

CAPÍTULO VI

SÍNTESIS Y CONCLUSIONES

1. 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, 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.

Las realidades del emprendedor y de la pyme están íntimamente ligadas. La empresa es el reflejo del impulso creador del emprendimiento de un individuo en la economía. El emprendedor es aquel que al mirar a su entorno reconoce cuáles son las posibles necesidades económicas 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 principales 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 versátil, 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 de bienes o servicios altamente innovadores. Es decir, en el marco de una sociedad libre y organizada, con pocas trabas a la actividad creadora, el fenómeno emprendedor permite al mismo tiempo mantener un alto nivel de competitividad internacional y un adecuado grado de cohesión social en sus comunidades locales.

Una vez que del impulso del emprendimiento se pasa a la creación de la empresa, para que ésta superviva 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 eficiencia productiva y financiera se erigen 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 saber 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: es la etapa del proceso emprendedor en la que existe una mayor tasa de fracaso empresarial, y resulta un momento clave en la introducción de innovaciones en el mercado a través del proceso de destrucción creativa.

La segunda fase es esencial, además de para los emprendedores, 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.

Por ello, las políticas públicas y las acciones de la sociedad civil y empresarial han de converger en el fomento de iniciativas económicas y jurídicas que favorezcan la creación del sustrato apropiado en el que emerja un extenso potencial emprendedor y fructifique en la creación de empresas. Posteriormente, la dinámica de entradas y salidas en el mercado seleccionará a las más eficientes, permitiendo su consolidación.

En este campo de la actividad emprendedora y de la empresa, la investigación académica viene contribuyendo desde distintos planteamientos microeconómicos y macroeconómicos, perspectivas locales e

internacionales y enfoques empresariales y psicosociológicos. En los últimos años y en distintas investigaciones ha venido observándose un acercamiento de estos variados enfoques de aproximación al objeto de estudio, en el que convergen la figura del emprendedor con la de la empresa.

En el planteamiento de esta investigación se ha adoptado un enfoque ecléptico aunando en el análisis la perspectiva de empresa y empresario, mediante el empleo de metodologías propias del análisis económico-financiero y del análisis social. Para la empresa, la alternativa elegida es 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.

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 de 2006, así como de la realizada en el año 2002. Con estos datos, también, se intenta comprender las razones que mueven o frenan, o convierten en éxito a la actividad emprendedora y establecer comparaciones y algunas tendencias a través de su evolución en el tiempo de estudio.

El objeto del análisis económico-financiero es la caracterización de las empresas de distintos tamaños y edades, mediante el cálculo de series temporales de la evolución de su estructura económico-financiera, desempeño y actividad.

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 de la empresa, 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.

El objetivo del trabajo con ambas metodologías es aportar evidencia empírica sobre el desempeño empresarial y las 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 acti-

vidad. Se pretende, igualmente, ofrecer pistas a los nuevos emprendedores (y a otros interlocutores sociales) sobre las coordenadas que enmarcan 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) existen un total de 976.598 empresas. De este conjunto se han seleccionado las sociedades anónimas, limitadas y cooperativas, y se han segmentado según los criterios de tamaño y edad.

En función del criterio de tamaño se han diferenciado cuatro grupos de acuerdo al 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, la cual se configura como esquema de la estructura empresarial española. Con ello se dispone de un grupo de control con el que comparar los resultados obtenidos en los grupos de estudio. 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 7.983 empresas. Las otras dos contienen 7.223 y 7.796 empresas, respectivamente. El total de empresas estudiadas es de 22.912.

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 que a su estrato le corresponde en el total.

Para las empresas seleccionadas de las muestras 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 periodo de estudio, 1997-2004. En conjunto se ha calculado el valor de 4.399.104 ratios (24 ratios · 8 años · 22.912).

Estas ratios son los datos sobre los que se ha practicado el análisis gráfico, estadístico y econométrico. El primero se ha realizado para reflejar conjuntamente la evolución de los distintos grupos de tamaño y edad 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 la aplicación de 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 Primer Informe de la Fundación Rafael del Pino 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 periodo, para las que existía información completa de 28.873. De esta 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 por 100 del total) y 222 para los empresarios de nueva actividad. Estos altos índices de respuesta otorgan validez a los resultados obtenidos del estudio cualitativo.

Las fases de este análisis cualitativo han sido tres: el análisis descriptivo de la encuesta, un estudio factorial y *cluster*, y un análisis sobre la creatividad competitiva. Con el primero se presenta el perfil y caracterización de los empresarios; con el segundo se identifican 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.

3. CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRESARIOS

En la edición de la encuesta correspondiente al Primer Informe de la actividad emprendedora en España se estudió una muestra de empre-

dedores 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, para incorporar específicamente un extenso grupo de las que fueron creadas en los últimos tres años, entre 2003 y 2005. Con ello se ha intentado disponer de una muestra más equilibrada y representativa del colectivo empresarial español. Al igual que en 2002, la base de datos de la que se ha extraído la muestra es SABI. No obstante, pese a este cambio metodológico los resultados no reflejan cambios sustanciales en la mayor parte de los temas analizados respecto a la encuesta de 2002, probablemente debido al mantenimiento del ciclo expansivo de la economía española.

Del proceso de explotación y análisis descriptivo de la encuesta se obtienen las siguientes conclusiones:

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 por 100. Entre las empresas de reciente creación, la participación es aún mayor, superando el 20 por 100.

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 veinticinco años. Las diferencias entre hombres y mujeres se encuentran fundamentalmente en la mayor concentración en torno a la edad media de éstas.

Entorno familiar

Los empresarios que provienen de familias con alguna tradición empresarial mantienen una representación aproximada del 60 por 100. Ello confirma el notable papel desempeñado por el entorno familiar en la aparición de vocaciones empresariales. Este entorno —más acusado aún en el subconjunto minoritario de las mujeres empresarias— influye en la decisión de ser empresario pero también en la elección del sector en que se desarrolla. Un ambiente familiar emprendedor dota al empre-

sario 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 100 que únicamente alcanzó los estudios primarios, y otro de participación algo inferior al 40 por 100 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.

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: 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 sí mismo.

La gran decisión

Una 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 100 de las respuestas, aunque dicha experiencia no existe en algo menos del 20 por 100 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 100 en 2002 a un 35 por 100 en 2006. Los motivos puramente económicos asociados a la elección de un sector, como por ejemplo la detección de oportunidades de negocio (12 por 100) o el aprovechamiento de activos preexistentes (3 por 100), tienen un papel claramente menor.

La elección del momento concreto para el comienzo de la actividad empresarial se 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, por tanto, 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 englo-

ban aquellos comienzos motivados por cuestiones ajenas al empresario, como por ejemplo 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 30 por 100 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 50 por 100 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 100.

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 100 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 100), las de producción (75 por 100) y las de recursos humanos (70 por 100).

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 100, 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 100, 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 10 por 100 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.

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 —aquellos sin los cuales se pone en peligro la viabilidad de la empresa pero que en sí 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 100. 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 100 de ellos repite en mismo sector, se reduce sensiblemente el porcentaje respecto a 2002, que era del 55 por 100. Esta circunstancia sugiere una mejora cualitativa del espíritu emprendedor en el momento de la creación de la empresa.

4. DETERMINANTES DEL ESPÍRITU EMPRESARIAL Y DE LA ACTIVIDAD CREADORA

Con el fin de poder definir mejor los determinantes que explican la actividad emprendedora en España, el trabajo ha desarrollado un estudio factorial y *cluster*. Asimismo, a partir de los factores y grupos identificados, se ha profundizado en algunas hipótesis y argumentaciones que pueden ayudar a evidenciar el proceso que refuerza la actividad emprendedora para transformarla en industria creativa.

El análisis multivariante ha tomado 37 ítems/variables provenientes de los datos aportados por la encuesta de 2006, que coinciden con los mismos empleados en la de 2002. Este método, que ha permitido simplificar las complejas relaciones que podían existir entre dichas varia-

bles, ha identificado once factores que sirven para caracterizar el espíritu emprendedor en España. Los factores hallados son bastante similares a los que se dedujeron de la encuesta de 2002; las diferencias que se aprecian se refieren principalmente al orden en que aparecen en la matriz factorial y a que ahora algunos de los factores son agregaciones de dos o más de los encontrados en el análisis de hace cuatro años. En concreto, estos once factores son los siguientes: 1) obtención de rentas, 2) contribución de las políticas públicas, 3) experiencia acumulada (razones personales), 4) factor de supervivencia, 5) calidad de vida laboral, 6) necesidad de logros personales y sociales, 7) autonomía de decisiones, 8) experiencia acumulada (tradicción familiar), 9) dependencia financiera, 10) sector-amplitud de mercado y 11) complejidad organizativa-gestión.

Los seis primeros factores alcanzan a explicar prácticamente el 60 por 100 de la varianza acumulada, y la aportación individual de cada uno de ellos se encuentra entre el 5,5 y el 9,4 por 100 de la varianza explicada. Los cinco factores restantes contribuyen con el 19,44 por 100 de la varianza acumulada.

