresarial está condicionada no sólo por los mercados, sino también por los marcos legales y administrativos establecidos por las Administraciones Públicas. Estas regulaciones y su consiguiente burocracia son herramientas usadas para poner en práctica diferentes políticas públicas con el objetivo de conseguir determinados objetivos para la sociedad que no se obtendrían sin su obligatoriedad. En un contexto como el actual, caracterizado por cambios rápidos y profundos en las condiciones económicas y sociales, las regulaciones y las formalidades administrativas no sólo limitan la actividad emprendedora creando barreras de entrada sino que también reducen la rentabilidad económica. En este sentido, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2001) y la Organización de Naciones Unidas (UNECE, 2008) muestran que los costes administrativos representan una media del 4% del Producto Interior Bruto (PIB) con un valor estimado del 6% del volumen de ventas de las empresas aunque con diferencias significativas dependiendo del sector de actividad.

A pesar de que desde el punto de vista de la teoría económica es posible justificar la actividad reguladora de las autoridades por la existencia de fallos de mercado, la literatura es prácticamente unánime en concluir que una mayor intensidad burocrática tiene un efecto negativo en la actividad empresarial



(Nystrom, 2010; Urbano y Álvarez, 2014; Van Stel, Storey y Thurik, 2007). Más concretamente, Djankov *et al.* (2002) demuestran que la mayor carga regulatoria de un mercado disminuye la entrada de nuevas empresas sin que mejore la calidad de los bienes ofrecidos. En esta línea, Calcagno y Sobel (2014) muestran que dado que los costes de regulación son fijos y regresivos para las pymes, aquellos países con mayor carga regulatoria tendrán una mayor concentración del sector empresarial. Si bien las cooperativas, al igual que el resto de formas empresariales, están sujetas al cumplimiento de los mismos requerimientos burocráticos, el establecimiento por parte de algunos países de un régimen jurídico específico, consecuencia de su naturaleza colectiva lleva consigo una mayor carga administrativa que afecta sobremanera a la etapa de creación. Con base en lo anterior, se plantea la primera hipótesis:

H₁: A mayor nivel de barreras burocráticas en un país, menor importancia del sector cooperativo.

El acceso de las pymes a la financiación es un aspecto crítico tanto en su creación como en su desarrollo que, a pesar de los esfuerzos realizados por las instituciones financieras y los gobiernos, sigue sin resolverse. La imposibilidad de finanziarse emitiendo acciones u obligaciones y las limitaciones en el acceso a los mercados financieros da lugar a que su financiación provenga casi exclusivamente de las instituciones financieras (Canton, Grillo, Monteagudo y Van der Zwan, 2013; European Commission, 2011; Gnyawaly y Fogel, 1994). Las cooperativas, en su mayoría pymes, no son ajenas a esta problemática, aunque con una mayor vulnerabilidad consecuencia de su estructura financiera. En efecto, la consideración del capital social como recurso ajeno, la irreparabilidad de una parte de las reservas y los problemas de garantías a terceras partes provocan a mayores dificultades para la obtención de crédito y, en caso de lograrlo, a un mayor coste (Cubedo Tortonda, 2007; Lajara-Camilleri y Mateos-Ronco, 2009). Considerando que la accesibilidad a la financiación está vinculada al desarrollo financiero de los países (Gagliardi, 2009; World Bank, 2012), se plantea la segunda hipótesis:

H₂: A mayor desarrollo financiero en un país, mayor importancia del sector cooperativo.

La necesidad de promover la creación de empresas, la generación de empleo y el crecimiento económico requiere de la puesta en marcha de diferentes instrumentos de política económica. En este contexto, la política fiscal tiene un papel clave habiendo sido recientemente objeto de multitud de investigaciones que, considerando diferentes aspectos de la estructura impositiva, han mostrado la existencia de una relación negativa entre una mayor fiscalidad y la actividad emprendedora (Bacher y Brulhart, 2014; Baliaoune-Lutz y Garrello, 2014; Da Rin, Di Giacomo y Sembenelli, 2011; Djankow *et al.*, 2010). En el caso de las cooperativas, muchos países tienen un tratamiento fiscal específico

con el objetivo de fomentar su creación y desarrollo basado en tres aspectos: la consideración de las cooperativas como una actividad mutual, es decir, una extensión de la actividad individual con las consiguientes limitaciones en la realización de operaciones exclusivamente con socios y territorializadas; la no persecución del beneficio económico como objetivo principal; y la compensación por la internalización de los costes sociales (Hinojosa Torralbo, 2010; OIT, 2000). Sobre la base de estas ideas, se plantea la tercera hipótesis:

H₃: A mayor fiscalidad empresarial en un país, mayor importancia del sector cooperativo.

2.2. IMPACTO DE LOS FACTORES INFORMALES EN EL SECTOR COOPERATIVO

El primer aspecto a considerar dentro de este nivel de análisis es el capital social. Nacido dentro del ámbito sociológico, en los últimos años ha generado un creciente interés no sólo desde la perspectiva académica sino también en el terreno económico y político por su contribución al desarrollo sostenible (Hauberer, 2011). A pesar de la sencillez de su contenido, su naturaleza multidimensional hace que no exista un posicionamiento unánime sobre su definición (Beugelsdijk y Van Schaik, 2005). Entendido como el conjunto de recursos sociales inherentes a la organización social que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad al promover una acción coordinada (Coleman, 1990), implica la creación de recursos sociales que pueden surgir de relaciones establecidas en los grupos a los que un individuo pertenece voluntariamente, por azar, por necesidad o como consecuencia de un proceso de adscripción social (Worms, 2003).

La mayor presencia de capital social en las cooperativas ha sido estudiado teóricamente por diferentes autores (Bauer, Guzmán y Santos, 2012; Jones y Kalmi, 2009; Valentínov, 2004). Esta mayor incorporación de capital social estaría respaldada por dos aspectos: su definición estructural y su vinculación al territorio (Nilsson, Svendsen y Svendsen, 2012). Los estudios agregados realizados sobre capital social en el ámbito europeo han demostrado una relación directa entre éste y los niveles de desarrollo y de bienestar (Ferragina, 2012; Van Oorschot, Art y Gelissen, 2006). Además, el análisis de los últimos datos disponibles sobre el sector cooperativo (Cooperatives Europe, 2010) revela tasas de penetración cooperativa más elevadas en el mismo grupo de países. Por ello, se plantea la siguiente hipótesis es:

H₄: A mayor nivel de capital social en un país, mayor importancia del sector cooperativo.

