

FACTORES ASOCIADOS AL CESE DE LAS EMPRESAS EN SU FASE INICIAL

M^a Victoria Postigo Jiménez, mvictoriapi@gmail.com, Universidad de Extremadura

Juan Carlos Díaz Casero, cdiaz@unex.es, Universidad de Extremadura

Ricardo Hernández Mogollón, ricardoh@arrakis.es, Universidad de Extremadura

RESUMEN

Los factores internos de la empresa y el entorno en la que se ubica asociados al cese de las empresas en sus primeros meses de vida, y el proceso que lleva al mismo, son cuestiones importantes pero poco analizadas en los estudios sobre creación de empresas. Son diversas las investigaciones que afirman que las empresas pequeñas, jóvenes y de determinadas zonas, están más abocadas al cese, y que el tamaño, la edad y el área geográfica en la que se ubique, influyen negativa o positivamente en la probabilidad de cese del negocio. Pero resulta complicado realizar un análisis empírico sobre los factores asociados a ello por la dificultad de delimitar el concepto de cese empresarial y el coste de realizar estudios empíricos comparativos con continuidad en el tiempo. Es por ello, que este estudio aporta una evidencia empírica a la literatura existente sobre los factores internos y del entorno asociados al tamaño, la edad y la ubicación de las empresas de nueva creación, que influyen en el cese de la actividad económica en su fase inicial en España.

PALABRAS CLAVE: Cese empresarial, fracaso de nuevas empresas.

ABSTRACT: The internal factors of the company and the environment in the one that is located associated with the cessation of the companies in his first months of life, and the process that takes the same one, there are questions important but little analyzed in the studies on entrepreneurship. There are diverse the investigations that affirm that the small, young companies and of certain areas, they are more exposed to the cessation, and that the size, the age and the geographical area in the one that is located, influence denial or positively in the probability of cessation of the business. But it turns out to be complicated to realize an empirical analysis on the factors associated with it by the difficulty of delimiting the concept of managerial cessation and the cost of realizing empirical comparative studies with continuity in the time. It is for it, that this study contributes an empirical evidence to the existing literature on the internal factors and of the environment associated with the size, the age and the place of the entrepreneurship, which influence the cessation of the economic activity his initial phase in Spain.

KEYWORDS: Entrepreneurship Failure, managerial cessation.

1.- INTRODUCCIÓN.

La decisión de crear una empresa y los motivos que llevan a una persona o un grupo de personas a ponerla en marcha son múltiples, y no sólo se basan en la búsqueda del máximo beneficio, como suele mencionarse. En ese momento inicial, se toman una serie de decisiones, sobre los trabajadores a contratar, los fondos propios a aportar, el activo total inicial, el nivel de endeudamiento necesario, la ubicación, el sector de actividad, etc., que a lo largo del ciclo de vida de la actividad de la empresa, y según las circunstancias, pueden ser modificados con un menor o mayor coste para el empresario al objeto de poder continuar con la actividad

empresarial, llegando incluso en ocasiones a determinar el cese de ella.

Ya sabemos que la aparición de nuevas empresas supone una buena opción estratégica para la mejora de la competitividad de los territorios (Porter, 1990), ya que ofrece una solución a los problemas del desempleo (Birch, 1987; Storey, 1994; Birley, 1987; Kirchoff y Phillips, 1992; White y Reynolds, 1996), al fomento de la innovación (Schumpeter, 1934; Drucker, 1985; Acs y Audretsch, 1988; Hisrich y Peters, 1989) y en definitiva, al desarrollo económico (Kent, 1982; Sexton, 1986; Wennekers y Thurik, 1999; Reynolds, et al., 2003; Acs, et al., 2005; Minniti, et al., 2006). Es por ello, que el cese de actividades empresariales supone un lastre para la sociedad, no sólo por la incidencia que puede tener en general en los aspectos mencionados de empleo, innovación y desarrollo, sino también, debido a la importancia que tiene en particular para los interesados en la empresa: clientes, proveedores, acreedores, trabajadores, etc. (Weitzel y Jonsson, 1989; Harrison y Freeman, 1999; Daubie y Meskens, 2001). Por tanto, su salud concierne a muchas personas e intereses (Charest *et al.*, 1990), lo que lleva a ser un problema social importante.

La investigación científica en este campo sugiere que, además de los datos objetivos y demográficos de los ceses, es necesario ahondar en los motivos que nos lleven a saber el por qué han ocurrido, a fin de que podamos aprender de ello (Sitkin, 1992; Cannon y Edmondson, 2001) y evitar errores futuros.

Resulta complicado analizar los motivos por los que se produce este cese, fundamentalmente por: (1) la dificultad en delimitar el concepto de cese de la actividad empresarial, ya que la literatura científica habla de fracaso, declive, decadencia, discontinuidad, salida, mortalidad, bancarrota, quiebra, abandono, etc., y (2) el coste de realizar estudios empíricos comparativos con continuidad en el tiempo. Si a esto unimos, que la investigación del fracaso o cese en las fases iniciales de creación de la empresa es un campo virgen, incipiente, completamente nuevo y que está por desarrollar, dentro del área también joven de la creación de empresas (Arnis y Friederike, 2008), Postigo *et al.*, 2008), veremos que la dificultad aumenta.

No obstante, la literatura ha mencionado que existen una serie de factores internos y externos que pueden afectar a la duración de la empresa y provocar o contribuir al cese de la actividad empresarial. Incluso, las percepciones sobre los diferentes factores y causas que afectan a este cese, pueden ser muy distintas según se sea empresario (factores internos) o *venture capitalists* (causas externas) (Zacharakis *et al.*, 1999).

Así, el Comité Económico y Social Europeo (2008), ha indicado que existen variadas circunstancias que pueden conducir a una empresa al fracaso, incluso contando con un empresario dispuesto y con las mejores intenciones. En la fase de creación de una empresa, puede que no sea posible establecer una empresa viable. Una vez creada, un modelo empresarial deficiente puede privar a la empresa de todo futuro. Y por otra parte, empresas potencialmente viables pueden fracasar a causa de los errores cometidos por los empresarios. A este respecto, Veciana (2005:38) menciona que “...*los problemas y las causas que generalmente se indican como responsables del fracaso de las nuevas empresas o Pymes, son puros mitos. La realidad es que, en un marco institucional dado, hay una sola causa del fracaso y un solo problema, a saber: el empresario*”.

En este contexto, nuestra investigación pretende acercarse a este problema estudiando la importancia en la continuidad de la actividad empresarial de la dimensión de la empresa y de su duración, en relación con diversos factores internos y con la zona en la que desarrolla su actividad.

Para ello, se ha comparado el cese de empresas en las diferentes regiones de España, que han sido creadas entre el 1 de enero de 1998 y el 31 de diciembre de 2007, según el tamaño (Bercovitz y Mitchell, 2007),

la edad (Thornhill y Amit, 2003) y su ubicación (Tushman et al., 1986; Keats y Bracker, 1988; Ooghe *et al.*, 1995; Thornhill y Amit, 2003; Turner, 2005; Peña y Jung, 2005).

