

PERFIL DE LOS EMPRESARIOS Y RESULTADOS DE SUS EMPRESAS

Antonio García Tabuenca
José Luis Crespo Espert
Federico Pablo Martí
Fernando Crecente Romero

SERIE

**DOCUMENTOS
DE TRABAJO**

05/2007



INSTITUTO UNIVERSITARIO DE ANALISIS
ECONOMICO Y SOCIAL

Plaza de la Victoria, 2. 28802. Alcalá de Henares. Madrid - Telf. (34)918855225 Fax (34)918855211
E-mail: servilab@uah.es



Universidad
de Alcalá

Este trabajo se inscribe dentro de una investigación de carácter más amplio que ha conducido a la elaboración del II Informe Fundación Rafael del Pino - La actividad emprendedora. Empresas y empresarios en España, 2005, realizada mediante Convenio de investigación entre la Fundación Rafael del Pino y la Fundación General Universidad de Alcalá. Dicho Informe, de próxima publicación, es continuación y profundización del trabajo llevado a cabo en el seno de Servilab entre 2002 y 2003 dentro de la misma línea de investigación del Instituto sobre *entrepreneurship*.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

La serie Documentos de Trabajo que edita el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (SERVILAB), incluye avances y resultados de los trabajos de investigación realizados como parte de los programas y proyectos del Instituto y por colaboradores del mismo.

Los Documentos de Trabajo se encuentran disponibles en Internet

http://www.servilab.org/iaaes_sp/publicaciones.htm

ISSN: 1139-6148

ÚLTIMOS DOCUMENTOS PUBLICADOS

WP-8/06 LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES Y EL PAPEL DEL SECTOR SERVICIOS EN LA PRODUCTIVIDAD ESPAÑOLA

Andrés Maroto Sánchez y Juan Ramón Cuadrado Roura.

WP-9/06 GARANTÍAS DE CRÉDITO Y EFICIENCIA EN LA Pyme ESPAÑOLA, 1996-2003

Antonio García Tabuenca y José Luis Crespo Espert.

WP-10/06 EL DESARROLLO DE LOS ESTUDIOS DE ECONOMÍA REGIONAL EN ESPAÑA

Juan Ramón Cuadrado Roura.

WP-01/07 PUBLIC SECTOR PERFORMANCE AND EFFICIENCY IN EUROPE: THE ROLE OF PUBLIC R&D

Andrés Maroto Sánchez y Luis Rubalcaba Bermejo

WP-02/07 THE DESIRABILITY OF MULTI-EQUATIONAL APPROACHES FOR THE STUDY OF ECONOMIC GROWTH. AN EMPIRICAL EVIDENCE

Gregorio Giménez y Jaime Sanaú.

WP-03/07 REGIONAL DIFFERENCES IN WOMEN'S PART TIME EMPLOYMENT. AN ANALYSIS OF SUPPLY AND DEMAND

Juan Ramón Cuadrado Roura, Carlos Iglesias Fernández y Raquel Llorente Heras.

WP-04/07 EL CRECIMIENTO EN LOS SERVICIOS. ¿OBSTÁCULO O IMPULSOR DEL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD? UN ANÁLISIS COMPARADO

Andrés Maroto Sánchez y Juan Ramón Cuadrado Roura.



INSTITUTO UNIVERSITARIO DE ANÁLISIS
ECONÓMICO Y SOCIAL

Plaza de la Victoria, 2. 28802. Alcalá de Henares. Madrid - Telf. (34)918855225 Fax (34)918855211
Correo electrónico de contacto: servilab@uah.es
Página WEB: www.servilab.org



PERFIL DE LOS EMPRESARIOS Y RESULTADOS DE SUS EMPRESAS

RESUMEN:

La mayor parte del entramado productivo en una economía está formada por unidades en las que existe una íntima relación entre el emprendedor y su empresa. La performance de empresario y empresa debe ser medida a través de la información disponible. Para el caso del empresario, mediante encuestas de opinión que proporcionen el conocimiento de las conductas y motivaciones que le han llevado a la toma de decisiones. Para la empresa, una alternativa es mediante los indicadores económicos y financieros que se extraen de la información contable registrada.

En este trabajo se han explotado ambas formas de obtención de información. De una parte, se han enviado 1,500 cuestionarios a otros tantos emprendedores seleccionados a partir de una base de datos que recoge una amplia muestra de empresas españolas (976,578) que depositan sus estados financieros anuales en el Registro Mercantil. La muestra de empresarios encuestados ha sido seleccionada aleatoriamente a partir de segmentar la población de empresas en tamaño y antigüedad. El primer criterio establece diferencias entre empresarios propietarios de microempresas, pequeñas, medianas y grandes. El segundo, entre iniciativas de menos de tres años, de tres a seis, de seis a diez, y de más de diez años.

De otra parte, a partir de la población de empresas señalada se han seleccionado muestras de empresas –estadísticamente representativas– para los distintos tamaños y edades considerados, que supone un conjunto de 7,223 y 7,797 firmas, por tamaño y edad, respectivamente. Para ellas se ha obtenido series temporales (1997-2004) de la evolución de ratios representativas de su estructura económico-financiera, actividad y desempeño.

Con ambas metodologías se extraen, entre otras, respuestas a cuestiones relevantes sobre los rasgos del empresario y las variables de la empresa que caracterizan los resultados y eficiencia de las que sobreviven a lo largo del período de maduración de la actividad emprendedora, y si están asociados estos rasgos y variables a la edad y tamaño de las empresas.

PALABRAS CLAVES: actividad emprendedora, emprendedor, resultados y eficiencia

JEL classification: L25, L26.

ABSTRACT:

The greater part of the productive fabric in an economy is formed by units in which there is an intimate relationship between the entrepreneur and his company. The performance of the entrepreneur and the company must be measured by available information. In the case of the entrepreneur, this measurement has been undertaken by using opinion surveys that provide information on the behaviour and motivation that have led them in their decision making. As for the company, one alternative is by means of the economic and financial indicators that are obtained from registered accounting information.

In this paper, both forms of information gathering have been exploited. On the one hand, 1,500 questionnaires were sent to the same number of entrepreneurs selected from a data base that holds a broad sample of Spanish companies (976,578) that register their annual financial status in the Companies Registry. The sample of entrepreneurs surveyed was selected at random on the basis of dividing the company population into size and number of years in business. The first criterion establishes differences between businessmen that are owners of micro, small, medium, and large businesses. The second criterion distinguishes between initiatives that are less than three, between three and six, six and ten, and those more than ten years old.

On the other hand, based on the abovementioned company population, statistically representative company samples for the different sizes and ages considered were selected, which means a set of 7,223 and 7,797 firms, by size and age, respectively. Time series (1997-2004) of the development of representative ratios of their financial-economic structure, activity and performance were obtained for these samples.

By using both methodologies, answers are obtained to questions related with the characteristics of entrepreneurs and company variables that characterize the results and efficiency of those that survive the maturation period of the entrepreneurial activity, and, among others, to questions related to whether these characteristics and variables are associated with the age and size of the companies.

KEY WORDS: entrepreneurship, entrepreneur, results and efficiency

JEL classification: L25, L26.

AUTORES:

ANTONIO GARCÍA TABUENCA, Profesor Titular de Economía Aplicada en la Universidad de Alcalá y Subdirector e Investigador del Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (SERVILAB). (antonio.gtabuenca@uah.es)

JOSÉ LUIS CRESPO ESPERT, Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad en la Universidad de Alcalá, Investigador del Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (SERVILAB) (joseluiscrespo@uah.es)

FEDERICO PABLO MARTÍ, Investigador de Servilab y Departamento de Estadística, Estructura Económica y O.E.I., Universidad de Alcalá.

FERNANDO CRECENTE ROMERO, Ayudante de Investigación Universidad de Alcalá, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social. (fernando.crecente@uah.es)

ÍNDICE

1. Introducción. Emprendedores y empresas	9
2. Datos y metodología	12
3. Características de los empresarios.	15
4. Comportamientos y eficiencia de la actividad emprendedora, 1997- 2004	19
5. Conclusiones	29
6. Bibliografía	30

1. INTRODUCCIÓN. EMPRENDEDORES Y EMPRESAS

En las dos últimas décadas del siglo XX comenzó a tomar un renovado interés el estudio de la actividad emprendedora como motor del crecimiento económico. A su vez, el fenómeno de la pequeña y mediana empresa (PYME), así como la consideración del empleo autónomo y de las microempresas han venido adquiriendo gran relevancia al convertirse en piezas claves para mejorar la competitividad y la generación de empleo, tanto en el marco de las economías locales como en el del mercado globalizado. Según Audretsch y Thurik (2004), en estos últimos años se ha evolucionado de una economía gestionada (management economy), en la que la gran empresa ocupaba un papel predominante, a una economía emprendedora (entrepreneurship economy), en la que la pequeña empresa y, más concretamente, el emprendedor, son los motores del crecimiento.

Las realidades del emprendedor y de la empresa de menor dimensión están íntimamente ligadas. La empresa es el reflejo material del impulso creador del emprendimiento de un individuo en la economía. El emprendedor es aquél que al mirar a su entorno reconoce cuáles son las posibles necesidades aún no satisfechas o que podrían satisfacerse de una forma más eficiente. Tras su detección adopta las decisiones convenientes para aprovechar la oportunidad que esta circunstancia le brinda. Este impulso puede ser debido a su carácter intrínseco creador o motivado por distintas necesidades personales o familiares. A menudo, la necesidad de la creación del propio puesto de trabajo o la continuación de un negocio familiar son las razones que empujan al individuo a acometer una actividad emprendedora.