En los últimos años, la pobreza entre la población económicamente activa se ha incrementado significativamente en dos de cada tres países de la Unión Europea lo que implica que más de 50 millones de personas en edad de



trabajar viven en riesgo de pobreza (European Commission, 2013; Fernández Morales, García Lizana y Martín Reyes, 2012). En el caso de la desigualdad, cuya extensión y profundidad tiene un impacto directo en la pobreza, sigue la misma tendencia: a finales de la pasada década la distribución de ingresos europea era más desigual que la media de la zona OCDE pero con una mayor importancia dentro de cada país (Bonesmo Fredriksen, 2012). Aunque por si solos estos problemas tienen suficiente envergadura, su vinculación con la exclusión social representa un reto por su impacto en el crecimiento económico (Dell'Anno y Amendola, 2013; Sidney, 2009). Si bien la literatura ha demostrado que en entornos de pobreza existe una mayor dimensión del sector cooperativo (Birchall, 2003), los estudios relativos a la desigualdad muestran resultados divergentes (Banerjee, Mookherjeem Munshi y Ray, 2001; Jones, 2004; Jones y Kalmi, 2009). Las cooperativas, en tanto que organizaciones empresariales de naturaleza social, han sido utilizadas por individuos y pequeñas empresas, más o menos marginadas, para movilizar recursos reorganizando la relación entre sus actividades y el mercado (Malo y Tremblay, 2004). En este sentido, señalar que la falta de accesibilidad a productos y mercados fue la principal razón de su creación hace más de un siglo. De esta forma, las cooperativas han funcionado como un instrumento de ajuste del mercado permitiendo a los socios reducir su riesgo individual creando su propia empresa (Nilsson, Svendsen y Svendsen, 2012). Este planteamiento da lugar a la quinta hipótesis:

H₅: A mayor nivel de pobreza y desigualdad en un país, mayor importancia del sector cooperativo.

A pesar del retroceso vivido recientemente en los niveles de pobreza y desigualdad, las tres últimas décadas han estado caracterizadas por el incremento de la prosperidad, mejoras en la educación y un vertiginoso avance tecnológico. Todos estos cambios tienen un efecto sobre los individuos modificando progresivamente sus códigos de valores. Inglehart (2003; 2006) analiza el cambio en valores de las sociedades como función del desarrollo tecnológico y del crecimiento económico. De esta forma, en la medida que un país es más rico, se origina un cambio en la cultura dominante deslizándose hacia valores postmaterialistas, es decir, valores más relacionados con la identidad y la autonomía tales como la autoexpresión, la solidaridad, la identidad de afectos, la estima, la responsabilidad y la calidad de vida.

Las evidencias empíricas establecen una relación negativa entre valores post-materialistas y actividad emprendedora. Considerando que ésta tendría como motivación objetivos de naturaleza material, una sociedad postmoderna será menos emprendedora (Morales y Holtschlag, 2013; Pinillos Costa, 2011; Uhláner y Thurik, 2007). Pero las particularidades de las cooperativas pueden plantear una relación positiva entre valores post-materialistas y generación empresarial cooperativa basada en dos aspectos. En primer lugar, existe una convergencia entre los valores post-materialistas y los cooperativos. Defini-

dos por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), estos valores representan la base del funcionamiento y desarrollo cooperativo estando clasificados en básicos (autoayuda, autoresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad) y éticos (honestidad, transparencia, responsabilidad y vocación social) (ICA, 1995). En segundo lugar, el avance de los valores post-materialistas implica la consecución de mayores niveles de participación en la toma de decisiones (Inglehart, 1991; Inglehart y Welzel, 2006) siendo la formula cooperativa la máxima expresión de participación económica. En efecto, el modelo cooperativo permite la realización de proyectos en los cuales la población puede reconocerse y adquirir nuevas competencias confirmando una dinámica local de desarrollo (Poirier, 1996:97). Consecuencia de lo anterior, se plantea la sexta hipótesis:

H₆: A mayor cambio hacia valores post-materialistas en un país, mayor importancia del sector cooperativo.

En las últimas décadas del siglo XX, los investigadores del crecimiento económico centraron su atención en el capital emprendedor (Audretsch y Keilbach, 2004, 2005; Audrestsch y Monsen, 2008; Romer, 1986) introduciendo esta variable en sus modelos para recoger los efectos de la capacidad de los espacios para crear nuevos negocios. Entendido como un conjunto de factores espaciales de producción que ejercen un poder de atracción para aquellos individuos que quieren asumir el riesgo de crear una nueva empresa (Bönte, Heblisch y Jarosch, 2008), el capital emprendedor explicaría porqué aquellos espacios que más crecen son los que atraen a más emprendedores con efectos positivos en la actitud emprendedora (Beugelsdijk y Noorderhaven, 2004).

En el caso de las cooperativas, su elección supone que los emprendedores participantes están dispuestos a compartir el beneficio esperado y el poder (Ben-Ner, 1987, Pérotin, 2006), diferencias importantes con relación al resto de formas empresariales. Es por ello que una cultura cooperativa, basada en los valores colectivos derivados de las normas y principios específicos de funcionamiento (Díaz Bretones y Jaiméz Román, 2009), fuertemente arraigada en un entorno favorece la creación de cooperativas.

Las condiciones económicas también representan un importante condicionante en la creación de cooperativas. Diferentes autores plantean la necesidad como fuente de la cooperación. Ben-Ner (1988) defiende su generación, en particular las de trabajo, en períodos de recesión, consecuencia de altos niveles de desempleo y de relaciones laborales no satisfactorias. Son también muchos los casos de empresas en crisis recuperadas por sus trabajadores quienes sustituyen a los empresarios organizándose bajo estructuras cooperativas (Coque Martínez, López Mielgo & Loredo Fernández, 2012). En esta línea, Pérotin (2006) demuestra un comportamiento contra cíclico del nacimiento de cooperativas en Francia. Con base en la precedente discusión, se plantea la séptima hipótesis:



H₇: A mayor nivel de capital emprendedor en un país, menor importancia del sector cooperativo.

La inversión en educación y formación es un factor clave del éxito empresarial al mejorar la habilidad para descubrir y explotar oportunidades de negocios (Bosma *et al.*, 2004; Unger, Rauch, Frese y Rosenbusch, 2011; Van der Kuip y Verheul, 2004). Si bien diferentes estudios han mostrado que el conjunto de habilidades y conocimientos que los individuos obtienen durante su etapa de formación secundaria y superior tiene efectos positivos sobre la creación de empresas (García, 2014; Lee, Florida y Acs, 2004; van Praag y van Stel, 2013), la estimulación de la mentalidad empresarial y la conformación de un contexto más favorable a la actividad emprendedora requiere de educación específica (Corduras Martínez *et al.*, 2010; Johansen y Schanke, 2013; Pittaway y Cope, 2007).

En el caso de las cooperativas, diferentes estudios han mostrado que la propensión para cooperar está relacionada, entre otros factores, con altos niveles de capital humano (Beltrán Tapia, 2012; Henriksen y O'Rourke 2005; O'Rourke, 2007). A pesar de ello, sus particularidades requieren de módulos formativos específicos que permitieran conocer sus especificidades. La realidad es que si bien la formación empresarial es todavía escasa en los planes de estudio, el modelo de empresa orientada a la inversión domina sin que la fórmula cooperativa reciba el tratamiento adecuado que la pudiera visibilizar como alternativa organizativa (OIT, 2000). Todo lo anterior nos lleva a plantear la última hipótesis:

H₈: A mayor nivel de educación en un país, menor importancia del sector cooperativo.

