



✍ LA CREACIÓN Y LA SUPERVIVENCIA
DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES

✍ Agustí Segarra (director)

♦ Biblioteca Civitas Economía y Empresa. Colección
Economía. Madrid, 2002

210

Se trata de una obra colectiva dirigida por el profesor Segarra, quien coordina un joven equipo de investigadores de la Universidad Rovira y Virgili. En ella se analizan, con un elevado rigor analítico y ambición de globalidad, los determinantes de la creación y la supervivencia de las empresas industriales españolas desde la perspectiva de la movilidad empresarial.

El libro consta de ocho capítulos estructurados en cuatro partes —el estado de la cuestión, entradas y salidas, supervivencia y factores tecnológicos y cuestiones territoriales— más una serie de apéndices metodológicos y estadísticos. Los diversos capítulos, aunque se complementan perfectamente, son en gran medida autocontenidos, lo que permite al lector interesado en un aspecto concreto su lectura independiente.

En el primero de ellos, Segarra expone los principales aspectos de la rotación y la supervivencia empresarial mediante un breve repaso a los principales trabajos teóricos realizados sobre el tema, estableciendo a la vez las principales cuestiones que, para el caso de las manufacturas españolas, serán desarrolladas en el resto de los capítulos.

Los análisis sobre movilidad empresarial tienen ciertas especificidades respecto a otros campos de la economía industrial; en especial, la relevancia que se otorga a la perspectiva dinámica del proceso y a la heterogeneidad de las empresas.

Aunque autores como Marshall y Schumpeter pusieron de manifiesto la importancia de los aspectos dinámicos en el análisis de la conducta empresarial, durante la

mayor parte del siglo xx no fueron considerados adecuadamente, por motivos metodológicos y estadísticos, ya que no se disponía de las fuentes adecuadas para el contraste de los modelos dinámicos. Hubo que esperar hasta los años setenta para que el desarrollo de la teoría de juegos no cooperativos permitiera cierto avance teórico en este ámbito, especialmente en los aspectos relacionados con las asimetrías informativas y las interacciones estratégicas en los mercados no competitivos. La inclusión de la perspectiva dinámica permitió establecer un nexo entre la movilidad empresarial y la conducta de las empresas en los mercados. Sin embargo, la economía industrial seguía mostrando grandes carencias en el conocimiento del comportamiento de las empresas tras su entrada en el mercado, debido,

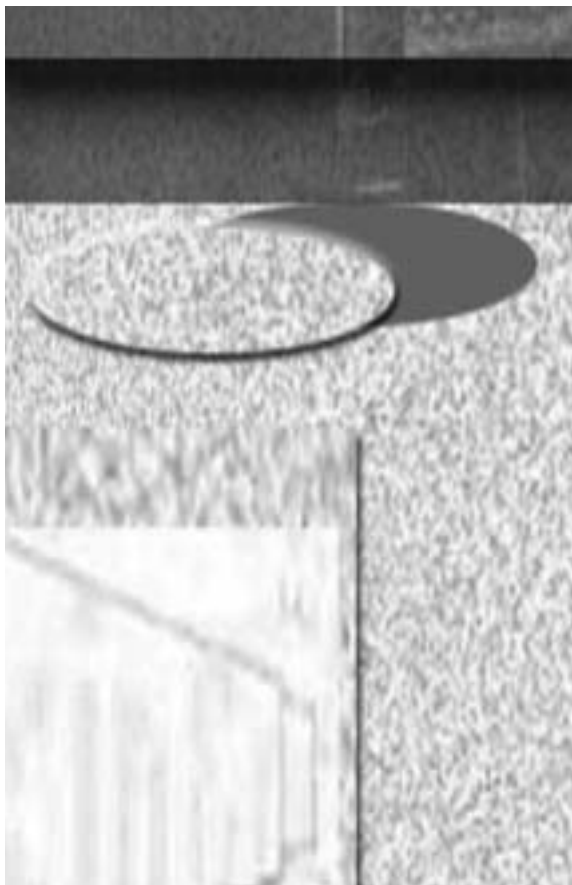
fundamentalmente, a que no tomaba en consideración adecuadamente la incidencia de la heterogeneidad empresarial.