Este trabajo aporta evidencias empíricas de que la densidad empresarial de una determinada área geográfica influye en el tamaño y la edad de las empresas que cesan, y de que el tamaño empresarial, influye en la supervivencia de las empresas, y más concretamente en el de las microempresas de tres o menos trabajadores. Además, el cese de la actividad empresarial se ve afectado por el número de empleados y el nivel de endeudamiento que las empresas tengan en el momento de su inicio.

De forma colateral, se ha obtenido un perfil medio de la empresa que ha cesado en España de entre las creadas en los diez años analizados.

Este artículo se ha estructurado en ocho apartados: introducción, análisis de la literatura sobre definición de fracaso y factores asociados en el proceso de creación de empresas, datos y metodología utilizados para la realización del estudio empírico, resultados, conclusiones, limitaciones al estudio y futuras líneas de investigación, bibliografía y anexos.

2.- ANALISIS DE LA LITERATURA SOBRE DEFINICIÓN DE FRACASO Y FACTORES ASOCIADOS EN EL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS.

Se hace necesario delimitar el concepto de cese empresarial, no existiendo dos expertos que estén de acuerdo con una definición del mismo (Bruno y Leidecker, 1988), Se indica que puede ser debido a la mala interpretación que se le ha dado a las tasas de fracaso en la literatura (Berryman, 1981). Watson y Everett (1993, 1996) mencionan que los investigadores anteriores no habían distinguido entre los cierres y los fracasos de las empresas. Ellos señalan que las empresas que dejaron de existir podrían haber sido económicamente viables, pero que podrían haberse extinguido por otros motivos, como la venta de la empresa, una decisión personal del dueño para aceptar un empleo por cuenta ajena, la jubilación del empresario, la venta de la empresa para obtener beneficios, etc. Para definir el fracaso ellos crearon cinco categorías: (1) cese de existir (cesación por cualquier razón); (2) el cierre o un cambio de propiedad; (3) presentar una solicitud de declaración de quiebra; (4) el cierre para limitar pérdidas; (5) dejar de alcanzar objetivos financieros.

A fin de reconocer la relación dinámica que existe entre una empresa, el funcionamiento de la misma y el entorno en el que se ubica, Keats y Bracker (1988) propusieron un modelo conceptual para las pequeñas empresas, considerando que los resultados de la misma dependen de muchas variables, incluso de las características de los propios empresarios, la organización y estrategia de la empresa y la influencia del entorno. Lo interesante de su modelo es que confirma que las empresas pequeñas son entidades únicas y que no son versiones en miniatura de las grandes empresas.

Stinchcombe (1965) destaca la importancia de dos factores a la hora de poner en marcha una empresa. Uno es ambiental, ya que las nuevas empresas se tienen que enfrentar a peligros y mayores riesgos porque carecen de legitimidad frente a los proveedores, y un segundo es organizativo, ya que considera que las organizaciones jóvenes cuentan con miembros en su organización en puestos claves que no conocen adecuadamente el trabajo que deben desempeñar, consiguiendo a menudo tardanzas e ineficiencias que ponen en peligro a la organización joven, acuñando el término "la responsabilidad de la novedad" para los índices de mortalidad comparativamente más altos de nuevas organizaciones con relación a organizaciones viejas.

La idea de responsabilidad de la novedad ha sido ampliada al introducir los términos "la responsabilidad

de la adolescencia” (Brüderl y Schüssler, 1990; Wagner, 1994; Brüderl *et al.*, 1996; Honjo, 2000), “o el período de luna de miel” (Fichman y Levinthal, 1991), que sugiere que pasa algún tiempo hasta que los recursos iniciales de una nueva empresa se consumen y la empresa pasa a ser insolvente. Además, por parte de los empresarios, hay una voluntad de resistir al principio, a pesar de los problemas financieros, impulsados por el deseo de ser independientes. Sin embargo, después de este período de espera, las tasas de fracasos alcanzan niveles altos, y luego, gradualmente van disminuyendo (Strotmann, 2007).

Peña y Jung (2005) indican que las microempresas muestran menos probabilidad de fracaso, y desde un punto de vista microeconómico, una debilidad estructural de la Pyme, se traduce en que la probabilidad de que una empresa sobreviva está positivamente relacionada con su tamaño (Audretsch, 1990, 1995; Audretsch y Mahmood, 1991, 1994), concluyendo que una de las estrategias más efectivas en el éxito de las nuevas empresas es incrementar su tamaño.

Sin embargo, Jovanovic (1982) sugiere que la relación inversa entre el tamaño de la empresa y la tasa de fracaso, se caracteriza con mayor precisión como una relación inversa entre la edad de la empresa y la tasa de fracaso, lo que indica que las empresas aprenden sobre su eficiencia cuando operan en una industria. El eficiente crece y sobrevive, el ineficiente cae y fracasa. Por esta razón, las empresas más antiguas tienen más probabilidad de sobrevivir y de alcanzar un mayor tamaño. Por lo tanto, el tamaño puede simplemente ser una consecuencia de la edad, y puede existir poca o ninguna relación entre el tamaño de la empresa y la propensión para fracasar, después de controlar la edad de la empresa.

Diversos estudios indican que la rentabilidad económica y financiera de las empresas pequeñas y medianas es significativamente superior al resto (Lafuente y Yagüe, 1989; Huergo, 1992; Illueca y Pastor, 1996), mientras que Everett y Watson (1998) enfatizan que los motivos principales que están detrás del fracaso residen en contar con recursos financieros inadecuados, o lo que es más importante, en no contar con que el directivo posea la capacidad suficiente para gestionar la empresa.

Probados estudios confirman que el fracaso empresarial está inversamente relacionado con la edad de la empresa (Philips y Kirchhoff, 1989, y Audretsch y Mahmood, 1994). En esta línea, Lane y Schary (1991) señalan que la edad de la empresa tiene una implicación espacial para el flujo de entradas y salidas de empresas en un sector económico, que la probabilidad de fracaso decrece con la edad, lo que también apoya Wagner (1999), y que la distribución por edad de la población de empresas será un determinante importante de la tasa de fracaso sectorial.

En esta investigación se analizarán las siguientes proposiciones relacionadas con el tamaño, la novedad y el área geográfica donde se ha ubicado la empresa:

Proposición 1: El tamaño empresarial influye en el cese de las empresas.

Proposición 2: La densidad empresarial en una determinada área geográfica influye en el tamaño y la edad de las empresas que cesan.

Proposición 3: El número de empleados y el endeudamiento en el año inicial de las empresas cesadas influyen en su supervivencia.

3.- DATOS Y METODOLOGÍA.

Para nuestra investigación, hemos considerado que el cese de la actividad empresarial engloba a todas las empresas que se encuentran en una situación de suspensión de pagos, quiebra, concurso, disolución o extinción.

Muestra: La muestra se ha recogido a partir de las empresas que han sido creadas entre el 1 de enero de 1998 hasta el 31 de diciembre de 2007, exportando dichas empresas de la base de datos del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos, (SABI) elaborada por la empresa Informa D&B., S.A.¹, que aporta los datos financieros de las empresas registradas en las Cámaras de Comercio de España y Portugal. Hemos realizado el análisis durante el mes de febrero y marzo de 2009 de 1.142.856 empresas españolas, de las cuales 598.593 cumplían el requisito necesario de haberse constituido a partir del 1 de enero de 1998. De éstas, se encontraban en situación de cese de actividad 31.526 empresas, identificadas como empresas en suspensión de pagos, quiebra, concurso, disolución o extinción.