3. METODOLOGÍA Y DATOS

Para contrastar las hipótesis planteadas se han realizado dos modelos de ecuaciones estructurales (SEM) con la metodología de mínimos cuadrados parciales (PLS). Dicha metodología permite establecer relaciones de dependencia entre constructos o variables que no son medibles de forma directa (Hair, Anderson, Tatham y Black, 1998). Además, PLS se adapta tanto al perfil de datos utilizados (caracterizados por la heterogeneidad y el limitado tamaño de la muestra) como al estudio, al plantear un modelo causal y complejo buscando relaciones entre variables que no son directamente observables, pero respecto a las cuales si se tienen diferentes indicadores.

Si bien esta metodología permite utilizar una muestra pequeña, para no sobrecargar un solo modelo, se han realizado dos, agrupando las variables según la naturaleza institucional de los constructos. Para el desarrollo de los modelos se han utilizado 37 indicadores de 29 países europeos¹ para 2009-2010. El

¹ Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Islandia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia.

primero de los modelos cuenta con un constructo endógeno (presencia cooperativa) que es explicado por cinco constructos exógenos (cambio en valores, capital emprendedor, educación, capital social y pobreza y desigualdad). Por su parte, el segundo de los modelos recoge el mismo constructo endógeno, que está definido por las mismas variables que en el caso anterior, pero viene explicado por tres constructos exógenos (fiscalidad, desarrollo financiero y barreras burocráticas). Los indicadores que definen cada una de estas variables latentes y su fuente respectiva están recogidos en la tabla 1.

TABLA 1. CONSTRUCTOS, VARIABLES Y FUENTES

C1. Presencia cooperativa		
COOP1	Número de empresas cooperativas	
COOP2	Número de miembros en las cooperativas	Cooperatives Europe, 2010
COOP3	Empleados en las cooperativas	
C2. Capital social		
CS1	Voluntarios en la UE	Monzón Campos y Chavés Ávila, 2012
CS2	Confianza en las empresas	Edelman Trust Barometer: www.edelman.com
C3. Pobreza y desigualdad		
PD1	Tasa de pobreza para la población total	
PD2	Porcentaje de jóvenes entre 20 y 24 años desempleados y sin educación	OCDE, 2011a
PD3	Coeficiente de Gini	
C4. Cambio en valores		
CV1	Valores postmaterialistas mixtos	World Value Survey (WVS) Data-bank, 2005-2007: http://www.worldvaluessurvey.org
CV2	Valores postmaterialistas puros	
C5. Capital emprendedor		
CE1	Nuevas empresas inscritas	The World Bank & The International Finance Corporation, 2010
CE2	Actividad emprendedora por oportunidad	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (http://www.gemconsortium.org)
CE3	Actividad emprendedora por necesidad	
C6. Educación		
ED1	Población entre 25 y 64 años que cuenta al menos con educación secundaria	
ED2	Población entre 25 y 64 años con educación terciaria	OECD, 2011b
ED3	Tasa de participación de la población de entre 25 y 64 años en programas de formación continua	
ED4	Informe PISA 2009	OECD PISA International Data-base: http://pisa2009.acer.edu.au

C7. Desarrollo financiero		
DF1	% de población rural de más de 15 años que tiene cuentas en una institución financiera formal	World Development Indicators, 2011: data.worldbank.org
DF2	% de población urbana de más de 15 años que tiene cuentas en una institución financiera formal	
DF3	% de la población rural de más de 15 años que depositó sus ahorros en una institución financiera en el pasado año	
DF4	% de la población urbana de más de 15 años que depositó sus ahorros en una institución financiera en el pasado año	
C8. Fiscalidad		
FIS1	Pago de impuestos: número por año	Doing Business Database, 2011: http://www.doingbusiness.org
FIS2	Pago de impuestos: horas por año	
FIS3	Pago de impuestos: tasa total en % sobre los beneficios	
C9. Barreras burocráticas		
BB1	Cumplimiento de contratos: coste en % de reclamaciones	Doing Business Database, 2011: http://www.doingbusiness.org
BB2	Cumplimiento de contratos: procedimientos en número	
BB3	Cumplimiento de contratos: tiempo en días	
BB4	Protección de los inversores: índice de alcance de la información	
BB5	Protección de los inversores: índice de alcance de la responsabilidad de los directores	
BB6	Protección de los inversores: índice de facilidad de llevar a cabo pleitos de los accionistas	
BB7	Resolución de insolvencias: coste	
BB8	Resolución de insolvencias: tasa de recuperación	
BB9	Número de procedimientos para registrar la propiedad	
BB10	Resolución de insolvencias: tiempo en años	
BB11	Coste de iniciar un negocio en % del ingresos per cápita	
BB12	Número de procedimientos para iniciar un negocio	
BB13	Tiempo en días para iniciar un negocio	

4. MODELOS, RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La figura 1 representa gráficamente los modelos obtenidos facilitando cierta información sobre los indicadores y las relaciones causales entre variables latentes. La evaluación de la validez y fiabilidad de los modelos de PLS requiere un proceso en dos etapas. En un primer término, se analiza la fiabilidad, validez y adecuación del modelo de medida a fin de constatar que los constructos establecidos son válidos y unidimensionales. Una síntesis de los resultados de las medidas se recoge en las tablas 2 y 3.

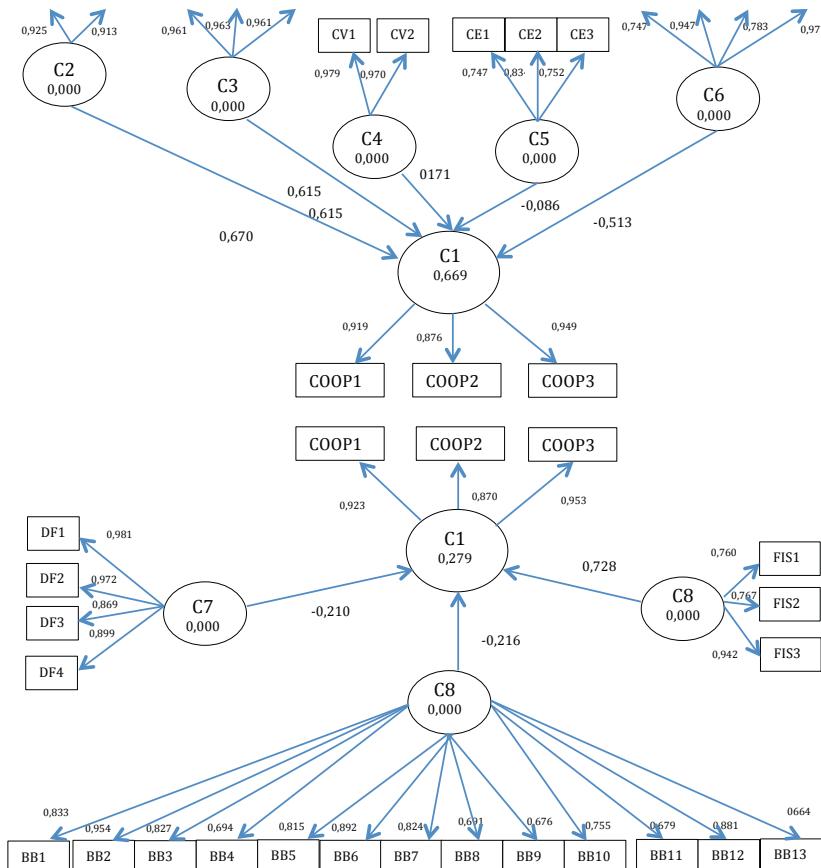
En primer lugar, la fiabilidad individual atiende a la magnitud de las cargas de los indicadores respecto al constructo. Siguiendo a Chin (2010) deben ser eliminados todos aquellos indicadores que no superen el valor umbral de 0,7. No obstante, podrían aceptarse valores entre 0,5 y 0,6 si existen más indicadores en el constructo que puedan complementar la información aportada por dicho indicador (Chin, 2010: 785). Como medidas de la unidimensionalidad del bloque y la consistencia interna de los constructos se aporta el Alfa de Cronbach y la Fiabilidad Compuesta. El valor límite de aceptabilidad para la primera se sitúa en 0,7 y el de la segunda en 0,6 (Nunnally y Bernstein, 1994).