COMPORTAMIENTO DIFERENCIADO

Las empresas de todos los sectores muestran grandes diferencias en sus características y comportamientos que, lejos de ser temporales como se supone en algunas aproximaciones, se mantienen en el tiempo e influyen decisivamente tanto en sus posibilidades de supervivencia como en los flujos de entradas y salidas. Las nuevas empresas, la mayoría de las veces de reducida dimensión, suelen crecer más rápidamente que el resto de las del sector, para de esta forma reducir cuanto antes sus desventajas tecnológicas y de escala. La velocidad con que las nuevas empresas consigan adecuarse a los promedios sectoriales dependerá, en gran medida, de las posibilidades de aprendizaje e imitación que brinde el sector.

La entrada de nuevas empresas en los mercados con elevadas rentabilidades ha sido considerada tradicionalmente como el mecanismo por el cual se eliminan los beneficios extraordinarios gracias a la elevación de la competencia que supone. En general, las entradas tenderán a ser más intensas cuanto mayores sean las rentabilidades observadas y menores las barreras. Sin embargo, su capacidad disciplinaria de los mercados se ve afectada por las barreras a la entrada existentes así como por las características de los entrantes y su capacidad de adaptación.

Los resultados obtenidos por Segarra sobre los determinantes de



las entradas en las manufacturas españolas indican que están relacionadas con las salidas en el corto plazo, especialmente entre las empresas de mayor dimensión. Asimismo, son muy sensibles a la evolución sectorial y tienden a ser moderadas en los sectores con niveles de concentración elevados. Los gastos en publicidad suponen una barrera eficaz a la entrada de nuevas empresas, mientras que la actividad innovadora la favorece.

En cuanto a las salidas, también aparecen correlacionadas con las entradas, al igual que ocurre en una amplia evidencia internacional. En consonancia con las predicciones teóricas, los sectores con márgenes elevados o con crecimientos importantes de la producción suelen mostrar tasas de salida reduci-

das; sin embargo, las economías de escala sólo parecen afectar a las empresas medianas y grandes.

LA TURBULENCIA EMPRESARIAL

Como se ha visto, los mercados no muestran flujos unidireccionales en términos de entradas y salidas de empresas, sino que, por el contrario, suelen producirse simultáneamente ambos. Este comportamiento, conocido como turbulencia o rotación empresarial, suele aparecer acompañado de una reducida capacidad de las nuevas empresas para sobrevivir en el mercado.

La influencia de la movilidad empresarial en la evolución de las industrias suele explicarse desde dos perspectivas no necesariamente excluyentes. Para la primera, que hunde sus raíces en Marshall, las nuevas empresas, a medida que crecen, expulsan del mercado a las veteranas menos eficientes y, simultáneamente, aprovechan los nichos que éstas dejan al salir para desarrollarse. La segunda, considera que la mayor parte de las empresas salientes son recién llegadas que han sido incapaces de adaptarse a las condiciones de los mercados o, simplemente, que eran proyectos inviables, pero, como lo desconocían *a priori*, tuvieron que someterse a la cruda selección del mercado (Jovanovic, 1982).

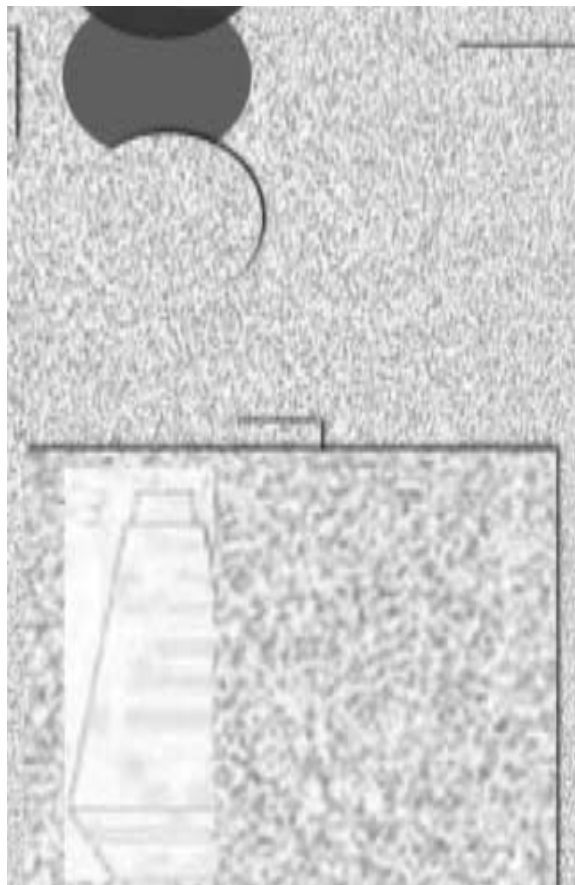
Ambas aproximaciones pueden integrarse en una visión ecléctica en la que se combinan como determinantes de la turbulencia las características individuales de cada empresa con las peculiaridades de los procesos de selección de cada sector, especialmente la fase en