De esta forma, la actividad emprendedora se configura en la economía como un hecho rico y muy heterogéneo, que permite afrontar retos económicos simples o complejos en la escala local, nacional o internacional, y que abarca actividades que se extienden desde la prestación de servicios de menor valor añadido, hasta la producción de bienes tradicionales o servicios altamente innovadores. Es decir, en una sociedad libre y organizada, con pocas trabas a la actividad creadora y en el mercado laboral, el fenómeno emprendedor permite mantener un alto nivel de competitividad internacional y un adecuado grado de cohesión social en sus comunidades locales, influidas con frecuencia por la llegada y asimilación socioeconómica de poblaciones de inmigrantes y minorías con gran diversidad sociocultural (Leebaert, 2006; Lofstrom, 2002, y Youl, Florida y Acs, 2004).

Una vez que del impulso del emprendimiento se aborda la creación de la empresa, para que ésta sobreviva es necesario que el emprendedor convertido en gestor adopte las correctas decisiones en el marco del complejo y cambiante mercado competitivo en el que se desenvuelve. La compatibilidad de ambos roles –liderazgo y capacidad ejecutiva– casi

nunca es sencilla pero sí posible en cualquier emprendedor reflexivo (Hamm, 2003 y Zaleznik, 2004). En todo caso, el emprendedor ha de intentar maximizar sus habilidades emprendedoras con una gestión eficiente para alcanzar la frontera de la función de producción (Amin Salim, 2005): la eficiencia productiva y financiera se erige en requisito imprescindible para la continuidad de la actividad. Pero, además, el emprendedor debe estar dotado también de una sensibilidad que le permita detectar oportunidades y aprovecharlas, compatibilizándolo con los conocimientos y valores culturales, sociales y técnicos del momento y lugar en el que actúa; de ahí que sus características personales sean esenciales.

Para el conocimiento de la actividad emprendedora se necesita diferenciar entre la fase temprana y la fase de consolidación. La primera fase, que se refiere a las actividades relacionadas con la puesta en marcha del proyecto empresarial y los tres primeros años de vida, tiene especial interés para los nuevos empresarios y otros agentes por dos motivos fundamentales. Primero, porque es la etapa del proceso emprendedor en la que existe una mayor tasa de fracaso empresarial (Callejón, 2003; López-García y Puente, 2006) y, segundo, porque resulta un momento clave en la introducción de innovaciones en el mercado a través del shumpeteriano proceso de destrucción creativa.

La segunda fase es esencial para la economía porque las empresas que han conseguido consolidar su proyecto empresarial son las que configuran la estructura productiva base de un país, aportando continuidad a la generación de riqueza, mantenimiento del empleo y mejoras en el progreso técnico. En general, la consolidación supone la disociación entre la figura del emprendedor y la del propietario, y el aumento del tamaño empresarial conlleva el riesgo de que la capacidad innovadora del emprendedor sea menos remunerada, puesto que parte del valor va a ser asignado al capitalista. Aún así, la literatura realza la tarea esencial del emprendedor para la transformación estructural de las economías (Dias y Mc Dermott, 2006) y el avance tecnológico e industrial (Mc Daniel, 2003).

En este campo de la actividad emprendedora y de la empresa, la investigación académica viene contribuyendo desde distintas planteamientos microeconómicos y macroeconómicos, perspectivas locales e internacionales y enfoques empresariales y psicociológicos. Tradicionalmente, sin embargo, el análisis económico, bien por las hipótesis de partida del modelo neoclásico utilizado o por la mayor dificultad de obtención de datos sobre variables no fácilmente observables, ha prestado mayor atención al conocimiento de la empresa que a las características del empresario (Baumol, 1983 y 1993). En los últimos años ha venido observándose en distintas investigaciones un acercamiento de estos enfoques, en el que converge la figura del emprendedor con la de la empresa.

Desde la óptica del emprendedor, sus características han sido estudiadas desde tres planos distintos. El primero se aproxima al

fenómeno de forma general (Morel d'Arleux, 1999; Sandberg and Hofer, 1987); el segundo mediante la utilización de enfoques psicológicos (Veciana, 1999), y el tercero se detiene en el análisis de factores particulares que afectan al éxito de nuevos negocios (Ballantine et al., 1992; Lewis et al., 1984). Asimismo, la literatura referida a las características personales de los emprendedores que inducen el éxito en la empresa puede clasificarse dentro de tres amplias áreas (Stuart and Abetti, 1990, Serarols-Tarrés, 2006): la personalidad del emprendedor (Collins and Moore, 1964), su biografía (Cooper, 1981, 1993; Timmons, 1994; Vesper, 1989), y el tipo de empresa creada (Birley, 1987; Bygrave, 1989). Pese a que estas investigaciones sobre la personalidad y biografía del emprendedor o sobre el tipo de empresa creada no han demostrado que dichos atributos tengan decisiva influencia sobre los resultados de las empresas, en general, son aceptados como claves para comprender el éxito o fracaso de la empresa. Finalmente, otros estudios están contribuyendo a modelar el enfoque de la actividad emprendedora dentro del marco neoclásico (Bianchi y Henrekson, 2005) o a su consideración dentro de la teoría de la firma (Casson, 2005).

En el planteamiento de la presente investigación se ha considerado necesario adoptar un enfoque integrador, aunando las perspectivas de la empresa y el empresario, mediante el empleo de metodologías propias del análisis económico-financiero y del análisis social. Para la empresa, la alternativa elegida se lleva a cabo mediante el cálculo de los valores que toman los indicadores económicos y financieros que se extraen de la información contable registrada. Para el caso del empresario, se han utilizado encuestas de opinión que proporcionan el conocimiento de las conductas y motivaciones que le han llevado a la toma de decisiones. Las conclusiones que se obtienen de ambos análisis han sido interpretadas de manera conjunta para tratar de obtener una visión integrada de la actividad emprendedora y de su resultado y eficiencia.

El objeto de la encuesta es profundizar en el conocimiento que explicaría la entrada y supervivencia en la aventura empresarial desde dimensiones individuales, organizativas, de resultados y de ambiente. Estas dimensiones han sido identificadas a partir de los datos obtenidos de la encuesta específica referida, así como de otra encuesta similar que se realizó por el equipo investigador en el año 2002. Asimismo, se intenta comprender las razones que mueven o frenan, o convierten en éxito a la actividad emprendedora y establecer comparaciones y tendencias de su evolución.

El objeto del análisis económico-financiero es la caracterización de las empresas de distintas edades, teniendo también en consideración la variable tamaño, mediante el cálculo de series temporales de la evolución de su estructura económico-financiera, actividad y desempeño.

Tanto en el análisis cualitativo como en el cuantitativo se ha utilizado categorías de edad y tamaño de la empresa para poder establecer comparaciones según la fase de maduración en que se encuentre el

proyecto empresarial. La distinción entre tamaños empresariales permite analizar la eficiencia de la actividad y los rasgos del empresario en función de la dimensión, la cual necesariamente tiene relación directa o nula con la edad. Por ello, en el trabajo se distingue entre la etapa temprana de implantación de la empresa y las etapas de consolidación posteriores.

Con el empleo de ambas metodologías, la intención del trabajo es aportar evidencia empírica sobre la relación existente entre desempeño empresarial y características de empresarios y empresas, edad y tamaño, que proporcione evidencia respecto al acceso a los recursos financieros, a la gestión y rentabilidad de la actividad. Se pretende, igualmente, ofrecer pistas a los nuevos emprendedores (y a otros interlocutores sociales) sobre las coordenadas que enmarcan la senda de la actividad emprendedora, en función del tiempo y el crecimiento, desde la etapa más temprana hasta conseguir la consolidación de la actividad.

2. DATOS Y METODOLOGÍA

La base de datos empleada para la realización del estudio – cuantitativo y cualitativo- ha sido el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), que incluye los estados financieros del periodo 1997-2004 para la mayoría de las compañías mercantiles españolas que depositan sus cuentas en los Registros Mercantiles. En la versión de la base utilizada (diciembre 2005) existe un total de 976.598 empresas. De este conjunto de empresas se han seleccionado las sociedades anónimas, limitadas y cooperativas y se ha segmentado por tamaño y edad.

En función del criterio de tamaño se han diferenciado cuatro grupos según el número de trabajadores: microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas. Según el criterio de edad se han considerado cuatro grupos: con más de diez años de funcionamiento, con más de seis años y menos de diez, con más de tres años y menos de seis, y con menos de tres años completos. Tras esta doble segmentación han resultado 588.031 empresas con información completa, que constituyen la población de estudio.

El análisis cuantitativo de la información económico-financiera de las empresas ha requerido diseñar tres muestras obtenidas a partir de la anterior población. Una de ellas reproduce la estructura de la población de empresas con información completa en SABI (cuadro 1), la cual se configura como esquema de la estructura empresarial española (grupo de control). Las otras dos muestras tienen por objetivo permitir el análisis de las diferencias y similitudes en los comportamientos de los

grupos de tamaño y edad. El tamaño muestral del grupo de control es de 7983 empresas. Las otras dos contienen 7223 y 7796 empresas, respectivamente. El total de empresas estudiadas es de 22.912¹.

CUADRO 1.
Muestra de empresas base SABI según tamaño y edad (Control)

Edad / Empleo	>10 años	De 6 a 10 años	De 3 a 6 años	< 3años	Total
Menor de 10	2553	1592	1307	343	5795
De 10 a 49	1127	366	217	41	1750
De 50 a 249	211	42	22	3	279
Mayor de 249	55	8	4	1	69
Total	3946	2009	1551	388	7893

Fuente: Elaboración propia.

