

ANTONIO GARCÍA TABUENCA
JOSÉ LUIS CRESPO ESPERT
FEDERICO PABLO MARTÍ
FERNANDO CRECENTE ROMERO

**EMPRESAS Y EMPRESARIOS
EN ESPAÑA EN LA PRIMERA
DÉCADA DEL SIGLO XXI.
LA MUJER EN LA ACTIVIDAD
EMPRENDEDORA**

Colaboradora:
M. Esther Galindo Frutos
(Modelización empresarialidad)

Ayudantes de investigación:
María Sanz Triguero
Soraya Rodríguez Álvarez

Marcial Pons

MADRID | BARCELONA | BUENOS AIRES

2012

ÍNDICE

	Pág.
PRESENTACIÓN	13
INTRODUCCIÓN, FUENTES Y MÉTODO	19

PARTE I LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA: EXPANSIÓN Y CRISIS

CAPÍTULO I

DINÁMICA EMPRESARIAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO. VEINTE AÑOS DE EMPRESARIALIDAD EN ESPAÑA Y SUS REGIONES, 1989-2008

1. INTRODUCCIÓN	47
2. FUENTES Y METODOLOGÍA	49
3. ¿CONVERGENCIA EN LA EMPRESARIALIDAD REGIONAL?... ..	51
4. EVOLUCIÓN DE LA EMPRESARIALIDAD EN ESPAÑA Y SUS REGIONES, 1989-2008	61
5. CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS MANUFACTURE- RAS, 1990-2008	70
6. EFECTOS DE LA CRISIS EN EL TEJIDO EMPRESARIAL.....	76
7. CONCLUSIONES	81

CAPÍTULO II

**PANORAMA DE LOS EMPRESARIOS ESPAÑOLES
EN LA PRIMERA DÉCADA DEL S. XXI**

1. INTRODUCCIÓN	85
2. CARACTERIZACIÓN DEL EMPRESARIADO ESPAÑOL.....	88
3. LAS CARACTERÍSTICAS DEL PROYECTO EMPRESARIAL	109
4. LA VALORACIÓN DE LOS RESULTADOS EMPRESARIALES ...	115
5. CONCLUSIONES	120

CAPÍTULO III

**LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LA INDUSTRIA,
CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS**

1. INTRODUCCIÓN: SECTORES PRODUCTIVOS Y ACTIVIDAD EMPRENDEDORA.....	125
2. FUENTES Y MÉTODO	129
3. PANORAMA SECTORIAL DE EMPRESAS Y EMPRESARIOS EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA ESPAÑOLA.....	131
4. DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ES- PAÑA Y SUS SECTORES	141
5. ESTUDIO DE EFICIENCIA DE LAS EMPRESAS INDUSTRIA- LES, DE LA CONSTRUCCIÓN Y DE SERVICIOS, 2001-2008	146
6. CONCLUSIONES	150

CAPÍTULO IV

**TIPOLOGÍAS DE EMPRENDEDORES Y EMPRENDEDORAS.
INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD EMPRENDEDORA**

1. INTRODUCCIÓN	153
2. FUENTES Y METODOLOGÍA	154
3. VALORACIÓN DE LAS VARIABLES DETERMINANTES DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA.....	155
4. AGRUPACIONES DE EMPRESARIOS Y CARACTERÍSTICAS DE CADA GRUPO.....	170
5. EMPRENDEDORES Y CREATIVIDAD COMPETITIVA. EL CASO DE LAS MUJERES EMPRESARIAS	177
6. CONCLUSIONES	194

PARTE II
LA MUJER EMPRENDEDORA EN ESPAÑA,
¿DIFERENCIAS?

CAPÍTULO V
LA MUJER EMPRENDEDORA EN LA INVESTIGACIÓN
ACADÉMICA

1.	INTRODUCCIÓN, LAS PRIMERAS IDEAS	199
2.	LA INVESTIGACIÓN EN MARCHA. INDAGANDO EN DIFE- RENCIAS Y SIMILITUDES.....	201
3.	LA INVESTIGACIÓN MÁS RECIENTE. CUESTIONES Y RES- PUESTAS.....	207
4.	SÍNTESIS Y VALORACIÓN GENERAL DE LA INVESTIGA- CIÓN.....	216

CAPÍTULO VI
PANORAMA Y CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRENDEDORAS
EN ESPAÑA

1.	INTRODUCCIÓN	223
2.	LAS CARACTERÍSTICAS PERSONALES	226
3.	LAS MOTIVACIONES Y OBJETIVOS.....	236
4.	LOS RESULTADOS.....	239
5.	CONCLUSIONES	251

CAPÍTULO VII
MUJER, ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y TERRITORIO

1.	INTRODUCCIÓN	253
2.	ASPECTOS DESTACADOS EN LA LITERATURA ACADÉMICA.	254
3.	MARCO TERRITORIAL Y METODOLOGÍA.....	262
4.	CARACTERÍSTICAS DIFERENCIALES DE LA MUJER EM- PRENDEDORA.....	269
5.	DESEMPEÑO Y RESULTADOS EN LAS EMPRESAS DE MU- JERES	273
6.	CONCLUSIONES	287

	<u>Pág.</u>
PRINCIPALES CONCLUSIONES Y ALGUNAS PROPUESTAS.....	289
1. PRINCIPALES CONCLUSIONES	289
2. ALGUNAS PROPUESTAS	300
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	309

PRESENTACIÓN

Han transcurrido casi diez años desde que en el Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES), de la Universidad de Alcalá, se abrió una línea de investigación sobre la actividad emprendedora en España. Desde el principio esta iniciativa recibió el apoyo de la Fundación Rafael del Pino, que se concretó en tres sucesivos Convenios de Colaboración suscritos con la Fundación General de la Universidad de Alcalá. El objetivo principal de investigación propuesto era estudiar y profundizar no sólo en los rasgos más destacables de quienes toman en España la decisión de crear una empresa, sino en las motivaciones que les mueven, en los problemas que antes o después se plantean en los primeros años de consolidación de sus proyectos empresariales, y en los factores que explican la continuidad o no de los protagonistas en esa noble, pero también difícil, tarea de ser empresario.