La muestra para nuestro estudio se obtuvo seleccionando aquellas que presentaran datos del número de trabajadores para los meses de vida (18.321 empresas), código NACE Rev. 2² (18.023 empresas), y congruencia con los datos de fecha de constitución y cierre.

La muestra final³ está formada por 18.015 observaciones que representan nuevas empresas, las cuales, se reparten de la siguiente forma: Sociedad Limitada (91,86%), Sociedad Anónima (7,53%), Cooperativa (0,34%), Asociación y no definidas (0,18%) % y Otras (0,09%). Se constituyeron en España antes del 01 de enero de 1998, y a fecha de 31 de diciembre de 2007, se encontraban en suspensión de pagos (0,17%), quiebra (1,09%), concurso (5,82%), disolución (12,89%) o extinción (80,04%).

VARIABLES Y METODOLOGÍA: Hemos creado un conjunto de variables que describen las características de la empresa y el entorno en el que operan. Una descripción de las mismas se indica en el Anexo II. Las técnicas estadísticas utilizadas para efectuar los diversos tests empíricos que permitan verificar las proposiciones planteadas en nuestro análisis son: análisis discriminante y regresión de Cox.

La verificación de las proposiciones planteadas en el análisis, requiere la identificación de factores que afectan al tamaño (Audretsch, 1990, 1995; Audretsch y Mahmood, 1991, 1994; Peña y Jung, 2005; Bercovitz y Mitchell, 2007; Postigo et al, 2009), la edad (Philips y Kirchoff, 1989; Lane y Schary, 1991; Audretsch y Mahmood, 1994; Wagner, 1999) y al entorno en el que la empresa se ha creado (Tushman et al., 1986; Keats y Bracker, 1988; Ooghe *et al.*, 1995; Thornhill y Amit, 2003; Turner, 2005; Peña y Jung, 2005). Para ello, se ha definido un modelo con una variable dependiente “número de meses de supervivencia, desde la constitución hasta la suspensión de pagos, quiebra, concurso disolución o extinción de la nueva empresa (EDADMES)” en función de una serie de variables independientes (varias descritas en la investigación realizada por Peña y Jung, 2005 y Postigo *et al.*, 2009), que representan las características de la empresa y el área geográfica en la que se encuentra ubicada. Otras, se han considerado teniendo en cuenta la importancia que varios autores le otorgan a la fase de salida en el proceso de cese empresarial (Hambrick y D’Aveni, 1988; Laitinen, 1991; Balcaen y Ooghe, 2006).

Para ello se han considerado relacionadas con el año inicial de la empresa, el Activo Total (A1ACT), los Fondos Propios (A1FP), el número de empleados (A1EMP) y el nivel de endeudamiento (A1END). Como variables independientes que nos describen características de la organización hemos considerado el tamaño

¹ <http://www.informa.es/infornet/Main/idioma/01/screen/SShowPage/pagina/sabe.html>

² El Código NACE establece una clasificación de actividades económicas derivada de la necesidad de reflejar el desarrollo tecnológico y los cambios estructurales de la economía; para ello se revisa la anterior clasificación (NACE Rev.1.1) para llegar a una nueva nomenclatura actualizada, que permite comparaciones tanto a nivel nacional como internacional. Reglamento (CE) No 1893/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de diciembre de 2006 por el que se establece la nomenclatura estadística de actividades económicas NACE Revisión 2 y por el que se modifica el Reglamento (CEE) n° 3037/90 del Consejo y determinados Reglamentos de la CE sobre aspectos estadísticos específicos. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:393:0001:0039:ES:PDF>

³ Ver ficha técnica de la investigación en el Anexo I

(MEANEMP), crecimiento (VARACT), la estructura financiera (MEANDEBT), los ingresos de explotación (PRING), la variación del endeudamiento (VAREND) y los resultados en términos de ventas y empleados (MRESVTA y MRESEMP). Las variables independientes que describen características de localización de la nueva empresa son: la población de la zona (MEANPOB2), la densidad de empresas (FIRMREG2) y la capacidad emprendedora del área geográfica (MENTPOB).

En la aplicación del análisis discriminante, se han configurado dos variables categóricas que describen a las empresas por su tamaño (C2TAEM) y su edad (C3EDEM) y dado que este tipo de análisis requiere la tipificación de las variables a través de categorías, se han seguido diversos criterios para la confección de las variables categóricas.

Para la codificación de las empresas en lo que se refiere al tamaño, y considerando el número de trabajadores (variable C2TAEM), se ha seguido la definición de las mismas que se realiza en la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión Europea, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de Microempresas, pequeñas y medianas empresas de la Unión Europea⁴. Se ha obtenido un 56,4% que ocupan de media a tres o menos de tres trabajadores (microempresa_a), un 26,3% que empleó entre cuatro y nueve trabajadores (microempresa_b), y un 13,6% que dio trabajo entre 11 y 49 trabajadores, (empresas pequeñas). Entre 50 y 250 trabajadores ocupó un 3,0% (empresas medianas) y un 0,7% ocupó a más de 250 trabajadores (empresas grandes).

Para su clasificación en función de su duración, se ha elaborado la variable C3EDEM, siguiendo el criterio de Reynolds et al., 2005⁵, obteniendo que un 0,4 % cesó su actividad dentro de los tres primeros meses de vida (empresas nacientes), un 49,6% cesó en el periodo comprendido desde los tres meses hasta los 42 meses (empresas nuevas), un 23,3% de las empresas cesaron en la etapa de 43 meses a 60 meses (empresas consolidadas a), y un 26,7% con un periodo de vida comprendido entre los 61 y 120 meses (empresas consolidadas b).

Finalmente, se realizó una regresión de Cox de supervivencia, a los efectos de evaluar la expectativa de supervivencia de empresas en función del tamaño y la influencia de las variables analizadas.

4.- RESULTADOS

La realización del análisis discriminante agrupando los casos por tamaño de empresa que se refleja en la tabla nº 1, nos indica que las variables que más discriminan entre microempresas (a y b), empresas pequeñas, medianas y grandes, son las obtenidas para valores del primer año (activo total, fondos propios, empleados y endeudamiento) y el tamaño medio, variación de activos, estructura financiera, ingresos de explotación y el número de empresas existentes en la Comunidad o Ciudad Autónoma de ubicación de la actividad empresarial.

⁴ <http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/n26026.htm>

⁵ Reynolds y otros consideran, a los empresarios con menos de tres años y medio de actividad en su empresa, dividiéndolos en empresarios nacientes y nuevos. El *empresario naciente* es aquél adulto (18-64 años) que está involucrado en la puesta en marcha de una nueva empresa de la cual poseen, al menos una parte, y en la que aún no se han pagado salarios durante más de tres meses. El *empresario nuevo* es aquél adulto (18-64 años) que están involucrados en la propiedad y dirección de un negocio que lleva pagando salarios por un periodo que oscila entre los 3 y los 42 meses, y *empresario consolidado* es aquél que lleva más de 42 meses realizando su actividad (Reynolds et al., 2005).

