



CIRIEC
españa

CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n° 78, Agosto 2013, pp. 11-36

Teorías de *entrepreneurship* y cooperativismo de trabajo asociado. Fundamentos teóricos y evidencias empíricas en la creación de CTA

Waldo E. Orellana Zambrano
Juan Martínez de Lejarza y Esparducer
Universitat de València

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición online: 1989-6816.

© 2013 CIRIEC-España

www.ciriec.es www.ciriec-revistaeconomia.es

Teorías de *entrepreneurship* y cooperativismo de trabajo asociado. Fundamentos teóricos y evidencias empíricas en la creación de CTA

Waldo E. Orellana Zambrano

IUDESCOOP - Universitat de València

Juan Martínez de Lejarza y Esparducer

Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València

RESUMEN

A partir de una revisión de los distintos argumentos teóricos y de los principales trabajos empíricos relacionados con la creación de empresas, este trabajo persigue identificar aquellas teorías que mejor explican la génesis de la worker's Co-operative, que en España se denominan cooperativas de trabajo asociado, y determinar los principales atributos del emprendedor en esta modalidad cooperativa, desde una perspectiva de Independent Entrepreneur.

Las principales proposiciones desarrolladas en este trabajo se argumentan empíricamente mediante una investigación realizada en 44 cooperativas de trabajo asociado y en 44 empresas capitalistas tradicionales de la Comunidad Valenciana, sirviendo estas últimas como grupo de control.

Las conclusiones apuntan a que es el denominado enfoque socio cultural del emprendimiento en algunas de sus teorías, el que mejor explica el emprendimiento cooperativo de trabajo asociado, caracterizándose el emprendedor cooperativo por tener atributos correspondientes al Emprendedor colectivo, Emprendedor en Red y en algunos aspectos al Emprendedor informal.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas, trabajo asociado, empresas, emprendedor, *entrepreneurship*, teorías.

CLAVES ECONLIT: L260, L290, M130, P130, J540.

Cómo citar este artículo: ORELLANA, W. & MARTÍNEZ DE LEJARZA, J. (2013): "Teorías de *entrepreneurship* y cooperativismo de trabajo asociado. Fundamentos teóricos y evidencias empíricas en la creación de CTA", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 78, 11-36.

Théories d'entrepreneurship et de coopératives de travail associé. Fondements théoriques et preuves empiriques pour la création de CTA

RESUME : En se basant sur une révision des différents arguments théoriques et des principales études empiriques réalisées à propos de la création d'entreprises, ce travail tente d'identifier les théories qui expliquent le mieux l'origine de la coopérative de travail associé, également appelée *worker's co-operative*, et de déterminer les principales caractéristiques de l'entrepreneur de ce modèle de coopérative, du point de vue d'un entrepreneur indépendant (*Independent Entrepreneur*).

Les principales propositions développées dans cette étude sont fondées de manière empirique sur une étude réalisée dans 44 coopératives de travail associé et 44 entreprises capitalistes traditionnelles de la Communauté valencienne en Espagne, ces dernières servant de groupe témoin.

Les conclusions montrent que l'approche socio-culturelle de l'entrepreneuriat, mentionnée dans plusieurs théories, reste la meilleure explication à l'entrepreneuriat coopératif de travail associé. L'entrepreneur coopératif partage plusieurs caractéristiques avec l'entrepreneur collectif, l'entrepreneur en réseau, et dans une certaine mesure, avec l'entrepreneur informel.

MOTS CLÉ : Coopératives, travail associé, entreprises, entrepreneur, entrepreneurship, théories.

Theories of entrepreneurship and workers' cooperatives – theoretical foundations and empirical evidence concerning the creation of workers' cooperatives

ABSTRACT: Based on a review of the different theoretical arguments and main empirical works related to the creation of companies, this work aims to identify the theories that best explain the genesis and development of worker's cooperatives, which in Spain are called associated labour cooperatives, and determine the main attributes of this type of cooperative from the perspective of independent entrepreneurs.

The main propositions that emerge from this work are based on empirical argument from a study conducted in 44 associated labour cooperatives and 44 traditional capitalist firms in the region of Valencia (Spain), the latter serving as a control group.

The findings suggest that some of the theories of what is known as the sociocultural approach to entrepreneurship provide the best explanation for the workers' cooperative ventures and that the cooperative entrepreneur is characterized by attributes corresponding to the collective entrepreneur, networking entrepreneur and, in some respects, the informal entrepreneur.

KEY WORDS: Cooperatives, workers' cooperatives, companies, entrepreneurs, entrepreneurship, theory.

1.- Introducción

Se puede afirmar que existe total consenso en las economías con un sistema capitalista consolidado, de que las capacidades empresariales son determinantes del ritmo de desarrollo de un país, y de la relación directa que existe entre la riqueza de una sociedad y el dinamismo y competitividad de su tejido empresarial (Parker, 2004; Minniti, 2012).

Producto de ello y en el ámbito académico, son numerosas las teorías que intentan explicar el surgimiento y desarrollo de nuevas empresas, y también muy amplio el campo de estudio (Stevenson y Jarillo, 1990).

En lo concerniente a la explicación del surgimiento de cooperativas de trabajo asociado (CTA), las investigaciones son relativamente recientes. Al respecto, cabe destacar los trabajos de Coll y Cuñat (2006), que entrevistan a 37 socios fundadores de CTA de la Comunidad Valenciana, Perotin (2006) y Baéz-Melián (2011). Estos últimos, utilizan distintas variables independientes, en modelos de regresión, que explicarían la creación de CTA.

En las aportaciones mencionadas existe coincidencia en que el desempleo sería uno de los factores que activaría la creación de CTA, lo que vendría a confirmar una realidad ya constatada por Barea y Monzón (1992), y por Audretsch, Carre, y Thurik (2002).

Relacionado con lo anterior, este trabajo intenta explicar la creación de CTA, no en función de variables económicas, sino desde la óptica de las teorías de *entrepreneurship*, y con ello encontrar atributos exclusivos del emprendedor en CTA.

Conviene subrayar que los términos *entrepreneur* o *entrepreneurship*, han sido utilizados para referirse a individuos, grupos de personas que crean empresas y pequeños negocios, así como para referirse a fenómenos empresariales concernientes al ámbito corporativo (aparición de nuevos negocios dentro de la empresa ya establecida, o explicación de la capacidad de innovación empresarial). Lo que ha dificultado en gran medida la exacta delimitación del término (Lumpkin y Dess, 1996:137-138).

Es decir, en el concepto *entrepreneur* se incluían tanto al *independent entrepreneur* como al *employee entrepreneur*. Por ello, aquí consideraremos como emprendedor al primero de ellos, es decir a los emprendedores que crean un nuevo proyecto empresarial (Nyström, 2012), dado que el objetivo de este trabajo es avanzar en el conocimiento del proceso de creación de entidades de la modalidad cooperativa CTA o *Worker's Co-operative*. Asimismo, pretendemos contribuir al conocimiento del *emprendedor de cooperativismo de trabajo asociado*, determinando sus rasgos fundamentales.

Con este fin, el estudio se aborda desde dos enfoques: un enfoque teórico basado en una revisión de las contribuciones científicas más relevantes realizadas en el ámbito del emprendimiento, y un enfoque empírico basado en investigaciones publicadas en revistas científicas, y en los resultados de las entrevistas realizadas a directivos de CTA y también a directivos de empresas capitalistas tradicionales de características similares a las CTA entrevistadas. De esta forma, realizamos un análisis exploratorio de las principales proposiciones planteadas en este trabajo.

2.- Las teorías de *entrepreneurship*

Stevenson y Jarillo (1990) hacen una amplia revisión de las distintas teorías explicativas del desarrollo empresarial, distinguiendo dos enfoques generales: 1) El psicológico, que se centra en el estudio de las características de los individuos que pueden conducir a una actuación emprendedora; y 2) El socio-cultural, que incide en determinados aspectos del entorno como determinantes en el surgimiento y desarrollo de las empresas.

