

EMPRENDEDORES Y EMPRESAS EN ESPAÑA

UN ENFOQUE ECLÉCTICO

ANTONIO GARCÍA TABUENCA

JOSÉ LUIS CRESPO ESPERT

FEDERICO PABLO MARTÍ

FERNANDO CRECENTE ROMERO

Instituto de Análisis Económico y Social (SERVILAB).
Universidad de Alcalá

En los últimos veinticinco años, tanto en el análisis económico como en el debate social, el campo de la actividad emprendedora y el espíritu empresarial ha vuelto a emerger con fuerza, de manera que el crecimiento y sostenibilidad de una economía se asocia no sólo al buen estado de las empresas y empresarios sino también al impulso que recibe de los

nuevos emprendedores, particularmente de los que más se acercan a la tradicional filosofía *shumpeteriana*; es decir, a los que realizan actividades vinculadas a la innovación y el esfuerzo tecnológico, de gran sensibilidad en los mercados.

Dentro de la Unión Europea se ha asistido a un proceso de cambio desde un modelo económico en que predominaban los factores productivos tradicionales como fuentes de ventajas competitivas a otro en el que para aprovechar nuevas oportunidades es necesario recurrir al capital humano aportado por el emprendedor. La actividad emprendedora se convierte así en fuerza transformadora de las economías para la generación de riqueza y empleo (Barba Sánchez y Martínez Ruiz, 2006). Emprendedores y empresas de menor dimensión, mediante una sorprendente flexibilidad para la entrada y salida de los mercados, consiguen adaptarse con rapidez a los cambios en los procesos productivos y en la demanda derivados en buena medida del avance tecnoló-

gico, y constituyen además un elemento esencial para la cohesión e integración social (Leebaert, 2006).

Conviene resaltar, sin embargo, la gran heterogeneidad en la que se desenvuelve la acción emprendedora, que abarca desde la primigenia figura del emprendedor creativo o *shumpeteriano*, comprometido con productos, procesos o mercados innovadores, hasta el modesto papel que juega el trabajador autónomo, reconvertido a menudo en microempresario por circunstancias laborales. Sharna y Chrisman (1999) han puesto de manifiesto que en la literatura sobre *entrepreneurship* se revela una ambigüedad en la terminología usada, haciéndose necesaria la captación de una terminología común para el progreso científico. Y Shane y Venkataraman (2000) han señalado que la comprensión del panorama empresarial es incompleta precisamente por la ausencia del *entrepreneurship* en las teorías del mercado, de la firma, de la organización y del cambio.

Precisamente, desde esta perspectiva del *entrepreneurship*, la mayor parte del entramado empresarial en una economía está formada por unidades productivas en las que existe una íntima relación entre el emprendedor y su empresa, y la actividad del empresario está condicionada por sus características personales y de entorno, socioeconómico e institucional. En efecto, de una parte, el emprendedor, en la mayor parte del tejido empresarial –formado mayoritariamente por las empresas de pequeña dimensión– compatibiliza el papel de emprendedor-propietario y el de gestor. En las grandes empresas de propiedad familiar y, particularmente, en las pequeñas y medianas, el empresario y sus características personales pueden definir más determinante que en las grandes corporaciones los factores de éxito empresarial.

Sin embargo, tradicionalmente, en el análisis económico de la actividad empresarial se ha puesto mayor énfasis en el conocimiento de la empresa y sus resultados que en las características y papel del empresario. Ello ha sido debido a las hipótesis de partida del modelo utilizado (de corte neoclásico), o a la mayor dificultad de obtención de datos de variables no fácilmente observables y cuantificables caracterizadoras de la figura del empresario (Baumol, 1983 y 1993).

En esta línea de compatibilizar el enfoque que toma la empresa como punto de referencia en el análisis con la influencia de la perspectiva emprendedora resultan sugerentes algunos trabajos comparativos sobre cómo se reconoce la actividad emprendedora entre las economías occidentales y las orientales. En concreto, Rutten, Upadhyya y Hua (1999) exponen que los economistas occidentales de países desarrollados generalmente aceptan las hipótesis que ofrece el modelo neoclásico y la teoría financiera de la empresa, especialmente en cuanto al concepto de racionalidad económica de los emprendedores que buscan la maximización del beneficio en mercados impersonales.

Estos autores señalan que, por el contrario, para explicar la emergencia de las economías asiáticas se contempla la importancia que tienen los lazos familiares, personales y políticos, es decir, las características propias del emprendedor. Por ello, argumentan que una combinación del modelo impersonal occidental con el personal oriental explicaría probablemente mejor los motivos, objetivos y resultados de la actividad emprendedora.

Desde la óptica del emprendedor, sus características han sido estudiadas desde tres planos distintos. Uno que se aproxima al fenómeno de forma general (Morel d'Arleux, 1999; Sandberg and Hofer, 1986), otro

mediante la utilización de enfoques psicológicos (Veciana, 1999), y otro que se detiene en el análisis de algunos factores particulares que afectan al éxito de nuevos negocios (Ballantine et al., 1992; Lewis et al., 1984). La literatura sobre estas características de los emprendedores como elemento para el éxito de la empresa pueden clasificarse dentro de tres amplias áreas (Stuart and Abetti, 1990, Serarols-Tarrés, 2006): la personalidad del emprendedor (Collins et al., 1964), su biografía (Cooper, 1981, 1993; Timmons, 1994; Vesper, 1989), y el tipo de empresa creada (Birley, 1987; Bygrave, 1989).

Del estado de la investigación cabe sostener que la disociación en el análisis entre empresa y emprendedor sigue existiendo y la cuantificación de variables no estrictamente económicas continúa siendo compleja por su propia naturaleza. Gartner (1990), dentro de la investigación académica, identificó dos tipos de enfoque sobre el sentido del *entrepreneurship*, uno focaliza el trabajo en las características de la actividad emprendedora (por ejemplo, innovación, singularidad, etc.), mientras que el otro se centra en los resultados de esta actividad (por ejemplo, creación de valor). Por ello, el acercamiento entre ambos enfoques resulta enriquecedor para obtener conclusiones sobre dos realidades indisolubles. De hecho, en la última década la perspectiva del emprendedor está siendo ampliamente estudiada por los economistas y otros investigadores sociales, combinándola a menudo con el examen de algunas características de la empresa.

Por lo anterior, el planteamiento de este trabajo adopta un enfoque ecléctico aunando en el análisis la perspectiva de empresa y empresario, mediante el empleo de metodologías propias del análisis social y del análisis económico-financiero. 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. 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.

Con el empleo de las dos metodologías, se pretende aportar evidencia empírica sobre la relación existente entre desempeño empresarial y características de empresarios y empresas, edad y tamaño, que confirme las previsiones de la teoría, respecto al acceso a los recursos financieros, a la gestión y rentabilidad de la actividad. 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.

EL EMPRENDEDOR ↓

Organismos internacionales como la OCDE o la Comisión Europea han señalado reiteradamente que la actividad emprendedora se ha constituido en el principal motor del crecimiento y de la generación de empleo. Esta situación contrasta con la que se observaba en los años previos a la crisis de los años setenta, en la que las tasas de autoempleo eran claramente decrecientes.

Este aumento de la actividad emprendedora se ha ligado a un cambio en la forma en que se desarrolla la actividad de las empresas (Verheul *et al.* 2001). Hasta la crisis de los años setenta, la tendencia empresarial dominante se orientaba hacia la concentración de la producción en grandes empresas por acciones —en las que la figura del empresario estaba en gran medida diluida— con el objeto de aprovechar las economías de escala en la mayor medida posible. La valoración que se tenía del modelo empresarial de pequeña empresa era bastante negativa, con lo que las políticas de apoyo a este tipo de empresas estaba más ligada a criterios sociales que de eficiencia económica.

Sin embargo, a partir de los años ochenta se produce un cambio en esta tendencia, cobrando de nuevo la empresa de menor dimensión un papel destacado e, indirectamente, también el emprendedor. Esta situación parece estar ligada a un incremento de la incertidumbre y variabilidad de las trayectorias tecnológicas que, hasta esa fecha, se habían caracterizado por encontrarse en una fase de relativa estabilidad.