También observamos en el análisis realizado, que el activo total de las empresas españolas que han cesado, medido a través del promedio del activo total a lo largo de toda la vida de la empresa, está en relación con el número de trabajadores. A menor número de trabajadores, menor activo total.

En relación con los fondos propios en el año 1, ya se aprecia que las empresas pequeñas (entre 10 y 49 trabajadores) que han cesado en España, presentan valores negativos desde el primer año de vida, y el endeudamiento en el año inicial es mayor para las microempresas_b (entre 4 y 9 trabajadores). Los ingresos por explotación son menores en cuanto menor es el número de trabajadores de la empresa, y salvo el caso de las microempresas, según va aumentando el número de trabajadores de las empresas, se van instalando en zonas donde existe una mayor densidad de empresas.

Tabla nº 1: Análisis discriminante. Casos agrupados por tamaño de las empresas.

Variables en el análisis	Microempresas_a (≤ 3 trabajador)		Microempresas_b (4≤ trabajador≤ 9)		Empresa pequeña 10≤trabajador≤49	
	Media	Des. Típ.	Media	Des. Típ.	Media	Des. Típ.
Año 1 Activo Total	566,53	7773,43	983,64	16.189,25	2.569,85	49.858,61
Año 1 Fondos Propios	171,06	2029,58	269,60	5957,22	-61,65	22063,29
Año 1 Empleados	1,67	0,85	5,21	2,78	16,86	12,97
Año 1 % Endeudamiento	94,58	75,30	95,84	67,74	93,38	60,24
Tamaño medio	774,50	8.214,18	1.401,06	15.134,74	3.780,17	46.465,37
Variación de activos	5,59	124,56	15,17	255,52	19,78	140,70
Estructura financiera	1,03	0,86	1,04	0,89	1,01	0,61
Variación de endeudamiento	7,13	288,69	4,01	71,98	74,00	2.715,85
Resultados sobre ventas	-4,29	229,90	-0,22	6,42	-0,25	1,72
Resultados por empleados	4,23	284,40	1,03	119,04	-16,12	634,34
Ingresos Explotación	390,75	3.214,56	830,84	3.055,71	2.513,92	12.598,68
Población	4.616,55	2.254,71	4.732,88	2.251,88	4.687,93	2.264,72
Capacidad emprendedora	0,015	0,003	0,015	0,003	0,015	0,003
Densidad de empresas	81.388,17	63.835,39	80.499,81	63.476,66	86.658,11	65.515,39
Variables en el análisis	Empresa Mediana 50≤trabajador≤249		Gran empresa ≥ 250 trabajadores		TOTAL	
	Media	Des. Típ.	Media	Des. Típ.	Media	Des. Típ.
Año 1 Activo Total	8.000,42	24.355,78	247.074,21	791.343,11	2.110,37	55.345,03
Año 1 Fondos Propios	2.185,89	6.888,63	118.540,42	335.970,98	676,17	23.674,44
Año 1 Empleados	75,49	60,80	665,82	1.047,13	9,35	78,07
Año 1 % Endeudamiento	79,57	40,69	64,01	52,63	94,21	70,59
Tamaño medio	13.759,71	34.532,63	251.719,95	735.463,00	2.686,55	52.141,06
Variación de activos	86,95	959,31	1046,34	5013,71	16,40	392,54
Estructura financiera	0,89	0,32	0,79	0,60	1,02	0,83
Variación de endeudamiento	9,41	87,84	79,19	453,51	15,87	1033,82
Resultados sobre ventas	-0,11	0,93	-0,02	0,43	-2,51	172,33
Resultados por empleados	-4,08	64,66	7,33	77,11	0,34	324,04
Ingresos Explotación	11.033,50	20.854,43	126.262,33	298.678,82	1.585,03	21.040,89
Población	4.644,74	2.214,96	4.709,10	1.985,66	4.658,76	2.253,59
Capacidad emprendedora	0,015	0,003	0,016	0,003	0,015	0,003
Densidad de empresas	97.145,67	73.076,95	108.093,88	78.789,12	82.424,90	64.406,13

VARIABLES DISCRIMINANTES			
	Wilks Lambda	F	Sig.
Año 1 Activo Total	,924	353,842	***
Año 1 Fondos Propios	,904	454,900	***
Año 1 Empleados	,701	1833,979	***
Año 1 % Endeudamiento	,998	9,011	***
Tamaño medio	,910	424,042	***
Variación de activos	,972	122,777	***
Estructura financiera	,999	5,071	***
Ingresos Explotación	,857	716,362	***
Densidad de empresas	,997	13,217	***
Porcentaje de casos bien clasificados: 100%			

Fuente: Elaboración propia. *** Sig. \leq 0,001; ** Sig. \leq 0,01; *** Sig. \leq 0,05

En la tabla n° 2 se reflejan los resultados del análisis discriminante agrupando los casos por edad de las empresas que cesan. Nos indica que las variables que más discriminan son el endeudamiento del año 1, la estructura financiera, los resultados por empleados, y en relación con el área donde se instala la empresa, la población y la densidad empresarial.

Tabla n° 2: Análisis discriminante. Casos agrupados por edad de las empresas.