El enfoque psicológico parte de la base de que las personas que deciden crear una empresa tienen un perfil psicológico distinto del resto de la población. Entre los rasgos más destacados, y en los que coinciden las distintas investigaciones realizadas, se encuentran la necesidad de independencia, motivación de logro y desarrollo de iniciativa, *locus of control* interno, propensión a asumir riesgos, intuición y visión de futuro. Los orígenes del enfoque psicológico están en los trabajos de McClelland (1961) y de Collins, Moore y Unwalla (1979), y su objetivo último es poder identificar a los empresarios de éxito al objeto de establecer políticas de fomento a la creación de empresas y del empleo¹.

Y por último, las teorías que conforman el enfoque socio-cultural sostienen que la constitución de nuevas empresas tiene su origen en factores externos como son los factores socioculturales y el marco institucional, que puede ser más favorable o menos favorable para la creación de nuevas empresas o para la decisión de convertirse en empresario. Las teorías más representativas de este enfoque son la *teoría institucional*, *teoría de la marginación*, *la teoría del rol*, *la teoría de redes*, y *la teoría de la organización incubadora*². Resumiremos brevemente sus postulados³:

1.- Una descripción más detallada del enfoque psicológico puede verse en Stevenson y Jarillo (1990:19-20) y Alon y Galve (2008:12-15).

2.- Entre las aportaciones principales en el ámbito de las teorías del rol, de redes, y de la organización incubadora cabe subrayar los trabajos de Cooper (1985, Cooper y Dunkelberg, 1987).

3.- Una descripción más exhaustiva de las distintas teorías enmarcadas en el enfoque socio-cultural puede verse en Alonso, M.J. y Galve, C. (2008:16-24).

La *Teoría institucional*, es la que proporciona un marco conceptual más consistente y apropiado para el estudio de la influencia de los factores ambientales en la función empresarial y en la creación de empresas⁴. Distingue entre factores formales (normas políticas, legales, económicas y contratos) e informales (North, 1993). Los factores formales definen el marco de actuación, las pautas de comportamiento y el grado de discrecionalidad en las actuaciones⁵. Los factores informales actúan como telón de fondo ya que gran parte de las actuaciones de los agentes económicos están guiadas por factores informales como: valores imperantes en la sociedad, la cultura y convicciones filosóficas de los individuos⁶.

Según la *Teoría de la marginación*, las personas inadaptadas o marginadas son las más proclives a convertirse en empresarios. Puede tratarse de grupos minoritarios, ya sean étnicos, religiosos, inmigrantes o desempleados, que al encontrarse al margen del sistema social, la creación de su propia empresa le da la posibilidad de mejorar su situación económica y de obtener un cierto reconocimiento e integración social. En este sentido, los resultados de investigaciones como las de Evans y Leighton (1989), de Bogenhold *et al.* (1990), Bathes (1997), Fairlie y Meyer (2003), y Fairlie (2004) han venido a confirmar que la decisión de crear una empresa está motivada por algún suceso generalmente negativo que desencadena y/o precipita el proceso de creación de una empresa.

La *teoría de la organización incubadora* está basada en que muchas ideas que han llevado a la creación de una nueva empresa están relacionadas directamente con la ocupación, experiencia y conocimientos adquiridos en la empresa donde el fundador ha trabajado con anterioridad; por ello la existencia de determinadas organizaciones determinaría el número de nuevas empresas y sus actividades (Reynold, 1997).

La *teoría del rol*, viene a explicar las razones por las cuales en determinadas áreas geográficas se crean más empresas que en otras (explicaría por qué en las regiones industriales en que existe una "tradicción empresarial" se crean nuevas empresas (Nueno, 1996)).

En lo que respecta a la *teoría de redes*, intenta explicar el papel de las redes sociales en el proceso de creación de la empresa, poniendo el énfasis en que las redes son vitales para percibir las oportunidades y obtener los recursos necesarios y constituyen los elementos críticos de las organizaciones emergentes (Elfring y Hulsink, 2003; Minniti, 2005).

Veciana (1995) amplía la perspectiva de Stevenson y Jarillo distinguiendo junto al enfoque psicológico y al enfoque socio-cultural, el enfoque gerencial⁷, y el enfoque económico.

4.- En el marco de esta teoría, por "institución" se entiende cualquier fuerza o factor ideado por el hombre para configurar y guiar la interacción y el comportamiento humanos.

5.- Williamson (1985) en el campo de la economía de las organizaciones y North (1990) en el campo de la teoría económica son los autores de referencia en el estudio de los aspectos institucionales como condicionantes de la economía.

6.- La influencia de los factores formales e informales en la creación de empresas puede verse en Arando, Peña y Verheul (2009).

7.- Las teorías que se agrupan en el enfoque gerencial parten del supuesto de que la creación de empresas es fruto de un proceso racional de decisión en el que son decisivos los conocimientos y las técnicas elaborados en las áreas de conocimiento de la economía y dirección de empresas. Nosotros no desarrollaremos este enfoque puesto que no está totalmente reconocido en el mundo académico y no lo consideramos relevante para nuestros fines.

Las teorías incluidas en el enfoque económico, pretenden explicar la función empresarial y la creación de empresas sobre la base de la racionalidad económica⁸. En los enfoques económicos el eje central lo conforman las aportaciones de Schumpeter⁹. El enfoque económico considera la función empresarial como un factor de producción más, y como un factor de competitividad, como queda de manifiesto en el artículo de Porter y Scully (1987), en el ámbito del cooperativismo. Desde este enfoque, la decisión de ser empresario responde a una lógica económica de propensión o aversión al riesgo, ignorando las posibles *aptitudes* personales para asumir la función de empresario¹⁰.

Desde el enfoque económico (aunque desde una perspectiva macro económica), conviene destacar la denominada *teoría del empresario* de Kirzner (1973). Para este autor, empresario es aquella personas capaz de detectar e identificar “oportunidades de negocio”, lo que puede considerarse una capacidad cognoscitiva distintiva ya que implicaría una capacidad especial para procesar información que está disponible para todos (por esto, algunos autores suelen situar la teoría del empresario de Kirzner en el enfoque psicológico).

3.- Factores socio-culturales y tipología de emprendedor

Hasta aquí se ha hecho una revisión de las principales teorías de *entrepreneurship* y de algunos de los factores que pueden influir positivamente en la creación de empresas. Incluso, como examinaremos más adelante, la experiencia parece indicar líneas teóricas que explicarían en mayor medida la creación de CTA, como suele ser el caso de las teorías de la marginación, institucional o de empresa incubadora.

Cabe subrayar que el concepto de emprendedor que manejan la mayor parte de las teorías de *entrepreneurship* es el de una persona creativa, individualista, y con una alta motivación por el logro a la que se medirá su *performance* por la dimensión que alcance su proyecto empresarial, el crecimiento rápido y el beneficio económico que sea capaz de obtener¹¹.

8.- Aquí no entraremos a estudiar la perspectiva de empresa, debido a que las teorías agrupadas en el enfoque económico justifican la existencia de la empresa en la medida que supone una manera más eficiente de producir, fundamentalmente economizando en costes de transacción, o por la obtención de sinergias al utilizar de manera conjunta los factores productivos. Pero no estudian “quien tiene la iniciativa de producir conjuntamente”.

Esta explicación del surgimiento de la empresa tiene sus raíces en los trabajos de Coase (1937), y los desarrollos posteriores que han hecho otros autores, principalmente Williamson (1985) y Alchian y Demsetz (1972).