En segundo lugar, la validez discriminante establece cómo se relacionan cada uno de los indicadores con el constructo en el que están alojados. Siguiendo a Chin (1998) las cargas de cada ítem deben ser mayores a las cargas cruzadas. Las tablas 2 y 3 muestran que las variables utilizadas en el modelo cumplen este requisito. Por su parte, también debe analizarse la validez convergente, que explica cómo converge el conjunto de indicadores en la representación del constructo. A mayor carga, mayor confianza. Chin (2010: 674) explica que con cargas elevadas y un rango estrecho, por ejemplo, de 0,7 a 0,9, uno puede tener confianza en que todos los ítems ayudan a estimar el constructo subyacente. Las cargas de los ítems que componen todos los constructos superan el valor límite estándar de 0,707, que supone que más del 50 % de la varianza de cada una de las variables observadas se comparte con el constructo, es decir, que el indicador es fiable (Barclay, Higgins y Thompson, 1995). Han sido eliminados del modelo aquellos ítems que no cumplían este criterio. Además, la AVE (average variance extracted) excede en todos los casos de 0,5, criterio estándar que supone que el ítem comparte más varianza con el constructo en el que está alojado que con otros.

Por lo que respecta al modelo estructural, su capacidad explicativa viene determinada por el R^2 de cada variable latente endógena. Según Barclay, Higgins y Thompson (1995) éste debe ser interpretado de forma similar al correspondiente en una regresión lineal. En este sentido, no se establece límite de aceptación, sino que a mayor valor, debemos concluir mayor calidad del ajuste. No obstante, Ringle, Sarstedt y Mooi (2010) opinan que un valor de 0,1 sería un tanto moderado, y equivalente a un valor de 0,4 o 0,5 en una regresión normal. En nuestro caso, los constructos endógenos de los dos modelos presentan R^2 más elevados, si bien en el segundo de los modelos la varianza total explicada por las variables latentes exógenas es ciertamente moderada.



FIGURA 1. MODELOS



Fuente: Elaboración propia.

El signo de los coeficientes de regresión de las variables explicativas nos indica el sentido de la relación existente entre dichas variables y la variable latente. Por su parte, la técnica del *bootstrapping* (Chin, 1998) facilita información que permite averiguar la significatividad estadística de los mencionados coeficientes. Puede comprobarse en las tablas 2 y 3 que todas las relaciones estructurales son significativas.

TABLA 2. MODELO DE FACTORES INFORMALES

Indicadores de validez y confianza						
	AVE	Composite Reliability	R2	Cronbachs Alpha	Communality	Redundancy
C4	0,949566	0,974130	---	0,947295	0,949566	---
C5	0,606273	0,821666	---	0,690074	0,606273	---
C6	0,847935	0,956790	---	0,943089	0,847935	---
C2	0,845146	0,916072	---	0,816962	0,845146	---
C1	0,838153	0,939466	0,668848	0,903695	0,838153	0,094997
C3	0,924828	0,973621	---	0,959595	0,924828	---
Matriz de cargas y cargas cruzadas						
	C4	C5	C6	C2	C1	C3
PD1	-0,015860	0,370715	0,792197	0,482743	0,415583	0,961120
PD2	0,029558	0,392305	0,798440	0,437400	0,029558	0,962605
PD3	0,037130	0,383748	0,957547	0,454696	0,387258	0,961314
ED1	0,055151	0,255817	0,962855	0,418463	0,289681	0,843723
ED2	0,193664	0,463102	0,947014	0,438746	0,253825	0,793699
ED3	0,172177	0,314485	0,782850	0,207706	0,107376	0,493681
ED4	0,059548	0,381410	0,977221	0,453872	0,367591	0,941209
COOP1	0,337990	0,380474	0,192686	0,596591	0,919499	0,399684
COOP2	0,446627	0,541601	0,377192	0,864394	0,876427	0,442272
COOP3	0,363936	0,384848	0,248044	0,615586	0,949135	0,388620
CS1	0,456792	0,572020	0,352897	0,925218	0,733644	0,384256
CS2	0,496428	0,594838	0,456466	0,913381	0,683775	0,493792
CV1	0,978967	0,616661	0,145389	0,558536	0,446647	0,041485
CV2	0,969926	0,469290	0,060881	0,440151	0,374375	-0,011223
CE1	0,422402	0,746649	0,324537	0,626259	0,459237	0,319830
CE2	0,550217	0,833715	0,356278	0,427528	0,351055	0,310054
CE3	0,317543	0,752499	0,165251	0,349194	0,271182	0,289359
Valores de los path coeficientes						
	Original Sample	Sample Mean	Standard Deviation	Standard Error	T Statistics	
C4 -> C1	0,171180	0,163426	0,068313	0,068313	2,505825 ***	
C5 -> C1	-0,085530	-0,067168	0,106020	0,106020	0,806732 *	
C6 -> C1	-0,513252	-0,513843	0,110299	0,110299	4,653270 ***	
C2 -> C1	0,669740	0,671443	0,066551	0,066551	10,063572 ***	
C3 -> C1	0,615250	0,613680	0,122279	0,122279	5,031514 ***	