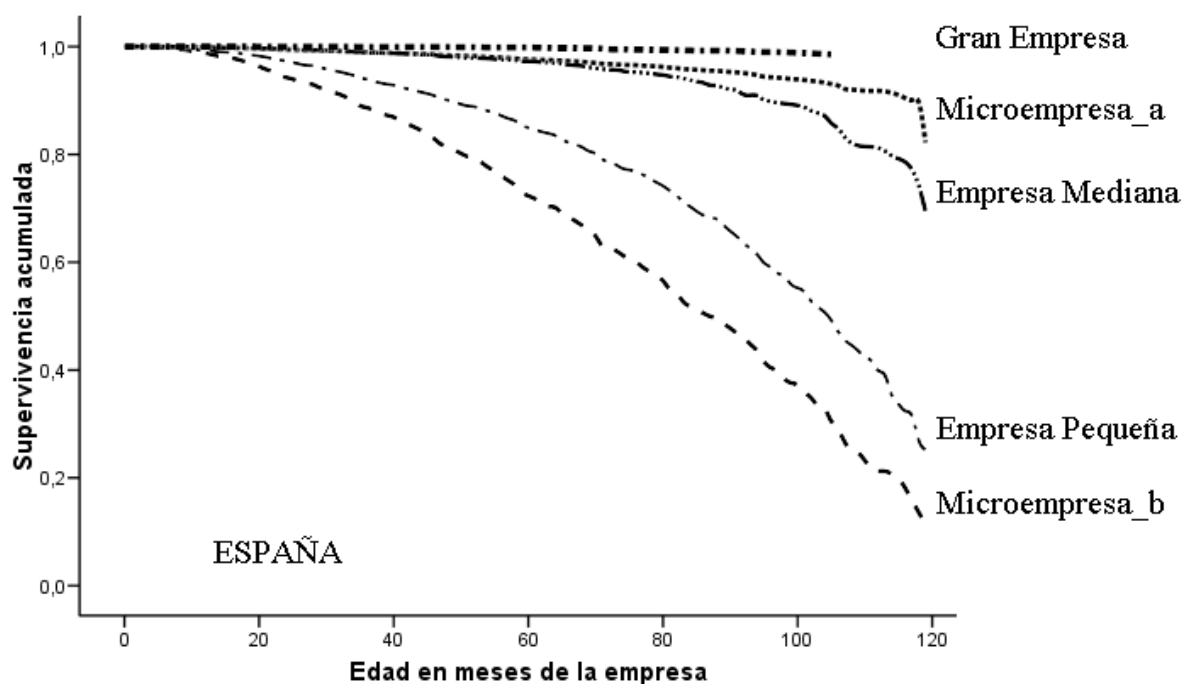
Variables en el análisis	Nacientes (< 3 meses)		Nuevas (3 ≤ meses ≤ 42)		Consolidada a (43 ≤ trabajador ≤ 60)		Consolidada b (> 60 meses)		TOTAL	
	Media	Des. Típ.	Media	Des. Típ.	Media	Des. Típ.	Media	Des. Típ.	Media	Des. Típ.
Año 1 Activo Total	2.327,92	11452,22	2.893,93	77.338,61	1.458,82	21.080,07	1.247,12	7.704,81	2.110,37	55.345,03
Año 1 Fondos Propios	1.244,82	7192,11	957,88	33.365,78	372,39	5.409,08	420,14	4.642,17	676,16	23.674,44
Año 1 Empleados	8,03	18,03	8,64	73,29	7,89	56,25	11,90	100,07	9,34	78,06
Año 1 % Endeudamiento	84,70	43,52	98,05	75,41	92,49	66,59	88,80	64,48	94,21	70,59
Tamaño medio	2.327,92	11452,22	3.103,47	72.422,87	2.108,76	21.019,14	2.433,61	11.342,63	2.686,55	52.141,06
Variación de activos	---	---	13,64	468,46	13,03	205,83	24,56	365,96	16,40	392,53
Estructura financiera	,84	,43	1,07	,89	1,01	,88	,93	,61	1,02	,82
Variación de endeudamiento	---	---	2,42	41,11	4,96	86,95	50,02	1985,97	15,87	1.033,81
Resultados sobre ventas	-3,02	16,24	-1,97	88,75	-,42	9,22	-5,27	308,99	-2,51	172,32
Resultados por empleados	-2,17	13,04	-6,46	419,11	3,25	137,46	10,21	228,63	,34	324,03
Ingresos Explotación	580,20	1.940,50	1.469,35	25.116,99	1.504,21	21.929,33	1.878,00	8.518,98524	1.585,02	21.040,88
Población	4.817,10	2.262,89	4.702,28	2.243,32	4.644,15	2.277,66	4.590,31	2.249,94	4.658,76	2.253,59
Capacidad emprendedora	,015	,003	,015	,003	,015	,003	,015	,003	,015	,003
Densidad de empresas	89.848,10	68.923,452	83.744,18	64.888,68	82.350,87	64.642,41	79.997,06	63.196,50	82.424,89	64.406,13

VARIABLES DISCRIMINANTES			
	Wilks Lambda	F	Sig.
Año 1 % Endeudamiento	,997	18,648	***
Estructura financiera	,995	29,395	***
Resultados por empleados	1,000	2,796	*
Población	1,000	2,633	*
Densidad de empresas	,999	3,642	*
Porcentaje de casos bien clasificados: 100%			

Fuente: Elaboración propia. *** Sig. \leq 0,001; ** Sig. \leq 0,01; *** Sig. \leq 0,05

El análisis de regresión de Cox nos permite introducir en el modelo un conjunto de covariables, categóricas o continuas que, para cada combinación de sus distintos valores o niveles, definen múltiples subgrupos poblacionales. De esta forma, como refleja el gráfico nº 1, la regresión de Cox en nuestro análisis, nos ha permitido obtener una función lineal de las variables independientes que permita estimar, en función del tiempo, la probabilidad de supervivencia que poseen las empresas en España según su tamaño y la influencia en las mismas de las variables independientes analizadas, observando que, entre las PYMES, las microempresas_a son las que mayor probabilidad de supervivencia tienen, seguidas por las empresas medianas y las pequeñas, siendo las microempresas_b, las que menor probabilidad de sobrevivir poseen.

Gráfico nº 1: Función de supervivencia. Tamaño de empresa.



Fuente: Elaboración propia.

Considerando las variables en el análisis, la tabla nº 3 nos aporta información sobre la influencia de las mismas en la supervivencia de las empresas y en función del tamaño de ellas, obteniendo que los resultados sobre ventas, variación del endeudamiento y la capacidad emprendedora de la zona donde se ha instalado la empresa, no tienen ninguna influencia sobre su cese.

El resto de variables influye en diferente intensidad y sentido según el tamaño de las empresas cesadas.

Tabla nº 3: Influencia de factores en la supervivencia de las empresas cesadas. Tamaño.

Variables en el análisis	Microempresas_a (≤ 3 trabajador)	Microempresas_b (4≤ trabajador≤ 9)	Empresa pequeña 10≤trabajador≤49	Empresa Mediana 50≤trabajador≤249	Gran empresa ≥ 250 trabajadores
Año 1 Activo Total	***	*	*	---	---
Año 1 Fondos Propios	***	**	---	---	**
Año 1 Empleados	*** (-)	*** (-)	*	***	***

Año 1 % Endeudamiento	***	*	---	** (-)	** (-)
Tamaño medio	***	---	*	***	---
Variación de activos	**	---	---	*	***
Estructura financiera	**	***	**	---	---
Variación de endeudamiento	---	---	---	---	---
Resultados sobre ventas	---	---	---	---	---
Resultados por empleados	---	---	*	---	---
Ingresos Explotación	***	***	**	---	*
Población	---	**	---	---	*
Capacidad emprendedora	---	---	---	---	---
Densidad de empresas	---	---	***	***	*

Fuente: Elaboración propia. *** Sig. ≤ 0,001; ** Sig. ≤ 0,01; * Sig. ≤ 0,05

5.- CONCLUSIONES

Al aplicar el análisis discriminante en función de variables estimadas, se ha podido obtener el perfil de la empresa que creándose en el periodo comprendido entre el 1 de enero de 1998 y el 31 de diciembre del 2007 han cesado en España. Este perfil medio nos habla de una empresa que al finalizar su primer año de actividad tenía un activo total de 2.110.370 € y unos fondos propios de 676.160 €. Ha tenido una media de 9,34 empleados en su año inicial, y partía, ya en el año 1, con un endeudamiento del 94,20%, sufriendo éste una variación media del 15,87% en toda la vida de la empresa cesada. El tamaño medio de su activo total ha sido de 2.686.540 €, observándose un crecimiento medio de éste del 16,40%, y unos resultados sobre ventas negativos del 2,50%, con unos bajos resultados por empleados (0,33%). Los ingresos por explotación han alcanzado la cifra media de 1.585.020 €, lo que nos aporta información sobre la actividad que han realizado estas empresas que han cesado.