9.- Como es sabido, Schumpeter sostiene que la creación de nuevas empresas como factor de desarrollo económico depende del comportamiento del empresario que hace una nueva combinación de factores. Y las oportunidades para esa nueva combinación de factores de producción son resultado, fundamentalmente, del cambio tecnológico. Conviene tener en cuenta que para Schumpeter empresario es todo aquel que realiza “nuevas combinaciones de los factores de producción”, es decir empresario es sinónimo de innovador.

10.- Una descripción más detallada del enfoque económico puede verse en Alonso y Galve (2008:10-12).

11.- Incluso en la completa revisión de la literatura concerniente al emprendedor que hacen Carland et al. (1986), el concepto de emprendedor que manejan es el concepto tradicional que, como veremos, corresponde a un modelo anglosajón de emprendedor”.

Sin embargo, desde el enfoque socio-cultural se ha puesto de relieve la influencia en la actuación emprendedora de los factores socio-culturales del entorno próximo del emprendedor; como es el caso de los factores culturales y religiosos, las relaciones industriales, o las estructuras sociopolíticas, entre otros factores (Morris, Davis, y Allen, 1994; Fackeldey, 1992 y 1995, Verstraete, 1999, Torrès, 2001).

En la línea del enfoque socio-cultural, Torrès (2001) estudió las características que presenta el emprendedor en los países anglosajones, en la Europa del Sur, y en los países orientales y africanos, obteniendo un conjunto de atributos que le sirven de base en la elaboración de una taxonomía de emprendedor. En su trabajo se pone de manifiesto, que el concepto de emprendedor debe entenderse de una manera amplia, y en ningún caso deberá reducirse únicamente a los estereotipos dominantes en el mundo occidental.

Torrès (2001) en su taxonomía del emprendedor, establece cuatro tipologías: a) emprendedor liberal; b) emprendedor en red; c) emprendedor corporativista; y d) emprendedor informal (figura 1). El emprendedor liberal y el emprendedor en red responderían a un concepto moderno del emprendedor. Por el contrario el corporativista, y el informal responderían a una lógica tradicional del emprendedor.

Figura 1. Tipología de emprendedor

	Individualista	Colectivo
Moderno	Emprendedor Liberal	Emprendedor en Red
Tradicional	Emprendedor Corporativo	Emprendedor Informal

Concepción occidental de emprendedor

Con base al estudio de cómo se concibe en los países anglosajones y en los países del Sur de Europa el concepto de emprendedor, Torrès (2001) concluye que en los países occidentales coexistirían dos concepciones distintas de empresario. Una concepción *modernista*, simbolizada por un empresario creativo, agresivo e independiente, que investiga, que asume riesgos y con un alto grado de confianza en sí mismo (concepción típica en los países anglosajones)¹²; y una concepción *tradicionalista* que se sustenta en una visión proteccionista y conservadora del emprendedor, simbolizada por un empresariado básicamente artesanal y comerciante, reactivo ante los cambios y muy dependiente de la gran empresa y de los poderes públicos (concepción típica de los países del Sur de Europa)¹³.

12.- En los países anglosajones el concepto de emprendedor es asociado a la innovación, al dinamismo, a la iniciativa privada y al "amor" al riesgo (bajo esta concepción, el emprendedor es la base de la economía de mercado y el fundamento del liberalismo).

13.- La cultura empresarial de los países del Sur de Europa se sustentaría en valores centrados en la independencia, el deseo de poder, la trascendencia personal, la implicación a largo plazo, y en una concepción paternalista y familiar de la empresa.

Estas dos concepciones occidentales de emprendedor tienen en común el que asientan sus bases sobre una cultura fuertemente individualista en la que el elemento central es el emprendedor-patrón, un individuo con una fuerte confianza en sí mismo y un fuerte deseo de realización personal.

Concepción colectiva de emprendedor

En Asia, en cambio, las formas empresariales obedecerían a una lógica colectiva, lo que en gran parte se puede atribuir a la forma de trabajar de las pequeñas empresas japonesas, que como es sabido, las pequeñas empresas, en el sistema económico japonés, son un eslabón más en la cadena productiva de las grandes compañías, conformando una compleja red de relaciones jerárquicas entre las mismas y el grupo empresarial que las subcontrata. Esa compleja red de relaciones y las distintas modalidades de cooperación empresarial hacen que las pequeñas empresas japonesas sean dependientes las unas de las otras¹⁴ (Leclerc, 1990; Tanaka, 2000).

Por ello, en Japón el concepto de emprendedor es más amplio, prevaleciendo en dicho concepto la pertenencia a un grupo, la toma colectiva de decisiones, y la primacía del grupo sobre el individuo. Como el centro de decisión lo constituye la familia o el grupo, el control se ejerce preferentemente por la socialización de los individuos, es decir por su adhesión a las normas y a los valores en el seno de lo que Tanaka (2000) califica como patriarcado. Algo similar sucede en los países de cultura china, en donde prevalece la familia como unidad. En China la familia tiene un sentido amplio y reúne a todas las personas con las cuales un individuo puede compartir relaciones de confianza (Tsang, 1997).

En África, y de acuerdo con Hernández (1995 y 1997) y Torrès (2001), la primacía del sector informal en la economía dota al emprendedor de un carácter comunitario, ya que en la pequeña empresa africana convergen relaciones de solidaridad familiar, étnica, geográfica o religiosa, y la empresa se inserta en una red de relaciones sociales de la comunidad a la que pertenece. Esta inserción condiciona la actuación del emprendedor al tener que asumir una serie de costumbres y restricciones debido al rol que juegan en el grupo las tradiciones (Galliègue y Madjimbaye, 2007). Estas mismas tradiciones generan solidaridad y dan cohesión de grupo, en un contexto de inseguridad legal y contractual, como es la economía informal, y donde el capital necesario proviene del mismo emprendedor y también de su entorno familiar o de amigos (Sogbossi, 2009 y 2010).

En base a los argumentos expuestos, la figura 2 resume tanto los atributos del Emprendedor en Red como los atributos del Emprendedor Informal.

14.- En este sentido, los conceptos de división del trabajo "socialmente razonable" de Tanaka son particularmente reveladores del sistema de subcontratación en Japón, que está muy alejado del sentimiento de independencia del emprendedor norteamericano o europeo.

Figura 2. Atributos del Emprendedor en Red y del Emprendedor Informal

LOS MODELOS DE EMPRENDEDOR EN RED E INFORMAL				
EMPRENDEDOR EN RED			EMPRENDEDOR INFORMAL	
Delegación autoridad	Sensibilidad hacia otros		Autosuficiente	Tolerante a la incertidumbre
Sistema de relaciones	Inspirador de confianza		Perseverante	Deseos de Seguridad
Capacidad de asimilación de nuevas técnicas	Flexible		Moderación ante el riesgo	Capacidad de adaptación
Implicación a largo plazo			Tolerante a la ambigüedad	Reticente al crecimiento

Basado en Hernández (1995 y 1997), Torrès (2001), Gallìegue y Madjimbaye (2007) y Sogbossi (2009 y 2010).

4. La acción emprendedora en cooperativismo de trabajo asociado

El principal atributo que diferencia a las cooperativas de trabajo asociado de otro tipo de empresas es la participación, con iguales derechos, de los socios-trabajadores en el gobierno de la empresa.

En efecto, en la CTA los trabajadores participan de forma igualitaria (una persona – un voto) en la dirección de la empresa, y el control de las decisiones la llevan a cabo los trabajadores, ya sea directamente o a través de la representación mayoritaria que tienen en los respectivos órganos de gobierno. En la CTA, se da la paradoja que los trabajadores son a la vez supervisores y supervisados y participan tanto en la gestión de la empresa como en sus resultados (Salas, 1996).

Relacionado con lo anterior, la decisión de crear una CTA implica una iniciativa emprendedora por parte de una persona o de un grupo de personas, y también implica una decisión de establecer *relaciones laborales de largo plazo* bajo planteamientos de *democracia interna* y de *solidaridad* entre los miembros.