que se encuentre de su ciclo de vida. Siguiendo la afortunada metáfora de Audretsch (1995) podemos representar la rotación empresarial como una puerta giratoria a través de la cual se producen los flujos de entradas y salidas de empresas en los mercados. Con la entrada de nuevos competidores, la puerta giraría a gran velocidad en su parte inferior, donde se encuentran las empresas nuevas y de menor dimensión, expulsando del mercado a las empresas menos eficientes y a una gran parte de las recién llegadas. En la parte superior, ocupada por las empresas más grandes y consolidadas, la rotación de la puerta es mucho más lenta, pues se producen pocas incorporaciones, con lo que las salidas serán también escasas. De esta forma, la presión competitiva producida por las entrantes sobre las establecidas será bastante limitada.

ENTRADAS Y SALIDAS

Gras y Teruel, en su análisis descriptivo de la movilidad empresarial de las manufacturas españolas durante el período 1994-2000, obtienen que, aunque existe una elevada correlación en los volúmenes de entradas y salidas —tanto sectorial como temporalmente—, en la fase inicial del ciclo de vida del producto las entradas suelen predominar, mientras que en la de madurez suelen hacerlo las salidas. Las probabilidades de supervivencia de las empresas son mayores si su entrada se produce en las etapas iniciales del mercado.

Los resultados mostrados por Mañé, utilizando una metodología más refinada, no son, sin embargo, coincidentes, tendiendo a ser menores las tasas de entradas en



ámbito se han realizado internacionalmente sólo han obtenido una sólida confirmación de la teoría para mercados concretos y perfectamente definidos (Utterback, 1994).

SIMETRÍA EN ENTRADAS Y SALIDAS

La fuerte correlación entre entradas y salidas, que de forma casi general muestra la evidencia empírica, parece descartar que ambas variables sean independientes; sin embargo, la determinación del tipo de relación que las liga es todavía motivo de controversia. Las dos formas de relación que han sido tratadas más profusamente en la literatura son la simetría y la simultaneidad, tanto desde su perspectiva estática como, más recientemente, de la dinámica.

En la hipótesis de simetría se considera que los determinantes de las entradas son básicamente los mismos que los de las salidas e inciden en el mismo sentido. De esta forma, determinadas barreras a la entrada pueden ser también barreras a la salida al constituirse en costes hundidos.

La hipótesis de simultaneidad va más allá, al incluir como determinantes de las salidas a las entradas y viceversa. Las entradas favorecerían las salidas de las empresas menos eficientes —normalmente las recién llegadas con menor dimensión— al elevar la presión competitiva del mercado. Por otra parte, la salida de empresas libera recursos y deja libres determinados nichos que pueden ser aprovechados por nuevas empresas. Estas interrelaciones no son instantáneas sino que requieren de cierto tiempo para producirse, por lo que la

los sectores que se encuentran en el inicio del ciclo de vida del producto. Esta aparente contradicción con la teoría se debe, probablemente, a una insuficiente desagregación sectorial que requeriría de fuentes estadísticas suplementarias para su contrastación.