Entre los frutos importantes a los que ha dado lugar dicha colaboración figuran los dos libros ya publicados, titulados respectivamente: *Emprendedores y espíritu empresarial en España en los albores del siglo XXI*¹ y *La actividad emprendedora. Empresas y empresarios en España, 1997-2006*². Este nuevo libro, que es por tanto el tercero de la serie, recoge los principales resultados del último proyecto investigador llevado a cabo por el excelente equipo liderado por el Prof. Antonio GARCÍA TABUENCA. Un equipo del que formaron parte desde sus inicios los Profesores José Luis CRESPO, Federico PABLO MARTÍ y Fernando CRECENTE ROMERO, to-

¹ Autores: Antonio GARCÍA TABUENCA, Justo DE JORGE MORENO y Federico PABLO MARTÍ, Madrid, Marcial Pons y Fundación Rafael del Pino, *Colección Economía y Empresa*, 2004.

² Autores: Antonio GARCÍA TABUENCA, José Luis CRESPO ESPERT, Federico PABLO MARTÍ y Fernando J. CRECENTE ROMERO, Madrid, Marcial Pons y Fundación Rafael del Pino, *Colección Economía y Empresa*, 2008.

dos ellos vinculados a la Universidad de Alcalá como docentes y al IAES como investigadores.

El desarrollo de esta línea investigadora constituye un buen ejemplo del sólido trabajo que puede desarrollar un equipo bien cohesionado y al que se le garantice poder trabajar con la necesaria estabilidad. De hecho, la composición del equipo-base apenas ha tenido variaciones desde el principio, aunque ha contado con algunos nuevos colaboradores de apoyo. Este hecho, junto con el ya largo período de tiempo dedicado al tema, se refleja claramente en este nuevo libro, que ha permitido contrastar algunas de las nuevas aportaciones con los datos, análisis y conclusiones acumulados con anterioridad. Los costes de entrada en cualquier nuevo campo de estudio suelen ser elevados y sólo la continuidad en el tiempo permite alcanzar y reforzar el nivel de madurez y de profundización en el análisis exhaustivo de un tema por parte de cualquier equipo que aborde la investigación en un área temática compleja. Si, además, como ha sido el caso, los trabajos no sólo se plantean como objetivo la realización de un informe final, sino que los resultados y hallazgos que se van obteniendo se contrastan continuamente —como en nuestro caso— con las aportaciones de los investigadores internacionales que marcan la frontera de progreso en los estudios sobre el empresario y su papel en la economía, los frutos de la investigación acaban alcanzando, sin duda, la necesaria calidad y solvencia.

En este sentido hay que valorar muy positivamente el hecho de que tanto los resultados alcanzados en los dos programas de investigación anteriores, como algunos de los que se han acumulado en este tercer proyecto han sido ya objeto de presentación y debate en diversos foros nacionales e internacionales. Testimonio de ello son las numerosas comunicaciones presentadas a congresos y seminarios nacionales e internacionales, así como los artículos publicados en revistas y publicaciones muy reconocidas, que en todos los casos se han visto sometidas a procesos anónimos de evaluación.

Hay que subrayar también, por otra parte, que los trabajos realizados por el equipo investigador han recibido ya algunos reconocimientos muy estimulantes. En 2005, obtuvieron el premio «Libre Empresa» a la mejor publicación de 2004, establecido por la Fundación Rafael del Pino y decidido por una comisión independiente, lo cual suponía un singular reconocimiento a una investigación académica que resalta los valores de la economía de mercado, del derecho de la empresa y del papel que desempeñan los emprendedores. Y en 2008, el equipo investigador recibió el III Premio del Consejo Social de la Universidad de Alcalá a la «Transferencia de Conocimiento Universidad-Sociedad» en la categoría de Huma-

nidades y Ciencias Sociales y Jurídicas. Un premio decidido, asimismo, por una comisión independiente en la que participaron miembros de varias universidades españolas.

El presente libro, cuyo primer manuscrito fue sometido a evaluación externa como requisito para su publicación, aporta un nuevo caudal de información sobre los empresarios y las empresas en España. Los resultados y datos que se han obtenido a partir de la tercera oleada de encuestas llevadas a cabo a empresarios y empresas, junto con una amplia base de datos propia y otras informaciones procedentes de diversas fuentes que se citan en el texto, han permitido definir las características y rasgos fundamentales de los empresarios y de los proyectos empresariales en esta primera década del siglo XXI.

La actividad emprendedora ha sido uno de los principales factores de crecimiento y desarrollo de la economía española desde el ingreso en las instituciones comunitarias de la UE. A partir de 1986, los empresarios y empresas que ya estaban consolidados en los mercados domésticos tuvieron que abrirse cada vez más a la competencia de los productores europeos e internacionales, lo que significó —para quienes apostaron abiertamente por ello— adentrarse en complejos y arriesgados procesos de innovación e internacionalización. En este caldo de cultivo es donde han surgido nuevas iniciativas emprendedoras, reforzándose además la convicción del papel fundamental que desempeñan los nuevos y pequeños negocios para la creación de puestos de trabajo en una economía con graves problemas estructurales.

Por razones de todos conocidas, esta dinámica quedó truncada con la brusca irrupción de la crisis financiera que se inició en otoño de 2007 y por los graves efectos y consecuencias que ésta ha tenido en las bases de la estructura económica del país a partir de finales de 2008. Sin embargo, esto ha supuesto también para muchas empresas manufactureras y de servicios la oportunidad de mejorar sus niveles de eficiencia y de mayor productividad con objeto de lanzarse a la consolidación y apertura hacia nuevos mercados. Sin embargo, la evolución de la economía española a lo largo de los tres últimos años es bien conocida y preocupante. No parece necesario referirse aquí ni a sus causas ni a la tardía reacción en la aplicación de medidas de ajuste. Lo que en todo caso es indiscutible es que la recuperación económica requiere, como siempre y quizás más que nunca, que resurja con nueva fuerza la iniciativa empresarial y que se incorporen nuevos empresarios que puedan realmente calificarse como «emprendedores». Es decir, empresarios con proyectos innovadores, dispuestos a asumir riesgos, que aprovechen el potencial de conocimientos y de creatividad que sin duda existen en la sociedad española.