A partir de estos tamaños muestrales, la selección de empresas que forman los estratos de cada muestra se realiza mediante un procedimiento aleatorio que otorga a cada elemento de la población la misma probabilidad de ser escogido, siendo el único condicionante el porcentaje del estrato sobre el total. Para las empresas seleccionadas se ha extraído la información precisa de sus estados financieros con el objeto de calcular las ratios representativas de la estructura económico-financiera a corto y largo plazo de los indicadores de gestión, actividad, costes y eficiencia durante los ocho años del período de estudio, 1997-2004. En conjunto se ha calculado 5.682.176 ratios (31 ratios · 8 años · 22.912). Las 31 ratios estudiadas se reflejan en el recuadro 1 y siguen el modelo de clasificación propuesto por Maroto (2005).

¹ Para la determinación de los tamaños muestrales se utilizó el programa SOTAM (Sistema Operativo para Tamaños Muestrales), desarrollado por el profesor Manzano Arrondo, disponible a través de la red (<http://www.personal.us.es/vmanzano/distribuye/programas.htm>).

RECUADRO 1.
Ratios calculadas para cada empresa y año

Ratios de composición de la estructura del capital económico:	
X ₁ :	Activo circulante ÷ Activo fijo
X ₂ :	Inmovilizado material ÷ Activo total
X ₃ :	Existencias ÷ Activo total
X ₄ :	Dotaciones para amortización del inmovilizado ÷ Inmovilizado material
Ratios de composición de la estructura del capital financiero:	
X ₅ :	Fondos propios ÷ Pasivo total
X ₆ :	Exigible a corto plazo ÷ Financiación permanente
Ratios de composición de la estructura del capital-coberturas:	
X ₇ :	Financiación permanente ÷ Inmovilizado total
X ₈ :	Acreedores a corto plazo ÷ Deudores
Ratios indicadores de gestión de actividad:	
X ₉ :	Valor añadido ÷ Cifra de negocios
X ₁₀ :	Valor añadido ÷ Inmovilizado material
X ₁₁ :	Fondo de maniobra ÷ Cifra de negocios
Ratios indicadores de gestión de costes:	
X ₁₂ :	Consumos de explotación ÷ Cifra de negocios
X ₁₃ :	Gastos de personal ÷ Cifra de negocios
X ₁₄ :	Gastos financieros ÷ Cifra de negocios
X ₁₅ :	Consumos de explotación ÷ Valor Añadido
X ₁₆ :	Gastos de personal ÷ Valor Añadido
X ₁₇ :	Gastos financieros ÷ Valor Añadido
Ratios indicadores de gestión-rotaciones:	
X ₁₈ :	Acreedores comerciales ÷ Consumos de explotación
X ₁₉ :	Deudores ÷ Cifra de negocios
Ratios indicadores financieros de liquidez:	
X ₂₀ :	Tesorería ÷ Acreedores a corto plazo
X ₂₁ :	Deudores + Inversiones financ. tempor. (IFT) + Tesorería ÷ Acreedores a corto plazo
Ratios indicadores financieros de solvencia:	
X ₂₂ :	Activo total ÷ Exigible total
X ₂₃ :	Gastos financieros ÷ Resultado neto del ejercicio + Gastos financieros
X ₂₄ :	Gastos financieros ÷ Recursos generados totales
Ratios indicadores de rentabilidad:	
Y ₁ :	Rentabilidad financiera (Rentabilidad económica (Y ₂) · Apalancamiento financiero (Z ₁) · Efecto Fiscal (Z ₂))
Y ₂ :	Rentabilidad económica (Margen de explotación (Z ₃) · Rotación del activo (Z ₄))
Ratios indicadores de empleo y productividad:	
Y ₃ :	Productividad: valor añadido por trabajador

Estas ratios son los datos sobre los que se han practicado el análisis gráfico, estadístico y econométrico. El primero se ha realizado para reflejar conjuntamente la evolución de los distintos grupos de edad y tamaño y observar las diferencias y similitudes en su comportamiento temporal. El segundo, mediante diversas pruebas y *tests* estadísticos (análisis de la varianza, el *test* de Scheffé y las pruebas no paramétricas de Kolmogorov-Smirnov y de Kuskal-Wallis), ha servido para detectar el disímil comportamiento según tamaño o edad para cada ratio. Y el tercero completa el resultado de estas pruebas estadísticas mediante técnicas econométricas de regresión con variables ficticias o *dummies*.

Por su lado, el análisis cualitativo se ha llevado a cabo mediante encuesta dirigida a los 458 empresarios encuestados en el I Informe de la actividad emprendedora en España, en 2002, así como a una muestra representativa de los nuevos que iniciaron su actividad en los últimos tres años, entre 2003 y 2005. En la base SABI se identificaron 53.370 sociedades constituidas en este último período, para las que existía

información completa de 28.873. De ésta población se extrajo una muestra de 1.057 empresas, a las que se envió el cuestionario. El total de respuestas completas válidas obtenidas fue de 285 para los empresarios ya encuestados en 2002 (65 %) y 222 para los empresarios de nueva actividad. Estos altos índices de respuesta otorgan validez a los resultados obtenidos del estudio.

Las fases de este estudio han sido el análisis descriptivo de la encuesta, un estudio factorial y cluster y un análisis sobre la creatividad competitiva. El análisis descriptivo es el que se presenta en esta Comunicación y permite obtener el perfil y caracterización de los empresarios. El segundo análisis identifica los factores determinantes de la acción emprendedora en España y las agrupaciones homogéneas de emprendedores, y con el tercero se indaga en comportamientos empresariales a largo plazo asociados a actividades emergentes e industrias creativas. Ambos análisis se recogen en el II Informe Fundación Rafael del Pino "La actividad emprendedora. Empresas y empresarios en España, 2005", de próxima publicación.

3. CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRESARIOS.

En la edición de la encuesta correspondiente al I Informe de la actividad emprendedora en España se estudió una muestra de emprendedores con proyectos empresariales, principalmente, consolidados. En esta segunda edición de la encuesta se ha realizado una importante labor de mejora de la muestra. Por un lado, para alcanzar una mayor y mejor representación de las empresas más pequeñas y, por otro, incorporar específicamente un extenso grupo de las que fueron creadas en los últimos tres años, entre 2003 y 2005. De esta manera la muestra final resulta más equilibrada y representativa del colectivo empresarial español. No obstante, pese a este cambio metodológico los resultados no reflejan modificaciones sustanciales en la mayor parte de los temas analizados en la encuesta de 2002, probablemente debido al mantenimiento del ciclo expansivo de la economía española. A continuación se ofrecen los principales resultados.

Género y edad: La participación de los hombres en el empresariado español sigue siendo claramente mayoritaria, especialmente entre las empresas grandes y medianas. Se advierte, sin embargo, una consolidación de la tendencia creciente de mujeres en la aventura empresarial. En concreto, en los cuatro años transcurridos entre las dos encuestas el porcentaje de mujeres empresarias ha pasado del 8,5 al 13%. Entre las empresas de reciente creación la participación es aún mayor, superando el 20 por ciento. La mayor parte de los empresarios tienen entre cuarenta y cincuenta años, aunque la edad media con la que suelen comenzar su actividad es de 30 años, la edad más frecuente

es de 26 años. Estos valores coinciden con los observados internacionalmente por el *Global Entrepreneurship Monitor* (de la Vega, 2006). Parece confirmarse que en los últimos años ha venido produciéndose un ensanchamiento en la edad con la que los empresarios comienzan su actividad, en línea con otros resultados obtenidos a finales de la década de los noventa por Hayter (1997), quien observó un paulatino proceso de envejecimiento de la población de empresarios por crecientes necesidades de cualificación técnica y de mayores recursos financieros que son difíciles de obtener en la juventud. Las diferencias entre hombres y mujeres se encuentran fundamentalmente en la mayor concentración en torno a la edad media de ellas.

Entorno familiar: Los empresarios que provienen de familias con alguna tradición empresarial mantienen una representación aproximada del 60 por ciento, lo que confirma el notable papel desempeñado por el entorno familiar en la aparición de vocaciones empresariales. La pertenencia a una familia emprendedora aunque favorece la decisión de ser empresario no parece incidir de forma significativa sobre las posibilidades de éxito del empresario (Van Praag, 1999), pero parece contrastarse también su influencia en la elección del sector en que se desarrolla la nueva actividad, particularmente en el subconjunto minoritario de las mujeres empresarias. Un ambiente familiar emprendedor dota al empresario de una serie de recursos y habilidades de orden práctico –actitudes, contactos o conocimientos específicos- que facilita su éxito.

Formación: Desde el punto de vista de la educación y formación regladas, al igual que en 2002, los emprendedores se distribuyen en torno a dos polos: un nutrido grupo compuesto por algo más del 40 por ciento que únicamente alcanzó los estudios primarios, y otro de participación algo inferior al 40 por ciento que tiene estudios universitarios. Los titulados con formación profesional crecen ligeramente. Pero merece destacarse la sensible reducción de empresarios con estudios de postgrado, que podría explicarse por una eventual relación positiva entre las fases expansivas del ciclo y la actividad emprendedora. Puede suponerse que es más fácil y rápido convertirse en empresario cuando la economía crece, lo que, a su vez, reduciría la propensión a aprovechar el tiempo de espera formándose. Por otra parte, apenas el 18 por ciento de los empresarios españoles iniciaron la actividad sin experiencia previa (por hallarse en formación académica, principalmente), lo que es coincidente con resultados obtenidos a nivel internacional (Patchell, 1991) y contrasta con los valores más altos obtenidos en la encuesta de 2002; ello deriva fundamentalmente del segmento de nuevos empresarios, que sólo el 7,5 por ciento se iniciaron sin experiencia profesional previa.