Estas últimas son las diferencias fundamentales entre un proyecto emprendedor realizado bajo un modelo de empresa CTA y un proyecto emprendedor realizado bajo un modelo de empresa capitalista tradicional.

En cuanto al surgimiento de la CTA, la teoría institucional puede explicarlo parcialmente, en la medida que las políticas públicas pueden incentivar la creación de empresas de economía social - mediante medidas de fomento del empleo, por ejemplo, o medidas que mitiguen los efectos económicos y sociales que provocan las empresas tradicionales cuando entran en crisis (Chaves, 1997:264; Galán, 1997:352; Pomerantz, 2003)-. Sin embargo, la realidad indica que también son numerosas las CTA que se crean por la propia iniciativa de sus fundadores, y sin que influyan en su creación incentivos institucionales.

Tal vez la explicación a esta última cuestión se encuentre en que la acción emprendedora de economía social sea de una *naturaleza distinta*, y que por ello no pueda explicarse en su totalidad desde el concepto tradicional de emprendedor que antes hemos revisado, o que incluso, por su naturaleza, trascienda al concepto tradicional del término emprendedor y esté relacionado preferentemente con el *emprendedor social*¹⁵ (Austin, Stevenson y Wei-Skillern, 2006); Peredo y McLean, 2006; Rothschild, 2009).

5. El emprendedor cooperativo: argumentos teóricos y evidencia empírica

Un aspecto trascendental a resaltar en la creación de una CTA es el sentido de grupo de los miembros. En la creación de la empresa de trabajo asociado subyace la idea de satisfacer las expectativas y necesidades de un colectivo que aportará no sólo el capital, sino también su trabajo. Por ello, la acción emprendedora de cooperativismo de trabajo asociado podemos considerarla una *iniciativa empresarial de carácter colectivo*, alejada de los cánones de la concepción individualista de empresario.

Por lo anterior, se puede afirmar que el emprendedor cooperativo se distanciará enormemente de la figura emblemática del emprendedor “shumpeteriano”, representante típico de una forma individualista de emprendedor en el cual los atributos más valorados son la innovación, la creatividad, la agresividad, el crecimiento rápido, el beneficio económico y la relevancia social. Como veremos a con-

15.- De acuerdo con Austin, Stevenson y Wei-Skillern (2006), el emprendedor social se diferencia del emprendedor tradicional en al menos cuatro factores: 1) La oportunidad: Un problema para el emprendedor tradicional es una oportunidad para el emprendedor social; 2) La misión: El propósito fundamental del emprendimiento social es la creación de valor social para el bien público, y no para los propietarios; 3) La movilización de recursos: las restricciones a la distribución de los excedentes generados y el propósito social limitan a los emprendedores sociales para financiarse en los mercados de capitales de los emprendedores tradicionales, por ello es común que los emprendimientos sociales no estén en capacidad de remunerar de manera competitiva el talento que necesitan; 4) La medición del desempeño: los emprendimientos sociales afrontan grandes dificultades para la evaluación del desempeño por la dificultad de medir el impacto social.

tinuación, la figura del emprendedor cooperativo presenta atributos comunes con el “emprendedor en red” y con el “emprendedor informal” que responden a una lógica empresarial colectiva.

El *emprendedor en red* se caracteriza por ser un empresario colectivo y moderno a la vez (abierto a adoptar nuevas técnicas de gestión, por ejemplo)¹⁶. En este contexto deben privar las capacidades de *delegación de autoridad*, de *inspirar confianza*, de *flexibilidad*, de *sensibilidad hacia los problemas de los demás* y de *aprendizaje*. En estas empresas el control se ejerce mediante una fuerte socialización de los individuos, para conseguir su adhesión a las normas y valores del grupo

El *emprendedor informal* se caracteriza por la *autosuficiencia*, por la *perseverancia*, por una *aceptación de riesgos moderados* y por la *gran tolerancia a la ambigüedad* y a la *incertidumbre* debido a los bajos costes indirectos de la actividad informal y a la laxitud contractual que le permite su actividad económica (Hernández, 1995, 1997). El emprendedor informal busca satisfacer necesidades primarias, y *elude el crecimiento* para evitar entrar en el sector formal de la economía e incurrir en sus costes. Otro atributo a destacar tiene relación con la inserción de la actividad empresarial en una *red de relaciones sociales* de la comunidad geográfica o étnica de pertenencia. Esta red de relaciones sociales debe considerarse como un activo intangible con el que cuenta el emprendedor informal.

En cuanto a la identificación de posibles atributos del *emprendedor cooperativo*, y basándonos en las descripciones anteriores, entendemos que el emprendedor cooperativo debe considerarse un *emprendedor colectivo*, puesto que la iniciativa empresarial que emprende busca dar solución a los problemas de un grupo de personas, y por tanto el beneficio que se busca puede considerarse un beneficio colectivo.

Asimismo, debe considerarse un emprendedor *democrático* en la medida que delega autoridad, o está dispuesto a delegarla por imperativo legal, con sensibilidad hacia las personas y con capacidad para generar confianza ya que de otra manera no podría conseguir la adhesión del colectivo. De acuerdo a lo visto antes estos atributos son propios del denominado *emprendedor en red*.

Por otra parte, el emprendedor cooperativo es un emprendedor perseverante que asume riesgos moderados atendiendo a las necesidades de seguridad que los miembros han intentado satisfacer adhiriéndose al proyecto cooperativo, ya que como es sabido las cooperativas son proyectos de larga vida, y que suelen vincular a las personas durante toda su vida laboral e incluso por más de una generación.

Además y en un nivel interno, en la actividad emprendedora tiene especial importancia la socialización de los miembros como forma de control y de adhesión al proyecto empresarial. Y en un nivel externo, el emprendedor cooperativo se inserta en la localidad geográfica en la cual desarrolla la

16.- Torrès (2001) identifica como “empresario en red”, al empresario subcontratista japonés, que gestiona una red de relaciones en cascada en la pirámide productiva de empresas subcontratadas y subcontratistas, y que además utiliza técnicas modernas de producción como el Kanban, el Just in Time o la Calidad Total.

actividad estableciendo un entramado de relaciones sociales. Todas éstas, como hemos visto, son características del *emprendedor informal*.

Las teorías de *entrepreneurship*, por tanto, nos indican que el emprendedor de cooperativismo de trabajo asociado reúne atributos del Emprendedor en Red y del Emprendedor informal.

Para contrastar nuestra argumentación teórica con lo que nos indica la realidad, se utilizó la información obtenida para 44 CTA en la "Investigación sobre competitividad, innovación y competencias distintivas en la Economía Social Valenciana" (Orellana et al., 2006), y las respuestas al mismo cuestionario que proporcionaron 44 directivos de empresas capitalistas tradicionales de la Comunidad Valenciana¹⁷ del tipo *sociedad* (según la clasificación de Fama y Jensen (1983)), es decir empresas en que la mayoría de sus propietarios eran también trabajadores o directivos. Las empresas tradicionales eran pequeñas y medianas empresas de similares características a las CTA del referido estudio¹⁸.

De dichas respuestas se dedujo el posicionamiento de los emprendedores respecto a los 7 atributos del Emprendedor en Red y a los 8 atributos del Emprendedor Informal, que resumimos en la figura 2.

Se trata, por tanto, de contrastar estadísticamente si existe comportamiento homogéneo de los dos grupos de empresarios, o si por el contrario hay diferencias lo suficientemente significativas como para considerar que sus características específicas son distintas. Para ello se utiliza el test de la Chi-2 de Pearson (Hollander y Wolfe, 2011).