En este contexto, parecía necesario profundizar precisamente en dos cuestiones que se abordan especialmente en el libro. En primer lugar, analizar con el máximo rigor los rasgos que definen a los empresarios y empresarias españoles, hecho que ahora puede abordarse con la perspectiva que ofrecen las tres oleadas de encuestas ya llevadas a cabo, así como los análisis y la amplia base de datos que el equipo investigador ha acumulado desde el inicio del proyecto. Y, en segundo lugar, resultaba asimismo imprescindible ahondar en un ámbito bastante desconocido como es el papel de la mujer como empresaria, sus motivaciones, sus objetivos y todos aquellos aspectos que las acercan o diferencian de los hombres como empresarios.

La aportación que contiene este volumen sobre la mujer emprendedora en España, que ocupa la segunda parte del libro, constituye sin duda una contribución muy novedosa al conocimiento de la realidad económica española. Los tres capítulos, V, VI y VII, que constituyen esta parte del trabajo abordan, sucesivamente, las diferencias y similitudes entre los hombres y las mujeres como empresarios, las características personales de la mujer emprendedora, los objetivos y preferencias que se plantea, y las diferencias que se observan al comparar su presencia y comportamiento a nivel regional. En mi condición de asesor del proyecto he podido seguir los trabajos y análisis en los que se basa todo el libro y muy especialmente el contenido de estos tres capítulos, lo cual me autoriza a afirmar que sus datos, análisis y resultados son de enorme interés y muy sugerentes cara a una eventual —y confiemos que próxima— salida de la crisis.

Los dos libros publicados con anterioridad fueron considerados por muchos expertos como trabajos de obligada referencia para quienes se interesen por el papel de los empresarios españoles, sus problemas y actitudes. Esta tercera obra que, como señalé al principio, es el producto del trabajo de un equipo muy solvente y bien pertrechado, añade valor y aporta sustanciales novedades a lo ya conocido con anterioridad. Pero, además, el libro contiene un buen número de sugerencias que deberían servir para la puesta en práctica de políticas que favorezcan y apoyen a quienes desean convertirse en empresarios. Políticas que deberían caminar, cuando menos, en dos direcciones. En primer lugar, para lograr que el nuevo empresario cuente con apoyos crediticios y fiscales que le animen a desarrollar nuevas iniciativas; y, en segundo lugar, suprimiendo y simplificando los trámites y toda la burocracia con los que cualquier empresario se ve obligado a enfrentarse para iniciar sus actividades y no pocas veces para proseguir en el empeño. Una burocracia —estatal, pero también de las Comunidades Autónomas y los Ayuntamientos— tantas veces denunciada en España, pero donde los progresos han sido hasta ahora bastante escasos.

Estoy seguro de que quienes lean con calma el libro se plantearán bastantes preguntas que todavía no tienen una clara respuesta. No puede extrañarnos. En un terreno tan interesante, pero también tan complejo como el que han abordado los autores, es imposible poner un punto final. La investigación debe proseguir y, sobre todo, tener continuidad. Confío en que el equipo pueda seguir contando con los apoyos imprescindibles para continuar haciendo aportaciones a un tema que es clave en cualquier economía, pero que lo es muy especialmente en una situación como la que actualmente está viviendo la economía española, que precisa la incorporación de nuevos empresarios.

Juan R. CUADRADO ROURA
Catedrático de Economía Aplicada

INTRODUCCIÓN, FUENTES Y MÉTODO

1. INTRODUCCIÓN

Con este tercer informe Rafael del Pino sobre la actividad emprendedora en España va consolidándose un periodo de la línea de investigación dentro del IAES, aún inconcluso, pero suficientemente amplio —ya de ocho años—, como para permitir volver la vista atrás, escrutar el presente y mirar hacia adelante con el sostén que da el camino andado, el conocimiento y evidencias logrados, las lecciones aprendidas y las ideas que se asoman como fruto investigador.

Tercer informe, tercera encuesta que sigue al mismo grupo de empresarios, tercer análisis de resultados de las empresas y, como en ediciones pasadas, entrada monográfica de un nuevo tema en la investigación. En la segunda edición fue el estudio de las empresas en edad temprana (las que están dando sus primeros acordes en el mercado pero que aún les queda un trecho en la probabilidad de supervivir). En esta tercera se explora la acción y comportamiento de la mujer en la actividad emprendedora, tema ya estudiado por la literatura, aunque sólo a partir de finales de los setenta pasados, y en el que pese al acuerdo general de los investigadores en algunos de sus principales tópicos, existen aún discrepancias importantes en otros.

La tercera oleada de la encuesta llevada a cabo en el seno del trabajo que aquí se presenta tiene su interés porque apuntala una línea de investigación con opiniones propias de emprendedores, empresarios y empresas¹ a lo largo del tiempo, lo cual reduce los sesgos de la información y

¹ Por la configuración empresarial en España, con predominio absoluto de las empresas de tamaño pequeño y mediano, el trabajo toma como sinónimo las figuras de emprendedor, empresario

aporta datos temporales que evolucionan con el ciclo o las expectativas, facilitando el análisis y la proyección. Aparte del GEM (en su versión española), que indaga anualmente en el conjunto de la población sobre el espíritu y la acción emprendedora, no se tiene constancia de otro trabajo que venga haciéndolo con una cadencia temporal al mismo conjunto de empresarios (o de una muestra que sustituya a los que abandonan el panel).