Motivaciones: Las motivaciones que mueven a que un individuo escoja el arduo camino de la actividad empresarial son muy diversas, pero pueden clasificarse en tres grandes grupos (Patchell, 1991): las

relacionadas con la calidad de vida, las que afectan a la satisfacción que produce el trabajo realizado, y las que afectan a la renta obtenida.

Respecto a la calidad de vida, los aspectos ligados a la vertiente profesional, como la autorrealización personal o el trabajar para uno mismo, siguen desempeñando un papel más importante que los relacionados con la vertiente personal –tener tiempo libre, por ejemplo-, aunque en el caso de las mujeres estas diferencias se atenúan. Las relacionadas con la satisfacción laboral permanecen prácticamente invariables en las dos encuestas realizadas. Los motivos considerados más importantes siguen siendo los relacionados con ‘ser su propio jefe’, ‘aceptar un desafío’ y ‘contribuir a la sociedad’. Por el contrario, la exhibición de las habilidades personales o la obtención de reconocimiento social tienen una menor valoración. Por géneros no se aprecian diferencias significativas, a excepción de la mayor valoración por parte de las mujeres en cuanto a la obtención de reconocimiento social. Tampoco se han apreciado cambios sustanciales en los aspectos ligados con la obtención de renta. La mayor parte de los empresarios consideró más importante la obtención de rentas en consonancia con el esfuerzo realizado o la consecución de un nivel de vida adecuado que la obtención de altos niveles de renta en si mismo.

La gran decisión: Uno de las principales novedades incluidas en esta edición de la encuesta la constituye el análisis de distintos aspectos relacionados con la puesta en marcha del proyecto empresarial. Para convertirse en empresario ha de darse respuesta a tres cuestiones trascendentales que afectarán al futuro del emprendedor, tanto profesionalmente como en la esfera de lo personal: sector en el cual desarrollará su actividad, lugar donde la emplazará y momento en que comenzará. Estas preguntas cruciales no se contestan necesariamente de forma secuencial, en muchos casos las respuestas surgen de forma simultánea, especialmente cuando aparece una oportunidad. Tienen, en todo caso, un fuerte componente de predeterminación, que puede afectar muy negativamente a posibilidades de éxito futuro del proyecto empresarial.

De acuerdo con la mayoritaria opinión de los empresarios encuestados, experiencia laboral previa y conocimiento del sector son los principales determinantes de la elección del sector de actividad. Ambos suman casi el 60 por ciento de las respuestas, aunque dicha experiencia no existe en algo menos del 20 por ciento de los empresarios ya que no han desempeñado previamente ninguna actividad profesional. Esta carencia de experiencia supone una reducción significativa respecto a la anterior encuesta. Sin embargo, la experiencia previa en Pyme aumenta su importancia notablemente: de un 25 por ciento en 2002 a un 35 por ciento en 2006. Los motivos puramente económicos asociados a la elección de un sector, como la detección de oportunidades (12 por ciento) o el aprovechamiento de activos preexistentes (3 por ciento), tienen un papel menor.

La elección del momento concreto para el comienzo de la actividad empresarial de debe a múltiples y diferente motivos, pero pueden resumirse en tres: económicos, personales y fortuitos. En el primero se encuadran los relacionados con la aparición de una oportunidad empresarial, que debe concretarse en un momento determinado y que no permite dilación. Este motivo de elección alcanza aproximadamente una tercera parte de las respuestas. En el segundo están los relacionados con la llegada a una etapa de la vida que exige al emprendedor el comienzo de la actividad empresarial, como por ejemplo la finalización de los estudios. En estrecha relación con estos motivos personales se encuentran los fortuitos, que engloban aquellos comienzos motivados por cuestiones ajenas al empresario, como la pérdida del puesto de trabajo o la sucesión en la empresa familiar. Estos dos tipos de motivos, que configuran la necesidad como causa del inicio de la actividad emprendedora, suponen aproximadamente dos terceras partes de las respuestas.

En los casos de creación de nuevas empresas el tiempo que transcurre desde que se toma la decisión hasta que efectivamente se pone en marcha supera el año en el treinta por ciento de los casos, no encontrándose diferencias entre los nuevos empresarios y los que comenzaron su actividad hace más tiempo.

El lugar donde se realizará la actividad empresarial se elige en más del cincuenta por ciento de los casos por la cercanía al lugar de residencia. Aspectos no económicos como la calidad de vida o el arraigo personal también tienen cierta trascendencia, mientras que otros económicos, como son los estratégicos o los logísticos, tienen una importancia escasa, no superando en ningún caso el 10 por ciento.

Toma de decisiones: La mayor parte de los empresarios toman todas las decisiones importantes en su empresa. Al igual que en 2002, el 60 por ciento no delega funciones. Entre los que delegan, se observa una tendencia creciente a mantener el control directo sobre las decisiones estratégicas, en especial las de orden financiero (80 por ciento), las de producción (75 por ciento) y las de recursos humanos (70 por ciento).

Estructura de la plantilla: La estructura media de las plantillas es bastante homogénea por tamaños de empresas, no observándose cambios importantes con la encuesta de 2002. La mayor parte del personal, casi un 60 por ciento, es asalariado fijo a tiempo completo. Entre las diferencias destaca la reducción de la presencia del grupo familiar en puestos de gerencia, que pasa del 14 al 7 por ciento, quizás debido a una mayor profesionalización de la dirección. No obstante, en las pequeñas empresas, como sería de esperar, existe una mayor presencia de miembros del grupo familiar en la dirección.

Esfuerzo tecnológico: Únicamente el 11 por ciento de los empresarios declaró haber realizado o contratado actividades de investigación y desarrollo durante el año precedente. Contra lo que sería de esperar, este dato supone una ligera reducción frente a los datos de 2002. Este porcentaje se eleva significativamente en las empresas grandes entre

las que alcanza el 35 por ciento, resultados que coinciden con los obtenidos en otros estudios (Buesa y Molero, 1998; Molero, 2005). La mayor parte de la actividad innovadora se realiza internamente y solamente en una pequeña proporción se contrata externamente.

Factores de éxito y fracaso: Los factores que los emprendedores encuestados consideran determinantes del éxito empresarial son: la dedicación y la constancia en el trabajo, el servicio al cliente, la calidad, la seriedad y tener buenos contactos, disponer de un producto adaptado al mercado, el conocimiento del mercado y la buena cultura empresarial. Coinciden prácticamente con los resultados obtenidos en 2002. Por su parte, los factores que según los mismos emprendedores influyen en la supervivencia -aquéllos sin los cuales se pone en peligro la viabilidad de la empresa pero que en si mismos no garantizan el éxito-son: tener un producto adaptado al mercado, gozar de buenas expectativas, buena cultura empresarial, disponibilidad de recursos y esfuerzo tecnológico. Los resultados de la nueva encuesta sólo presentan leves variaciones respecto a 2002.

El porcentaje de empresarios con fracasos empresariales previos aumenta casi en tres puntos porcentuales respecto a la encuesta de 2002, hasta alcanzar el 15,5 por ciento. Pese a que este indicador es todavía reducido respecto a otros países avanzados, muestra una mayor permeabilidad de la economía para la reentrada de empresarios con experiencias negativas previas. Por otra parte, entre los empresarios con fracasos continúa la inercia atendiendo a su experiencia anterior. Sin embargo, aunque un 44 por ciento de ellos repite en mismo sector, se reduce sensiblemente el porcentaje respecto a 2002, que era del 55 por ciento. Esta circunstancia sugiere una mejora cualitativa del espíritu emprendedor en el momento de la creación de la empresa.

4. COMPORTAMIENTOS Y EFICIENCIA DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA, 1997-2004

En esta sección se va a intentar relacionar los cambios estructurales, particularmente el crecimiento del sector servicios, en las economías desarrolladas con el comportamiento de estos

Con el objeto de caracterizar los distintos tamaños y edades de las empresas tomadas para analizar la actividad emprendedora en España, se ha procedido al estudio de la evolución temporal de una amplia diversidad de ratios que relacionan partidas de los estados financieros de las empresas. Estas ratios son representativas de la estructura de inversión y financiación de la empresa, de su gestión de actividad y costes y de la liquidez y solvencia, así como de su eficiencia medida en términos de rentabilidad y productividad. Este análisis ha de hacerse

necesariamente en términos comparativos entre los distintos grupos de edad y tamaño y respecto al conjunto de la estructura empresarial.

En el estudio comparativo se enfatiza en la comparación de las empresas de más reciente creación con respecto a las consolidadas o a las que se hallan en fase de consolidación. Con ello se persigue diferenciar entre las fases: temprana, de arranque y de consolidación de la actividad emprendedora.

Puede considerarse que la existencia de comportamientos diferenciados entre las distintas edades y tamaños empresariales ha sido obtenida con un elevado grado de fiabilidad. Las conclusiones a las que se llega en la gran mayoría de las ratios estudiadas se han confirmado con el análisis gráfico, las pruebas estadísticas y, en el caso de las variables de eficiencia, también con el análisis econométrico. Igualmente, la robustez del análisis efectuado y la adecuada determinación de las muestras se ratifican por el adecuado posicionamiento entre los grupos estudiados de una muestra representativa de la estructura empresarial española.

