

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD Y SUPERVIVENCIA: LA INFLUENCIA DE LA ESTRUCTURA DE PROPIEDAD EN LA SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS RECIÉN CREADAS DEL SECTOR DE LA CONFECCIÓN DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS DE MADRID Y CATALUÑA

María José Pinillos Costa
Luisa E. Reyes Recio

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es hacer un análisis explícito de cómo la estructura de la propiedad de una empresa y el grado de concentración de ésta influyen en su supervivencia. Para ello se analizan 399 empresas del sector confección de las Comunidades Autónomas de Madrid y de Cataluña. Los resultados indican que existe evidencia empírica para afirmar que la estructura de la propiedad afecta a la supervivencia de las empresas nuevas (con menos de cinco años de vida), no observándose la misma influencia en las empresas maduras (con más de cinco años de vida).

PALABRAS CLAVE: creación de empresas, supervivencia de las empresas, estructura de la propiedad, teoría de redes

ABSTRACT

The purpose of this study is to provide an explicit analysis of how a company's ownership structure and degree of concentration influence its survival. Basing our hypotheses on network theory contributions, 399 confection companies in Spanish Autonomous Communities of Madrid and Catalonia are analysed. Results provide empirical evidence to support that ownership structure affects survival of new companies (less than five years old), an effect which is not observed in more mature companies (more than five years old).

KEY WORDS: New business, Company survival, ownership structure, network theory

1. INTRODUCCION

La importancia para la economía de la creación de empresas es evidente: las nuevas empresas crean empleo, estimulan la reorganización en la industria, contribuyen a la competencia entre las empresas, generan eficiencia económica y favorecen el desarrollo económico. Pero estas expectativas sólo se pueden justificar si las nuevas empresas sobreviven. Sin embargo, los resultados de análisis empíricos muestran que una elevada proporción de las empresas recién creadas desaparecen al poco tiempo de nacer.

Brüderl, Preisendörfer, y Ziegler (1992) señalan que una cuarta parte de las empresas creadas un año desaparecen en su segundo año de vida. En línea con estos hallazgos, Segarra *et al.* (2002) en un trabajo en el que estudian la creación y supervivencia de las empresas industriales en España, durante el periodo 1994-2000, observan que a lo largo del periodo estudiado causaron baja el 49,53% de las empresas creadas. Lo que significa

que apenas la mitad de las empresas creadas en 1994 seguían vivas en 2000. La mortalidad de las empresas es más acusada en los primeros años de vida. Un año después de su creación, desaparecieron el 13,26% de las empresas creadas en 1994 y, en los años siguientes, la tasa de mortalidad sigue una trayectoria descendente. En 2000 desaparecen todavía el 6,73% de las empresas creadas desde 1994. Hechos como éstos han llevado a plantear, entre otras, las siguientes cuestiones: ¿qué negocios son los más expuestos a desaparecer? ¿qué factores determinan que una nueva empresa sobreviva?

Las respuestas a estas preguntas han encontrado explicaciones basadas en: 1) las características individuales del fundador; 2) las características y estrategia del nuevo negocio, y 3) las características que definen el entorno de la empresa (Brüderl, Preisendörfer y Ziegler, 1992; Brüderl, Preisendörfer, 1998; Shane, 2003).

Se han estudiado las características del fundador en lo que sus rasgos de personalidad, características psicológicas, las experiencias anteriores o el capital humano (McClelland, 1961; Collins y Moore, 1964). Encontrándose, por ejemplo, que la formación reduce la tasa de mortandad de las empresas.

La supervivencia de las organizaciones es un tema clave en el ámbito de la ecología de las poblaciones (Hannan Y Freeman, 1977; 1989). Muchas organizaciones mueren jóvenes y la teoría de la ecología de las poblaciones ha elaborado un modelo desde el cual se explica el mayor porcentaje de desaparición dependiendo de la edad de la empresa. Las nuevas empresas tienen una mayor probabilidad de desaparecer (Audretsch, 1995).