La Tabla 1 recoge las respuestas afirmativas tanto de los 44 directivos de empresas cooperativas como de los 44 de empresas no cooperativas. Cada una de las 15 respuestas agrupa varios ítems del cuestionario, sintetizando por tanto las respuestas que los emprendedores dieron a diversas preguntas, o bien incluidas en el cuestionario o consultadas directamente por el entrevistador, como es el caso de las respuestas: J (Reticente al crecimiento), F (implicación a largo plazo), y O (Deseos de seguridad)".

17.- La razón de seleccionar empresas tradicionales para verificar los hallazgos teóricos se debe a que la CTA es una forma particular de cooperativa que difiere sustancialmente del resto de modalidades de cooperativas que se crean fundamentalmente para prestar servicios a sus miembros y no trabajo. Por ello, entendemos que son proyectos empresariales de distinta naturaleza.

18.- La selección del mismo número de CTA y empresas tradicionales, permite evitar la perturbación que supone la denominada paradoja de Simpson al efectuar contrastes de homogeneidad de la Chi-2 de Pearson.

Tabla 1. Respuestas afirmativas a las preguntas según tipo de empresa

Tipo de empresa \ Atributo	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
Empresa tradicional	28	24	13	20	24	19	15	15	16	20	15	25	21	23	18
CTA	21	21	35	33	35	29	35	27	29	33	33	23	22	21	32

A= Capacidad de asimilación de nuevas técnicas; B=Autosuficiente; C=Capacidad de adaptación; D=Delegación de autoridad; E=Flexible; F=Implicación a largo plazo; G=Inspirador de confianza; H=Moderación ante el riesgo; I=Perseverante; J=Reticente al crecimiento; K=Sensibilidad hacia otros; L=Sistema de relaciones; M=Tolerante a la incertidumbre; N= Tolerante a la ambigüedad; O=Deseos de seguridad.

Mediante la utilización del programa estadístico R (<http://www.r-project.org>) se hizo un test de homogeneidad:

```

Sintaxis en R para contraste chi-2

Sintaxis en R
matrix(c(28,24,13,20,24,19,15,15,16,20,15,25,21,23,18,21,21,35,33,35,29,35,27,29,33,33,23,22,21,32), 2, 15,
+ byrow=TRUE)
> rownames(Table) <- c('No cooperativa', 'cooperativa')
> colnames(Table) <- c('A', 'B', 'C', 'D', 'E', 'F', 'G', 'H', 'I', 'J', 'K', 'L', 'M', 'N', 'O')
> Table # Counts
           A B C D E F G H I J K L M N O
No cooperativa 28 24 13 20 24 19 15 15 16 20 15 25 21 23 18
Cooperativa   21 21 35 33 35 29 35 27 29 33 33 23 22 21 32
> Test <- chisq.test(Table, correct=FALSE)
> Test
      Pearson's Chi-squared test
data: Table
X-squared = 24.2645, df = 14, p-value = 0.04256
    
```

El resultado del test no indica que existan diferencias significativas en el número de repuestas afirmativas que realizan ambos colectivos. Dado que el resultado es del 4,2%, inferior, por tanto, al habitual 5% de nivel de significación con el que rechazaríamos comportamiento homogéneo, estableciendo que existen diferencias significativas.

Por ello estamos en disposición de argumentar que los atributos o características entre emprendedores de una empresa cooperativa y una empresa que no lo es, son distintos.

Para especificar los atributos o características que asumen como propios cada colectivo y que los hacen diferentes, se han llevado a cabo contrastes de homogeneidad para las respuestas afirmativas o negativas de cada grupo para cada atributo. En total 15 contrastes de homogeneidad de la Chi-2, cuyos resultados (obtenidos con programa R) se especifican en las tablas 2 y 3.

Tabla 2. Atributos asociados al Emprendedor en Red

Número de respuestas y valor del test de la Chi-2/decisión

Tipo de empresa	Información variables	Información variables	Test/decisión
Delegación de autoridad			
Tradicional	NO	SI	p-value = 0.0046
	24	20	
CTA	11	33	Se rechaza
Sensibilidad hacia otros			
Tradicional	NO	SI	p-value = 0.00011
	29	15	
CTA	11	33	Se rechaza
Sistema de relaciones			
Tradicional	NO	SI	p-value = 0.6685
	19	25	
CTA	21	23	No se rechaza
Inspirador de confianza			
Tradicional	NO	SI	p-value = 1.6e-05
	29	15	
CTA	9	35	Se rechaza
Capacidad de asimilación de nuevas técnicas			
Tradicional	NO	SI	p-value = 0.1331
	16	28	
CTA	23	21	No se rechaza
Flexible			
Tradicional	NO	SI	p-value = 0.01261
	20	24	
CTA	9	35	Se rechaza
Implicación a largo plazo			
Tradicional	NO	SI	p-value = 0.03228
	25	19	
CTA	15	29	Se rechaza

Tabla 3. Atributos asociados al Emprendedor Informal

Número de respuestas y valor del test de la Chi-2/decisión

Tipo de empresa	Información variables	Información variables	Test/decisión
Autosuficiente			
	NO	SI	
Tradicional	20	24	p-value = 0.5223
CTA	23	21	No se rechaza
Tolerante a la incertidumbre			
	NO	SI	
Tradicional	23	21	p-value = 0.8311
CTA	22	22	No se rechaza
Perseverante			
	NO	SI	
Tradicional	28	16	p-value = 0.0055
CTA	15	29	Se rechaza
Deseos de seguridad			
	NO	SI	
Tradicional	26	18	p-value = 0.0025
CTA	12	32	Se rechaza
Moderación ante el riesgo			
	NO	SI	
Tradicional	29	15	p-value = 0.0104
CTA	17	27	Se rechaza
Capacidad de adaptación			
	NO	SI	
Tradicional	31	13	p-value = 2.4e-06
CTA	9	35	Se rechaza
Tolerante a la ambigüedad			
	NO	SI	
Tradicional	21	23	p-value = 0.6698
CTA	23	21	No se rechaza
Reticente al crecimiento			
	NO	SI	
Tradicional	23	21	p-value = 0.0046
CTA	12	32	Se rechaza

Los resultados nos indican que existe comportamiento homogéneo (no se rechaza) para 5 de los 15 atributos, mientras que para los 10 restantes hay diferencias significativas entre ambos colectivos de empresarios.

Estos resultados, y los argumentos teóricos que hemos dado para caracterizar al emprendedor en CTA, entendemos que validan una línea de investigación y, de acuerdo con Tukey (1980), enriquecen las posibilidades del investigador para que halle nuevas respuestas a los problemas que se plantee, o incluso inicie estudios orientados a *confirmar* los resultados aquí obtenidos.

A modo de síntesis, se han ilustrado estas cuestiones en la figura 3, en la que se han representado los atributos de los Emprendedores en Red e Informal. Los atributos encerrados en un recuadro señalan aquellos que corresponderían al que hemos denominado emprendedor cooperativo.

Figura 3. Atributos del emprendedor cooperativo comunes al Emprendedor en Red y al Emprendedor Informal

EL EMPRENDEDOR COOPERATIVO Y LOS MODELOS DE EMPRENDEDOR EN RED E INFORMAL (Los atributos encerrados en un recuadro corresponden al Emprendedor Cooperativo)			
EMPRENDEDOR EN RED		EMPRENDEDOR INFORMAL	
Delegación autoridad	Sensibilidad hacia otros	Autosuficiente	Tolerante a la incertidumbre
Sistema de relaciones	Inspirador de confianza	Perseverante	Deseos de Seguridad
Capacidad de asimilación de nuevas técnicas	Flexible	Moderación ante el riesgo	Capacidad de adaptación
Implicación a largo plazo		Tolerante a la ambigüedad	Reticente al crecimiento

Toda vez que ya han sido identificados 10 atributos distintivos del emprendedor cooperativo pasaremos a establecer un marco teórico que a nuestro entender debería explicar el surgimiento de las empresas de trabajo asociado.