Como consecuencia de ello, las grandes empresas han venido experimentando un proceso de reducción en su tamaño y de abandono de actividades que hasta hace poco tenían integradas en favor de una mayor presencia de las pequeñas y medianas empresas, generalmente de reciente constitución (Carree, 1997; Gavron *et al.* 1998; Wennekers y Thurik, 1999).

Por todo ello resulta tan relevante el conocimiento, tanto del volumen de capital emprendedor con el que se cuenta como de sus características.

En las siguientes líneas se hará referencia a estas dos cuestiones, refiriéndolas al caso del tejido emprendedor español. Para ello se utiliza fundamentalmente la información procedente de la encuesta realizada en un trabajo de investigación sobre la actividad emprendedora en España (1), cuya autoría corresponde a los mismos autores que firman este artículo.

La dimensión del factor empresarial ↓

Realizar una estimación de la dimensión del factor empresarial del que disfruta una economía en un momento dado constituye siempre una tarea complicada, debido no solamente a la falta de estadísticas oficiales, sino también a los problemas de definición que conlleva el concepto de actividad emprendedora.

La oferta de recursos empresariales de una sociedad se puede considerar, al menos desde dos puntos de vista. El primero, se refiere a la actividad emprendedora potencial, que está formada por el conjunto de personas que por sus características y preferencias podría convertirse en empresarios si las circunstancias fueran las adecuadas. El segundo, a la actividad emprendedora efectiva, constituida por los empresarios que en un momento concreto operan realmente en los mercados.

Una aproximación a la oferta de potenciales emprendedores es el porcentaje de personas que declara preferir ser autoempleada antes que empleada por cuenta ajena. Evidentemente, este porcentaje no es estático sino que se ve afectado por múltiples determinantes, tanto socioeconómicos como puramente individuales (Blanchflower, Oswald y Stutzer, 2001). Entre los individuales, el grado de aversión al riesgo y la valoración de los propios recursos y capacidades son los más relevantes.

Preferencia por el autoempleo ↓

En España, según datos del Flash Eurobarometer (FE, 2004), más de la mitad de la población —el 56 por ciento— preferiría ser autoempleada, lo que supone unos niveles sensiblemente superiores a los de la media de la UE-15 (45 por ciento) y sólo un poco inferiores a los de Estados Unidos (61 por ciento). Los motivos por los que los españoles prefieren ser autoempleados son similares a los mostrados por la media de los países de la UE-15, centrándose en aspectos ligados con la independencia personal, la autorrealización o el desarrollo de tareas interesantes. Para los estadounidenses, por el contrario, el principal motivo, a gran distancia del resto, es la posibilidad de crear su propio entorno de trabajo.

Estas diferencias en las motivaciones básicas tienen un reflejo en la disposición a crear nuevas empresas. Los norteamericanos, en su deseo de construir su propio entorno laboral, prefieren poseer su empresa en mayor medida que los europeos, quienes, en muchos casos, verían logrados sus objetivos personales si pudieran trabajar independientemente, sin tener necesariamente para ello que poseer la empresa.

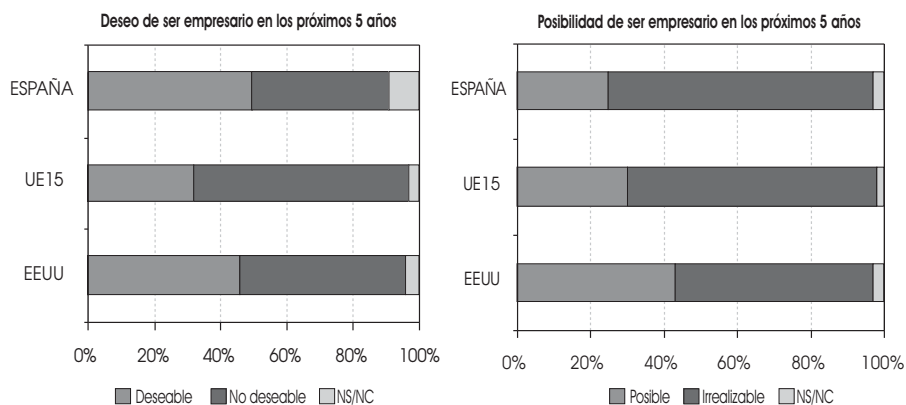


GRÁFICO 1

DESEO Y POSIBILIDAD SUBJETIVA DE SER EMPRESARIO A MEDIO PLAZO

NOTA: Sólo personas que declararon no ser autoempleados.

FUENTE:
European Commission (2004).

Los europeos centran los aspectos negativos de ser emprendedor en el riesgo que este tipo de actividad conlleva —fluctuaciones en la renta, posibilidad de quedar desempleado, peor cobertura social, etc.—. Para los estadounidenses, por el contrario, el principal aspecto que les frena es la dureza de la decisión, el sentimiento de que ser empresario supone un cambio trascendental en su vida.

Los recursos que son necesarios para poner en marcha un proyecto empresarial son muy diversos y no siempre están disponibles para el potencial empresario.

Barreras que dificultan la vocación empresarial ↓

Por otra parte, la existencia de barreras, administrativas o de otra índole, pueden dificultar que los potenciales empresarios decidan poner en marcha sus proyectos (Grilo e Irigoyen, 2005).

Los principales obstáculos con los que se encuentran los potenciales empresarios españoles a la hora de poner en marcha su proyecto son de carácter financiero, pero también son importantes los relacionados con la falta de capital humano o la carencia de una idea que llevar a la práctica.

La importancia de estos obstáculos en España queda manifiesta en el gráfico 1. En él puede observarse cómo el número de personas que considera posible convertirse en empresario es muy reducido, a pesar del elevado porcentaje de personas que desearían serlo.

La comparación de estos resultados con los de la UE-15 y los EEUU resulta reveladora. Mientras que en estos países la práctica totalidad de las personas que

desean ser empresarios considera que logrará cumplir su propósito, en el caso de España solamente la mitad de ellos piensa que es posible conseguirlo.

El potencial emprendedor de la sociedad puede verse seriamente afectado si una parte significativa de las personas que se plantean ser empresarios desisten de su empeño apenas comienzan a reflexionar sobre ello. Pablo-Martí y García-Tabuenca (2007) calculan un indicador del nivel de desistimiento de la actividad empresarial en las etapas previas a la puesta en marcha a partir de los datos del Flash Eurobarometer (FE), obteniendo un nivel de desistimiento en general bastante alto para los países de la UE-15. Los niveles de desistimiento de España son bajos para el entorno europeo y, al igual que ocurre con los Estados Unidos, en los últimos años son claramente decrecientes.

En general, en los Estados Unidos se aceptan más los riesgos empresariales que en Europa: según el FE solo el 32 por ciento de los adultos estadounidenses considera que no se debe poner en marcha un negocio si hay riesgo de fracaso, el porcentaje en Europa alcanza el 49 por ciento. España muestra un porcentaje intermedio, con un 44 por ciento.

Parece existir una gran permeabilidad entre el grupo de empresarios potenciales y el de los empresarios realmente operativos. Ante mejoras en las expectativas se produce una rápida afluencia de emprendedores potenciales que deciden constituir su empresa en ese momento. Por el contrario, ante un empeoramiento de las expectativas posponen sus proyectos.

Un individuo se convertirá en emprendedor si el total de la recompensa esperada —incluyendo tanto los aspectos puramente pecuniarios como los personales— es superior a la retribución total que recibirá

como trabajador por cuenta ajena. Naturalmente, esta decisión se ve afectada por la valoración que el individuo hace de sus propias aptitudes empresariales, de las probabilidades de encontrar empleo y, en general, de su actitud ante el riesgo. Por tanto, rentabilidad empresarial y salario son los factores que en una economía en equilibrio determinan la distribución de la fuerza de trabajo entre emprendedores y empleados (Praag y Cramer, 2001), lo que al mismo tiempo influye sobre la distribución primaria de la renta nacional.