En lo relativo a las estrategias, nuevos negocios que adoptan estrategias de seguidor suelen tener una mayor tasa de supervivencia que aquellas que se desarrollan *ex novo*. Los seguidores pueden beneficiarse de relaciones establecidas previamente con los consumidores o del desarrollo de rutinas que se han generado y probado internamente (Brüderl, Preisendörfer y Ziegler, 1992).

Otro argumento clave en la ecología de las poblaciones es que las características del entorno favorecen o dificultan la supervivencia de las empresas. La localización de un negocio determina el tipo de política al que se verá sometida. Por otra parte, las características del entorno específico también afectan a la tasa de mortandad, así por ejemplo determinadas industrias se ven afectadas por el cambio tecnológico lo que reduce la probabilidad de supervivencia de éstas frente a otras industrias caracterizadas por la estabilidad y la ausencia de cambios, lo que alarga su vida.

Un aspecto fundamental en el funcionamiento de las empresas -y menos estudiado desde el punto de vista de la supervivencia de las organizaciones- es el que se refiere a su estructura de propiedad. Cómo afecta la estructura de la propiedad a la desaparición de las empresas. Destacan, no obstante, en este campo de investigación, los trabajos de Uzzi de 1996 y 1997, y de Dhanaraj y Beamish, (2004).

En línea con sus aportaciones, el objetivo que nos planteamos en este trabajo es hacer un análisis explícito de cómo la estructura de la propiedad afecta a la supervivencia de las empresas. Tratamos de ofrecer evidencia empírica de que la naturaleza de la propiedad y el grado de concentración de ésta influyen en su tasa de mortalidad. Lo que puede ser un paso más hacia una explicación más comprensiva de este fenómeno. Se trata de ofrecer un análisis detallado de cómo la estructura de la propiedad y la naturaleza de ésta afecta a la mortalidad de las empresas. Para lo cual hemos estructurado el trabajo como indicamos seguidamente. Empezamos con algunos comentarios generales sobre el enfoque de la teoría de redes, desde cuyo planteamiento se formulan las hipótesis que se pretenden contrastar. Se distingue ya desde el comienzo entre empresas jóvenes -con menos de cinco años de vida- y empresas maduras -con más de cinco años de existencia. En el apartado siguiente se introducen los datos y se describen las variables y métodos que se usarán para el contraste. A continuación se

incluyen los resultados. Finalmente, se presentan las conclusiones, que pueden ser relevantes para la supervivencia de las empresas; sobre todo para la supervivencia de las empresas más jóvenes.

2. EL EFECTO DE LAS REDES EN EL RESULTADO: UN ENFOQUE BASADO EN LA SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS

Desde un planteamiento de teoría de redes (Uzzi 1996, 1997) la supervivencia de una nueva empresa tiene que ver con el tipo de vínculo que existe entre ésta y sus proveedores y clientes, y con su “posición” en la red de “relaciones” que puedan establecerse.

Uzzi (1996) distingue entre relaciones “enraizadas” (*embeddedness*)¹⁸ y relaciones de mercado o “a distancia”. En el primer caso existen vínculos que podemos denominar de “familiaridad” que se justifican por el conocimiento del socio, bien por razón de familia, de amistad, de trabajo,...etc. Sin embargo, las relaciones a “distancia” describen aquellas situaciones que gobiernan las transacciones típicas de mercado donde no existen lazos de familiaridad.

Cómo se produce la creación de una nueva empresa, si forma parte de una red y cómo se consigue el acceso de aquella a la red, determina su resultado.

La evidencia empírica muestra la importancia de las relaciones sociales en la formación y mantenimiento de las nuevas empresas.

De acuerdo con Brüderl y Preisendörfer (1998) es posible distinguir dos tipos de redes: personales (“personal network perspective”), y organizativas (“organizational network perspective”).

Las redes personales se sustentan en relaciones personales y pueden ser “fuertes” o “débiles”. Las “fuertes” tienen su origen en el apoyo de familiares y amigos, y las “débiles” son fruto de las relaciones entre el fundador y sus socios, conocidos, compañeros de trabajos anteriores, etc.