*0,2; **0,1; ***0,01

TABLA 3. MODELO DE FACTORES FORMALES

Indicadores de validez y confianza						
	AVE	Composite Reliability	R2	Cronbachs Alpha	Communality	Redundancy
C1	0,839180	0,939876	0,279073	0,903695	0,839180	0,141676
C8	0,684319	0,865515		0,792861	0,684319	
C7	0,867282	0,963059		0,955982	0,867282	
C9	0,622442	0,954828		0,948847	0,622443	
Matriz de cargas y cargas cruzadas						
	C1	C8	C7	C9		
DF1	-0,053862	0,264203	0,980948		0,259128	
DF2	-0,113454	0,205338	0,971970		0,180741	
DF3	-0,011803	0,241061	0,868627		0,248652	
DF4	-0,066211	0,219370	0,898683		0,230206	
CE1	0,923335	0,445308	-0,016371		0,406824	
CE2	0,869726	0,407621	-0,235971		0,327437	
CE3	0,953189	0,464747	0,033799		0,394161	
BB1	0,308045	0,770618	0,258424		0,832563	
BB2	0,382907	0,915493	0,235454		0,953546	
BB3	0,394691	0,736205	0,172635		0,827405	
BB4	0,415447	0,579178	0,204565		0,694392	
BB5	0,072135	0,666905	0,182139		0,815400	
BB6	0,180070	0,826637	0,270611		0,891636	
BB7	0,421813	0,809075	0,181331		0,823845	
BB8	0,254397	0,582577	0,241149		0,691107	
BB9	0,205595	0,562032	0,228887		0,676061	
BB10	0,130242	0,796188	0,221238		0,854987	
BB11	0,357196	0,675919	0,013185		0,679236	
BB12	0,318514	0,837961	0,049874		0,881389	
BB13	0,094096	0,590907	0,153688		0,664117	
FIS1	0,245787	0,760126	0,180376		0,708508	
FIS2	0,194695	0,766651	0,108261		0,667629	
FIS3	0,563107	0,942024	0,246622		0,881419	
Valores de los path coeficientes						
	Original Sample	Sample Mean	Standard Deviation	Standard Error	T Statistics	
C8 -> C1	0,728442	0,626206	0,217517	0,217517	3,348900***	
C7 -> C1	-0,210053	-0,197446	0,108716	0,108716	1,932137**	
C9 -> C1	-0,216021	-0,107435	0,236021	0,236021	0,915262*	

*0,2; ** 0,05; ***0,01

Los resultados obtenidos permiten confirmar la mayoría de las hipótesis planteadas. En el modelo centrado en los factores informales, el capital social es el que mayor impacto tiene en la incidencia del sector cooperativo remitiendo a la capacidad de generar recursos sociales y económicos a partir de las relaciones de cooperación entre los individuos. Pero, tal y como se comentó en la discusión teórica, la literatura también defiende que el modelo cooperativo sirve para la generación de capital social por su definición estructural y su mayor vinculación al territorio. Se podría, por tanto, inferir la existencia de un círculo virtuoso entre el capital social y la forma cooperativa que redundaría positivamente en el desarrollo de los espacios.

Pobreza y desigualdad tiene una relación positiva con la incidencia del sector cooperativo, que refuerza su concepción como un instrumento organizativo de lucha contra la exclusión, justificando los programas de las organizaciones internacionales que consideran el desarrollo cooperativo como un catalizador del crecimiento económico y social. A pesar de ello, sería recomendable analizar esta relación por grupos de países con desarrollo económico similar dado que como Bowles y Gintis (1997) afirman, en un determinado nivel de desarrollo, la pobreza y la desigualdad puede inhibir la formación de cooperativas. Por último, el factor con un menor impacto es cambio en valores. La relación positiva entre valores post-materialistas y actividad emprendedora cooperativa implica una excepcionalidad de los estudios empíricos que han mostrado una vinculación negativa considerando actividad empresarial genérica sin mostrar especificidades organizacionales. La baja influencia puede ser debida a la función mediadora entre educación y actividad emprendedora que los valores post-materialistas realizan tal y como el trabajo de Pinillos Costa (2011) sugiere.

Por lo que se refiere a los constructos con una relación negativa, destaca en un primer término la educación. Su limitada influencia tendría su justificación en la falta de inclusión de contenidos educativos en los currículos de los niveles secundarios y terciarios. En efecto, en la mayoría de los países, los planes de estudios no incluyen ningún modulo sobre el modelo cooperativo centrándose únicamente en ofrecer la dinámica de las empresas capitalistas convencionales. Lógicamente no es sorprendente que los emprendedores raramente consideren la opción cooperativa, incluso siendo la más apropiada para sus actividades (Commission of the European Communities, 2004; OIT, 2000). La necesidad de promover el modelo de negocios cooperativo entre los jóvenes mediante la inclusión en el currículo escolar de contenidos específicos, es uno de los objetivos de la Comisión Europea que ha creado para ello, un grupo de trabajo compuesto por especialistas y representantes de las organizaciones sectoriales del movimiento cooperativo europeo. Por lo que respecta al capital emprendedor, la baja significatividad de los resultados hace que las conclusiones deban ser tomadas con cierta cautela. En principio, su relación negativa confirmaría la corriente de pensamiento que afirma que las cooperativas son hijas de las crisis o de la escasez. Pero además también pone de manifiesto la necesidad de servicios de apoyo específicos consecuencia de sus



características especiales (vinculación local, fuerte componente participativo de naturaleza voluntaria, operaciones a pequeña escala y limitaciones en el acceso a la información) (OIT, 2000).

Si bien el modelo de factores informales explica de forma notable el tamaño del sector cooperativo, no se han contemplado ni las interacciones entre los factores explicativos ni el impacto de la dimensión del movimiento cooperativo en los propios factores. La existencia de estas relaciones bidireccionales representa una limitación de la metodología utilizada dado que el modelo estructural debe ser recursivo (Götz, Liehr & Krafft, 2010: 700). Por ello, al no permitir bucles, es posible que algunas relaciones queden ocultas, a pesar de que puedan tener impacto en la explicación del modelo.

Por lo que hace referencia a los factores formales, el modelo confirma que las barreras burocráticas tienen un efecto negativo en la actividad cooperativa, si bien la relación presenta una baja significatividad. En este sentido, sería interesante poder realizar un estudio comparativo para validar si existe diferencia entre el sector capitalista convencional y el cooperativo. Señalar que las variables elegidas para la formación del constructo no incluyen las particularidades que el sector cooperativo tiene en diversos países europeos consecuencia de la descentralización gubernamental regional lo que incrementa considerablemente los trámites administrativos sobre todo en el procedimiento de creación.

Caso contrario se plantea con la fiscalidad que presenta una relación significativa e intensa con el tamaño del sector. Los resultados permiten afirmar que la política fiscal es un instrumento de fomento de la actividad emprendedora cooperativa aunque es necesario remarcar su función dual siendo al mismo tiempo un instrumento de financiación indirecta en la medida que produce un ahorro de gastos fiscales para la entidad (Hinojosa Torralbo, 2010). Si bien el tratamiento fiscal específico está consolidado en aquellos países con un amplio desarrollo normativo con profundas diferencias con relación a los otros tipos de sociedades, la consideración por parte de la UE de las bonificaciones fiscales como ayuda de Estado puede poner en jaque el desarrollo futuro del sector cooperativo (Rodrigo Ruiz, 2010).