Entorno económico ↓

Para los individuos que han elegido la alternativa emprendedora, los factores de rentabilidad y salario también condicionan la continuidad de su actividad empresarial y de la supervivencia de su empresa. Ahora bien, existe evidencia (Gimeno *et al.* 1997) de que la continuidad y la supervivencia no siempre están asociadas a la consecución de la recompensa esperada, medida a través de la rentabilidad asociada al riesgo de la actividad, ya que en ocasiones los emprendedores prefieren optar por la supervivencia de su iniciativa pese a no alcanzar el umbral de eficiencia. Esta circunstancia se deriva de las características personales de los emprendedores, de las oportunidades alternativas de empleo y del coste de cambiar a otras ocupaciones.

En cuanto a las variables relacionadas con el entorno económico, la coyuntura general o la estructura de la competencia en el sector concreto en el cual se pretende realizar la actividad empresarial son aspectos importantes que puede servir de acicate o de obstáculo para la entrada de nuevos emprendedores en función de las oportunidades generales y específicas de cada caso. Estas oportunidades estarán asociadas a la percepción que tengan los nuevos empresarios de las probabilidades de éxito de sus proyectos (Cooper y Gimeno-Gascón, 1992).

España en el ranking de actividades emprendedoras ↓

La conjunción de todos estos factores parece arrojar unos resultados bastante satisfactorios para el caso de España en términos de volumen de actividad emprendedora.

La Comisión Europea (European Commission, 2003) considera que para medir adecuadamente la actividad emprendedora es necesario recoger no sólo el número actual de emprendedores sino también aspectos de dinámica empresarial y los logros empresariales.

Siguiendo esta orientación más global para la medición de la actividad emprendedora, la *Nacional Agency for Enterprise and Construction* (NAEC) ofrece un ranking de actividad emprendedora global para diversos países desarrollados entre los que se encuentra España. Las cuatro variables que utiliza recogen tanto el dinamismo en la creación de empresas (tasa bruta de entradas e índice TEA) como los resultados obtenidos por las nuevas empresas (porcentaje de las nuevas empresas cuyos ingresos crecieron por encima del 60 por ciento en el último bienio y análogamente para el empleo) (2). Todas estas variables son indicativas de aspectos relevantes de la actividad emprendedora pero que generan clasificaciones distintas de los países y, en algunos casos, contradictorias. Por ello, resulta necesaria la utilización de un índice compuesto si se desea realizar un *ranking* de la actividad empresarial de los países.

Para evitar que este indicador compuesto de actividad emprendedora pueda verse afectado por el peso otorgado a cada una de las variables que lo componen –ya que no hay un criterio generalmente aceptado–, la NAEC utiliza un método de estimación robusta que permite ordenar a los distintos países en términos de la frecuencia con la que son clasificados entre los tres, los cinco y los diez primeros países utilizando diferentes pesos para cada una de las variables (gráfico 2).

Entre los 19 países analizados, Corea del Sur y Canadá aparecen siempre entre los tres primeros en términos de actividad empresarial, con independencia de las ponderaciones que se utilicen para calcular las clasificaciones. Los Estados Unidos ocupan el tercer puesto, al clasificarse entre los tres primeros en algo más del 80 por ciento de las ponderaciones y estando entre los cinco primeros en el resto. Merece destacarse que ninguno de los países europeos analizados se encuentra en este selecto grupo, a pesar de que varios de ellos ocupaban puestos de cabeza en términos de algunas de las variables individualmente consideradas.

A cierta distancia se encuentra un segundo grupo de países, formado por Irlanda, Reino Unido y también España, que aparecen en todas las clasificaciones entre los diez primeros, y en un porcentaje importante de los casos entre los cinco primeros. Los aspectos que más influyen en la buena clasificación de España son los ligados al crecimiento empresarial, al ocupar los puestos cuarto y quinto en crecimiento de las variables relativas a los ingresos y al empleo respectivamente. Parece, por tanto, que el nivel de actividad emprendedora existente en España es relativamente alto, sobre todo si se compara con el de los otros países europeos.

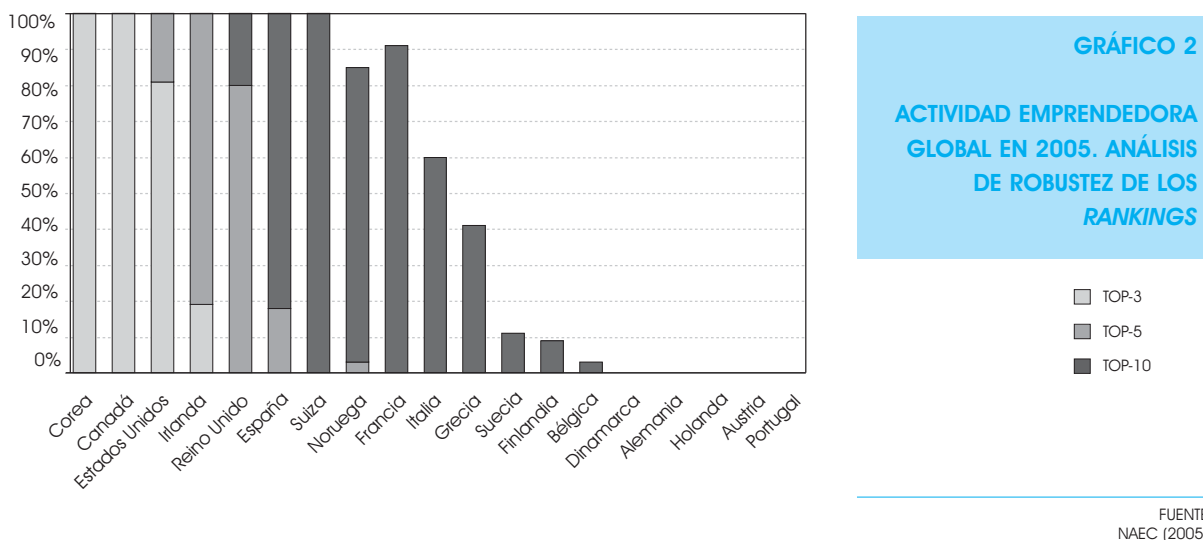


GRÁFICO 2
ACTIVIDAD EMPRENDEDORA
GLOBAL EN 2005. ANÁLISIS
DE ROBUSTEZ DE LOS
RANKINGS

■ TOP-3
 ■ TOP-5
 ■ TOP-10

FUENTE:
 NAEC (2005).

Tras esta sintetizada valoración de la dimensión del capital emprendedor, se analizan a continuación algunas de sus características y determinantes.

El emprendedor, a través de su empresa, intenta crear algo que está más allá de sí mismo y aspira a establecer relaciones de poder en el seno de la empresa y con el entorno. Sus ideas se materializan en el desarrollo, producción y venta de nuevos e innovadores productos. Este aspecto es el que enlaza con el proceso de destrucción creativa de Schumpeter (1942), por el que una empresa desequilibra el mercado por medio de la introducción de un nuevo bien o servicio. Ello explica los conceptos de supervivencia empresarial y crecimiento de las nuevas empresas. El emprendedor es el protagonista del crecimiento económico y la innovación —el reto, el logro personal—, un factor que le caracteriza.

La elección por el emprendedor entre alguna de las distintas oportunidades de negocio que se presentan en el mercado es el primer paso para la creación exitosa de una empresa o para su mantenimiento en el mercado (Choi y Shepherd, 2004; Eckhardt y Shane, 2003). En esta elección, las características individuales del emprendedor han sido consideradas factores determinantes por su incidencia en los resultados de la empresa y en la generación de empleo en la economía (Burke, FitzRoy y Nolan, 2000).

Edad, género y motivación ↓

La edad y el género son variables habitualmente contempladas en los trabajos dedicados a explicar el comportamiento de las personas que se plantean iniciar una tarea empresarial, así como también su

éxito o fracaso posteriores. Los empresarios españoles muestran una amplia dispersión en torno a la media, que es de 45 años; la mayor parte de los mismos ha alcanzado una edad madura. Así, casi el 60 por ciento del total de empresarios tiene entre 30 y 49 años, un 26 por ciento se halla en la cincuentena, superando esta edad un significativo 9 por ciento. El porcentaje de empresarios con menos de 30 años es bastante reducido, suponiendo sólo el 7 por ciento del total. Sin embargo, y como era de esperar, se observa una presencia mucho mayor entre las empresas de nueva creación, donde prácticamente alcanza el 20 por ciento.