La primera proposición planteada se ha demostrado, por lo que podemos decir que el tamaño empresarial influye en el cese de las empresas, y más concretamente, son las microempresas de menos de tres trabajadores las que tienen menor probabilidad de cese que el resto de PYMES en España. Las empresas pequeñas perduran más en el tiempo, quizás debido a que tratan de agotar todos sus recursos antes de abandonar su actividad empresarial, o a que como, también tienen una menor base de activos que sus acreedores puedan embargar para satisfacer sus deudas, su duración se ve aumentada.

La segunda proposición también se demuestra, ya que sí que es influyente la densidad de empresas que existe en un área geográfica para determinar el tamaño y la edad de las que cesan, siendo en las empresas pequeñas y medianas esta influencia positiva, a mayor número de empresas en la zona, mayor probabilidad de supervivencia de estas empresas pequeñas y medianas, y negativa, para la duración de las empresas, ya que a mayor número de empresas en una zona, menor duración de la vida de las empresas creadas.

El número de empleados en el año inicial de las empresas que han cesado, influye en su supervivencia, validándose así nuestra tercera proposición. Pero influye de manera diferente en la supervivencia de las mismas según el tamaño de las empresas. Para las microempresas tiene una influencia negativa, a menor número de empleados, mayor probabilidad de supervivencia con una alta significación y para las empresas pequeñas, medianas y grandes esta relación es positiva, a mayor número de empleados, mayor probabilidad de supervivencia de la actividad empresarial.

Con relación al endeudamiento que obtiene la empresa en su primer año, este también discrimina más

en la probabilidad de supervivencia de las empresas, siendo significativo y positivo en las microempresas (a mayor endeudamiento en el año inicial mayor probabilidad de supervivencia), no teniendo influencia en la supervivencia de las empresas pequeñas, y siendo significativo y negativo en las empresas medianas y grandes (a mayor endeudamiento menor probabilidad de supervivencia de estas empresas).

6.- LIMITACIONES AL ESTUDIO Y FUTURAS LINEAS DE INVESTIGACION

Las conclusiones obtenidas en este estudio tienen como limitación la obtención de los datos a través de la base SABI de Informa D&B., S.A, sólo de Sociedades Limitadas, Sociedades Anónimas, Cooperativas, Asociaciones y no definidas y otras, no considerando a los trabajadores autónomos y las comunidades de bienes. Además, los datos se limitan sólo al ámbito de España.

Como futuras líneas de investigación se plantean la ampliación de la base de datos obtenida de empresas que han cesado en España, añadiéndole variables procedentes de la Contabilidad Regional y sectores de actividad económica, clasificación NACE Rev.2, para poder realizar comparaciones más amplias entre las diversas Comunidades y Ciudades Autónomas.

Otra línea en la que trabajaremos será el estudio de esas variables entre empresas que han cesado y no durante un periodo de tiempo determinado y diferenciando entre las Comunidades y Ciudades Autónomas y los sectores de actividad económica de España.

También se pretende profundizar, en base a la teoría económica institucional de Douglass North, en los diferentes factores formales e informales que afecten al cese empresarial.

7.- BIBLIOGRAFÍA

- ACS, Z.J. y AUDRETSCH D.B. (1988): "Innovation in large and small firms: An empirical analysis", *American Economic Review*, 78 (4), pp. 678-690.
- ACS, Z.J; ARENIUS, P.; HAY, M. y MINNITI, M. (2005): Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report, Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London Business School (Eds.). London, U.K.
- ALDRICH, H. E.; FIOLE, C. M. (1994): "Fools Rush In? The Institutional Context Of Industry Creation." *Academy of Management Review*, Vol. 19(4), pp. 645-670.
- ARNIS, S.; FRIEDERIKE, W. (2008): "Small business failure : liabilities of the transition context", en Rent XXII-Research in entrepreneurship and small business, COVILHA, Noviembre 20-21
- AUDRETSCH, D.B. (1990): "Start-Up size and establishment exit", *Discussion Paper FS IV 90-8*, Wussebschaftszentrum, Berlin.
- AUDRETSCH, D.B. (1995): *Innovation and industry evolution*, Cambridge: MIT Press.
- AUDRETSCH, D. B.; MAHMOOD, T. (1994): "The rate of hazard confronting new firms and plants in US manufacturing", *Review of Industrial Organization* Vol. 9 (1), pp. 41-56.
- BALCAEN, S. y OOGHE, H. (2006): "35 years studies on business failure: an overview of the classical statistical methodologies and their related problems", *The British Accounting Review*, Vol. 38, pp. 63-93.
- BERCOVITZ, J. y MITCHELL, W. (2007): "When is more better? The impact of business scale and scope on long-term business survival, while controlling for profitability", *Strategic Management Journal*, Vol.28, pp.61-79.
- BERRYMAN, J. (1981): "Small Business failure and bankruptcy: a survey of the literature", *European small business journal*, Vol. 1, pp. 47-59.
- BIRCH, D. (1987): *The Job Creation in America*, New York. The Free Press.
- BIRLEY, S. (1987): "New ventures and employment growth", *Journal of Business Venturing*, 2(2).
- BRÜDERL, J.; SCHÜSSLER, R. (1990): "Organizational mortality: the liabilities of newness and adolescence". *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, pp. 530-547.