Por lo que hace referencia a la relación entre desarrollo financiero e importancia del sector cooperativo, los resultados no permiten validar la relación pudiendo esgrimir dos argumentos justificativos. Por un lado, la definición de desarrollo financiero está basada en variables de exclusión financiera siendo recomendable ampliar el número de proxies de caracterización del sistema financiero (profundidad financiera, eficiencia y estabilidad) tanto para las instituciones como para los mercados financieros en tanto que principales componentes del mismo (World Bank, 2012). Por otro lado, el sector cooperativo depende del desarrollo de entidades bancarias locales tal y como Gagliardi (2009) demuestra en su estudio. En efecto, las entidades bancarias locales canalizan el ahorro autóctono hacia los proyectos de inversión que emergen de la comunidad y de los cuales tienen conocimiento. Su inexistencia junto con el riesgo de las iniciativas, en su mayoría de naturaleza innovadora, la escasa rentabilidad inicial y la naturaleza colectiva de las cooperativas deriva

en la falta de recursos financieros con un efecto negativo sobre su generación y desarrollo (Buendía-Martínez y Tremblay, 2012).

Por último, señalar que si bien un análisis longitudinal sería recomendable para validar la evolución de las variables, la ausencia de datos periódicos comparables sólo permite estudios transversales. Este hecho presenta una restricción tanto por la dinamicidad de los factores como por el ámbito temporal de estudio en el que el impacto de la crisis económica es importante. Por otro lado, señalar que aunque el trabajo se ha realizado en el entorno europeo los diferentes grados de desarrollo económico aconsejan la realización de modelos separados para eliminar la influencia de esta variable implícita. En este sentido, también sería recomendable ampliar el número de países lo que nos permitiría validar las relaciones obtenidas.

5. CONCLUSIONES

La crisis económica que han padecido y padecen muchos de los países desarrollados ha mostrado la capacidad del empresariado colectivo y en particular de las cooperativas para amortiguar los efectos nocivos de la misma, revelando una fortaleza y flexibilidad superior al resto formas empresariales, no sólo para mantener y crear empleo de calidad, sino también para reforzar la cohesión económica, social y regional.

La economía institucional ofrece un marco interesante para el estudio de la actividad empresarial, en general, habiendo sido probado que el marco institucional puede facilitar o inhibir la actividad emprendedora y que la dimensión institucional tiene una gran influencia en la probabilidad de ser emprendedor. Este trabajo hace una aportación a dicha visión al plantear los factores de entorno (formales e informales) que determinan la actividad cooperativa. La principal conclusión que puede extraerse es que los factores informales pesan más en el caso de las empresas cooperativas que los calificados como formales.

De entre los primeros, destacan de manera especial el capital social, la pobreza y desigualdad y la educación. El primero de ellos habla de la capacidad de la sociedad para generar recursos sociales a partir de las relaciones entre individuos, lo cual facilitaría la acción colectiva y cooperativa. Por su parte, la relación positiva, significativa e intensa con pobreza y desigualdad es coherente con la idea de que las cooperativas sirven para luchar contra la exclusión y pueden constituir un fermento del desarrollo económico y social. En cuanto a la educación, el modelo ofrece una relación negativa, consecuencia de la falta de formación empresarial específica, debido a la falta de inclusión de contenidos educativos en los currículos de los niveles secundarios y terciarios. Por último, el cambio en valores y el nivel de actividad emprendedora general, con signos positivo y negativo, respectivamente, se muestran como factores que afectan de manera más discreta.

En cuanto a los llamados factores de entorno formales, el modelo permite confirmar el efecto negativo que las barreras burocráticas ejercen en la activi-



dad cooperativa, de acuerdo con la literatura general sobre actividad emprendedora. Así mismo, también ha permitido concluir que la política fiscal puede constituir un instrumento de fomento la forma cooperativa. Por último, el modelo no permite aceptar la hipótesis del desarrollo financiero, presentándonos por tanto la cooperación como una herramienta de desarrollo que depende en gran medida de instituciones específicas más vinculadas al ámbito local.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Audretsch, D. B. y Monsen, E. (2008): "Entrepreneurship Capital: A Regional, Organizational, Team and Individual Phenomenon". En R. Barrett & S. Mayson (Eds.), *International Handbook of HRM and Entrepreneurship*, Edward Elgar Publishing Ltd, Cheltenham, 47-69.
- Audretsch, D.B. y Keilbach, M. (2004): "Entrepreneurship Capital and Economic Performance", *Regional Studies*, 38, 949-959.
- Audretsch, D.B. y Keilbach, M. (2005): "Entrepreneurship Capital and Regional Growth", *Annals of Regional Science*, 39(3), 457-469.
- Bacher, H.U. y Bruehlhart, M. (2013): "Progressive Taxes and Firm Births", *International Tax and Public Finance*, 20(1), 129-168.
- Baliamoune-Lutz, M. y Garello, P. (2014): "Tax Structure and Entrepreneurship", *Small Business Economics*, 42(1), 165-190.
- Banerjee, A., Mookherjee, D., Munshi, K. y Ray, D. (2001). "Inequality, Control Rights, and Rent Seeking: Sugar Cooperatives in Maharashtra", *Journal of Political Economy*, 109, 138-190.
- Barclay, D., Higgins, C. & Thompson, R. (1995): "The Partial Least Squares (PLS) Approach to Causal Modelling: Personal Computer Adoption and Use as an Illustration", *Technology Studies*, 2(2), 285-309.
- Bauer, C.M., Guzman, C. y Santos, F.J. (2012): "Social Capital as Distinctive Feature of Social Economy Firms", *International Entrepreneurship Management Journal*, 8(4), 437-448.
- Beltrán Tapia, F.J. (2012). "Commons, Social Capital, and the Emergence of Agricultural Cooperatives in Early Twentieth Century in Spain", *European Review of Economic History*, 16(4), 511-528.
- Ben-Ner, A. (1987): "Producer Cooperatives: Why Do They Exist in Capitalist Economies?". En Powell, W. (ed.) *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*. Yale University Press, New Haven, 7-31.
- Ben-Ner, A. (1988): "Comparative Empirical Observations on Worker-owned and Capitalist Firms", *International Journal of Industrial Organization*, 6, 7-31.
- Beugelsdijk, S. y Noorderhaven, N. (2004): "Entrepreneurial Attitude and Economic Growth: A Cross-section of 54 Regions", *Annals of Regional Science*, 38, 199-218.
- Beugelsdijk, S. y Van Schaik, T. (2005): "Social Capital and Growth in European Regions: An Empirical Test", *European Journal of Political Economy*, 21 (2), 301-324.