La caracterización efectuada ha de entenderse propia de aquellas iniciativas empresariales que superviven en el tiempo. Por tanto, los resultados de los indicadores considerados tienen el intrínseco sesgo favorable de aquellas actividades que hasta el momento han podido considerarse exitosas. Si se considerasen las actividades que han fracasado en el período estudiado, los valores de los indicadores mostrarían una mayor dispersión, con valores medios difícilmente interpretables y que confirmarían la existencia de diversos desequilibrios e ineficiencias. En todo caso, de las empresas que han fracasado no es fácil disponer de información fiable y completa, ni de la opinión de sus emprendedores.

A continuación, se presenta el análisis gráfico de las agrupaciones de indicadores más relevantes para las que los análisis estadísticos han proporcionado diferencias.

Estructura económico-financiera

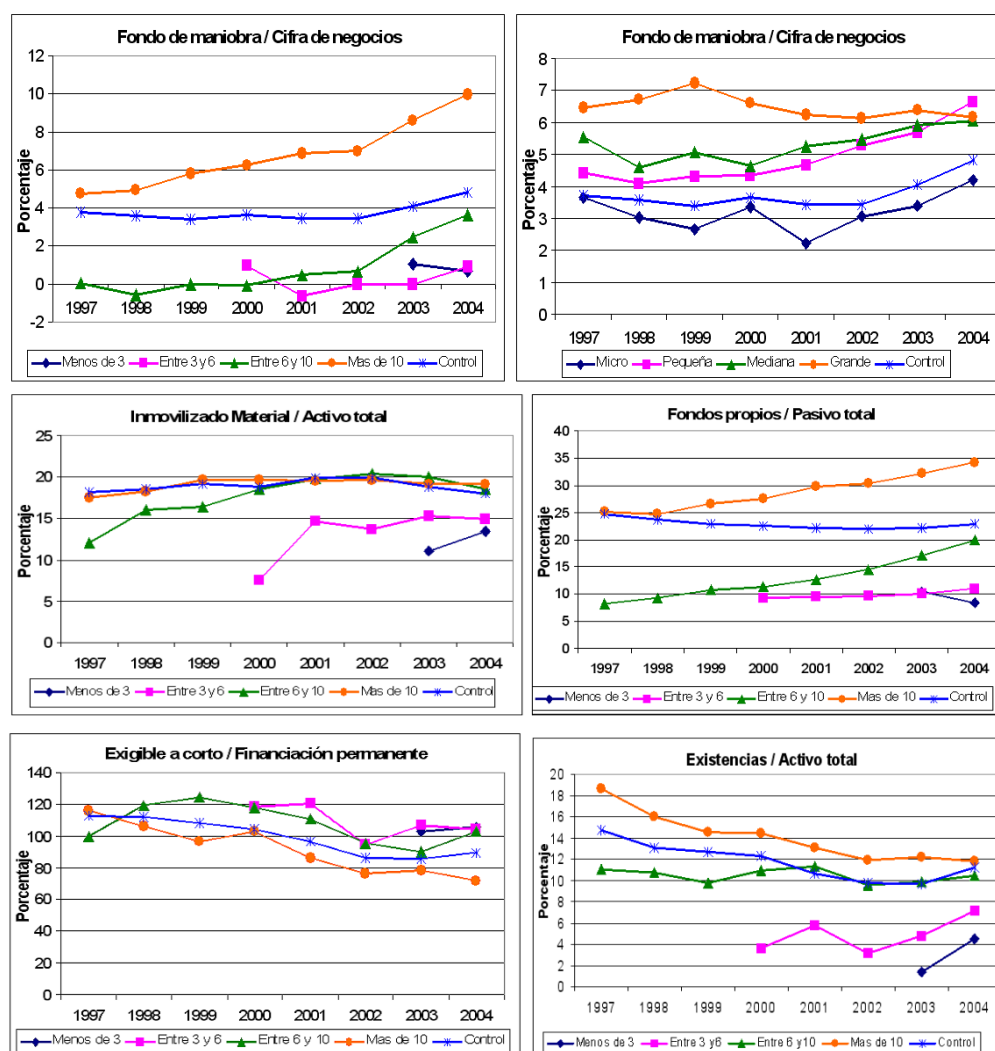
La estructura económico-financiera de las empresas estudiadas se halla en equilibrio independientemente de su tamaño o edad. Esta circunstancia es consecuencia lógica de que la población de empresas utilizada en este trabajo está formada por sociedades mercantiles que han supervivido desde la fecha de su constitución hasta el año 2004. No obstante, pese a este equilibrio esencial, es posible encontrar rasgos diferenciadores según la etapa de consolidación o el tamaño en que se encuentren las empresas.

De los resultados que se obtienen en el análisis cuantitativo y gráfico (gráfico 1), se desprende que el fondo de maniobra de las empresas estudiadas -indicador más visible de la adecuación entre las fuentes de financiación y la materialización de la inversión de la empresa- aumenta a medida que las empresas van madurando en edad, así como que la relación entre este indicador y el volumen de actividad -medido por la cifra de negocios- es más débil cuanto más joven o pequeña es la

empresa. Esta evidencia explica la mayor necesidad que tienen las empresas más jóvenes o más pequeñas de asumir superiores niveles de riesgo en su estructura financiera.

El equilibrio económico-financiero de las empresas más jóvenes se sustenta en el peso que tiene el activo circulante respecto a su activo fijo y que, acompañando a esto, tengan una mayor proporción del exigible a corto plazo respecto a la financiación permanente y menores fondos propios relativos al conjunto de su financiación y cifra de negocios. Esta relativamente menor financiación a largo se traduce, por tanto, en una política de inversión que incide en una menor inmovilización de recursos en estructura técnica y en existencias.

GRÁFICO 1.
Evolución de las ratios de la estructura económico-financiera

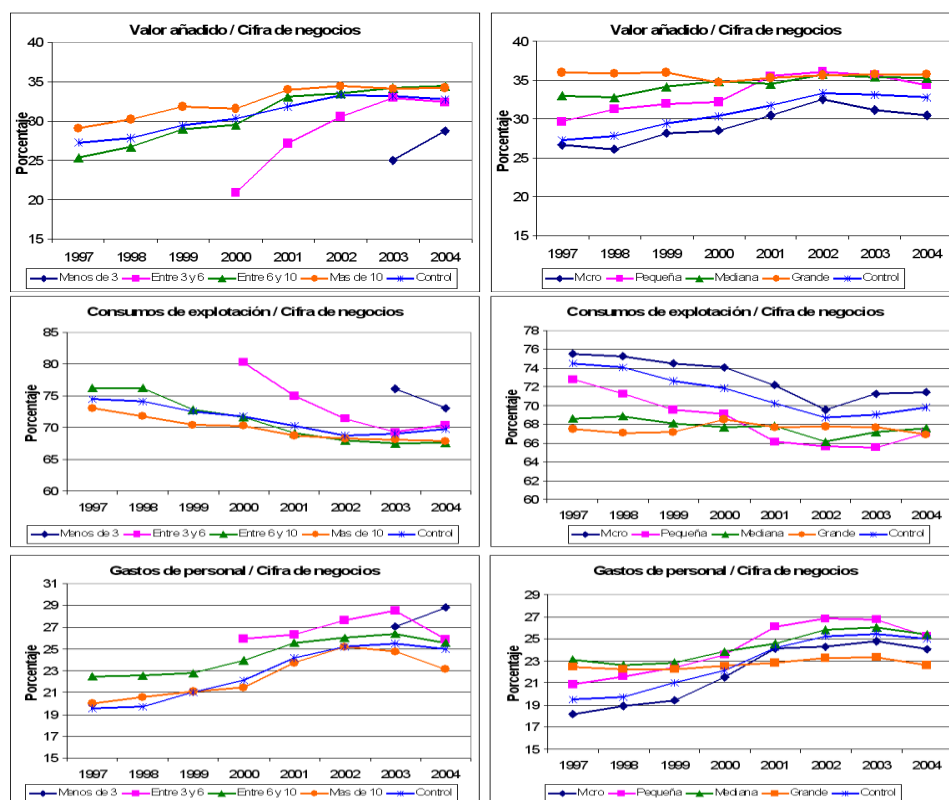


Fuente: Elaboración propia.

Gestión de actividad

Con estas características estructurales, las nuevas empresas han de competir con aquellas más consolidadas. Se ha evidenciado (gráfico 2) que deben hacer un esfuerzo extra para poder alcanzar con el tiempo una capacidad de generar valor añadido que las equipare a otras iniciativas más consolidadas. Esfuerzo que también han de realizar respecto a su estructura de costes, puesto que se observa que, en términos relativos, los consumos de explotación y gastos de personal respecto a la cifra de negocios se aminoran conforme la empresa madura en edad. La mayor rigidez del mercado laboral hace aparentemente que los gastos de personal no se modifiquen con el tamaño de la empresa; sin embargo, los consumos de explotación representan menor proporción sobre la cifra de negocios a medida que el tamaño aumenta y permite una utilización más eficiente de los mismos.

GRÁFICO 2.
Evolución de las ratios de gestión de actividad



Fuente: Elaboración propia.