En esta tercera edición, el análisis del desempeño de las empresas toma una nueva vía. De un lado, se reduce el número de indicadores económico financieros estudiados con el fin de hacer más sencillo y comprensible —sin pérdida de rigor— el cuadro de los resultados de eficiencia empresarial. Se toman dos indicadores de rentabilidad, dos representativos de la generación de flujos de tesorería y uno de productividad. Y de otro, se orienta al estudio de dos campos sectoriales: el del comportamiento de las empresas desde la perspectiva sectorial y el de las empresas pertenecientes a mujeres empresarias. En ambos casos el grupo de control es el de la media de las empresas que componen la economía española. Los últimos resultados de las empresas pertenecen al ejercicio 2008, por lo que, tras un largo periodo de expansión económica, al que se han referido las dos anteriores ediciones del trabajo, en ésta se recoge parcialmente el impacto de la crisis en las empresas, particularmente a través del brusco cambio de tendencia entre 2007 y 2008.

Junto a estos aspectos generales del trabajo, aunque particularizados en este tercer informe, el recorrido por sus Capítulos permite ofrecer una visión global —y específica de lo tratado en cada uno— de lo que ha ocurrido en las últimas décadas y deja entrever lo que pueda ocurrir en el futuro en la esfera de los emprendedores y empresas españoles, principalmente los retos que han de enfrentar para reconducir el sector productivo y colocarlo en adecuadas condiciones de costes y precios en términos de competencia internacional, sobre todo ante el escenario de atonía —de la demanda— e incertidumbre —en el campo de la financiación— que presenta la virulenta crisis de estos años y los desafíos que se derivan del aparente nuevo orden que imponen tres o cuatro grandes países industriales emergentes.

Dentro de esta visión global que traza el trabajo, se encuentra que entre los hechos más relevantes acaecidos en la economía española en los últimos veinticinco años se halla el notable crecimiento y robustecimiento del tejido empresarial español, que se expresa, entre otras, de las siguientes cuatro formas complementarias.

y principal directivo de la empresa, puesto que suelen coincidir en la misma persona o en miembros de la misma familia.

En primer lugar, como cuestión casi numérica, por la magnitud de este tejido productivo: entre 1985, año anterior al ingreso en la Comunidad Económica Europea, y 2009, en plena crisis económica, el parque empresarial ha pasado de albergar 1.573.956 establecimientos a 3.335.580 empresas (1 de enero de 2009)², es decir, durante el periodo se ha dado un incremento del 112 por 100, lo que supone una tasa acumulativa media anual del 3,3 por 100.

En segundo, pese a que hay todavía gran distancia entre comunidades autónomas, el incremento del parque de empresas ha ido extendiéndose de manera capilar por el territorio, facilitando un proceso de convergencia regional en cuanto a número de empresas por activos laborales. La progresiva creación de nuevas unidades productivas y esta mayor cohesión territorial/ empresarial ha generado empleo, crecimiento económico y aumento del PIB per cápita, condición, a su vez, indispensable para que surjan nuevas iniciativas empresariales. La población ocupada en este periodo ha pasado de casi 10,5 millones en 1985 —cuando se iniciaba la recuperación de los setenta— a casi 18,4 en el primer trimestre de 2010 —tras más de dos años seguidos de pérdida de empleo— y, en los mismos años, la población activa de algo más de 13,4 millones a algo más de 23 millones. Entretanto, la relación entre la Remuneración de Asalariados y Excedente Bruto de Explotación ha evolucionado desde el 1,8 hasta el 1,1 entre finales de los ochenta y finales de la primera década del nuevo siglo.

En tercer lugar, empresas y empresarios, además de crecer en número y extenderse territorial y sectorialmente, han ido configurando, en términos generales, un tejido moderno, capaz de asumir riesgos y nuevos proyectos, que ha ido abriéndose al exterior y adaptándose a los cambios impuestos por el mercado interior europeo y el proceso de globalización económica internacional. Y han ido contribuyendo también, aunque más desigualmente, a la innovación e internacionalización de la economía española. Todo ello se ha traducido en un reconocimiento y legitimación social como agentes imprescindibles del crecimiento económico y del empleo. Las asociaciones, organizaciones y otras instituciones y fundaciones empresariales, de amplio y variado espectro, se han convertido en interlocutores y representantes no sólo de sus objetivos e intereses sino también de promover y empujar nuevas iniciativas y transformaciones económicas y sociales, institucionales y normativas.

Y en cuarto lugar, el proceso de integración de la mujer en la actividad económica ha tenido destacadas consecuencias en la esfera emprendedo-

² Según el Anuario 1985 del INE, Locales activos por actividad principal, <http://www.ine.es/inebaseweb/pdfDispatcher.do?td=40048&ext=.pdf> para el primer dato, y el Directorio Central de Empresas (DIRCE) para el segundo.

ra. Desde la década de los setenta, la población femenina ha venido ampliando su formación en la universidad y centros superiores e incorporándose paulatinamente al mercado de trabajo, aunque con la segmentación que debido al género impone este mercado. Y desde estas plataformas socioeconómicas, ha ido emergiendo paso a paso en la ocupación de tareas ejecutivas empresariales y, particularmente, en lanzar nuevos y propios emprendimientos, de forma que desde una presencia casi testimonial a mitad de los ochenta, o de significar menos de una de cada diez iniciativas al inicio de la primera década del 2000, al final de la misma más de uno de cada cinco nuevos emprendimientos tiene su origen en una mujer.

Cuando se desciende, sin embargo, a examinar el contenido competitivo e innovador y el desempeño agregado de algunos indicadores empresariales, la cuestión numérica del fuerte ritmo creciente de aventuras empresariales queda matizada y genera alertas en el análisis por diversas razones.