- Birchall, J. (2003): *Rediscovering the Cooperative Advantage. Poverty reduction through self-help*, ILO, Geneva.
- Birchall, J. y Ketilson, L.H. (2009): *Resilience of the Cooperative Business model in Time of Crisis*, International Labour Office, Geneva.
- Bonesmo Fredriksen, K. (2012): "Income Inequality in the European Union", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 952. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9bdt47q5zt-en>
- Bönte, W., Heblisch, S. & Jarosch, M. (2008): "Concept and Measurement of Regional Entrepreneurship Capital", IAREG, University of Barcelona, Working Paper WP3/01, 21 pp.
- Bosma, N. et al. (2008): *Global Entrepreneurship Monitor: 2008 Executive Report*, London Business School, London.
- Bowles, S. y Gintis, H. (1997): "Democratic Firms and the Distribution of Wealth", en Roemer, J. (ed.). *Property relations, incentives and welfare*, MacMillan, London, 243-265.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., y Li, H. L. (2010): "Institutional Theory And Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future?", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 421–440.
- Buendía-Martínez, I. y Tremblay, B. (2012): "Financial Services Cooperatives, Public Policy and Financial Inclusion: A Perspective from Latin-America", en Oluyombo, O.O. *Cooperative Finance in Developing Economies*, Soma Print Limited, Lagos, 133-146.
- Calcagno, P. T. y Sobel, R. S. (2014): "Regulatory Costs on Entrepreneurship and Establishment Employment Size", *Small Business Economics*, 42, 541–559
- Canton, E.; Grilo, I.; Monteagudo, J. y Van der Zwan, P. (2013): "Perceived Credit Constraints in the European Union", *Small Business Economics*, 41, 701-715.
- Chen, H. (2013): "A review of institutional theory and entrepreneurship". In: Qi et al. *The 19th International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, Berlin, 719-727.
- Chin, W.W. (1998): "Issues and Opinion on Structural Equation Modeling", *MIS Quarterly*, 22(1), vii-xv.
- Chin, W.W. (2010): "How to Write Up and Report PLS Analyses". En V. Esposito Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler & H. Wang. (eds). *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*. Springer, Berlin, 655-690.
- Coleman, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Commission of the European Communities (2012): *Entrepreneurship 2020 Action Plan. Rethinking the entrepreneurial spirit in Europe*. Communication from the commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee of the Regions. COM(2012) 795 final.
- Commission of the European Communities (2008): "Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions" - "Think Small First" - A "Small Business Act" for Europe. COM(2008) 394 final



- Commission of the European Communities. (2004). "Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions. On the promotion of co-operative societies in Europe", COM(2004)18, February 23rd. Disponible en: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/social_economy/doc/coop-communication-en_en.pdf>
- Cooperatives Europe. (2010): *European Co-operatives Key Statistics 2009*, Cooperatives Europe, Brussels.
- Coque Martínez, J., López Mielgo, N. & Loredo Fernández, E. (2012): "Recuperación de empresas por sus trabajadores en contextos de crisis: ¿qué podemos aprender de experiencias pasadas?", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 76, 97-126.
- Corduras Martínez, A. et al. (2010): *Global Entrepreneurship Monitor Special Report: A Global Perspective on Entrepreneurship Education and Training*, Babson College, Universidad del Desarrollo y Reykjavik University, Wellesley.
- Cubero Tortonda, M. (2007): "El régimen económico de las sociedades cooperativas: situación actual y apuntes para una reforma", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 58, 161-187.
- Da Rin, M., Di Giacomo, M. y Sembenelli, A. (2011). "Entrepreneurship, Firm Entry, and the Taxation of Corporate Income: Evidence from Europe", *Journal of Public Economics*, 95(9-10), 1048-1066.
- De Clercq, D., Danis, W.M. y Dakhli, M. (2010): "The Moderating Effect of Institutional Context on the Relationship Between Associational Activity and New Business Activity in Emerging Economies", *International Business Review*, 19(1) 85-101.
- Dell'Anno, R. y Amendola, A. (2013): "Social Exclusion and Economic Growth: An Empirical Investigation in European Economies", *Review of Income and Wealth*, DOI: 10.1111/roiw.12096
- Díaz Bretones, F. & Jaimez Roman, M. (2009): "¿Existe una cultura cooperativa organizacional en trabajadores cooperativistas y no cooperativistas?", *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, 97, 44-57.
- Djankov, S. et al. (2010): "The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship", *American Economic Journal Macroeconomics*, 2(3), 31-64.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., y Shleifer, A. (2002): "The Regulation of Entry", *Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1-37.
- European Commission. (2011): *SMEs' Access to Finance. Survey 2011*, European Union, Brussels.
- European Commission. (2013): *Employment and Social Developments in Europe 2013*, European Commission, Brussels.
- Fernández Morales, A., García Lizana, A. y Martín Reyes, G. (2012): "Pobreza y recesión en la zona euro", *Revista de Economía Mundial*, 32, 153-178.
- Ferragina, E. (2012). *Social capital in Europe. A Comparative Regional Analysis*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham.
- Gagliardi, F. (2009): "Financial Development and the Growth of Cooperative Firms", *Small Business Economics*, 32(4), 439-464

- García, A.B. (2014): "Analyzing the Determinants of Entrepreneurship in European cities", *Small Business Economics*, 42(1), 77-98.
- Gnyawali, D. R. y Fogel, D. S. (1994): "Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(4), 43-62.
- Götz, O., Liehr-Gobbers, K. & Krafft, M. (2010): "Evaluation of Structural Equation Models Using the Partial Least Squares (PLS) Approach". In V. Esposito Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler & H. Wang. (eds.). *Handbook of Partial Least Squares. Concepts, Methods and Applications*, Springer, Berlin, 691-711.
- Hauberer, J. (2011): *Social Capital Theory. Towards a Methodological Foundation*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Prague.
- Henriksen, I. y O'Rourke, K.H. (2005): "Incentives, Technology and the Shift to Year-Round Dairying in Late Nineteenth-Century Denmark", *Economic History Review*, 58(3), 520-554.
- Hinojosa Torralbo, J.J. (2010): "Fiscalidad y financiación de las cooperativas: ¿a qué juega la Unión Europea?", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 69, 73-89.
- Hwang, H. y Powell, W.W. (2005): "Institutions and Entrepreneurship", En S.A. Alvarez, R. Agarwal, & O. Sorenson (Eds.), *Handbook of entrepreneurship research: Disciplinary perspectives*, Springer, New York, 179-210.
- Inglehart, R. (1991): *El cambio cultural en las sociedades industriales avanzadas*, CIS, Madrid.
- Inglehart, R. (2006): "Mapping Global Values", *Comparative Sociology*, 5(2-3), 15-136.
- Inglehart, R. (Eds.) (2003): *Human Values and Social Change: Findings from the Values Surveys*, Brill, Leiden.
- Inglehart, R. y Welzel, C. (2006): Modernización, cambio cultural y democracia: La secuencia del desarrollo humano, CIS, Madrid.
- International Cooperative Alliance (ICA) (1995): "The International Co-operative Alliance Statement on the Co-operative Identity". *XXXI Congress International Cooperative Alliance. Manchester, United Kingdom (September, 20-22)*.
- Johansen, V. y Schanke, T. (2013); "Entrepreneurship Education in Secondary Education and Training", *Scandinavian Journal of Educational Research*, 57(4), 357-368.
- Jones, D.C. & Kalmi, P. (2009): "Trust, Inequality and the Size of the Co-operative Sector: Cross-Country Evidence", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(2), 165-195.
- Jones, D.C. (2004): "Wealth Based Trust and the Development of Collective Action", *World Development*, 32(4), 691-711.
- Lajara-Camilleri, N. y Mateos-Ronco, A. (2009): "Estructura financiera y logro empresarial en cooperativas agrarias", *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 12(2), 77-101.