Derechos y obligaciones comerciales

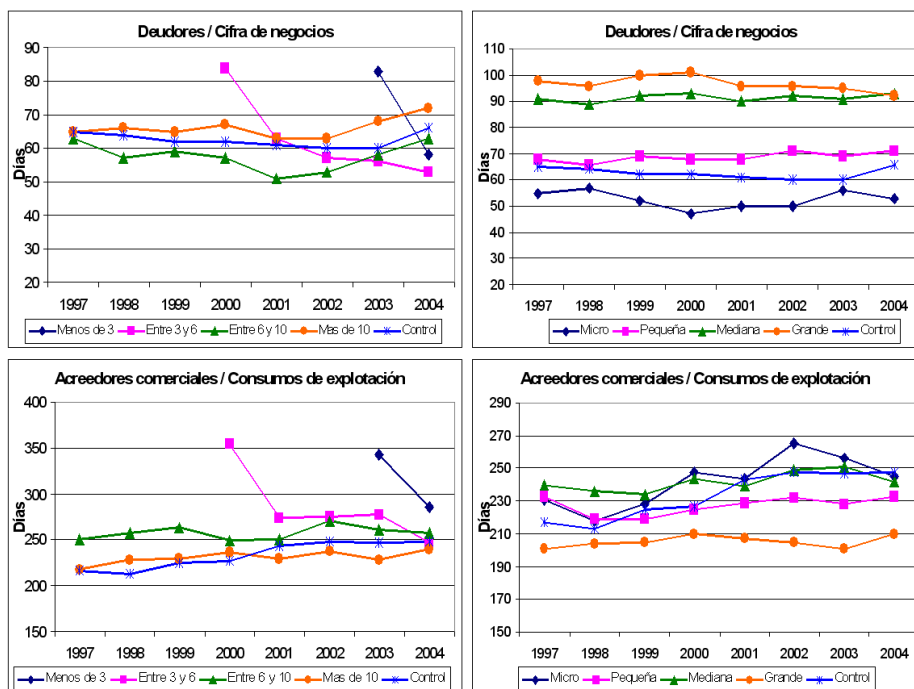
Las empresas más jóvenes y de menor tamaño son las que más días se aprovechan del pago aplazado a los acreedores comerciales y las que

más días conceden a los deudores para el cobro de sus derechos, aunque en este caso las micro y pequeñas empresas –por sus mayores necesidades financieras- muestran la necesidad de conceder períodos más cortos de aplazamiento. Ver gráfico 3.

La relación deudores sobre cifra de negocios indica que las empresas nuevas o de reciente creación ante la necesidad que tienen de abrirse un hueco en el mercado conceden mayores plazos para el cobro a sus deudores. Esta circunstancia provoca una mayor asunción de riesgo en su actividad comercial, por lo que al mayor riesgo en la estructura financiera mencionado se suma este nuevo riesgo de tipo económico. No obstante, este aspecto financiero, reflejo de una política comercial agresiva, se aminora en las microempresas y pequeñas empresas, puesto que, por su mayor fragilidad financiera, precisan de flujos en efectivo para acometer y continuar su actividad.

La relación acreedores comerciales sobre consumos de explotación explica, parcialmente, que un importante porcentaje de la financiación externa exhibida por las nuevas empresas sea a corto plazo. Asimismo, que los gastos financieros reflejados en sus cuentas de pérdidas y ganancias sean inferiores a los de las empresas más consolidadas, ya que el coste financiero que asumen es de naturaleza implícita sin reflejo explícito como gasto financiero.

GRÁFICO 3.
Evolución de las ratios de deudores y acreedores comerciales



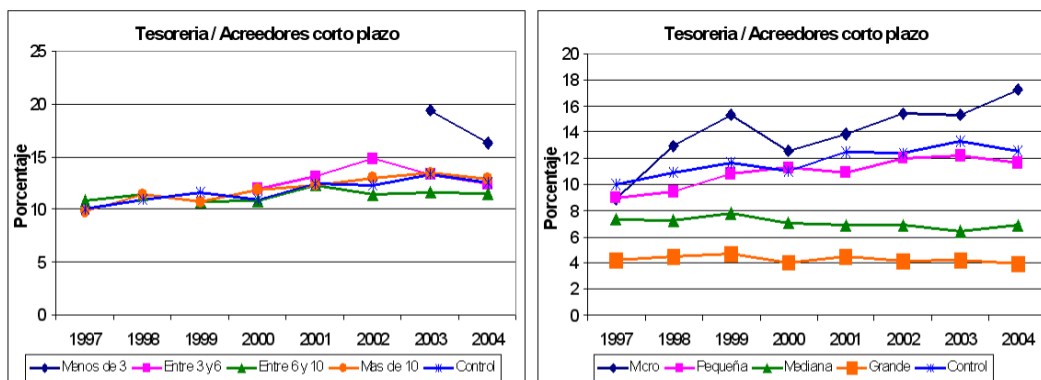
Fuente: Elaboración propia.

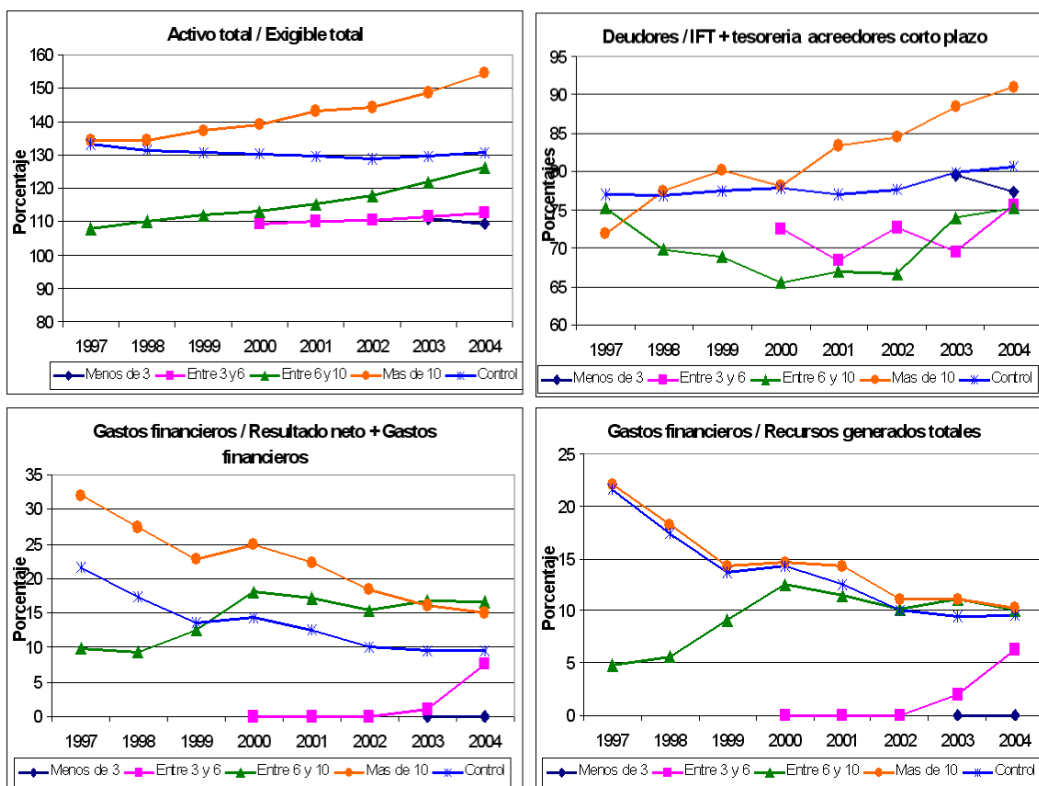
Liquidez y solvencia

El mayor grado de riesgo en la estructura económico-financiera de las empresas más jóvenes no implica, sin embargo, descuido de sus obligaciones de pago de más pronto vencimiento, ya que mantienen niveles de tesorería para encarar sus pagos superiores a los que presentan las empresas de edades más altas; niveles que disminuyen conforme se reduce el tamaño de las empresas. Además, el disponible de las empresas más jóvenes y la relación del endeudamiento a corto con los derechos de cobro a corto no presentan diferencias con respecto a otras edades.

Junto a esta cobertura de las deudas comerciales de más pronto vencimiento a través de suficientes saldos de tesorería, se observa también que existe un menor riesgo financiero por insolvencia en las empresas de menor edad, ya que los resultados del ejercicio o el total de recursos generados dotan de mayor cobertura a las cargas financieras comprometidas. Las deudas financieras se garantizan con una suficiente cantidad de recursos financieros obtenidos de la actividad. Esta consideración confirma que las empresas jóvenes supervivientes son financieramente viables, ya que garantizan sus pagos pese a su más reducido fondo de maniobra y, consecuentemente, mayor riesgo en su estructura económico-financiera. No obstante, la solvencia de las empresas jóvenes durante el período de estudio ha disminuido a la par que para las consolidadas ha aumentado. Véase gráfico 4.

GRÁFICO 4.
Evolución de las ratios financieras de liquidez y solvencia





Fuente: Elaboración propia.

Eficiencia financiera y económica

Los resultados del análisis gráfico ponen de manifiesto que la rentabilidad financiera ofrece una relación inversa con la edad y el tamaño empresarial (gráfico 5). Es decir, se confirma la existencia de una relación directa entre rentabilidad y riesgo, lo que queda corroborado en el estudio ya que cuanto más joven o pequeña (o ambas circunstancias) es una empresa mayor riesgo se ve obligada a asumir en su estructura financiera y en su actividad económica. Por ello, la rentabilidad financiera ha de ser necesariamente más elevada que en las empresas de mayor edad o tamaño. Por su parte, la rentabilidad económica y la productividad presentan relación directa con respecto a la edad, a lo que se añade, en el caso de la rentabilidad, que las microempresas alcanzan valores significativamente menores que el resto y, en el caso de la productividad, que se mantiene la misma relación directa respecto a la dimensión de las empresas.