Aunque desde un punto de vista teórico las edades comprendidas entre los 35 y los 40 años parecen ser las más propicias para iniciarse en la actividad empresarial, al coincidir en ellas las virtudes de la juventud —el empuje, el arrojo o la fortaleza física— con las ventajas de la madurez —la disponibilidad de recursos financieros, el mayor capital humano, los contactos o la experiencia—, la edad media con lo que los empresarios comienzan su actividad es de 30 años, siendo la edad más frecuente la de 26 años. Estos valores coinciden con los observados internacionalmente por Van Gelderen (1999) o Reynolds *et al.* (2002).

Las motivaciones por las que se decide ser empresario difieren dependiendo de la edad: mientras que entre los adultos el motivo principal suele ser la detección de una oportunidad de negocio, entre los jóvenes menores de 25 años este motivo está ligado frecuentemente a la necesidad (Reynolds *et al.* 2002), por lo que habrá una interrelación entre la economía y la estructura de edades. Los países con menores niveles de vida y poblaciones jóvenes tenderán a tener altos porcentajes de empresarios sur-

gidos por la necesidad mientras que los países más ricos con poblaciones envejecidas tendrán fundamentalmente empresarios motivados por las oportunidades de negocio.

En el caso de España, la llegada a la madurez, la finalización de los estudios o la sucesión generacional en empresas familiares son hitos personales que suponen el comienzo de su actividad para muchos empresarios.

A pesar de que en las últimas décadas se observa una creciente participación de las mujeres en la fuerza de trabajo, como consecuencia de los cambios en las actitudes y hábitos sociales que se ha producido en la mayor parte de los países, el porcentaje de mujeres entre los empresarios sigue siendo muy reducido. La principal explicación de las bajas tasas de actividad emprendedora entre las mujeres suele ser las mayores dificultades que, respecto a los hombres, encuentran en la consecución de recursos financieros, debido en algunos casos a una menor credibilidad por parte de las entidades financieras y, en otros, a la disponibilidad de menores garantías, lo que dificulta la consecución del volumen de capital necesario para la puesta en marcha del negocio (Schwartz, 1976; Goffee y Scase, 1985; Carter and Rosa, 1998).

Las dificultades que se derivan de la doble vertiente de trabajadora y ama de casa de muchas mujeres también pueden constituir un serio freno a su actividad emprendedora. Stoner *et al.*, (1990) encontraron evidencias de que las dificultades derivadas del cuidado de la casa y de los niños pueden hacer que algunas vocaciones empresariales se vean frustradas. En el lado contrario, la actividad emprendedora puede convertirse en una alternativa favorable respecto al trabajo por cuenta ajena, al permitir a las mujeres un esquema de tiempo más flexible (Brush, 1992).

Los resultados obtenidos para España parecen indicar una rápida reducción de este tipo de motivaciones para ser empresaria: mientras que en 2002 los motivos relacionados con la calidad de vida tenían una mayor relevancia entre las mujeres que entre los hombres, los datos de 2006 no ofrecen diferencias importantes entre unos y otras.

El porcentaje de mujeres entre los empresarios españoles es todavía muy reducido, apenas un 13 por ciento. Solamente en las empresas más pequeñas, aquellas con menos de 20 trabajadores, la presencia de las mujeres alcanza el 15 por ciento; por el contrario, entre las que superan los 100 trabajadores, su participación es sensiblemente inferior, llegando apenas al 5 por ciento.

Aunque la condición de mujer parece incidir en las posibilidades de convertirse en empresario, no parece hacerlo sobre el posterior desarrollo de su actividad. El 90 por ciento de las empresarias encuestadas declaró no haber experimentado problemas distintos o mayores que los de sus colegas hombres.

La eliminación de los obstáculos que limitan el desarrollo de la actividad empresarial entre las mujeres como empresarias resulta de vital importancia para elevar el potencial emprendedor, ya que constituye el grupo de población con mayores posibilidades de crecimiento en la capacidad emprendedora en términos absolutos.

Influencia de la inmigración

Por otra parte, en el último lustro España se ha convertido en el destino de varios millones de inmigrantes, lo que ha incidido en múltiples aspectos de su actividad económica. Las corrientes migratorias afectan a la actividad emprendedora tanto directamente como a través de sus efectos demográficos. Desde este punto de vista, la inmigración incrementa la población y modifica la estructura de edades, rejuveneciéndola en la mayoría de los casos, ya que los inmigrantes suelen tener un mayor número de hijos que la media de las familias de los países a los que van.

Asimismo, la inmigración supone siempre un riesgo, por lo que sólo la realizan las personas mejor dispuestas a afrontarlo. Esta asunción de riesgo que realizan los inmigrantes constituye un elemento consustancial al empresario, lo que les convierte en un grupo especialmente dotado para esta actividad. Los inmigrantes suelen tener niveles de renta más bajos que los de los nacionales debido a que los puestos de trabajo que ocupan son de bajo nivel, bien por su desconocimiento de la lengua o por la falta de capacitación idónea. Una de las formas que tienen de salir de esta situación de precariedad es la creación de sus propias empresas. La puesta en marcha de un proyecto empresarial no es para muchos inmigrantes solamente una forma de ganarse la vida, es también una forma de conseguir la aceptación y valoración por parte de la sociedad que les acoge (Veciana, 1999).

En ciertas situaciones, pueden aparecer incluso oportunidades de negocio derivadas de la propia marginalidad, como puede ser el caso de la creación de tiendas específicas para la población inmigrante, o la provisión de bienes y servicios dirigidos a estas minorías, que son cubiertas más adecuadamente por miembros de los propios grupos. Por otra parte, el aumento de la oferta de trabajo que supone la inmigración favorece la contención salarial, al menos entre determinados grupos de trabajadores,

lo que implicaría una mayor valoración del trabajo por cuenta propia frente al asalariado.

Pese al intenso proceso de inmigración, los resultados obtenidos de la encuesta realizada indican que el porcentaje de extranjeros entre los empresarios era en 2006 todavía bastante reducido —menos del 5 por ciento—, en consonancia seguramente con el relativo corto período de tiempo desde que se consolidó el proceso en España.

Educación ↓

En otro orden de características de los emprendedores, la educación se halla en la base del espíritu empresarial, hasta el punto de llegar a asociarse en algunos casos la formación universitaria al sector emprendedor de una economía. Pese a ello, la formación superior no es una condición necesaria para la actividad empresarial, existiendo incluso cierta evidencia empírica que identifica el abandono de los estudios en edades tempranas con el éxito en los negocios. Aún así, el nivel de formación de los empresarios españoles supera ampliamente la media de la población en edad de trabajar, de manera que mientras que en ésta el porcentaje de personas con estudios superiores apenas alcanza el 15 por ciento, entre los empresarios ronda el 37 por ciento.

El nivel de formación superior de las mujeres es significativamente mayor que el de los hombres, siendo especialmente notable la diferencia en los estudios de tercer ciclo donde su participación duplica ampliamente a la de los hombres.

Estos aspectos de la formación revisten particular importancia entre las economías desarrolladas, ya que la complejidad de las actividades empresariales exige a los emprendedores alcanzar paulatinamente mayores niveles de capacitación con objeto de poder ofrecer bienes y servicios de mayor valor añadido y una adecuada aceptación en el mercado. Los empresarios españoles no son ajenos a este hecho, observándose una sustancial mejora de la formación entre los nuevos empresarios —paralela a la que se observa entre el conjunto de la población española—. Los empresarios que iniciaron su actividad con posterioridad al año 2000 muestran un perfil de cualificación superior al de los que lo hicieron con anterioridad, elevándose el porcentaje de empresarios con estudios universitarios hasta el 43 por ciento.