Por otra parte, el análisis *cluster* ha logrado agrupar a los empresarios estudiados en seis grupos diferenciados en función de la mayor carga positiva (o negativa) de factores que contienen. Estos grupos homogéneos permiten reconocer a los empresarios en función de la tipología de empresa que han elegido y creado, de las motivaciones y conductas llevadas a cabo en su dinámica emprendedora, así como de la influencia de los incentivos públicos y de otros valores personales y sociales del entorno en el que se lleva a cabo la nueva iniciativa.

El primer grupo, que consta de 81 empresarios y sobresale por la necesidad que sus individuos tienen de logros personales y sociales, así como por la contribución que ejercen las políticas públicas en sus decisiones, ha sido denominado «empresario adaptativo». Al segundo, con 72 empresarios, principalmente le caracteriza la autonomía con que sus individuos ejercen las decisiones; se le ha llamado «empresario-autónomo». El tercero, con 79 empresarios, se distingue porque sus componentes se centran en la dimensión económica de la empresa, por lo que ha sido denominado «empresario-gestor». El grupo cuarto tiene 111 individuos y se identifica con el deseo de mantener el «puesto de trabajo» que se han creado con su iniciativa emprendedora, por lo que se le ha propuesto la denominación de «empresario-empleado». El quinto, formado por 108 unidades, apuesta claramente por la tradición del negocio puesto en funcionamiento por otros empresarios o familiares, y ha sido denominado «empresario de familia». Finalmente, el grupo sexto, constituido por 53 empresarios, postula por la empresa a largo plazo y

por la creatividad de sus capacidades, por lo que se ha propuesto la denominación de «emprendedor-creativo».

Por otra parte, a partir del conocimiento de las características de los emprendedores, de las razones que explican el éxito de sus proyectos y de los factores determinantes de la actividad emprendedora, se presentan y examinan algunas variables —conductas de los empresarios, nuevos o consolidados— que se supone refuerzan la actividad emprendedora para trasformarla no en una simple actividad estándar que concluye, prioritariamente, con la creación de empresas, sino en una acción creativa e innovadora de mayor alcance. Esta acción permite a los emprendedores enfrentar algunos de los complejos retos de los mercados competitivos y globales.

Entre las hipótesis de trabajo se supone que el emprendedor creativo ofrece un producto diferenciado (nacional o internacionalmente), elige oportunidades estratégicas respecto a la localización de su empresa, al momento de implantación y a la rama de actividad. Asimismo, su organización es sensible al esfuerzo tecnológico, interno o contratado externamente, y a la cooperación —principalmente en la esfera tecnológica— con otras empresas o agentes del sector, del territorio o de redes de distinta índole, que potencian economías de escala y crecimiento de las que se beneficia. Finalmente, este tipo de emprendedor contrata, en términos relativos, más licenciados o ingenieros y proyecta estrategias de crecimiento para el futuro sustentadas no únicamente en el crecimiento interno de la empresa, sino también en procesos asociados a fusiones, adquisiciones u otros con otras empresas.

Los resultados obtenidos sugieren que, entre los que abordan la actividad emprendedora, los empresarios más dinámicos y creativos pertenecen a un grupo reducido y bastante homogéneo caracterizado por su compromiso con los factores de supervivencia empresarial y los ligados a la complejidad organizativa y de gestión, más que al logro de retos personales o de alcanzar notoriedad pública. Tampoco parece estar en la base de este grupo el afán por beneficiarse de los programas públicos dirigidos a favorecer la actividad productiva.

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

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 española.

En el estudio comparativo se enfatiza especialmente 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 y contrastes estadísticos 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. Asimismo, se ha comprobado la adecuada correspondencia de los valores alcanzados por las variables de eficiencia entre la muestra de empresas encuestadas y las utilizadas en el análisis cuantitativo para las empresas de más reciente creación.

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 periodo 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 tampoco de la opinión de los que fueron sus emprendedores.

A continuación, se resaltan las características de los indicadores más relevantes.

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 sobrevivido 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 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 en su activo total y que, acompañando a esto, tengan una mayor proporción del exigible a corto plazo respecto a la financiación permanente. 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 *stock* de existencias.

Gestión de actividad

Con estas características estructurales, las nuevas empresas han de competir con aquéllas más consolidadas. Se ha evidenciado 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 cuando la empresa deja de pertenecer al menor de los tamaños y, por tanto, permite una utilización más eficiente de los mismos.

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, al mismo

tiempo, las que más días conceden a los deudores para el cobro de sus derechos, aunque en este caso las microempresas y pequeñas empresas —por sus mayores necesidades financieras— muestran la necesidad de conceder periodos más cortos de aplazamiento.

La relación deudores sobre cifra de negocios indica que ante la necesidad que tienen de abrirse un hueco en el mercado las empresas nuevas o de reciente creación, al inicio de su trayectoria, 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, al menos 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.