6. La acción emprendedora de trabajo asociado. Teorías explicativas y evidencia empírica

Veciana (1988) identifica un conjunto de factores condicionantes en la creación de empresas: a) los antecedentes del emprendedor; b) los atributos personales del emprendedor; c) la organización incubadora; y d) el entorno.

Los factores relacionados con los *antecedentes del emprendedor* tienen que ver con una posible “predisposición” a ser empresario, debido por ejemplo a un contexto familiar favorable o a determinadas experiencias de la infancia del emprendedor.

Los factores identificados como *atributos personales* tienen que ver con las teorías que recoge el enfoque psicológico, y que revisamos en el epígrafe dos.

En cuanto a factores relacionados con la *organización incubadora* cabe resaltar factores como la naturaleza de los conocimientos adquiridos en la empresa incubadora, el tamaño y la localización geográfica, y el grado de atractivo de la organización para que el empleado permanezca en ella.

Con respecto a los factores del *entorno*, pueden ser múltiples ya que engloba a factores como disponibilidad de recursos (humanos, financieros), atractivo del mercado, políticas de fomento a la creación de empresas, etcétera.

En estrecha relación con lo anterior, en la decisión de crear una empresa propia existirían dos factores que precipitarían dicha decisión: 1) un suceso desencadenante en la organización incubadora o en algunos de los factores del entorno; y 2) la oportunidad o necesidad de llevar a cabo la acción emprendedora (figura 4).

De un primer análisis de los factores condicionantes en la creación de empresas que señala Veciana (1999), podemos apreciar que en la creación de CTA los antecedentes personales del emprendedor, y sus cualidades personales no parecen constituir factores relevantes. Lo que es consistente con lo argumentado más arriba en el sentido de que la actividad emprendedora en CTA responde a una lógica colectiva, porque con su creación se busca dar solución a un problema colectivo. Además, y como veremos a continuación los trabajos empíricos en el ámbito de la economía social que manejamos, avalan la proposición anterior.

Figura 4. Factores condicionantes y desencadenantes de la actividad emprendedora

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA		
Factores condicionantes	Factores precipitantes	Enfoques teóricos asociados
Antecedentes Personales		Socio cultural
Atributos Personales		Psicológico
Organización incubadora	Suceso desencadenante	Socio cultural
Entorno		Institucional Sociocultural

FUENTE: Adaptado de Veciana (1988, 1999).

En efecto, los resultados de la investigación realizada por Díaz Bretones (2000) en 38 cooperativas de Andalucía, fueron concluyentes ya que revelaron que ninguno de los cooperativistas tenía antecedentes familiares emprendedores, ni tenían vinculación alguna con el mundo empresarial. Tampoco presentaban especiales características personales propias de los emprendedores.

En base a la información recogida de las encuestas a las 44 CTA, se pudo constatar que todas las empresas se habían creado para resolver un problema de empleo de los socios fundadores, y en ninguna de ellas los antecedentes familiares de las personas que componían el grupo fundador fueron determinantes en la creación de la empresa de economía social. Por tanto, podemos descartar los antecedentes personales y sus cualidades personales como factores determinantes en la creación de la CTA. Asimismo, entendemos que queda justificado el considerar a las *teorías psicológicas* (Stevenson y Jarillo, 1990) como teorías no fundamentales en la explicación del comportamiento del emprendedor cooperativo.

Por otra parte, y según se vio antes, otro factor condicionante en la creación de empresas, es la denominada *organización incubadora*. Según este factor, la empresa de nueva creación es en parte una proyección de la empresa en la que los inspiradores o fundadores de la nueva empresa han estado trabajando con anterioridad. Es en la empresa incubadora en la cual los fundadores han desarrollado las capacidades que aplicarán en la nueva empresa.

En efecto, la información recabada en la investigación ha permitido constatar la existencia de tres formas de emprender en CTA que pueden explicarse desde la teoría de la organización incubadora (figura 5):

- 1) Empresa creada a partir de una empresa capitalista tradicional que entra en una crisis irreversible, y que pasa a manos de sus trabajadores¹⁹.
- 2) Empresa creada por trabajadores que deciden abandonar la empresa capitalista tradicional y crear una sociedad de trabajo asociado.

19.- Existen antecedentes al respecto. Así, según Galán (1997:352), la Comunidad Valenciana experimentó un importante crecimiento de las empresas de trabajo asociado en el inicio de la década de 1980 a partir de empresas manufactureras en crisis.

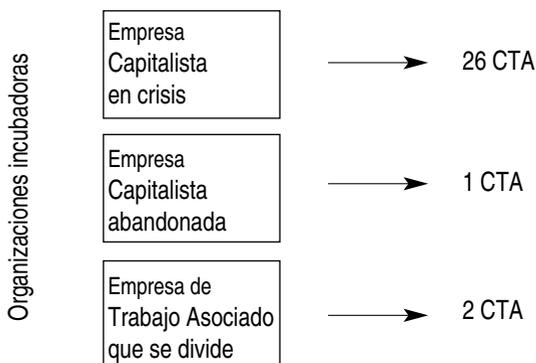
- 3) Empresa creada como consecuencia de una crisis interna de otra empresa de trabajo asociado, que culmina en que algunos socios abandonan la empresa, ya sea por expulsión o voluntariamente.

En las tres situaciones descritas, las empresas de origen pueden considerarse organizaciones incubadoras.

Es importante señalar una variante de empresa incubadora que no puede considerarse una empresa capitalista tradicional y que no llega a integrarse como tal en un determinado sector industrial. Son organizaciones que apoyadas por los poderes públicos tienen como objetivo el fomento de la creación y desarrollo de empresas. Con el apoyo a estas organizaciones incubadoras de empresas, los poderes públicos buscan revitalizar el tejido empresarial y fomentar la creación de empleo en determinadas regiones.

Existen experiencias de cómo estas entidades han promovido la creación de empresas de trabajo asociado. La investigación realizada por Carrasco y Toledano (2003) muestra cómo una iniciativa de incubadora de empresas (en la modalidad de Escuelas de Empresas) ha promovido con éxito la creación de CTA en la provincia de Huelva.

Figura 5. Tipos de organizaciones incubadoras y CTA creadas



FUENTE: Elaboración propia a partir del trabajo empírico.

Por último, el trabajo empírico realizado ha venido a verificar los postulados de la *teoría de la marginación*, en el sentido de que las personas necesitadas o “excluidas” socialmente suelen ser más proclives a transformarse en empresarios. En efecto, ocho de las empresas entrevistadas habían tenido su origen en la situación de necesidad económica en que se vieron determinados colectivos al encontrarse en situación desempleo.

No sólo colectivos en situación de desempleo promueven iniciativas emprendedoras en CTA (aunque en las economías desarrolladas el desempleo suele ser el factor dominante), ya que son múltiples las experiencias emprendedoras que han tenido su origen en la situación de exclusión social a que habían llegado determinados colectivos. Al respecto cabe subrayar que la exclusión social como factor que da origen a la empresa de economía social, suele estar presente en los países menos desarrollados, en que las políticas económicas crean fuertes desequilibrios económicos y sociales, que dejan sumidos en una situación de pobreza a importantes sectores de la sociedad (Castillo, Ramos, y Orellana, 2002; Orellana, Castillo y Ramos, 2005).

De lo anterior podemos inferir que una parte importante del fenómeno de surgimiento de CTA puede explicarse desde las teorías de *entrepreneurship* vinculadas al enfoque sociocultural. Y que en dichas teorías, la Teoría de la organización incubadora y la Teoría de la marginalidad son teorías explicativas fundamentales del fenómeno de creación de CTA.

Por último queda por examinar la incidencia de los aspectos institucionales en la creación de empresas.