El entorno familiar ↓

El entorno familiar aparece también en la literatura sobre la actividad emprendedora como uno de los aspectos que más influye en la génesis de nuevos

emprendimientos, afectando tanto a la cantidad como a las características de los mismos. El tejido empresarial español lo corrobora. Una amplia mayoría de empresarios, casi dos de cada tres, manifiestan que en su familia existe al menos una cierta tradición empresarial. La importancia del entorno familiar en la generación de nuevos empresarios cobra su verdadera importancia si se tiene en cuenta que las familias de los empresarios sólo suponen un reducido porcentaje en la sociedad, lo que indica que la tasa de surgimiento de emprendedores en su seno es muy superior a la del resto de las familias. Entre las mujeres empresarias, la importancia de este entorno es todavía mayor: un setenta por ciento de ellas pertenece a una familia con alguna tradición empresarial mientras que entre los hombres el porcentaje no llega al sesenta por ciento.

No obstante, aunque la pertenencia a una familia emprendedora favorece la entrada no parece incidir de forma significativa sobre las posibilidades de éxito del empresario (Van Praag, 1999). Factores como el esfuerzo personal o la suerte, determinantes en muchos casos de la supervivencia de la empresa, pueden ser difícilmente heredados.

La familia desempeña un papel que va más allá de la posible ayuda directa en la creación y supervivencia del proyecto empresarial, supone un sostén personal difícilmente sustituible que incide directamente en la actividad diaria del empresario. Prueba de ello es que el 80 por ciento de los empresarios valoró el apoyo de sus familiares en la creación y desarrollo de su empresa como importante o muy importante. Esta alta valoración del papel de la familia no decae entre los nuevos empresarios, antes al contrario, se eleva hasta alcanzar el 85 por ciento, aunque se reduce el porcentaje de los que lo consideran como muy importante, fruto tal vez de que las relaciones familiares actuales se mantienen en esencia pero no están tan enraizadas como en el pasado. Por géneros destaca la menor valoración que las mujeres hacen de esta ayuda.

En general, puede decirse que determinantes y características de la actividad emprendedora en España no difieren demasiado de los observados en la literatura especializada en otros países de similar entorno económico.

LA EMPRESA ↓

La efectiva concreción del impulso creativo con el aprovechamiento de las oportunidades sólo es posible si el emprendedor dispone de los recursos materiales necesarios para abordarlos. En este sentido, el factor esencial es la disposición de recursos finan-

cieros adecuados a las características de la inversión material e inmaterial que se precisa, es decir, a unas condiciones de acceso, plazo y coste competitivas y acordes al perfil del activo requerido.

La materialización del impulso creativo del emprendedor queda desplegada con la creación de la empresa. Parece inevitable, por tanto, que las características del empresario estén reflejadas de alguna forma en su obra. Sus ideas para la identificación de nuevos productos, procesos y mercados, así como sus decisiones respecto a la organización de la actividad y elección del momento (y plazo) y el lugar (tiempo y espacio), son variables determinantes para aprovechar las oportunidades.

En la literatura teórica (Evans y Jovanovic, 1989) y empírica (Guiso, Sapeinza y Zingales, 2002) se argumenta que la razón principal que impulsa o desanima a un individuo a acometer una actividad empresarial es la mayor o menor facilidad de acceso a su financiación. Igualmente, el coste financiero es una variable relevante para dar el paso a la actividad emprendedora (Erosa, 2001), aunque, desde una perspectiva institucional, su incidencia parece de menor importancia que la del acceso a los capitales (Comisión de la Comunidades Europeas, 2001). Sin embargo, algunos trabajos, como el de Aguado, Congregado y Millán, (2002) para el caso español, minimizan la importancia de las restricciones financieras a la hora de abordar las iniciativas de nuevos emprendimientos al no encontrar evidencia sobre la causalidad entre restricción a la financiación y probabilidad de autoempleo, con la excepción del caso de las empresas más innovadoras por los mayores riesgos asociados que conlleva su actividad en las fases tempranas de la innovación.

Resulta difícil evaluar en qué grado las restricciones a la financiación y el coste de ésta influyen en el desistimiento de oportunidades que se han presentado a potenciales emprendedores para la creación de empresas o para abordar el crecimiento de proyectos ya existentes (3). Pero es perfectamente posible conocer cual es la relación entre la estructura financiera de las empresas de nueva creación y de las consolidadas, así como los costes financieros a los que se enfrentan, con la estructura económica de su inversión y con el desempeño económico y financiero que alcanzan.

Con esta finalidad, el análisis de estados financieros proporciona la herramienta idónea mediante el establecimiento de relaciones entre partidas contables y masas patrimoniales de las cuentas de resultados y balances de las empresas. Esta metodología permite también estudiar y evaluar, de un lado, la gestión llevada a cabo en el seno de la empresa

respecto a la generación de valor y a la asunción de costes y, de otro, el análisis de su liquidez y solvencia.

La relación de los indicadores de la estructura económico-financiera a corto y largo plazo, de los indicadores de gestión y de los indicadores de eficiencia para los distintos tamaños que adopta y fases de edad que atraviesa la empresa permite obtener los rasgos que caracterizan la actividad emprendedora y su evolución en el tiempo. De esta forma, se hace posible la identificación de las características de las empresas supervivientes y que, por tanto, han desahogado su proyecto emprendedor con éxito económico hasta el momento.

Para el caso español, en un reciente trabajo -del período 1997-2004- realizado por los autores de este artículo (García Tabuenca, Crespo Espert y Pablo Martí, 2008), a partir de una muestra de 22.912 empresas, se han identificado los rasgos económico-financieros de las empresas en función de su tamaño y grado de consolidación. La utilización de las categorías de edad y tamaño de la empresa, como criterios de segmentación de las poblaciones estudiadas, es necesaria para poder establecer comparaciones según la fase de maduración en que se encuentre el proyecto empresarial. Además, 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.

Mediante diversas pruebas y *tests* estadísticos (análisis de la varianza, el *test* de Scheffé y la pruebas no paramétrica de Kuskal-Wallis) aplicados a las series temporales de evolución de las ratios representativas de la estructura económico-financiera, desempeño y actividad en el período considerado, se ha detectado el disímil comportamiento según tamaño o edad para cada indicador de los citados rasgo, así como su orden mediante los estadísticos descriptivos mediana y media. Una síntesis de los resultados se presenta a continuación y los contrastes estadísticos efectuados en el cuadro 1.

Respecto a la estructura económico-financiera de las empresas, se observa que el fondo de maniobra de las empresas —indicador más visible de la adecuación entre las fuentes de financiación y la materialización de la inversión de la empresa— aumenta a medida que 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

CUADRO 1
TEST ESTADÍSTICOS DE LOS RATIOS DE ESTRUCTURA DE CAPITAL ECONÓMICO, FINANCIERO,
DE GESTIÓN, DE COSTES, DE ACTIVIDAD Y DE SOLVENCIA