En primer lugar, por el reducido tamaño de las explotaciones empresariales, que no sólo no mejora con el paso de los años, sino que más bien empeora, lo cual se debería, entre otras razones, a que numerosas entradas en el mercado estarían basadas más en motivos de necesidad que de oportunidad, es decir, en sustituir un puesto de asalariado o desempleado por un puesto de autónomo con formato empresarial, de nulo o escaso crecimiento a largo plazo. Pero tampoco crecen, al menos suficientemente, las unidades pequeñas, incluso las que tienen forma de sociedad. Y lo mismo ocurre con las iniciativas de mujeres, que se sitúan en tamaños empresariales por debajo de la media de la economía.

Este reducido tamaño global tiene consecuencias en la elección de la rama de actividad, así como en bajos desempeños en productividad, inversión, innovación, exportación e internacionalización, además de en un escaso poder de capitalización y endeudamiento externo. Y, significa también, que al no instalarse una cultura firme basada en factores de supervivencia empresarial, tales como el esfuerzo tecnológico, la innovación y la elección de productos menos estandarizados, o la complejidad organizativa y de gestión, la capacidad creativa o *shumpeteriana* de los emprendedores apenas existe; sólo unos pocos eligen una oportunidad estratégica o un producto emergente como razón creadora en el momento de lanzar su iniciativa. En esta última edición, todo apunta, incluso, a que debido al impacto de la crisis en estos últimos años se ha empequeñecido el grupo de emprendedores creativos.

Respecto a la elección del sector, el Informe contrasta que, en los últimos años, se han producido desajustes en las entradas de empresas en las distintas actividades debido más a las expectativas o a regulaciones

que afectan a las mismas que al valor añadido que generan o a la rentabilidad que obtienen. La dinámica emprendedora ha sido mayor en el sector servicios, aunque con una tendencia decreciente, mientras que en la industria —dentro de una relativa estabilidad— ha sido la más baja, y en la construcción ha experimentado un notable crecimiento. La senda de equilibrio empresarial de la economía española revela que a lo largo del periodo de crisis o en la salida de la misma deberá producirse (o estará ya produciéndose) un ajuste global en el número relativo de empresas dentro de los sectores productivos: la industria y los servicios han venido ajustándose bastante en los últimos años, aunque en el futuro se precisarían nuevas entradas de empresas, mientras que en la construcción ocurre lo contrario, es decir, próximamente deberían salir (ya están saliendo) empresas del sector para su adecuado redimensionamiento.

Esta elección del sector afecta aún más a las empresas lideradas por mujeres, puesto que sus iniciativas se asientan principalmente en ramas de servicios —y con menor dimensión media—, lo que les genera peores resultados, puesto que el desempeño de las empresas de servicios —tanto de ramas comerciales como del resto— es inferior a la media de las empresas de la economía y a la del resto de sectores.

Por otra parte, los indicadores de eficiencia de rentabilidad y generación de flujos de tesorería han ofrecido en los años de esta primera década una tendencia plana o decreciente, lo cual significaría que no se ha mejorado la eficiencia empresarial y podría ser indicativo de un sustento o modelo económico-empresarial frágil y poco competitivo. Los resultados empresariales han sufrido un fuerte cambio de tendencia entre los ejercicios 2007 y 2008.

Junto a lo anterior, una dificultad añadida que encuentra el emprendedor es la percepción de la carga que supone el cumplimiento de las obligaciones administrativas y el coste económico derivado de las regulaciones. Pese a los esfuerzos públicos realizados desde la creación de las redes de centros de Ventanillas Únicas Empresariales (VUE), en 1999, a las medidas adoptadas en 2009 sobre la puesta en marcha del Plan Empresa 24 horas, esta percepción y su materialización en costes respecto a la apertura de empresas y facilidades para hacer negocios no sólo no ha remitido sino que parece empeorar en los años desde que se desarrolla esta línea de investigación. El informe *Doing Business*, 2010 (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional, 2009) señala que España se coloca en el puesto 146 de los 183 considerados en cuanto a la facilidad para la apertura de empresas y en el 62 respecto a la facilidad para hacer negocios. Algunos estudios recientes (MARCOS y SANTALÓ, 2010) concluyen que la intensidad normativa y su multiplicación en la esfera autonómica

está asociada con una fuerte reducción en la productividad total de los factores (PTF) y en registro de patentes, lo que lastra la capacidad innovadora y competitiva de las iniciativas empresariales, tanto en su fase temprana como en la de consolidación.

Estas alertas y problemas asociados al tamaño empresarial, sector, género, nuevos emprendimientos y costes burocráticos, que van deshojándose a través de las páginas del trabajo, han podido soslayarse parcialmente durante más de una década de bajos tipos de interés y expansión crediticia. Pero debido a la propia naturaleza financiera de la crisis y a la mayor dificultad de financiación de la economía española (por su elevado endeudamiento externo y desconfianza generada en los mercados internacionales), a partir del último cuatrimestre de 2008 emergió repentinamente una gran restricción crediticia. Desde entonces, las empresas han venido encontrando graves problemas para financiar su actividad, tanto a la hora de iniciar nuevas inversiones productivas como para abordar las inversiones que requiere el mantenimiento de su estructura técnica, así como para afrontar la inversión en circulante e, incluso, los pagos de diversa naturaleza de vencimiento en el corto plazo. En este contexto restrictivo de acceso al crédito y por su escasa o nula capacidad de endeudamiento y de transparencia informativa, las empresas de menor tamaño, las pertenecientes a ramas de servicios de bajo valor añadido, las empresas de mujeres o las nuevas aventuras emprendedoras tienen prácticamente vedados los recursos externos. Los nuevos emprendimientos necesitados de financiación externa han quedado prácticamente colapsados.