Las nuevas empresas tienen características muy distintas a la media sectorial y suelen dirigirse a nichos específicos, por lo que la existencia de condiciones favorables para la entrada a un nivel sectorial agregado no supone que se estén dando necesariamente para la mayoría de las nuevas empresas ya que por sus condicionantes tecnológicos y de tamaño pueden no tener otra opción que dirigirse a submercados ya maduros. En este sentido, los estudios que en este

introducción de la vertiente dinámica se hace prácticamente indispensable, en especial cuando los períodos de referencia son cortos.

Estas hipótesis son contrastadas por Manjón para el caso de las manufacturas españolas, obteniendo que la simultaneidad y la dinámica son los principales factores explicativos de la movilidad empresarial, desempeñando las barreras a la entrada y las acciones estratégicas un papel secundario. Aunque sus resultados confirman la existencia de simetría en los condicionantes de las entradas y las salidas, su importancia no es idéntica. Mientras que para las entradas la estructura de mercado, la inversión y la intensidad tecnológica son las variables más influyentes, en las salidas lo son el crecimiento sectorial, los costes hundidos y la intensidad tecnológica.

LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

El proceso de turbulencia empresarial se traduce en unas escasas probabilidades de supervivencia de las nuevas empresas, especialmente de las más pequeñas (Mata, 1994) y de las de menor crecimiento. La dimensión media de las empresas que forman una cohorte aumenta paulatinamente con el tiempo debido a la mayor tasa de salidas que se observa entre las empresas de menor dimensión y al crecimiento de las supervivientes (Audretsch y Mahmood, 1995).

La importancia del crecimiento en la supervivencia de las nuevas empresas ha renovado el interés en el debate sobre el carácter estocástico o determinístico del crecimiento empresarial, en especial el relativo a la incidencia de la edad y al tamaño de las empresas.



Theilen y Segarra obtienen que las probabilidades de supervivencia de las pequeñas empresas industriales son mucho menores que las de sus competidoras de mayor dimensión, especialmente durante sus primeros tres años de vida. La existencia de costes hundidos —medidos como inversión media por empleado— favorece la supervivencia empresarial, al general barreras a la entrada de nuevos competidores. Los sectores cuyos tamaños mínimos eficientes son mayores tienden a mostrar tasas de riesgo más elevadas, pues las desventajas de las empresas de menor dimensión son más acusadas.

LA VERTIENTE TERRITORIAL

Uno de los determinantes menos estudiados de la dinámica de los mercados es la vertiente territorial, sobre todo en su dimensión local, aunque afortunadamente en los últimos tiempos se observa un significativo incremento de la literatura sobre el tema. El territorio no es neutral a la dinámica de los mercados ya que incide en la creación, los resultados y las

posibilidades de supervivencia de las empresas.

Arauzo aborda estas cuestiones mediante un modelo de entradas en el que además de las variables explicativas sectoriales, de conducta y cíclicas que son habituales se incluye otra de orden territorial, la densidad poblacional. Sus resultados muestran que la incidencia de la aglomeración urbana sobre la entrada de empresas difiere, dependiendo del tamaño de los municipios. Mientras que en los más pequeños restringe la creación de empresas, en los de más de 2.000 habitantes la incentiva.

Merece una mención especial la abundante información estadística que se ofrece al final del libro, elaborada en su mayor parte basándose en datos procedentes del Directorio Central de Empresas del INE.

Como conclusión puede decirse que la obra reseñada constituye una de las aportaciones más valiosas al estudio de la movilidad empresarial que se han realizado hasta la fecha en España.

■ Federico Pablo Martín

BIBLIOGRAFÍA

- AUDRETSCH, D. (1995): *Innovation and Industry Evolution*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, Londres.
- AUDRETSCH, D. y MAHMOOD, T. (1995): «The post-entry performance of new firms», en Van Witteloostuij, A. (ed.): *Market Evolution, Competition and Cooperation*, Kluwer Academic Publisher, Londres, pp. 245-255.
- MATA, J. (1994): «Firm growth during infancy», *Small Business Economics*, 6 (1), pp. 27-39.
- JOVANOVIĆ, B. (1982): «Selection and the evolution of industry», *Econometrica*, 50 (3), pp. 649-670.
- UTTERBACK, J. M. (1994): *Mastering the Dynamics of Innovation*, Harvard Business School Press, Boston.