Ratio	Antigüedad				Tamaño empresarial							
	0°	Descriptivos		Scheffé	Contrastes		0°	Descriptivos		Scheffé	Contrastes	
		Mediana	Media					Mediana	Media			
Fondos propios / Pasivo total	1°	> 10	> 10	> 10	Anova	F: 94,16	1°	Control	Control	Micro - Control	Anova	F:63,23
	2°	Control	Control	Control		Signif: 0,0	2°	Grande	Grande	Grande		Signif: 0,0
	3°	6 y 10	6 y 10	6 y 10	Kruskal - Wallis	Chi: 495,81	3°	Mediana	Mediana	Pequeña	Kruskal - Wallis	Chi:318,22
	4°	3 y 6	3 y 6	3 y 6		Signif: 0,0	4°	Pequeña	Pequeña	Mediana		Signif: 0,0
	5°	< 3	< 3	< 3		3 y 6	5°	Micro	Micro	Grande		
Activo circulante / Activo fijo	1°	< 3	< 3	< 3	Anova	F: 26,734	1°	Control	Pequeña	Pe - Mi - Co	Anova	F: 26,38
	2°	3 y 6	3 y 6	6 y 10		Signif: 0,0	2°	Micro	Micro			Micro
	3°	> 10	6 y 10	> 10	Kruskal - Wallis	Chi: 37,23	3°	Pequeña	Control	Control	Kruskal - Wallis	Chi: 44,80
	4°	6 y 10	Control	Control		Signif: 0,0	4°	Mediana	Mediana	Me - Pe		Signif: 0,0
	5°	Control	> 10	6 y 10		5°	Grande	Grande	Gr - Me			
Exigible a corto / Financiación permanente	1°	< 3	< 3	< 3	Anova	F: 23,49	1°	Pequeña	Pequeña	Mi - Co - Me - Pe	Anova	F: 2,838
	2°	3 y 6	3 y 6	6 y 10		Signif: 0,0	2°	Mediana	Mediana			Mediana
	3°	6 y 10	6 y 10	3 y 6	Kruskal - Wallis	Chi: 20,96	3°	Control	Grande	Grande	Kruskal - Wallis	Chi: 72,15
	4°	Control	Control	Co - 6 y 10		Signif: 0,0	4°	Micro	Control	Control		Signif: 0,0
	5°	> 10	> 10	> 10, Co		5°	Grande	Micro	Micro			
Existencias / Activo total	1°	Control	> 10	6 y 10	Anova	F: 28,384	1°	Control	Pequeña	Control	Anova	F: 32
	2°	> 10	Control	> 10		Signif: 0,0	2°	Pequeña	Grande			Pequeña
	3°	6 y 10	6 y 10	Control	Kruskal - Wallis	Chi:199,48	3°	Micro	Mediana	Mediana	Kruskal - Wallis	Chi: 26,71
	4°	3 y 6	< 3	< 3		Signif: 0,0	4°	Mediana	Control	Grande		Signif: 0,0
	5°	< 3	3 y 6	3 y 6		5°	Grande	Micro	Mediana			
Valor añadido / Cifra de negocios	1°	> 10	> 10	> 10	Anova	F: 22,863	1°	Grande	Pequeña	Gr - Me	Anova	F: 21,89
	2°	6 y 10	6 y 10	6 y 10		Sig:0,001	2°	Mediana	Grande			Mediana
	3°	Control	Control	Control	Kruskal - Wallis	Chi: 78,88	3°	Pequeña	Mediana	Pequeña	Kruskal - Wallis	Chi: 76,64
	4°	3 y 6	3 y 6	Co - 3 y 6		Signif: 0,0	4°	Micro	Micro	Pe - Mi		Signif: 0,0
	5°	< 3	< 3	< 3		5°	Control	Control	Mi - Co			
Consumos explotación / Cifra de negocios	1°	< 3	< 3	< 3	Anova	F: 35,495	1°	Control	Control	Control	Anova	F: 18,826
	2°	3 y 6	3 y 6	3 y 6		Signif: 0,0	2°	Micro	Micro			Micro
	3°	Control	Control	Control	Kruskal - Wallis	Chi: 88,197	3°	Grande	Grande	Grande	Kruskal - Wallis	Chi: 63,12
	4°	> 10	6 y 10	> 10		Signif: 0,0	4°	Pequeña	Mediana	Pequeña		Sig: 0,000
	5°	6 y 10	> 10	6 y 10		5°	Mediana	Pequeña	Mediana			
Gastos de personal / Cifra de negocios	1°	3 y 6	3 y 6	3 y 6	Anova	F: 23,457	1°	Pequeña	Pequeña	Pequeña	Anova	F: 1,508
	2°	< 3	< 3	< 3		Sig:0,021	2°	Mediana	Micro			Mediana
	3°	6 y 10	6 y 10	6 y 10	Kruskal - Wallis	Chi:54,829	3°	Micro	Mediana	Grande	Kruskal - Wallis	Chi:14,537
	4°	Control	Control	Control		Signif: 0,0	4°	Grande	Grande	Micro		Signif: 0,006
	5°	> 10	> 10	Co - > 10		5°	Control	Control	Control			
Acreedores comerciales / Consumos explotación	1°	3 y 6	< 3	3 y 6	Anova	F: 13,134	1°	Control	Micro	Control	Anova	F: 26,707
	2°	< 3	3 y 6	< 3		Sig:0,000	2°	Mediana	Control			Control
	3°	6 y 10	6 y 10	6 y 10	Kruskal - Wallis	Chi: 75,26	3°	Pequeña	Mediana	Mediana	Kruskal - Wallis	Chi:123,38
	4°	Control	Control	Control		Signif: 0,0	4°	Grande	Pequeña	Pequeña		Signif: 0,0
	5°	> 10	> 10	> 10		5°	Micro	Grande	Grande			
Deudores / Cifra de negocios	1°	< 3	< 3	< 3	Anova	F: 28,452	1°	Grande	Grande	Grande	Anova	F: 43,049
	2°	3 y 6	> 10	3 y 6		Sig:0,00	2°	Mediana	Mediana			Mediana
	3°	> 10	Control	> 10	Kruskal - Wallis	Chi: 60,152	3°	Control	Pequeña	Pequeña	Kruskal - Wallis	Chi: 503,28
	4°	Control	3 y 6	> 10 - Co		Signif: 0,0	4°	Pequeña	Control	Control		Signif: 0,0
	5°	6 y 10	6 y 10	6 y 10		5°	Micro	Micro	Micro			

CUADRO 1 (cont.)
TEST ESTADÍSTICOS DE LOS RATIOS DE ESTRUCTURA DE CAPITAL ECONÓMICO, FINANCIERO, DE GESTIÓN, DE COSTES, DE ACTIVIDAD Y DE SOLVENCIA

Ratio	Antigüedad				Tamaño empresarial							
	0°	Descriptivos		Scheffé	Contrastes		0°	Descriptivos		Scheffé	Contrastes	
		Mediana	Media					Mediana	Media			
Gastos financieros / Cifra de negocios	1°	> 10	> 10	> 10	Anova	F: 9,345	1°	Control	Mediana	Control	Anova	F: 14,272
	2°	6 y 10	6 y 10	6 y 10		Sig: 0,001	2°	Micro	Pequeña	Micro		Sig: 0,0
	3°	Control	Control	Control	Kruskal - Wallis	Chi: 163,76	3°	Mediana	Grande	Mi - Me - Gr - Pe	Kruskal - Wallis	Chi: 17,509
	4°	3 y 6	3 y 6	3 y 6		Sig: 0,0	4°	Grande	Micro			Sig: 0,002
	5°	< 3	< 3	< 3		5°	Pequeña	Control				
Tesorería / Acreedores corto plazo	1°	< 3	< 3	< 3 - 3 y 6	Anova	F: 16,565	1°	Control	Micro	Micro	Anova	F: 115,621
	2°	3 y 6	3 y 6	3 y 6		Sig: 0,995	2°	Micro	Control	Control		Sig: 0,991
	3°	> 10	Control	> 10	Kruskal - Wallis	Chi: 77,91	3°	Pequeña	Pequeña	Pequeña	Kruskal - Wallis	Chi: 503,092
	4°	6 y 10	6 y 10	> 10 - Co		Sig: 0,000	4°	Mediana	Mediana	Mediana		Sig: 0,0
	5°	Control	> 10	6 y 10		5°	Grande	Grande	Grande			
Acreedores corto plazo / Deudores corto plazo	1°	6 y 10	3 y 6	6 y 10	Anova	F: 2,87	1°	Control	Micro	Control	Anova	F: 98,423
	2°	3 y 6	6 y 10	3 y 6		Sig: 0,0021	2°	Micro	Control	Micro		Sig: 0,0
	3°	> 3	> 3	> 3	Kruskal - Wallis	Chi: 52,92	3°	Pequeña	Pequeña	Pequeña	Kruskal - Wallis	Chi: 780,26
	4°	Control	Control	Control		Sig: 0,0	4°	Mediana	Mediana	Mediana		Sig: 0,0
	5°	> 10	> 10	> 10		5°	Grande	Grande	Gr - Me			
Gastos financieros / Resultado neto + Gastos financieros	1°	> 10	> 10	> 10	Anova	F: 105,0	1°	Pequeña	Grande	Pequeña	Anova	F: 27,734
	2°	Control	Control	Control		Sig: 0,0	2°	Mediana	Pequeña	Mediana		Sig: 0,038
	3°	6 y 10	6 y 10	6 y 10	Kruskal - Wallis	Chi: 607,95	3°	Control	mediana	Control	Kruskal - Wallis	Chi: 207,13
	4°	3 y 6	3 y 6	3 y 6		Sig: 0,0	4°	Grande	Control	Grande		Sig: 0,0
	5°	< 3	< 3	< 3		5°	Micro	Micro	Gr - Mi			
Rentabilidad Financiera	1°	> 10	> 10	> 10	Anova	F: 264	1°	Grande	Grande	Grande	Anova	F: 98,253
	2°	Control	Control	Control		Sig: 0,0	2°	Mediana	Mediana	Mediana		Sig: 0,0
	3°	6 y 10	6 y 10	6 y 10	Kruskal - Wallis	Chi: 592,81	3°	Pequeña	Pequeña	Pequeña	Kruskal - Wallis	Chi: 429,31
	4°	3 y 6	3 y 6	3 y 6		Sig: 0,0	4°	Micro	Control	Micro		Sig: 0,0
	5°	< 3	< 3	< 3		5°	Control	Micro	Control			
Rentabilidad Económica	1°	< 3	< 3	> 10	Anova	F: 142,62	1°	Micro	Pequeña	Mi - Co - Pe	Anova	F: 17,08
	2°	3 y 6	3 y 6	Control		Sig: 0,0	2°	Control	Control	Control		Sig: 0,0
	3°	6 y 10	6 y 10	6 y 10	Kruskal - Wallis	Chi: 402,37	3°	Pequeña	Micro	Pequeña	Kruskal - Wallis	Chi: 21,86
	4°	Control	Control	3 y 6		Sig: 0,0	4°	Mediana	Mediana	Mediana		Sig: 0,0
	5°	> 10	> 10	< 3		5°	Grande	Grande	Grande			
Productividad	1°	> 10	> 10	> 10	Anova	F: 72,4	1°	Grande	Grande	Grande	Anova	F: 190,522
	2°	Control	Control	Control		Sig: 0,0	2°	Mediana	Mediana	Mediana		Sig: 0,0
	3°	6 y 10	6 y 10	6 y 10	Kruskal - Wallis	Chi: 469,7	3°	Pequeña	Pequeña	Pequeña	Kruskal - Wallis	Chi: 837,56
	4°	3 y 6	< 3	3 y 6		Sig: 0,0	4°	Micro	Control	Micro		Sig: 0,0
	5°	< 3	3 y 6	< 3		5°	Control	Micro	Control			