Este inacceso al crédito (que el Gobierno ha tratado difícilmente de paliar con más recursos y nuevos programas de las líneas Pyme y Autónomos del ICO) ha significado declaraciones concursales, cierres de numerosas empresas y pérdida de empleo, lo que ha conducido a que la economía pierda capacidad emprendedora y eficiencia en la utilización del capital humano, con graves repercusiones en las esferas personales, familiares y sociales. Todo ello, indudablemente, favorece un ambiente negativo que desmotiva al emprendedor a crear, al empresario que ha fracasado a reconstruir, al empresario activo a consolidar sus iniciativas y al trabajador desempleado a la búsqueda de nuevas oportunidades y a mejorar sus habilidades profesionales. Estas circunstancias hacen que el proceso *shumperiano* de destrucción creadora pierda vigor, puesto que lo que se produce es una destrucción del tejido empresarial más allá de las empresas ineficientes, causando baja empresas eficientes por motivos meramente financieros o de constreñimientos de la demanda en contextos recesivos.

Dentro de estas coordenadas, el trabajo se compone de esta Introducción, siete Capítulos y un epígrafe final que recoge una síntesis de la inves-

tigación y las principales conclusiones y recomendaciones en el campo de las políticas. Los siete Capítulos se dividen en dos partes: la Parte I recoge los cuatro que corresponden al conjunto de la actividad emprendedora en general, y la Parte II los tres referidos específicamente a la mujer emprendedora.

En la introducción se presentan también las fuentes y el método empleados que tienen un carácter general para el conjunto de la investigación. Posteriormente, cada Capítulo recoge su especificidad informativa y metodológica. Las fuentes principales de información proceden de la extraída de los Registros Mercantiles y de encuestas, una de ellas, la fundamental, es propia de esta investigación. Se utilizan técnicas de naturaleza estadística y econométrica, tanto para el análisis de los datos cuantitativos como cualitativos, y se llevan a cabo análisis económico-financieros para el estudio del desempeño y eficiencia empresarial.

El Capítulo I estudia la dinámica empresarial y su relación con el crecimiento económico en las dos últimas décadas de la economía española y sus regiones. Se hace un profundo análisis de la evolución de la empresarialidad y sus variables determinantes. Se estudia la convergencia de la empresarialidad y estas variables económicas, su evolución y ajustes durante el periodo, a lo que se define como una tasa óptima o de equilibrio y se caracterizan las empresas manufactureras por ser guía de la competitividad empresarial. Se incide especialmente en el efecto de la crisis en el tejido empresarial.

En el Capítulo II se dibuja el panorama de emprendedores y empresarios españoles en la primera década del siglo XXI, lo que sirve de seguimiento y profundización respecto a los dos Informes anteriores, realizados en 2002 y 2006. En la encuesta de esta edición se han contemplado dos grupos de análisis: de un lado, el colectivo general de empresarios que continúa aportando información actual sobre lo obtenido en el pasado y, de otro, el nuevo grupo de mujeres empresarias, que permite el posterior estudio de la mujer emprendedora en España.

Del Capítulo III se obtiene una visión sectorial del comportamiento y desempeño de las empresas pertenecientes a los sectores de la industria, construcción y servicios. Describe la evolución por sectores y tamaños empresariales, el perfil y características de los empresarios según sector de actividad y género y se modeliza el desarrollo de la actividad emprendedora en España y en estos tres sectores, acompañándolo de un estudio de eficiencia de las empresas. Aunque no se analiza particularmente el caso de la mujer emprendedora (Capítulos de la Parte II), en este Capítulo se hace un tratamiento diferenciado entre emprendedoras y conjunto de la economía.

Esta primera parte termina con el Capítulo IV dedicado al estudio de los variables que determinan el espíritu emprendedor y al de las tipologías de emprendedores, diferenciando entre el conjunto empresarial y el de mujeres empresarias, en base a análisis factorial y clúster de los resultados de algunas preguntas específicas de la encuesta. Se examina, igualmente, el compromiso de los emprendedores con la denominada «industria creativa» o *shumpeteriana*, basada en la innovación, en la apuesta por nuevos productos y en la elección estratégica de oportunidades.

Con el Capítulo V comienza la Parte II, centrada en la mujer emprendedora. Este Capítulo realiza un extenso análisis de la literatura sobre el género en el emprendimiento —que no se desarrolla hasta primeros de los setenta—, indagando en diferencias y similitudes, tanto por rasgos y motivaciones como en estrategias y barreras a la actividad y su materialización en desempeños y resultados. Se profundiza en cuestiones y respuestas a partir de las investigaciones más recientes respecto a tópicos de liderazgo y carrera emprendedora, elección estratégica y crecimiento, patrones de financiación y desempeño y marco institucional en la búsqueda de nuevas e integradas respuestas.

El Capítulo VI perfila ahora el panorama de las emprendedoras y empresarias españolas. La información procede de la parte de la encuesta de esta edición particularizada en la mujer. La caracterización de rasgos personales y de sus empresas facilita la comparación con el conjunto de empresarios de la economía.

Finalmente, el Capítulo VII profundiza en el conocimiento de las características, comportamientos y resultados de la actividad emprendedora de la mujer. Con el fin de afinar el análisis, se adopta un enfoque regional que permite establecer un modelo que define el marco en el que encuadrar las diferencias entre mujeres empresarias y la media de la economía. Estas diferencias se contrastan mediante un análisis econométrico de las respuestas de la encuesta y un análisis económico-financiero de los desempeños empresariales.

El trabajo concluye con una síntesis que resume las cuestiones y aspectos principales de la investigación, y propone algunas líneas y propuestas que del mismo se desprenden y pueden ser útiles en el campo de las políticas y recomendaciones.

2. FUENTES DE INFORMACIÓN Y MÉTODO

En este apartado se presentan las fuentes de información y bases de datos utilizadas para la investigación, así como el tratamiento efectuado

sobre las mismas para obtener muestras representativas de empresas, empresarios y empresarias. La posterior explotación de estas bases y muestras mediante distintas técnicas —encuesta, análisis econométrico, análisis económico-financiero, etc.— permite obtener resultados sobre los comportamientos empresariales y su evolución temporal. En primer lugar, se describen las bases de datos utilizadas y el proceso seguido para extraer muestras representativas, tanto para el estudio económico-financiero como para la realización de la encuesta planteada y, posteriormente, el enfoque metodológico del trabajo, precisando las técnicas utilizadas. En cualquier caso, los Capítulos —que se presentan tras esta Introducción— con contenido cuantitativo cuentan con su particular descripción de datos específicos y aclaraciones metodológicas.