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 aumenta 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 y tamaños.

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 antes del pago de intereses dotan de mayor cobertura a las cargas financieras comprometidas. Las deudas financieras se garantizan con el suficiente flujo financiero obtenido de la actividad. Esta consideración confirma que las empresas jóvenes supervivientes son financieramente viables, ya que garantizan

sus pagos frente a terceros pese a su más reducido fondo de maniobra y, consecuentemente, posible mayor riesgo en su estructura económico-financiera. No obstante, la solvencia de las empresas jóvenes a lo largo del periodo de estudio ha disminuido, a la par que para las consolidadas ha aumentado.

Eficiencia financiera y económica

Los resultados del análisis ponen de manifiesto que la rentabilidad financiera ofrece una relación inversa con la edad y el tamaño empresarial. 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 ya destacados: i) una estructura económica del activo formada en mayor proporción por elementos de activo circulante; ii) mayores consumos de explotación respecto a sus ingresos, posiblemente al no poder 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, con la merma de eficiencia productiva y en la inversión que ello conlleva.

6. SUGERENCIAS FINALES DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación es continuación de la que se elaboró en 2002-2003 sobre *Emprendedores y espíritu empresarial en España en los albores del siglo XXI*. Se ha realizado nuevamente mediante Convenio de colaboración entre la Fundación Rafael del Pino y el Instituto Universitario

de Análisis Económico y Social (SERVILAB) de la Universidad de Alcalá. Como aquella, se inscribe en el renovado campo de estudio académico y de gran relevancia social y política actual del *Entrepreneurship*. Se prosigue en la profundización del conocimiento del perfil y características de los empresarios en España, siguiendo las corrientes de la investigación y debate internacionales sobre la materia.

En este Segundo Informe de la Fundación Rafael del Pino se analiza la evolución experimentada en el último trienio de los rasgos de los empresarios y se enfatiza en los determinantes de la actividad emprendedora y de su creatividad competitiva. Asimismo, se ha abierto una nueva vía de análisis para caracterizar la empresa como fruto del emprendedor. Para ello, se ha utilizado una combinación de técnicas de análisis económico-financiero de los estados contables con métodos estadísticos que permiten el conocimiento de la actividad de manera agregada, diferenciando entre distintos tamaños y grados de consolidación empresariales.

El empleo de ambos enfoques es un paso hacia la deseable integración entre los aspectos cualitativos y cuantitativos que de manera indisoluble configuran el espíritu y la actividad empresarial. Este enfoque ecléctico permite evitar la disociación de emprendedor y empresa, enriqueciendo el rigor del análisis económico y empresarial de los datos de las empresas con el análisis económico-social de la personalidad y características del emprendedor. De esta forma, se abre un camino a explorar en el futuro para superar el distanciamiento que históricamente ha existido en la investigación económica, que ha tomado básicamente como único objeto de estudio a la empresa, marginando la perspectiva personal del emprendedor por su dificultad de observación y cuantificación.

Este trabajo, más allá de los resultados que ofrece el análisis, sugiere, también, como ya se indicaba en el Primer Informe de la Fundación Rafael del Pino, que el dinamismo de una economía desarrollada hace necesario que desde los ámbitos básicos de estructuración de la sociedad —familia, sistema educativo, colectivos sociales y empresariales y Administraciones Públicas— siga invirtiéndose en el fomento de espíritu empresarial y potenciación de la imaginación para la creación sostenible de riqueza. Para que el espíritu de la libre empresa cale en la sociedad, estos esfuerzos deberían considerarse probablemente tan importantes como las políticas dirigidas a aumentar el esfuerzo tecnológico, la productividad y la capacidad competitiva de la economía. En esta tarea, tanto los poderes públicos como las instituciones con las que se dota la sociedad civil han de propiciar cauces para el desarrollo de la capacidad creativa de los individuos y del reconocimiento social de la actividad del emprendedor.

En este sentido, la investigación académica tiene su parte de responsabilidad en la búsqueda de líneas de estudio en la esfera de los emprendedores relevantes para la economía y la sociedad. En los últimos tiempos va haciéndose evidente la necesidad de estudiar —y así el trabajo lo sugiere— determinados aspectos de la actividad emprendedora o que inciden en ella. Entre otros, conviene destacar el papel que para la buena marcha de la economía en un futuro próximo han de jugar en la dinámica de la actividad emprendedora las mujeres, los inmigrantes, los graduados de los ciclos formativos profesionales y los titulados universitarios. Asimismo, fruto de los análisis que se vienen realizando para la Fundación Rafael del Pino, convendría estudiar la actividad emprendedora desde la perspectiva del fracaso empresarial.