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 en 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.

Con estas características estructurales, las nuevas empresas han de competir con aquellas más consolidadas. Se evidencia 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 ami-

noran conforme la empresa madura en edad. La mayor rigidez del mercado laboral aparentemente hace 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.

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 períodos 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.

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 período de estudio ha disminuido a la par que para las consolidadas ha aumentado.

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.

CONCLUSIONES

Los análisis cualitativo y cuantitativo de las características de los empresarios y de los comportamientos económico-financieros de las empresas permiten extraer algunas conclusiones que arrojan luz para profundizar en el conocimiento de la realidad de la actividad empresarial en España en los últimos años. En la actualidad, la íntima relación entre las cualidades y características del empresario y el desempeño de la empresa es una componente esencial para explicar el éxito o fracaso. La eficiencia productiva y financiera de la empresa se erige en requisito imprescindible para la continuidad de la actividad; no obstante, esta eficiencia no se obtiene con una mera aplicación de técnicas de gestión que, aún siendo muy necesarias, no son suficientes. El

emprendedor debe estar dotado también de unas cualidades que le permitan detectar oportunidades y saber aprovecharlas compatibilizándolo con los conocimientos y valores culturales, sociales y técnicos del momento y lugar en el que actúa. Por lo que sus características personales son esenciales para lograr el éxito empresarial.

Respecto a estas características, los resultados de la encuesta revelan que los empresarios españoles tienen una edad media de 45 años y suelen comenzar su actividad a los 30 años, lo que coincide con lo observado en la mayoría de los países desarrollados. Las mujeres siguen teniendo una presencia muy limitada, apenas un 13 por ciento, aunque se observa una mayor participación entre las empresas de reciente creación y entre las más pequeñas. El porcentaje de empresarios con estudios universitarios supera ampliamente al que se observa entre el conjunto de la población.

El entorno familiar aparece en la literatura como uno de los aspectos que más influye en la génesis de nuevos emprendedores, afectando tanto a la cantidad como a las características de los mismos. El tejido empresarial español lo corrobora. Una amplia mayoría de empresarios, casi dos de cada tres, manifiestan que en su familia existe cierta tradición empresarial.

Con estas características básicas del empresariado, el nivel de actividad emprendedora existente en España es relativamente alto, sobre todo si se compara con el de los otros países europeos, aunque queda lejos del mostrado por los Estados Unidos. Los datos disponibles indican que la actividad emprendedora resulta atractiva para un importante porcentaje de la sociedad española —un 56 por ciento—.

Sin embargo, la existencia de barreras de diverso tipo impide la puesta en marcha de muchos de los proyectos. En España, la mitad de las personas que desearían convertirse en empresarios considera que no tiene probabilidades de conseguirlo, lo que contrasta con lo que ocurre en los EEUU y en la mayoría de los países europeos donde este porcentaje es mucho menor.

Para aquellos que han tomado el camino emprendedor y han formado su empresa, el presente trabajo muestra que la edad y el tamaño de las empresas tiene una influencia significativa en sus rentabilidades financiera y económica: cuanto más jóvenes y de menor tamaño —en este caso de forma menos definida— son las empresas, mejor desempeño financiero presentan. Sin embargo, ocurre lo contrario con la rentabilidad económica: a mayor juventud peor desempeño económico y, respecto al tamaño, única-

mente las microempresas arrojan resultados significativamente distintos y menores que el resto de grupos. En términos de edad de las empresas, la productividad se comporta igual que la rentabilidad económica, es decir ofrece una relación directa, que se repite también en términos de tamaño empresarial.

Estos comportamientos de los indicadores de desempeño son consecuencia, a su vez, de los siguientes rasgos económico-financieros:

Las iniciativas empresariales más recientes y de menor tamaño exhiben: a) una menor proporción de fondos propios en su pasivo, b) un mayor valor de la inversión a corto —circulante— respecto a la inversión a largo —activo fijo—, c) una menor generación de valor añadido en relación a su cifra de negocios, d) mayores niveles de tesorería para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

Asimismo, e independientemente del tamaño, las iniciativas más jóvenes presentan: e) un mayor porcentaje de exigible a corto sobre su financiación permanente, f) mayores consumos de explotación y mayores gastos de personal, g) menores gastos financieros.

Igualmente, cuando se contempla el tamaño, las iniciativas más nuevas, muestran: h) una menor inversión de sus existencias en activo, aunque esta inversión aumenta cuanto más pequeño es el tamaño empresarial, i) mayores derechos de cobro frente a deudores, respecto a la cifra de negocios, aunque estos derechos de cobro son menores en los casos de las micro y pequeñas empresas que en el resto de tamaños, j) mayores obligaciones de pago a sus acreedores comerciales por consumos de explotación, que aumentan en el caso de las microempresas, k) una menor cobertura de sus gastos financieros con sus recursos generados, cobertura que es más baja en los casos de las micro y grandes empresas.

Junto a estos resultados cualitativos y cuantitativos, que caracterizan al empresario y revelan la existencia de diferencias significativas en el comportamiento de variables económico-financieras, la investigación de la que procede el presente artículo también pone de manifiesto la relación entre los rasgos característicos de los emprendedores y las empresas en su edad temprana (hasta tres años desde su constitución). Los emprendedores que gestaron estas empresas se caracterizan por: a) ser de menor edad, b) aportar mayor experiencia profesional anterior en Pyme, c) traer mayor tradición familiar, d) basar la constitución de la empresa más en motivos de conveniencia personal que de oportunidad económica, e) realizar menos planes de negocios previos, y f) realizar menor esfuerzo tecnológico.