Brüderl y Preisendörfer (1998) encuentran que la existencia de redes personales mejora la supervivencia y el crecimiento de las nuevas empresas. Mejorando más el resultado (medido a través de la supervivencia de la empresa, crecimiento del empleo, y crecimiento de las ventas) cuando las relaciones son “fuertes”. En síntesis, en el contexto de la creación de pequeñas empresas la formación de redes personales resultan ser elementos cruciales para la supervivencia de las nuevas empresas.

Por otra parte, y en lo relativo al otro tipo de redes: las organizativas, éstas se configuran por las relaciones que mantiene la empresa con proveedores, clientes, inversores.

Shane (2003:182) distingue entre relaciones directas e indirectas, argumentando que tanto unas como otras aumentan la probabilidad de que los fundadores obtengan recursos.

Las relaciones directas son aquellas relaciones que se producen entre el emprendedor y el inversor (Larson, 1992). La literatura empírica indica que las relaciones directas facilitan la adquisición de recursos bajo situaciones de incertidumbre e información asimétrica (Podolny, 1994). Levie y Warhuus (1998) también

¹⁸ Otras expresiones equivalentes que utilizaremos indistintamente y que reflejan, también, el tipo de conexión al que se refiere Uzzi (1996, 1997) son: “empotradas”, “enlazadas”, “engranadas”

observan que la familiaridad del banquero con el empresario aumenta la probabilidad de que éste obtenga un crédito. Es más probable conseguir un crédito de un banco local que de otro geográficamente más distante, un hallazgo consistente con los patrones de localización y de interacción social.

Las relaciones indirectas son relaciones directas entre el emprendedor y una tercera parte que también está conectada con un inversor (Burt, 1987). Las relaciones indirectas permiten superar los problemas de asimetría de la información e incertidumbre en la financiación y aumenta la posibilidad de adquirir recursos.

En general, el argumento del “enraizamiento” empresarial sugiere que cuando existen relaciones de este tipo las empresas disfrutan de un mejor acceso a los beneficios que circulan por la red. Porque cuando las relaciones están “enraizadas” se da un alto nivel de intercambio de información, existe confianza, y se establecen más fácilmente acuerdos para la resolución de los problemas que puedan presentarse (Uzzi, 1997). Las nuevas empresas que se caracterizan por relaciones “arraigadas” pueden conseguir entrar más rápidamente en un negocio y capitalizar las oportunidades proporcionadas por la red. Es decir, las organizaciones que se crean y se integran manteniendo con los miembros de la red relaciones “engranadas”, como opuestas a las relaciones a “distancia”, aumentan su probabilidad de supervivencia.

Este razonamiento puede extenderse también a grupos de negocios que están unidos por relaciones “arraigadas”. Los grupos de empresas son una clase determinada de red organizativa que suele estar compuesta por empresas independientes, unidas por lazos de amistad, familia o que comparten la propiedad, pero que no están controladas formalmente por una entidad legal o administrativa (Ganovetter, 1994).

Esta forma de “arraigo” basada en la posesión de acciones o participaciones aunque no signifique el intercambio de recursos tangibles, como suele ocurrir cuando estas relaciones se refieren a las que se establecen entre una nueva empresa y sus proveedores o clientes, da lugar a que la nueva empresa aumente su probabilidad de supervivencia.

Uzzi (1996), analizando la industria de la alta costura en Nueva York, demuestra que cuando en el capital social de la nueva empresa existen vínculos con otra empresa –relaciones “arraigadas” –, es decir, en el capital social de la nueva empresa participa otra empresa, la probabilidad de desaparición de la nueva empresa se reduce significativamente.

Lo que está en sintonía con los planteamientos de Ganovetter (1994) cuando afirma que los lazos en la propiedad de una empresa, aún en ausencia de intercambios de bienes materiales y de autoridad administrativa, influyen en el resultado.

Brüderl, Preisendörfer y Ziegler (1992), basándose en los trabajos de Aldrich, Staber, Zimmer y Beggs (1990); y Bates (1990), llegaron a las mismas conclusiones; argumentando que existen mayores expectativas de supervivencia en aquellas nuevas empresas que tienen una relación estable con una empresa preexistente. Una nueva empresa con vinculación con otra empresa con experiencia puede usar los recursos de la empresa matriz, buscar consejo, conseguir financiación, etc. Además es posible que cuente con la experiencia de la empresa madre en lo relativo a identificar oportunidades de negocio.