- BRÜDERL, J., PREISENDÖRFER, P.; ZIEGLER, R. (1996): “*Der Erfolg neugegründeter Betriebe: Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*”, 2 Berlin: Duncker & Humbolt.
- BRUNO, A. V.; LEIDECKER, J. K. (1988): “Causes of New Venture Failure, 1960s vs. 1980s”, *Business Horizons*, Vol. 31(6), pp. 51-56.
- Cannon, M.D. & Edmondson, A.C. (2001). Confronting failure: Antecedents and consequences of shared beliefs about failure in organizational work groups. *Journal of Organizational Behavior* 22, 161-177.
- CHAREST G., LUSZTIG P.; SCHWAB B. (1990): *Gestion financière*, Editions du nouveau pédagogique, Québec.
- COMITE ECONOMICO Y SOCIAL EUROPEO (2008): Dictamen sobre la “*Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones — Superar el estigma del fracaso empresarial — por una política que ofrezca una segunda oportunidad — Ejecución de la Asociación para el Crecimiento y el Empleo de Lisboa*”. Diario Oficial n° C 224 de 30/08/2008 pp. 23-31.
- DAUBIE M.; MESKENS N. (2001): “Bankruptcy Prediction: Literature Survey of the Last Ten Years”, *Belgian Journal of Operations Research, Statistics and Computer Science*, Vol. 41, n°1-2.
- DRUCKER, P. (1985): *Innovation and entrepreneurship*, New York: Harper and Row.
- EVERETT, J.; WATSON, J. (1998): “Small Business Failure and External Risk Factors”, *Small Business Economics*, Vol. 11 (4), pp. 371-390.
- FICHMAN, M.; LEVINHAL, D.A. (1991): “Honeymoons and the liability of adolescence: a new perspective on duration dependence in social and organizational relationships”. *Academy of Management Review* Vol. 16, pp. 442-468.
- HAMBRICK, D.C.; D'AVENI, R.A. (1988): “Large Corporate Failures as Downward Spirals”, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 33,(1), pp. 1-23.
- HARRISON, J. S.; FREEMAN, R.E. (1999): “Stakeholders, Social Responsibility, and Performance: Empirical Evidence and Theoretical Perspectives”, *The Academy of Management Journal*, Vol. 42, No. 5, Special Research Forum on Stakeholders, Social Responsibility, and Performance (Oct., 1999), pp. 479-485.
- HISRICH, R.D. y PETERS, M. (1989): *Entrepreneurship: Starting, developing and managing a new enterprise*, Boston: Richard D. Irwin, Inc., pp. 3-23.
- HUERGO, E. (1992): “Tamaño y rentabilidad de la industria española”, *Economía Industrial*, Vol. 284, pp. 41-49.
- HONJO, Y. (2000): “Business Failure of New Firms: An Empirical Analysis Using a Multiplicative Hazards Model” *International Journal of Industrial Organization*, Vol.18, pp. 557-574.
- ILLUECA, M.; PASTOR, J.M. (1996): “Análisis económico financiero de las empresas españolas por tamaños”, *Economía Industrial*, (310), pp. 41-54.
- JOVANOVIC, B. (1982): “Selection and the evolution of industry”. *Econometrica*, Vol. 50, (3), pp. 649-670.
- KEATS, B.W., BRACKER, J.S. (1988): “Toward a Theory of SmaU Firm Performance: A Conceptual Model,” *American Journal of Small Business*, Vol.12, pp. 41-58.
- KENT, C.A. (1984): *The environment for entrepreneurship*, Lexington, MA: Lexington Books.
- KIRCHHOFF, B.A. y PHILLIPS, D.B. (1992): *Research applications of the small business data base of the U.S. small business administration*, In Kent, C.; Sexto, D. and Vesper, K., eds.): *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Cap. 10. Prentice Hall. Englewood Cliffs, N.J, pp. 243-267.
- LAFUENTE, A.; YAGÜE, M.J. (1989): “Estructura económico financiera de la empresa industrial española”, *Economía Industrial*, vol. 267, pp. 175-190.
- LAITINEN E. K. (1991): “Financial Ratios and Different Failure Processes”, *Journal of Business Finance*, Vol. 18, (5), pp. 649-673.
- LANE, S.J.; SCHARY, M. (1991): “Understanding the business failure rate”, *Contemporary Policy Issues* (9), pp. 93-105.
- McGRATH, R.G. (1999): “Falling Forward: Real Options Reasoning and Entrepreneurial Failure.” *Academy of Management Review*, vol. 24(1), pp. 13-30.
- MINNITI, M.; BYGRAVE, W. y AUTIO, E. (2006): “Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report”. Babson College and London Business School.

- OOGHE, H.; JOOS, P.; DE BOURDEAUDHUIJ, C. (1995): Financial Distress Models in Belgium: the Results of a Decade of Empirical Research, *The International Journal of Accounting* (30), 245-274.
- PEÑA, I; JUNG, A. (2005): “Factores asociados al fracaso de nuevas empresas de la CAPV”. *Estudios Económicos*, (119), pp. 58-68.
- PHILIPS, B.D.; KIRCHHOFF, B.A. (1989): “Formation, growth and survival: small firm dynamics in the US economy”, *Small Business Economics* (1), pp. 65-74.
- PORTER, M.E. (1990): *The competitive advantage of nations*, London. Mc Millan.
- POSTIGO, M.V.; DÍAZ, J.C.; HERNÁNDEZ, R. (2008): “Revisión de la literatura en fracaso empresarial: aproximación bibliométrica” en *Estableciendo puentes en una economía global* / coord. por JULIO PINDADO GARCÍA, GREGORY PAYNE, Vol. 1, (Ponencias), pp. 102.
- REYNOLDS, P.; BYGRAVE, W. D.; AUTIO, E. et al. (2003): *Global Entrepreneurship Monitor. 2003 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London School Business (Eds.). London
- REYNOLDS, P.; BOSMA, N.; AUTIO, E.; HUNT, S.; DE BONO, N.; SERVAIS, I.; LÓPEZ-GARCÍA, P. Y CHIN, N. (2005): “Global Entrepreneurship Monitor: data Colletion Desing and Implementatiton 1998-2003” *Small Business Economics*, vol. XXIV, N° 3, Abril, pp. 205-231.
- SCHUMPETER, J.A. (1934): *The theory of economic development*, Harvard University Press, Cambridge.
- SEXTON, D.L. (1986): *Role of entrepreneurship in economic development*, In Hisrich, R.D., 1996. *Entrepreneurship, Intrapreneurship and Venture Capital*. Heath Company, Massachusetts, D.C., pp. 27-39.
- SITKIN, S.B. (1992): “Learning Through Failure: The Strategy of Small Losses.” In *Research in organizational behavior*, eds. B.M. STAW, y L.L. CUMMINGS, 231-266. Greenwich, CT: JAI Press.
- STINCHCOMBE, A. L. (1965): “Social structure and organisations” in J.G. MARCH (ed.), *Handbook of Organisations*, Chigaco: Rand McNally, pp.142-193.
- STOREY, J. (1994): *Employment*, In Storey, D.J.: *Understanding the small business sector*,. Routledge. London, Chapter 6, pp. 160-203.
- STROTMANN, H. (2007): “Entrepreneurial survival”. *Small Business Economics*, Vol. 28, pp. 87–104.
- THORNHILL, S.; AMIT, R. (2003): “Learning about Failure : Bankruptcy, Firm Age and the Resource-Based View”, *Organization Science*, Vol.15, n°5, pp.497-509.
- TURNER I. (2005): “Corporate failure”, *Henley Manager Update*, Vol.17, (2), pp.33-42.
- TUSHMAN, M.L.; NEWMAN, W.H.; ROMANELLI, E. (1986): “Convergence and Upheaval: Managing the Unsteady Pace of Organizational Evolution”, *California Management Review*, Vol. 29, n°1, pp.29-44
- VECIANA, J.M. (2005): "La creación de empresas. Un enfoque gerencial". Colección de Estudios Económicos. N° 33. Ediciones: La Caixa. Barcelona.
- WAGNER, J. (1994): “The Post-Entry Performance of New Small Firms in Manufacturing Industries”, *Journal of Industrial Economics*, Vol. 42(2), pp. 141–154.
- WAGNER, J. (1999): “The life cohorts of exits from German Manufacturing”, *Small Business Economics*, (13), pp. 71-19.
- WATSON, J.; EVERETT, J. (1996): “Do small businesses have a high failure rate?” *Journal of small business management*, Vol. 34(4), pp. 45-63.
- WEITZEL W.; JONSSON E. (1989): “Decline in Organizations: A literature Integration and extension”, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 34, pp. 91-109.
- WENNEKERS, S. y THURIK, R. (1999): “Linking entrepreneurship and economic growth”, *Small Business Economics*, 13.
- WHITE, S.B. y REYNOLDS, P. (1996): *Government programs and high growth new firm*, Frontiers of Entrepreneurship Research. Center for Entrepreneurial Studies Babson College. Wellesley, MA.
- ZACHARAKIS, A. L.; MEYER, G. D.; De CASTRO, J. (1999): “Differing perceptions of new venture failure: A matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs”. *Journal of Small of Business Management*, Vol. 37 (3), pp. 1-14.