NOTAS

- [1] Esta investigación, llevada a cabo en el seno del Instituto de Análisis Económico y Social (SERVILAB), corresponde a un Convenio de Colaboración con la Fundación Rafael del Pino. Una información detallada de las características y principales resultados de esta encuesta puede verse en García-Tabuenca, Crespo-Espert y Pablo-Martí (2008).
- [2] Para una detallada descripción de la metodología utilizada véase NAEC (2005).
- [3] El proyecto GEM, realizado en base a encuestas nacionales dirigidas al conjunto de la población —y no sólo a los emprendedores como resulta habitual— y que recoge información de la fase de emprendedores potenciales podría, eventualmente, dar luz a esta cuestión.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUADO, R; CONGREGADO, E. Y MILLÁN, J.M.(2002): «Entrepreneurship, Financiación e Innovación. La situación en la Unión Europea»; *Economía Industrial*, num. 347, pp. 125-134.
- 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.
- BARBA, V. Y MARTINEZ, M. P. (2006): «Cambios en el modelo de desarrollo económico y creación de empresas: el emprendedor como factor clave del proceso de cambio», *Boletín Económico del ICE, Información Comercial Española*, num. 2882, pp. 15-28.
- 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.
- BLANCHFLOWER, D.; OSWALD, A. Y STULZER, A.(2001): «Latent entrepreneurship across nations», *European Economic Review*, Vol. 45 (4-6), pp. 45-62.
- BIRLEY, S. (1987):«New ventures and employment growth», *Journal of Business Venturing*, vol. 2,pp.155-165.
- BRUSH, C. (1992): «Research on Women Business Owners: Past Trends a men Perspective and future Directions», *Entrepreneurship theory & practice*, Summer, pp. 5-30.
- BURKE, A.; FITZROY, F. Y NOLAN, M. (2000): «When Less is more: Distinguishing Between Entrepreneurial Choice and Performance», *Oxford Bulletin of Economics and Statics*, Vol. 62, núm. 5, pp. 565-588.
- BYGRAVE, W. (1989): «The entrepreneurship paradigm (I): A philosophical look» en, *Entrepreneurship Theory and practice*, vol. 14, núm 1, pp. 7-27.
- CARREE, M.; VAN STEL, A.; THURIK, R. Y WENNEKERS, S. (2000): «Business Ownership and Economic growth in 23 OECD countries», *Timbergen Institute Discussion papers*, TI 2000-1/3.
- CARTER, S. Y ROSA, P. (1998):«The financing of male-and female-owned business», *Entrepreneurship and Regional Development*, 10(3), pp. 225-241.
- CHOI, Y. Y SHEPHERD, D. (2004): «Entrepreneurs` Decision to exploit opportunities», *Journal of Management*, Vol. 30, núm. 3, pp. 377-396.
- 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.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001): *El acceso de las empresas a la financiación*, Documento de trabajo SEC 2001, 1667.
- COMMISSION, E. (2004): *Entrepreneurship, Flash Eurobarometer (160)*:124.
- (2003,a): *Entrepreneurship, Flash Eurobarometer (143)*: 116.
- (2003,b): *Green Paper. Entrepreneurship in Europe*, European Commission: 26
- 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.
- COOPER, A.C. Y GIMENO-GASCÓN, F.J. (1992): *Entrepreneurs, procesos of founding and new firm performance. The state of the art of entrepreneurship*, PWS-Keat Publishing Co. Boston MA.
- ECKHARDT, J. Y SHANE, S. (2003): «Opportunities and entrepreneurship», *Journal of Management*, Vol. 29, num. 3, pp. 333-350.
- EROSA, A.(2001): «Financial Intermediation and Occupational Choice in Development», *Rewiev of Economics Dynamics*, vol. 4, num. 2, pp. 303-334.
- EVANS, D. Y JOVANOVIC, B. (1989): «An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constrains», *Journal of Political Economy*, num. 97, pp. 808-827.
- GARCÍA TABUENCA, A., CRESPO ESPERT, J.L. Y PABLO MARTÍ, FEDERICO (2008): *La actividad emprendedora. Empresas y empresarios en España, 2005*, Marcial Pons-Fundación Rafael del Pino, Madrid (en edición).
- GARTNER, W.B.(1990): «What are we talking about when we talk about entrepreneurship?» *Journal of Business Venturing*, núm. 5, pp. 15-28.
- GAVROM, R.; COWLING, M.; HOLTHAM, G. Y WESTALL, A. (1998): *The entrepreneurial Society* Institute for Public policy research, London.
- GIMENO, J.; FOLTA, T.; COOPER, A. Y WOO, C. (1997): «Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms», *Administrative Science Quarterly*, Vol. 42, núm. 4, pp. 750-783.
- GOFFEE, R Y SCASE, R. (1985): *Women in Charge: The Experiences of Female Entrepreneurs*, London, George Allen & Unwin.
- GRILLO, I. e IRIGOYEN, J.M. (2005): «Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be», *Discussion Papers on Entrepreneurship, growth and public Policy*, 29-2005, pp. 21
- GUIO L; SAPIENZA, P. Y ZINGALES, L. (2002): «Does Local Financial development matter?» *NBER Working Papers Series*, WP, 8923.
- 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.
- MOREL D'ARLEUX, C. (1999): *Entrepreneurs and Managers` Vision od Success in Small Firms: A comparative Analysis*, Presentación en el Babson Conference on Entrepreneurship.
- NAEC (2005): *Entrepreneurship Index 35*; Entrepreneurship Conditions in Denmark, 105.
- PABLO-MARTÍ, F. Y García Tabuenca, A. (2007): «Dimensión y características de la actividad emprendedora en España», *Economía*, nº 62, pp. 264-289.
- PRAAG, C.M. Y CRAMER, J.S. (2001): «The Roots of Entrepreneurship and Labour Demand: Individual Ability and Low Risk Aversion», *Economica*, Vol. 68, núm. 269, pp. 45-62.

- REYNOLDS, P.D.; CAMP, S.M.; BYGRAVE, W.D.; AUTIO, E. y HAY, M. (2002): *Global Entrepreneurship Monitor 2001: Executive Report*, Babson College, London Business School and the Kauffman center for entrepreneurial leadership.
- RUTTEN, M; UPADHYA, C. y HUA (1999): «Small Business Entrepreneurs in Asia and Europe: Towards a comparative perspective»; *Perspectives On Political Science*, vol. 28, núm. 2, pp. 115.
- 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.
- SCHUMPETER, J.A.(1942): *Economic theory and entrepreneurial history. Essay on entrepreneurs, Innovations, Business Cycles and the evolution of Capitalism*. Transaction Publisher. New jersey, 1989.
- SCHWARTZ, E.B. (1976): «Entrepreneurship a new female frontier», *Journal of Contemporary Business*, winter, pp. 47-76.
- 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.
- SHARNA, P. y CHRISMAN, S.J.(1999): «Toward a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship», en Cuervo, A. et al. (2007) *Entrepreneurship, Concepts, Theory and Perspective*, Edit. Springer-Verlag Heilderberg New York.
- SHANE, S. y VENKATARAMAN, S. (2000): «The promise of Entrepreneurship as a Field of Research» en Cuervo, A. et al. (2007) *Entrepreneurship, Concepts, Theory and Perspective* Edit. Springer-Verlag Heilderberg New York.
- STUART, R. W. y ABETTI, PA.(1990): «Impact of entrepreneurial and Management experience on Early performance», *Journal of Business Venturing*, vol. 5, pp.151-163.
- STONER, C.R.; HARTMAN, R.I. y ARORA, R. (1990): «Work-home role conflict in female owners of small business: An exploratory study», *Journal of small Business management*, nº 28 (1), pp. 30-38.
- TIMMONS, J. (1994) *New Venture Creation*, 4ª Ed., Burr Ridge, IL: Irwin
- VAN GELDEREN, M.W. (1999): « Ontluikend ondernemerschap (Nascent entrepreneurship)», *Strategische Verkenning B9807*, EIM Business and Policy Research, Zoetermeer.
- VAN PRAAG, M. C. (1999): «Some classics 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 Rconomía de la Empresa*, 8 (3), pp. 11-36.
- VERHEUL, I; WENNEKERS, S.; AUDRETSCH, D. y THURIK, R. (2001): «An Eclectic Theory of entrepreneurship», *Timbergen Institute Discussion Paper*, TI2001-030/3.
- VESPER K. (1989): «When´s the big idea», *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, Mass., Babson College, pp. 334-343.
- WENNEKERS, S., y THURIK, R. (1999): «Linking Entrepreneurship and Economic Growth», *Small Business Economics*, nº 13, pp. 27-55.