Las menores tasas de rentabilidad económica asociadas a la juventud (y al menor tamaño) de las empresas se justifican por los siguientes aspectos destacados: i) una estructura del activo formada en mayor proporción por activo circulante; ii) mayores consumos de explotación respecto a sus ingresos, posiblemente al no optimizar en sus primeras fases de vida los procesos productivos por la escasa o insuficiente

inversión en inmovilizado, situación que se atenúa al aumentar la dimensión de la empresa; iii) necesidad de afrontar, proporcionalmente, mayores gastos de personal, y iv) una política comercial más agresiva de concesión de mayores plazos a los deudores, por el coste financiero implícito que supone. Las conclusiones respecto a las tres variables de eficiencia igualmente se sustentan en el análisis estadístico (tras el gráfico 5) y econométrico.

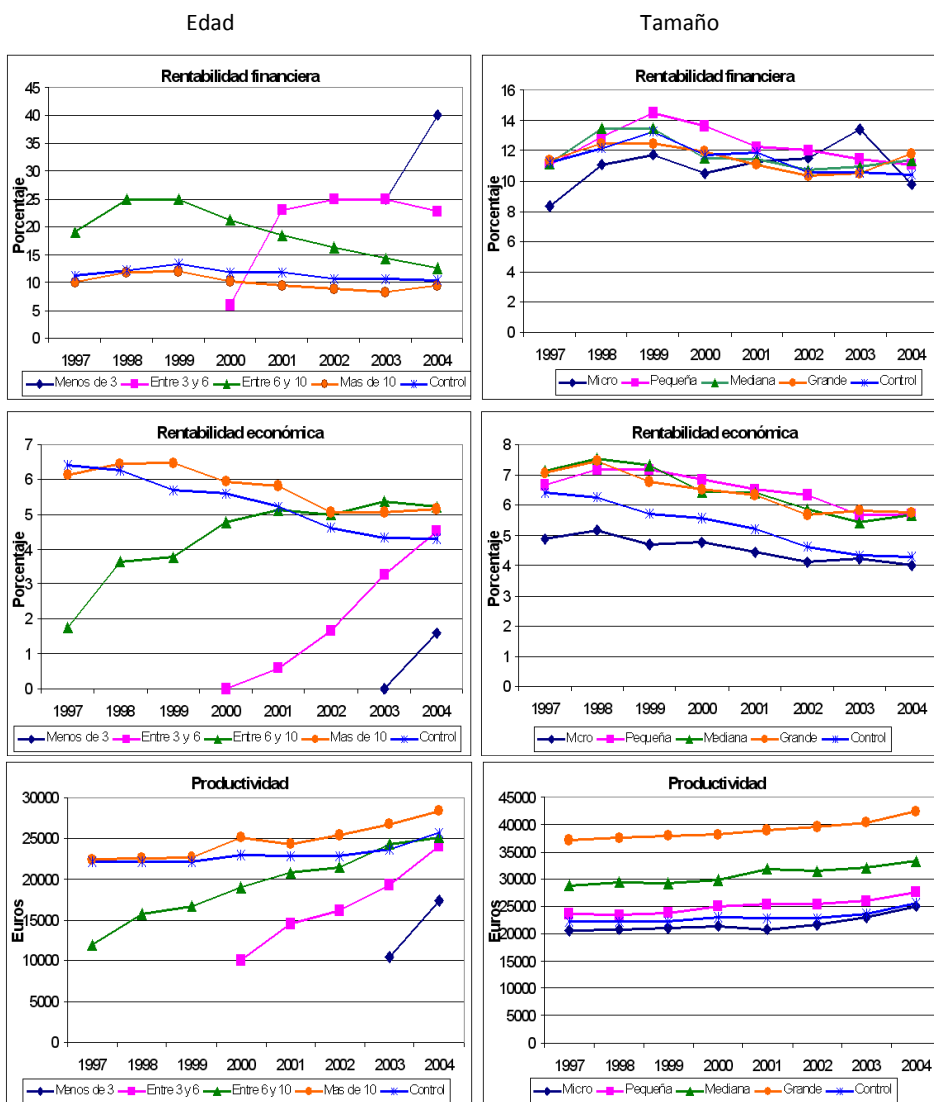
El análisis econométrico de las variables de eficiencia mediante los modelos de regresión con variables ficticias, realizados para las dos muestras de edad y tamaño, han confirmado plenamente las conclusiones obtenidas mediante el análisis gráfico y estadístico para las tres variables de eficiencia consideradas. El cuadro 2 recoge los coeficientes estructurales que permiten la correcta interpretación de las diferencias existentes entre los intervalos de edad y tamaño, puesto que otorgan un valor al coeficiente de la *dummy* eliminada para evitar el problema de colinealidad perfecta en los modelos de regresión. Estos coeficientes estructurales se extraen de los coeficientes de regresión (Betas) significativos asociados a las variables *dummies*.

CUADRO 2.
Coeficientes estructurales de los modelos de regresión

Muestra edad	R. Financiera	R. Económica	Productividad	Muestra tamaño	R. Financiera	R. Económica	Productividad
Constante	35,89	1,85	27619,40	Constante	26,26	6,43	36085,92
Menos de 3 años	10,48	-3,46	-2803,39	Microempresas	1,50	-1,01	-5047,10
De 3 a 6 años	6,68	-0,79	-1008,58	Pequeñas	0,90	0,34	-3481,04
De 6 a 10 años	-3,17	2,13	231,37	Medianas	-0,44	0,34	921,24
Más de 10 años	-13,99	2,13	3580,59	Grandes	-1,97	0,34	7606,90

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 5:
Evolución de las ratios de rentabilidad y productividad



Ratios	Antigüedad					Tamaño empresarial								
	0º	Descriptivos		Scheffé	Gráfico	Contrastes	0º	Descriptivos		Scheffé	Gráfico	Contrastes		
Rentabilidad Económica	1º	< 3	< 3	> 10	< 3	Anova	F:142,62	1º	Micro	Pequeña	Grande	Pequeña	Anova	F: 17,08
	2º	3 y 6	3 y 6	Control	3 y 6	Kruskal	Chi:402,37	2º	Control	Control	Mediana	Mediana	Anova	Signif: 0,0
	3º	6 y 10	6 y 10	6 y 10	6 y 10	Wallis	Signif: 0,0	3º	Pequeña	Micro	Pequeña	Grande	Kruskal	Chi: 21,86
	4º	Control	Control	3 y 6	Control			4º	Mediana	Mediana	Pq - Ctrl	Control	Wallis	Signif: 0,0
	5º	> 10	> 10	< 3	> 10			5º	Grande	Grande	Micro	Micro		
Rentabilidad Financiera	1º	> 10	> 10	< 3	> 10	Anova	F: 264	1º	Grande	Grande	Control	Pequeña	Anova	F:98,253
	2º	Control	Control	3 y 6	Control	Kruskal	Chi: 592,81	2º	Mediana	Mediana	Micro	Mediana	Anova	Signif: 0,0
	3º	6 y 10	6 y 10	6 y 10	6 y 10	Wallis	Signif: 0,0	3º	Pequeña	Pequeña	Pequeña	Grande	Kruskal	Chi:429,31
	4º	3 y 6	3 y 6	Control	3 y 6			4º	Micro	Control	Mediana	Control	Wallis	Signif: 0,0
	5º	< 3	< 3	> 10	< 3			5º	Control	Micro	Micro	Micro		
Productividad	1º	> 10	> 10	< 3	> 10	Anova	F: 72,4	1º	Grande	Grande	Control	Grande	Anova	F:190,522
	2º	Control	Control	3 y 6	Control	Kruskal	Chi:469,7	2º	Mediana	Mediana	Micro	Mediana	Anova	Signif: 0,0
	3º	6 y 10	6 y 10	6 y 10	6 y 10	Wallis	Signif: 0,0	3º	Pequeña	Pequeña	Pequeña	Pequeña	Kruskal	Chi:837,56
	4º	3 y 6	< 3	Control	3 y 6			4º	Micro	Control	Mediana	Control	Wallis	Signif: 0,0
	5º	< 3	3 y 6	> 10	< 3			5º	Control	Micro	Grande	Micro		

En concreto, para la variable de eficiencia financiera la inclusión de las variables *dummies*, en edad y tamaño, arrojan coeficientes de regresión significativos para todos los intervalos. Esta circunstancia implica que existe un comportamiento de la rentabilidad financiera diferenciado según el grado de consolidación de la empresa en dimensión o antigüedad.

El valor que toman los coeficientes estructurales del modelo muestra una clara e intensa relación inversa respecto a la edad. Esta relación se reproduce con el tamaño pero con menor intensidad, ya que se observa diferencias menores entre los coeficientes.

Por su lado, en la rentabilidad económica las *dummies* para las empresas que tienen menos de un sexenio de vida y las microempresas presentan coeficientes de regresión significativamente distintos a los del resto. De esta forma, los comportamientos de las empresas de más seis años y de más de diez no resultan disímiles. Tampoco existen comportamientos diferenciados entre pequeñas, medianas y grandes empresas. Por tanto, respecto a la edad puede afirmarse que en las primeras etapas de la vida de las empresas existe una relación directa con la rentabilidad económica alcanzada, y que cuando éstas son del menor tamaño –las microempresas– obtienen el menor valor de dicha rentabilidad.

Finalmente, esta leve relación directa que presenta la rentabilidad económica se manifiesta con mucha más intensidad cuando se considera la otra variable de eficiencia económica: la productividad. En efecto, todos los coeficientes de las variables *dummies* del modelo son significativos, y los valores ofrecidos por los coeficientes estructurales son claramente diferentes entre sí, creciendo a medida que aumenta el tamaño o la edad de la empresa. De esta manera, la productividad de las empresas benjamines y adolescentes, y también la de las micro y pequeñas empresas, es claramente inferior a la que obtienen las empresas tanto de edad más adulta como de mayor tamaño. Pero, a su vez, entre benjamines y adolescentes, así como entre jóvenes y adultas o entre micro y pequeñas empresas o entre medianas y grandes empresas, existen notables diferencias.