8.- ANEXOS

ANEXO I. Ficha técnica de la investigación.

Universo ⁽¹⁾	598.583 empresas creadas en España entre el 01/01/1998 y 31/12/2007.
Muestra	18.015 empresas que se encontraban en situación de concurso, disueltas, extinguidas, quiebra o suspensión de pagos.
Selección de la muestra	Se han considerado, de la Base de datos SABI, aquellas empresas que ofrecían el dato de nº de empleados, código NACE Rev. 2 y congruencia con fechas de constitución y cierre del último ejercicio.
Metodología	Elaboración de informe para recopilación de datos de SABI y formato de exportación de los mismos Excel 2003.
Error muestral (+/-) ⁽²⁾	+/- 0,8%
Nivel de confianza	97%
Periodo del trabajo de campo	Meses de febrero y de marzo de 2009.
Análisis estadísticos y tratamiento de datos	Programa estadístico SPSS V.15.0 para Windows y Microsoft Office Excel 2007 para Windows.

(1) Fuente: SABI, de Informa D.&B., S.A.

(2) El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones finitas.

ANEXO II. Descripción de las variables utilizadas.

EDADMES: Número de meses de supervivencia, desde la constitución de la empresa hasta el cese de su actividad.
VARACT: Variación porcentual en el activo total de la empresa (miles de euros) desde su creación hasta su cese. Medida de crecimiento de la empresa.
VAREND: Variación porcentual del endeudamiento de la empresa ((Pasivo Total-Fondos Propios)/Pasivo Total)*100% desde su creación hasta su cese. Medida de la solvencia de la empresa.
MEANEMP: Promedio del Activo total de la empresa desde su creación hasta su cese en miles de euros
PRIING: Promedio de los Ingresos de Explotación de la empresa desde su creación hasta su cese en miles de euros.
MEANDEBT: Estructura financiera promedio durante la vida de la empresa. Calculada como (media del pasivo)/(media del pasivo más fondos propios) de la empresa desde su creación hasta su cese. Los valores de los resultados están en miles de euros.
MRESVTA: Promedio de resultados sobre ventas de la empresa durante sus años de vida. Calculado como (media de resultados)/(media ventas) desde su creación hasta su cese en miles de euros.
MREEMPL: Promedio de resultados por empleado de la empresa durante sus años de vida. Calculado como (media de resultados)/(media de empleo) desde su creación hasta su cese. Los valores de resultados están en miles de euros y los de empleo en número de personas.
C2TAEM: Define la categoría de empresas en función del personal ocupado en promedio en el periodo. 1= hasta 3 personas, Microempresas_a; 2= entre 4 y 10 personas, Microempresas_b; 3= entre 11 y 49 personas, Pequeña Empresa; 4= entre 50 y 249 personas, Empresas Medianas; 5= 250 y más personas; Grandes Empresas.
C3EDEM: Define categoría de empresas en función del número de meses que ha realizado su actividad. 1= hasta tres meses. 2= desde 3 meses hasta 42 meses. 3= desde 42 meses hasta 60 meses. 4= más de sesenta meses.
A1ACT: Activo Total del año inicial, medido en miles de euros.
A1FP: Fondos Propios del año inicial, medido en miles de euros.
A1EMP: Empleados en el año inicial de la empresa indicado en número de personas.
A1END: Endeudamiento alcanzado el año 1 la empresa ((Pasivo Total-Fondos Propios)/Pasivo Total)*100%, Medida de la solvencia de la empresa en su año inicial.
FIRMREG2: Promedio del número de empresas por CC.AA. desde 1999 hasta 2007, (nº de empresas).
MENTPOB: Promedio de empresas creadas por habitante en las CC.AA. entre 1998 y 2007, calculada como: media de empresas creadas/media de habitantes.
MEANPOB2: Promedio del número de habitantes por CC.AA. entre 1998 y 2007,(miles de personas).

**Anexo III: Muestra de empresas constituidas en 1998-2007 y que cesan su actividad.
(Por fecha de constitución y cierre)**

		AÑO CESE ACTIVIDAD EMPRESARIAL										Total	%
		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007		
AÑO CREACIÓN EMPRESA	1998	39	154	265	251	538	490	403	418	347	153	3.058	16,97%
	1999	0	60	226	250	551	558	474	407	357	178	3.061	16,99%
	2000	0	0	84	227	560	609	488	463	368	183	2.982	16,55%
	2001	0	0	0	88	355	587	406	429	375	176	2.416	13,41%
	2002	0	0	0	0	65	946	411	449	420	204	2.495	13,85%
	2003	0	0	0	0	0	167	550	470	477	205	1.869	10,37%
	2004	0	0	0	0	0	0	265	374	404	177	1.220	6,77%
	2005	0	0	0	0	0	0	0	102	361	161	624	3,46%
	2006	0	0	0	0	0	0	0	0	125	132	257	1,43%
	2007	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33	33	0,18%
Total		39	214	575	816	2.069	3.357	2.997	3.112	3.234	1.602	18.015	
%		0,22%	1,19%	3,19%	4,53%	11,48%	18,63%	16,64%	17,27%	17,95%	8,89%		

Fuente: SABI de Informa D&B., S.A. Elaboración: Propia

ANEXO IV: Porcentaje de empresas que cesan por tamaño y Comunidades y Ciudades Autónomas.

		Tamaño					Total
		Microempresas _a	Microempresas _b	Empresas pequeñas	Empresas medianas	Grandes empresas	
Comunidades y Ciudades Autónomas	Andalucía	5,54	2,65	1,58	,31	,02	10,10
	Aragón	2,43	,95	,58	,12	,01	4,09
	Asturias	1,09	,56	,22	,04	,01	1,93
	Baleares	1,68	,71	,44	,06	,02	2,91
	Canarias	1,35	,62	,38	,09	,01	2,44
	Cantabria	,24	,17	,10	,01	,01	,53
	Castilla-León	2,31	1,00	,47	,14	,03	3,97
	Castilla La Mancha	1,72	,76	,40	,07	,01	2,95
	Cataluña	15,24	7,93	3,39	,56	,12	27,23
	Ceuta	,03	,01	,01	,01	,00	,05
	C. Valenciana	7,45	3,24	1,79	,24	,04	12,77
	Extremadura	,75	,37	,09	,03	,00	1,24
	Galicia	2,65	1,15	,48	,08	,03	4,39
	La Rioja	,39	,14	,08	,01	,00	,62
	Madrid	9,29	4,22	2,53	,87	,31	17,21
	Melilla	,02	,01	,00	,00	,00	,03
	Murcia	,80	,38	,21	,04	,01	1,43
Navarra	,55	,28	,19	,06	,01	1,08	
País Vasco	2,88	1,17	,70	,23	,06	5,03	
Total		56,41	26,32	13,63	2,96	,68	100,00