A) Base de datos, criterios de segmentación y muestras del estudio del desempeño económico-financiero de las empresas

Como en las dos ediciones anteriores del trabajo, para conocer el desempeño y resultados de las empresas se ha utilizado la base de datos del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI)³. Esta base suministra información de los estados contables depositados en los registros mercantiles españoles (y portugueses). El número de empresas con personalidad jurídica contenidas en la versión empleada (de 28 de febrero de 2010) asciende a 1.212.820 empresas (con, al menos, un asalariado) y su horizonte temporal se extiende desde 1991 hasta 2008, coincidiendo con la Ley 19/1989, de 25 de julio, de Reforma y Adaptación de la legislación mercantil a las directivas de la Comisión Europea en materia de obligación del depósito de las cuentas en los registros mercantiles. El empleo de esta versión —la más actual de SABI antes de elaborar— ha permitido extraer datos y resultados que contemplasen el primer año del impacto de la crisis.

Los registros contenidos en esta base han sido codificados a efectos de permitir una integración de la misma y permitir una clasificación de los resultados. Los criterios de segmentación utilizados han sido el género, el tamaño empresarial, el sector de actividad y la localización geográfica.

Para la estratificación en función del género, teniendo en cuenta que la mayor parte de las empresas objeto del estudio son empresas de reducido tamaño empresarial —Pyme— y que en este tipo societario suele producirse una unificación entre la propiedad y la dirección de la empresa, se ha utilizado como variable de clasificación —atendiendo a la información

³ Esta base es elaborada por la sociedad «Bureau Van Dijk Electronic Publishing, S. A.». Su distribución se realiza en España a través de la empresa «Informa, Información Económica, S. A.».

disponible en la base— el nombre del presidente de la empresa o el administrador principal de la misma.

En cuanto al tamaño empresarial se ha atendido preferentemente al número de trabajadores de la empresa, así como a la definición aportada por la Directiva 2003/361/CE sobre definición de las microempresas, pequeñas y medianas empresas. Ésta se articula en función a tres criterios: el número de empleados efectivos, el volumen anual de la cifra de negocios y el valor total del activo. Para que una empresa sea considerada como micro, pequeña o mediana debe de cumplir forzosamente el requisito del número de empleados efectivos y, además, encontrarse dentro de los valores de una de las otras dos magnitudes (volumen de negocio y cifra de balance general). Las empresas que no cumplan los requisitos se consideran de tamaño superior⁴.

Respecto al sector de actividad, se emplea la clasificación definida por la CNAE en su versión revisada del año 2009 a dos dígitos. En el trabajo, se abrevia la extensa clasificación agrupándola en cuatro sectores básicos de actividad: sector industrial (extractivas, energía y agua, manufactura industrial tradicional y manufactura intermedia y avanzada —Códigos 10 al 40), sector de la construcción (Códigos 41 al 43), sector de distribución comercial (Códigos 46 al 47) y resto servicios (Códigos 48 al 99). En algunos análisis se ha profundizado en un mayor nivel de detalle, en concreto se han utilizado siete sectores de actividad (agrario —Códigos del 1 al 3—; extractivas, energía y agua —Códigos 5 al 9 y 35 al 39—; manufactura tradicional —Códigos 10 al 19, 23 al 25 y 31 al 32—; manufactura avanzada e intermedia —Códigos 20 al 22, 26 al 30 y 33—; construcción, sector comercio y resto de servicios no comerciales).

La segmentación en base a la localización geográfica (o regional) se basa en la categorización establecida por las denominadas NUTS, divisiones territoriales basadas en las unidades administrativas de la Unión Europea. Cada Estado de la Unión Europea se divide en tres niveles jerárquicos en función del número de habitantes (Reglamento CE 1059/2003). Concretamente se ha seguido la clasificación territorial denominada NUTS-1, que agrupa las regiones en unidades administrativas con un mínimo de tres y

⁴ REQUISITOS PARA TENER LA CONDICIÓN DE PYME

<i>Categoría empresa</i>	<i>Empleados</i>	<i>Volumen negocio</i>	<i>Balance general</i>
Mediana	< 250	≤ 50 m €	≤ 43 m €
Pequeña	< 50	≤ 10 m €	≤ 10 m €
Microempresa	< 10	≤ 2 m €	≤ 2 m €

Fuente: Directiva 2003/361/CE 2003/361.

un máximo de siete millones de habitantes. El caso español se divide en las zonas de Madrid, Centro (Castilla y León, Castilla-La Mancha y Extremadura), Este (Comunidad Valenciana, Cataluña e Islas Baleares), Sur (Andalucía y Murcia), Noroeste (Galicia, Asturias y Cantabria), Noreste (Aragón, País Vasco, Navarra y la Rioja) e Islas Canarias. No obstante, Canarias, a efectos de este trabajo, se ha considerado dentro de la región NUTS-1 Sur.

En la base de datos SABI existen un total de 729.781 empresas con forma jurídica, con registros contables identificables por tamaños y sectores, y 747.167 empresas con registros identificables según tamaño y localización geográfica. Este conjunto de empresas constituye la población del estudio. En los cuadros 1 y 2 se presenta su composición, atendiendo a los criterios de segmentación tamaño y sector de actividad, y tamaño y localización geográfica según la NUT-1, respectivamente.