5. CONCLUSIONES

Este trabajo sobre las características de los empresarios y los resultados de sus empresas se inscribe en una tendencia investigadora reciente, que trata de integrar dos perspectivas del análisis mediante un enfoque convergente de la figuras del emprendedor y la empresa.

Los resultados de la estructura empresarial española entre 1997 y 2004 revelan diferencias significativas en el comportamiento de las variables de eficiencia, tanto por el grado de consolidación de la empresa en edad como en tamaño, de manera que existe una clara e intensa relación inversa respecto a la edad y en menor medida respecto al tamaño en cuanto a la rentabilidad financiera, mientras que esta relación se torna directa respecto a la edad en las empresas jóvenes y en las microempresas en la rentabilidad económica, y también directa respecto a edad y tamaño en la productividad. Estas diferencias se manifiestan, asimismo, en consonancia con la media de algunos rasgos característicos encontrados en los emprendedores. En efecto, los empresarios que crearon una empresa en los últimos tres años: a) son de menor edad, b) aportan mayor experiencia anterior en PYME, c) traen mayor tradición familiar, d) la decisión de constituir una empresa –momento, localización y sector- está más basada en motivos convencionales que de oportunidad, e) realizaron menos planes de negocio previos, f) presentan mayor tendencia a crear una empresa nueva que a adquirir o heredar otra existente y g) realizan menor esfuerzo tecnológico.

6. BIBLIOGRAFÍA

- AMIN SALIM, R. (2005): «Modeling entrepreneurship in small-scale enterprises», *Applied Economics Letters*, Vol. 12, núm. 1, pp. 51-58.
- AUDRETSCH, D. Y THURIK, A. R. (2004): «A model of the Entrepreneurial Economy», *International Journal of Entrepreneurship education*, vol. 2, núm. 2, pp. 143-166.
- BALLANTINE, J., CLEVELAND, F. Y KOELLER, C. (1992) «Characterizing profitable and unprofitable strategies in small and large businesses», *Journal of Small Business Management*, vol. 30, num.20, pp.13-24.
- BAUMOL, W. (1993): *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, MIT press. Cambridge, Massachusetts.
- (1983): «Toward operational Models of Entrepreneurship», en RONEN, J. (comp.), *Entrepreneurship*, Lesington Books, pp. 29-48.
- BIANCHI, M.Y HENREKSON, M..(2005): «Is neoclassical Economics still entrepreneurs?», *Kyklos Internationale Zeitschrift fur Sozialwissenschaften*, vol. 58, núm.3, pp.353-378.
- BIRLEY, S. (1987):«New ventures and employment growth», *Journal of Business Venturing*, vol. 2, pp. 155-165.
- BUESA M, Y MOLERO, J. (1998): *Economía Industrial de España. Organización, tecnología e internacionalización*, Civitas, Madrid.
- BYGRAVE, W. (1989): The entrepreneurship paradigm (I): A philosophical look at, *Entrepreneurship Theory and practice*, vol. 14, núm 1, pp. 7-27.
- CALLEJÓN, M. (2003): *Procesos de selección, iniciativa empresarial y eficiencia dinámica*. Universidad de Barcelona.
- CASSON, M. (2005): «Entrepreneurship and the theory of the firm», *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, vol. 58, núm, 2, pp. 327-348.
- COLLINS, O.F.; MOORE, D. G; Y UNWALLA, D.B..(1964): *The enterprising man*. East Lansing, MI Graduate School of Business, Michigan State University, USA.
- COOPER, A. (1993): «Challenges in predicting new firm performance», *Journal of Business Venturing*, vol. 8, pp.241-253.
- (1981): «Strategic management: new ventures and small business», *Long Range Planning*, vol. 14, num. 5, pp.39-45.
- DIAS, J. Y MCDERMOTT, J. (2006): «Institutions, education, and development: The role of entrepreneurs», *Journal of Development Economics*, Vol. 80, núm. 2, pp. 299-328.

- HAMM, J. (2003): «¿Por qué los emprendedores no saben aumentar de escala?» *Harvard Deusto Business Review*, núm. 118, pp. 34-40.
- HAYTER, R. (1997): *The dynamics of industrial location. The factory, the firm and the production system*, John Willey & Sons. Chichester. Inglaterra.
- LEEBAERT, D. (2006): «How Small Business contribute to US economic expansion, en *Entrepreneurship and Small Business*», eJournal USA: Economic Perspectives, Vol. 11, núm. 1
- LEWIS, J., STANWORTH, J. Y GIBB, A. (1984): *Success and Failure in Small Business*, Aldershot, UK: Gower Publishing.
- LOFSTROM, M.(2002): «Labor Market assimilation and the self-employment decision of inmigrant entrepreneurs», *Journal of Population Economics*, Vol. 15, núm1 , pp. 83-114.
- LÓPEZ-GRACIA, P. Y PUENTE, S.(2006): «Business Demography in Spain: Determinars of Firm Survival» *Documento de trabajo del Banco de España*, núm. 0608.
- MAROTO, J.A. (2005): *Las PYME españolas con forma societaria. Estructura económica-financiera y Resultados. (Ejercicios 1998-2001 y avance 2002)*, Colección Panorama PYME, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Dirección General de la PYME.
- MCDANIEL, B. (2003): «Institutional Destruction of Entrepreneurship through Capitalist Transformation», *Journal of Economics Issues*, vol. 37, núm. 2, pp. 493-500.
- MOLERO, J. (2005): «Innovación y cambio tecnológico» en García Delgado y Myro (eds.) *Lecciones de Economía Española*. Séptima edición. Civitas-Thompson
- MOREL D´ARLEUX, C. (1999): *Entrepreneurs and Managers´Vision od Success in Small Firms: A comparative Analysis*, Presentación en el Babson Conference on Entrepreneurship.
- PATCHELL, G. R. (1991): «Shinchintaisha: Japanese Small Business Revitalization», *Business and the Comtemporary World*, vol. IV, núm. 2, special issue on Japanese Affairs, pp. 50-61.
- SANDBERG, W.R. Y HOFER, C.W. (1986): «The effects of strategy and Industry Structure on New Venture Performance», en R.C. RONSTADT, J.A. HORNADAY, R. PETERSON Y K.H. VESPER (ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, pp. 244-246. Wellesley, M.A., Center for Entrepreneurial Studies, Babson College.
- SERASOLS-TARRES, C., PADILLA-MELÉNDEZ, A. Y AGUILA-OBRA, A.(2006): «The influence of entrepreneur characteristics on the success of pure dot.com firms» *Int. J. Technology Management*, vol. 33, num. 4, pp. 373-388.
- STUART, R. W. Y ABETTI, P.A.(1990): «Impact of entrepreneurial and Management experiece on Early performance», *Journal of Business Venturing*, vol. 5, pp.151-163.

- TIMMONS, J. (1994) *New Venture Creation*, 4ª Ed., Burr Ridge, IL.: Irwin
- VAN PRAAG, M. C. (1999): «Some classic views on entrepreneurship», *The Economist*, vol. 147, num. 3, pp. 311-335.
- VECIANA, J.M. (1999): «Entrepreneurship as a scientific research programme», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (3), pp. 11-36.
- VEGA (DE LA), I. (2006): *Global Entrepreneurship Monitor 2005, Informe Ejecutivo GEM España*, Instituto de Empresa, Madrid.
- YOUL LEE, S.; FLORIDA, R. Y ACS, Z. (2004): «Creativity and entrepreneurship: A regional Analysis of New Firm Formation», *Regional studies Journal of the Regional Studies Association*, Vol. 38, núm. 8, pp. 879-892.
- ZALEZNIK, A. (2004): «Gerentes y líderes: ¿Son diferentes?», *Harvard Business Review*, Vol.82, núm.1, pp. 64-71.

AUTORES

Antonio García Tabuena

Doctor en Economía y Licenciado en Derecho. Profesor Titular de Economía Aplicada en la Universidad de Alcalá y Subdirector e Investigador del Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (SERVILAB). Ha ocupado cargos en entidades de promoción empresarial españolas y europeas y realizado numerosos trabajos para Organismos Multilaterales de Financiación. Sus principales campos de investigación son la actividad emprendedora y el comportamiento empresarial, así como la financiación, innovación e internacionalización de la pequeña y mediana empresa.

José Luis Crespo

Doctor y Licenciado en Economía (Sección Empresas). Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad en la Universidad de Alcalá, Investigador del Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (SERVILAB) y Codirector académico del Master Oficial en Productos y Mercados Financieros de la UAH. Sus principales campos de investigación son la innovación financiera y valoración y estructuración de productos financieros, así como la financiación de la pequeña y mediana empresa.

Federico Pablo Martí

Doctor en Economía y Profesor Titular de Economía Aplicada en el Departamento de Estadística, Estructura Económica y O.E.I. de la Universidad de Alcalá. Ha realizado diversos trabajos de investigación sobre el sector empresarial para instituciones tanto nacionales como internacionales. Entre sus publicaciones más recientes destacan diversos artículos publicados en revistas como Small Business Economics, Información Comercial Española o Economía Industrial.

Fernando Crecente Romero

Investigador FPI en el Área de Estudios Sectoriales, financieros y PYME (Instituto Universitario de Análisis Económico y Social – SERVILAB) y doctorando en Ciencias Empresariales (Universidad de Alcalá). Sus principales áreas de investigación son el estudio de la financiación empresarial y la actividad emprendedora (fernando.crecente@uah.es).