- Lee, S.Y., Florida, R. y Acs, Z.J. (2004): "Creativity and Entrepreneurship: A Regional Analysis of New Firms Formation", *Regional Studies*, 38-879-891.
- Malo, M.C. y Tremblay, B. (2004): "Coopératives financières et solidarités", *Finance et Bien Commun*, 20, 66-73.
- Manolova, T.S., Eunni, R.V. y Gyochev, B.S. (2008): "Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32(1), 203-218.
- Monzón Campos, J.L. (2013): "Empresas sociales y Economía Social: perímetro y propuestas metodológicas para la medición de su impacto socioeconómico en la UE", *Revista de Economía Mundial*, 35, 151-164.
- Monzón Campos, J.L. y Chaves Ávila, R. (2012): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- Morales, C.E. y Holtschlag, C. (2013): "Post Materialist Values and Entrepreneurship: A Multilevel Approach", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 19 (3), 266-282.
- Mueller, S.L. y Thomas, A.S. (2000): "Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness", *Journal of Business Venturing*, 16, 51-75.
- Nilsson, J., Svendsen, G.L.H. y Svendsen, G.T. (2012): "Are Large and Complex Agricultural Cooperatives Losing Their Social Capital", *Agribusiness. An International Journal*, 28(2), 187-204.
- North, D. C. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton.
- North, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Nunnally, J.C. y Bernstein, I.H. (1994): *Psychometric Theory*, McGraw-Hill, New York.
- Nystrom, K. (2010): "Business Regulation and Red Tape in the Entrepreneurial Economy", Center of Excellence for Science and Innovation Studies, Working Paper N. 225, 24 pp.
- O'Rourke, K. H. (2007): "Culture, Conflict and Cooperation: Irish Dairying Before the Great War", *The Economic Journal*, 117, 1357-1379.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2001): *Businesses' Views on Red Tape. Administrative and Regulatory Burdens on Small and Medium-Sized Enterprises*, OECD, Paris.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2011a): *Society at a Glance 2011: OECD Social Indicators*, OECD Publishing. doi: 10.1787/soc_glance-2011-en
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2011b): *Education at a Glance 2011: OECD Indicators*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2011-en>
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2000): *Promoción de cooperativas*, OIT, Ginebra.

- Pacheco, D.F., York, J.G., Dean, T.J. y Sarasvathy, S.D. (2010): "The Coevolution of Institutional Entrepreneurship: A Tale of Two Theories", *Journal of Management*, 36(4), 974-1010.
- Parlement Européen. (2013): Résolution du Parlement européen du 2 juillet 2013 sur la contribution des coopératives à la sortie de la crise, Procédure d'initiative 2012/2321(INI). Disponible en <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2013-0301+0+DOC+XML+V0//FR>
- Pérotin, V. (2006): "Entry, Exit, and the Business Cycle: Are Cooperatives Different?" *Journal of Comparative Economics*, 34(2), 295-316.
- Pinillos Costa, M.J. (2011): "Cultura postmaterialista y variaciones en el espíritu emprendedor", *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 17(1), 37-55.
- Pittaway, S. y Cope, L. (2007): "Entrepreneurship education. A systematic review of the evidence", *International Small Business Journal*, 25(5), 479-510.
- Poirier, C. (1996): "Coopératives de développement régional". En Y. Gasse, M.A.K. Bertrand. *L'entrepreneuriat coopératif. Une perspective de développement*. Fisher Presses Inc. et Centre d'entrepreneuriat et de PME, Québec, 95-102.
- Ringle, C.M., Sarstedt, M. & Mooi, E.A. (2010): "Response-Based Segmentation Using Finite Mixture Partial Least Squares: Theoretical Foundations and an Application to American Customer Satisfaction Index Data", *Annals of Information Systems*, 8, 19-49.
- Rodrigo Ruiz, M.A. (2010): "Consideraciones sobre el régimen fiscal de las cooperativas. Problemas actuales y líneas de reforma", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 69, 9-25.
- Romer, P. (1986): "Increasing returns and long-run growth", *The Journal of Political Economy*, 95(5), 1002-1037.
- Sidney, M.S. (2009). "Poverty, Inequality and Social Exclusion", en Davies, J. y Imbroscio, D. (eds.). *Theories of urban politics*, Sage, London.
- Simon-Moya, V., Revuelto-Taboada, L. y Fernandez-Guerrero, R. (2014): "Institutional and Economic Drivers of Entrepreneurship: An International Perspective", *Journal of Business Research*, 67(5), 715-721.
- The World Bank y The International Finance Corporation. (2010): *Doing Business 2011. Making a Difference for Entrepreneurs*, The International Bank for Reconstruction and Development & The World Bank, Washington.
- Uhlamer, L. y Thurik, R. (2007): "Postmaterialism Influencing Total Entrepreneurial Activity across Nations", *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), 161-185.
- Unger, J. M.; Rauch, A.; Frese, M. & Rosenbusch, N. (2011): "Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review", *Journal of Business Venturing*, 26, 341-358.
- United Nations Economic Commission for Europe (UNECE). (2008): *Developing Entrepreneurship in the UNECE Region. Country Experience in Reducing Barriers to Enterprise Development*, United Nations, Geneva.



- Urbano, D. y Álvarez, C.P. (2014): "Institutional Dimensions and Entrepreneurial Activity: An International Study", *Small Business Economics*, 42 (4), 703-716
- Valentinov, V. (2004): "Toward a Social Capital Theory of Cooperative Organization", *Journal of Cooperative Studies*, 37(3), 5-20.
- Van der Kuip, I. y Verheul, I. (2004). "Early Development of Entrepreneurial Qualities: The Role of Initial Education", *International Journal of Entrepreneurship Education*, 2(2), 203-226.
- Van Oorschot, W., Arts, W. y Gelissen, J. (2006): "Social Capital in Europe. Measurement and Social and Regional Distribution of a Multifaceted Phenomenon", *Acta Sociologica*, 49(2), 149-167
- Van Praag, M. y Van Stel, A. (2013): "The More Business Owners, The Merrier? The Role of Tertiary Education", *Small Business Economics*, 41 (2), 335-357.
- Van Stel, A., Storey, D. J., y Thurik, A. R. (2007): "The Effects for Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship", *Small Business Economics*, 28, 171-186.
- World Bank. (2012): *Global Financial Development Report 2013: Rethinking the Role of the State in Finance*, World Bank, Washington, DC. Disponible en <http://www.worldbank.org/financialdevelopment>.
- Worms, J.P. (2003): "Viejos y nuevos vínculos en Francia". En Putnam, R.D (ed.) *El declive del capital social*, Galaxia Gutenberg, Barcelona, 273-344.