CUADRO 1

POBLACIÓN DE EMPRESAS CON FORMA JURÍDICA EN SABI 2010, SEGÚN TAMAÑO Y SECTOR

	<i>Industria</i>	<i>Construcción</i>	<i>Distribución Comercial</i>	<i>Resto Servicios</i>	<i>Total</i>
Microempresa	70.535	117.090	153.533	204.557	545.715
Pequeña	37.523	36.924	34.526	46.942	155.915
Mediana	6.586	4.213	4.045	8.622	23.466
Grande	1.304	413	689	2.279	4.685
Total	115.948	158.640	192.793	262.400	729.781

Fuente: Elaboración propia y Base SABI.

CUADRO 2

POBLACIÓN DE EMPRESAS CON FORMA JURÍDICA EN SABI 2010, SEGÚN TAMAÑO Y REGIÓN NUTS-1

	<i>Madrid</i>	<i>Centro</i>	<i>Este</i>	<i>Sur</i>	<i>Noroeste</i>	<i>Noreste</i>	<i>Total</i>
Microempresa	89.843	59.684	199.400	105.642	51.100	53.634	559.303
Pequeña	23.282	16.373	56.997	32.129	13.422	17.028	159.231
Mediana	4.950	1.791	8.076	4.563	1.795	2.717	23.892
Grande	1.649	203	1.480	575	297	537	4.741
Total	119.724	78.051	265.953	142.909	66.614	73.916	747.167

Fuente: Elaboración propia y Base SABI.

El elevado número de empresas que conforman el universo poblacional hace recomendable el uso de muestras estadísticamente significativas (CASAS, 1997). En concreto, para lograr la mayor representatividad posible se han obtenido dos muestras representativas del conjunto del tejido empresarial español, que sirvan de referencia y control para conocer el comportamiento del conjunto de la economía española. La primera, referida a tamaños y sectores de actividad, la integran 7.913 empresas, y la segunda referida a tamaños y localización geográfica está formada por 7.915 empresas. Para la determinación de las muestras se ha empleado el programa estadístico SOTAM⁵ (Sistema de Optimización para Tamaños de Muestra) a un nivel de precisión del 2,5 por 100 y de significación del 5 por 100. Los elementos de la muestra son seleccionados de forma aleatoria por muestreo estratificado según la distribución porcentual de los estratos de la población. Las muestras obtenidas y su composición se presentan en los cuadros 3 y 4.

CUADRO 3

MUESTRA DE EMPRESAS REPRESENTATIVA DEL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA, TAMAÑO Y SECTOR

	<i>Industria</i>	<i>Construcción</i>	<i>Distribución Comercial</i>	<i>Resto Servicios</i>	<i>Total</i>
Micro	765	1.270	1.665	2.218	5.917
Pequeña	407	400	374	509	1.691
Mediana	71	46	44	93	254
Grande	14	4	7	25	51
Total	1.257	1.720	2.090	2.845	7.913

Fuente: Elaboración propia y Base SABI.

CUADRO 4

MUESTRA DE EMPRESAS REPRESENTATIVA DEL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA, TAMAÑO Y REGIÓN

	<i>Madrid</i>	<i>Centro</i>	<i>Este</i>	<i>Sur</i>	<i>Noroeste</i>	<i>Noreste</i>	<i>Total</i>
Micro	952	632	2.112	1.119	541	568	5.925
Pequeña	247	173	604	340	142	180	1.687
Mediana	52	19	86	48	19	29	253
Grande	17	2	16	6	3	6	50
Total	1.268	827	2.817	1.514	706	783	7.915

Fuente: Elaboración propia y Base SABI.

⁵ Este sistema de muestreo ha sido desarrollado por MANZANO (2010) y puede verse en: <http://personal.us.es/vmanzano/distribuye/programas.htm>.

Sin embargo, a fin de mejorar los resultados del análisis económico-financiero de las empresas, se han extraído tantas muestras como criterios de segmentación considerados anteriormente. Esto es, se han conformado cuatro muestras representativas de los tamaños empresariales (microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas), siete muestras independientes de sectores (agrario, extractivas, manufactura tradicional, manufactura intermedia y avanzada, construcción, distribución comercial y resto de servicios no comerciales) y seis muestras atendiendo a la ubicación geográfica de las empresas según las NUTS-1 (Madrid, Centro, Sur, Este, Noroeste y Noreste). Para la determinación de estas muestras se ha empleado un nivel de precisión y de significación del 5 por 100, con muestreo aleatorio estratificado según la distribución porcentual de los estratos de la población de SABI.

Por otra parte, teniendo en cuenta que en esta nueva investigación se estudia también el comportamiento de la mujer emprendedora, del colectivo de empresas de las muestras anteriores se han extraído aquellas que son propiedad o están dirigidas por mujeres. Para ello, se ha recurrido a explotar el nombre del presidente o del director de la empresa, único dato disponible en la base de datos SABI, lo cual permite discriminar las empresas por género. Cuando no puede identificarse el género en función del nombre del empresario (generalmente por ser de origen no español) se elimina la observación. De esta forma se obtienen 17 submuestras segmentadas por tamaño, sector de actividad y NUTS-1, integradas exclusivamente por mujeres empresarias. Considerando el conjunto de muestras seleccionadas, se deduce que cada 100 empresas, 17 están dirigidas por mujeres. No obstante, este porcentaje se incrementa en las microempresas, en el sector servicios, incluida la distribución comercial, y en la Comunidad de Madrid. Los tamaños muestrales para cada una de los estratos identificados se presentan en el cuadro 5.

B) Base de datos y muestras de la encuesta: estudio de las características de los emprendedores y emprendedoras

También como en las dos ediciones anteriores del trabajo, para conocer o profundizar en las características personales y estrategias de gestión de empresarios y empresarias se ha realizado un estudio con información directa de los mismos, a través de encuestas específicas. A estos efectos, en la investigación se han diseñado dos cuestionarios: el primero tiene como finalidad hacer un seguimiento de los emprendedores ya entrevistados en las dos ediciones anteriores de la investigación, 2002 y 2006, y el segundo se centra exclusivamente en el colectivo de mujeres emprendedoras, al que se dedica una parte monográfica ahora.