Al respecto, entendemos que las teorías institucionales deben considerarse teorías fundamentales y complementarias al resto de teorías que también hemos calificado de fundamentales en la explicación del surgimiento de CTA

La incidencia de los aspectos institucionales en la creación de las empresas de trabajo asociado es trascendental -en el caso español han sido decisivos para el desarrollo que han experimentado las empresas de economía social²⁰ (Chaves, 1997:255-343; Galán, 1997: 345-378)-.

Al contrario que en España, en algunos países no existen estructuras de apoyo a las empresas de economía social, como es el caso de Estados Unidos (Rothschild, 2009), o del Reino Unido en que las medidas de política fiscal o financiera procedentes de la Administración Central británica de apoyo a las cooperativas no existían hasta 1994 (Chaves y Bland, 1994), y en la actualidad no existen antecedentes para afirmar que esta situación haya cambiado. En otros países, el cooperativismo no sólo carece de estructuras institucionales de apoyo, incluso es visto con desconfianza por los poderes públicos. Este es el caso de Chile, país en que el cooperativismo ha sufrido un importante retroceso en beneficio de un sistema económico de corte liberal (Castillo, Ramos, y Orellana, 2002; Orellana y Fierro, 2009).

Por tanto, pensamos que los aspectos institucionales deben estar siempre presentes en las investigaciones sobre creación de empresas en general y en particular en la creación de empresas de trabajo asociado.

20.- "...en los dos períodos democráticos más dilatados de la historia de España, la segunda República, y el reciente período posterior a la constitución de 1978, se ha establecido una regulación favorable al cooperativismo desde diferentes ángulos,....." Chaves (1997: 262)

7. Resumen y conclusiones

El objetivo central de este trabajo era la elaboración de un marco teórico para el estudio del proceso de creación de las empresas de economía social del tipo CTA. Con ese objetivo se ha hecho una revisión de las principales teorías de *entrepreneurship* y de los resultados de trabajos empíricos publicados en revistas especializadas. Asimismo, hemos utilizado la información proporcionada por 44 directivos de CTA de la Comunidad Valenciana y de 44 empresas capitalistas tradicionales como grupo de control.

Argumentamos que la CTA presenta importantes diferencias contractuales con las empresas capitalistas convencionales y que el marco teórico de investigación de la creación de CTA, y el concepto mismo de emprendedor deben recoger esta singularidad.

En línea con lo anterior, definimos los atributos del que denominamos emprendedor cooperativo. Respalamos nuestras proposiciones mediante la revisión de las principales teorías de *entrepreneurship* y mediante un test de homogeneidad con 44 empresas convencionales concluimos que el emprendedor cooperativo es un *emprendedor colectivo* en el que convergen la mayor parte de los atributos del *Emprendedor informal* y del *Emprendedor en red* (figura 3).

Asimismo, y en la medida en que el emprendedor cooperativo plantea especificidades con respecto al concepto tradicional de emprendedor, entendemos que las *teorías psicológicas* de *entrepreneurship* no son fundamentales para el estudio del emprendedor en CTA. Y esto es así porque los atributos del emprendedor occidental que son objeto de estudio de las teorías psicológicas (amor al riesgo, *performance* de beneficio, *performance* de crecimiento rápido, etcétera), están alejados de los atributos del emprendedor cooperativo que, como antes hemos mencionado, están próximos a los atributos del *emprendedor informal* y del *emprendedor en red*.

En lo relativo a las teorías que explican el surgimiento de las CTA, entendemos que las teorías fundamentales son las correspondientes al enfoque sociocultural, y más concretamente: la *Teoría de la organización incubadora* y la *Teoría de la marginalidad*. Todo ello teniendo como telón de fondo a la *Teoría institucional* cuyo objeto de estudio son los factores institucionales que pueden promover la creación de empresas -en nuestro caso promover empresas del tipo CTA-, y que como hemos ido argumentando resultan trascendentales, tanto para su surgimiento como para su desarrollo.

Hemos, también, constatado la convergencia entre los atributos del emprendedor cooperativo (CTA) y la forma en qué surge la empresa CTA, hallazgo que consideramos relevante en la medida que se ha obtenido de marcos teóricos diferentes: los correspondientes al emprendedor, y los correspondientes al surgimiento de las empresas. Éstos, junto a las conclusiones podrán servir de base para futuras investigaciones en el ámbito del emprendimiento en cooperativismo de trabajo asociado.

Bibliografía

- ALCHIAN, A. & DEMSETZ, H. (1972): "Production, Information cost, and economic organization", *Quarterly Journal of Economics*, 63 (5), 777-795.
- ALONSO, M.J. & GALVE, G. (2008): "El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución", *Acciones e Investigaciones Sociales*, 26, 5-44.
- ARANDO, S., PEÑA, I. & VERHEUL, I. (2009): "Market entry of firms with different legal forms: an empirical test of the influence of institutional factors", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5 (1), 77-95.
- AUDRETSCH, D.B., CARRE, M.A. & THURIK, A.R. (2002): "Does Entrepreneurship reduce unemployment?", *Discussion Paper* Tinbergen Institute, [Disponible en <http://www.tinbergen.nl/discussionpapers/01074.pdf>].
- AUSTIN, J., STEVENSON, H. & WEI-SKILLERN, J. (2006): "Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 30 (1), 1-22.
- BÁEZ-MELIAN, J.M. (2011): "La creación de cooperativas de trabajo asociado en España", *GCG. Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 5 (2), 122-133.
- BAREA, J. & MONZÓN, J.L. (Dir.) (1992): *Libro blanco de la Economía Social en España*, CIRIEC-España.
- BATHES, T. (1997): "Financing small business creation: The case of Chinese and Korean immigrant entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, 109-124.
- BAUMOL, W.J. (2002): *The Free-market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- BÖGENDHOLD, D., et al. (1990): "The revival of independent entrepreneurship: an empirical study of its determinants". En *4th International workshop on research in entrepreneurship*, Cologne, Germany.
- CARLAND, J., HOY, F., BOULTON, W. & CARALND, J. (1986): "Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization", *The Academy of Management Review*, 9, 354-359.
- CARRASCO, M. & TOLEDANO, N. (2003): "La promoción de la economía social a través del programa de Escuelas Cooperativas. El caso de Huelva", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 46, 7-38.
- CASTILLO, C., RAMOS, R. & ORELLANA, W. (2002): "Empresas paralelas", *Contabilidad y auditoría*, 128, pp. 121-148.

- CHAVES, R. (1997): "Las Cooperativas de Trabajo Asociado". En Tomás Carpi, J.A., Monzón, J.L. (Dir.), *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, CIRIEC-España.
- CHAVES, R. & BLAND, J. (1994): "Crisis económica y cambio estructural. El papel de las estructuras de apoyo a las empresas CTAs". *Cuadernos de trabajo del CIRIEC-España*, 21.
- COLL, V. & CUÑAT, R. (2006): "Análisis de los factores que influyen en el proceso de creación de una Cooperativa de Trabajo Asociado", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 88, 128-161.
- COLLINS, O.F., MOORE, D.G. & UNWALLA, D.B. (1979): *The enterprising Man*, Msu Business Studies, Michigan.
- COOPER, A.C. (1985): "The Role of incubator organizations in the founding of growth oriented firms", *Journal of Business Venturing*, 1 (1), 75-86.
- COOPER, A.C. & DUNKELBERG, W.C. (1987): "Entrepreneurial research: old questions, new answers and methodological issues", *Journal of Small Business*, 11 (3), 11-23.
- COASE, R.H. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, 4, 386-405.
- DÍAZ BRETONES, F. (2000): "Cooperativismo y conducta emprendedora", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 70, 91-102.
- ELFRING, T. & HULSINK, W. (2003): "Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms", *Small Business Economics*, 21 409-422.
- EVANS, D. & LEIGHTON, H. (1989): "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship", *American of Economic Review*, 79:3.
- FACKELDEY, E. (1992) : Les cultures de petites entreprises en Méditerranée, dans Les Cahiers de l'ERFI n° 2, *PME et différences culturelles – Atelier ADEFI*, 34-47.
- FACKELDEY, E. (1995) : "Esprit d' entreprise, cultures et sociétés", *Revue Internationale, PME*, 8 (1), 148-151.
- FAIRLIE, R.W. & MEYER, B.D. (2003): "The effect of immigration on native self-employment", *Journal of Labor Economics*, 21 (3), 619-650.
- FAIRLIE, R.W. (2004): "Recent Trends in Ethnic and Racial Business Ownership", *Small Business Economics*, 23 (3), 203-218.
- FAMA, E. & JENSEN, M. (1983): "Separation of Ownership and Control", *Journal of Law and Economics*, 26, 301-326.
- GALÁN, J. (1997): "Las Sociedades Laborales". En Carpi, J.A. & Monzón, J.L. (Dir.), *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, CIRIEC-España.
- GALLIÈGUE, X. & MADJIMBAYE, N. (2007): "Le management africain, entre contraintes économiques et contingences cultruelles: résultats d'une enquête à N'Djaména, Tchad", *Revue Gestion 2000*, janvier-février, 143-163.

- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. & LEJARRIAGA, G. (1996): "Las empresas de participación de trabajo asociado: manifestaciones excelentes del microemprendimiento", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 22, 18-45.
- HERNÁNDEZ, E.M. (1995): "La logique de gestion de l'entreprise informel", *Revue Française de Gestion*, 103, 66-75.
- HERNÁNDEZ, E.M. (1997): "L'État et l'entrepreneur informel en Afrique", *Revue Internationale PME*, 10 (1), 1303-122.7.
- HOLLANDER, M. & WOLFE, A. (2011): *Nonparametric Statistical Methods*, Asley, Chichester.
- KIRZNER, I.M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press.
- LECLERC, Y. (1990): "De la sous-traitance au parterianat: Le Japon, "modèle" de référence?". Colloque TETRA-Lyon, *La PME: objet de recherche pertinent?*
- LUMPKIN, G.T. & DESS, G.G. (1996): "Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance", *Academic Management Review*, 21, 135-172.
- MINNITI, M. (2005): "Entrepreneurship and network externalities", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 57(1), 1-27.
- MINNITI, M. (2012): "El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones", *Economía industrial*, 383, 23-30.
- MCCLELLAND, D.C. (1961): *The Achieving Society*, Princeton, NJ. Von nostrand.
- MORRIS, M., DAVIS, D. & ALLEN, J. (1994): "Fostering Corporate Entrepreneurship: Cross-Cultural Comparisons of Importance of Individualism Versus Collectivism", *Journal of International Business Studies*. 25 (1), First Quarter.
- NORTH, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- NORTH, D. (1993): "Economic performance through time", *American Economic Review*, 84 (3), 359-368.
- NUENO, P. (1996): "Evolución de los conceptos de management", *Management Review*, 1, 73-83.
- NYSTRÖM, K. (2012): "Entrepreneurial employees: Are they different from independent entrepreneurs". *CESIS Electronic Working Paper Series*. Paper 281. Centre of Excellence for Science and Innovation Studies (CESIS), [Disponible en <http://www.cesis.se>].
- ORELLANA, W. E., CASTILLO, C. & RAMOS, R. (2005): "La iniciativa emprendedora del Sindicato de productores de arroz 'El Huique' en Chile. Análisis desde la teorías de la Marginación e Institucional de Entrepreneurship". En *Cooperativismo agrario y desarrollo rural*, Editorial UPV, Valencia, 407-422.

- ORELLANA, W., MONREAL, M., MARCH, I. & GONZÁLEZ, C. (2006): *Investigación sobre la competitividad, innovación y competencias distintivas en la Economía Social Valenciana*, IUDESCOOP - Universidad de Valencia.
- ORELLANA, W. & FIERRO, J. (2009): "La Economía Social en el mundo. El cooperativismo chileno celebra su primera feria nacional: Coexpo 2009", *Noticias de la Economía pública, Social y Cooperativa*, 52, 92-97.
- PARKER, S.C. (2004): *The Economics of Entrepreneurship*, Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- PEREDO, A.M. & McLEAN, M. (2006): "Social entrepreneurship: A Critical review of the concept", *Journal of World Business*, 41, 56-65.
- PEROTIN, V. (2006): "Entry, Exit and business cycle. Are cooperative different", *Journal of Comparative Economics*, 34:2, 295-316.
- POMERANTZ, M. (2003): "The business of social entrepreneurship in a 'down economy'", *In Business*, 25:3, 25-30.
- PORTER, P.K. & SCULLY, G.W. (1987): "Economic Efficiency in Cooperatives", *Journal of Law and Economics*, 30:2, 489-512.
- RAMOS, R. & CASTILLO, C. (2002): *Globalización. El nuevo Dios Jano*, 1ª ed. Santiago de Chile: Universidad de Santiago.
- REYNOLD, P.D. (1997): "Who starts news firms? Preliminary explorations in firms in gestation", *Small Business Economic*, 9 (5), 449-462.
- ROTHSCHILD, J. (2009): "Workers' Cooperatives and Social Enterprise. A Forgotten Route to Social Equity and Democracy", *American Behavioral Scientist*, 52 (7), 1023-1041.
- SALAS, V. (1996): *Economía de la empresa. Decisiones y Organización*, Ariel.
- SOGBOSSI, B. (2009): "Les dimensions socioculturelles du comportement commercial des Petites Entreprises en Afrique", *Market Management*, 9, 93-114.
- SOGBOSSI, B. (2010): "Perception de la notion de performance par les dirigeants de petites entreprises en Afrique", *La Revue des Sciences de Gestion*, 241, 117-124.
- SHUMPETER, J.A. (1934): *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Ma. Harvard University Press.
- STANWORTH, M.J. & CURRAN, J. (1973): *Management Motivation in the Smaller Business*, Epping (UK), Gower Press.
- STEVENSON, H. & JARILLO, J.A. (1990): "Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management", *Strategic Management Journal*, 11, 17-27.

- TANAKA, M. (2000): "Socially Reasonable Division of Labour Between SMEs and LEs – Reconsidering the Subcontracting System in the Japanese Industrial Structure", *Rencontres de Saint Gall*, Thema D/Topic D, 14 p.
- TOMÁS CARPI, J.A. & MONZÓN, J.L. (Dir.) (1997): *Libro Blanco de la Economía Social en la Comunidad Valenciana*, CIRIEC-España.
- TSANG, E.W.K. (1997): "The intersector Flow of Entrepreneurial Spirit in China", *Entrepreneurship, Innovation, and Change*, 6 (3), 229-236.
- TORRÈS, O. (2001) : "Les divers types d'entrepreneuriat et de PME dans le monde", *Management International*, 6:1, 1-15.
- TUKEY, J.W. (1980): "We Need Both Exploratory and Confirmatory", *The American Statistician*, 34 (1), 23-25.
- VECIANA, J.M. (1995): "Entrepreneurship an a Scientific Research Programme". In: *Working European Doctoral Programme in Entrepreneurship and Small Business Management*. UAB, Barcelona.
- VECIANA, J.M. (1999): *Función directiva*, 1ª ed. Barcelona: UAB, Bellaterra.
- VECIANA, J.M. (1988): "Empresari i creació d'empreses", *Revista Económica de Catalunya*, mayo-agosto, 8.
- VERSTRAETE, T. (1999): *Entrepreneuriat – connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*, Éditions l' Harmattan.
- WILLIAMSON, O. (1985): *Las instituciones económicas del capitalismo*, México, D.F. Fondo de Cultura Económica.