De acuerdo con todo lo anterior planteamos la siguiente hipótesis:

Hipótesis 1: La supervivencia de una empresa aumenta cuando en su estructura de propiedad participa otra empresa

Dhanaraj y Beamish (2004) analizan el impacto que la estructura de propiedad de las filiales de empresas multinacionales creadas en ultramar tiene en la supervivencia de estas filiales. Demuestran que la tasa de mortandad de la filial se reduce cuando aumenta el porcentaje de propiedad de la matriz, pero esta relación no es lineal; es mayor la reducción que se produce en la tasa de mortandad de la filial cuando se incrementa la propiedad de la matriz pasando del 10 al 20%, que cuando lo hace del 60 al 70%.

Por otra parte, Shane (2003: 186) advierte que la fracción de acciones poseídas por el empresario es un valioso indicador de la confianza de éste en las potenciales ganancias futuras del negocio, porque la aversión al riesgo del empresario le llevará a mantener una elevada participación en el capital sólo cuando entienda que el futuro del negocio es prometedor (Amit *et al.*, 1998).

Algunas evidencias empíricas apoyan esta suposición. Bates (1997) encuentra que la participación en el capital de los fundadores tiene un efecto positivo en la cantidad de créditos que recibe el nuevo negocio. Carter y Van Auken (1990) observan que cuanto mayor es la proporción que posee el empresario en el capital de la empresa, menores son los problemas de financiación del negocio que la empresa tiene durante su primer año de vida.

Así cuanto mayor sea la participación del empresario en el capital de la empresa mejores posibilidades de éxito. Por otra parte y en contraposición a la situación que acabamos de describir, cabe pensar que cuanto mayor sea el número de accionistas y más homogéneamente esté distribuido el capital entre éstos, mayor será la dificultad para gobernar la empresa. Parece razonable pensar que la reducción de la concentración de la propiedad incrementará las situaciones de conflicto y, además, la ausencia de un accionista de referencia que controle la empresa dificultará el éxito y en consecuencia favorecerá la desaparición de la empresa. Lo que nos lleva a plantear la siguiente hipótesis:

Hipótesis 2: Empresas en cuya estructura de propiedad exista un accionista de control aumentarán su supervivencia

3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Muestra y datos

Para probar las hipótesis planteadas nos centramos en empresas del sector textil localizadas en España, en concreto las situadas en las comunidades autónomas de Madrid y Cataluña.

La decisión de centrarnos en estas empresas está influenciada parcialmente por la disponibilidad de datos pero también por varias consideraciones significativas y relevantes para nuestra investigación.

Nos hemos centrado en una industria, la confección, en concreto las empresas del sector con CNAE-93 de cuatro dígitos 1822 (confección). Es en este sector en el que existen investigaciones previas (Uzzi, 1996) que avalan las hipótesis planteadas.

La elección de estas dos comunidades se debe a que representan el 40 por ciento del total de empresas creadas en España en cada uno de los últimos años, y representan al mismo tiempo el 40 por ciento de las empresas del sector de la confección en España¹⁹. Cataluña constituye un *distrito industrial* por lo que las empresas ubicadas en este entorno geográfico tienen unas características que las diferencian (O'Donnell *et al.*, 2001; Porter, 1999:220-231; Curran y Blackburn, 1994), como puede ser un incremento de la productividad derivada, entre otras razones, de la facilidad de acceso a recursos especializados; mayor tendencia a la innovación, mayor movilidad en las empresas ya que las barreras de entrada son reducidas. La propia existencia del distrito favorece la incorporación de empresas e impulsa la competitividad.

La ecología de las poblaciones (Hannan y Freeman, 1977, 1989; Singh y Lumsden, 1990) uno de los temas claves está asociado a la investigación empírica de la supervivencia de las empresas. Y sostiene que el proceso de selección natural de empresas está dirigido por las fuerzas del entorno. Las características del entorno favorecen o dificultan la supervivencia de las empresas. Así, por ejemplo, determinadas industrias se ven afectadas por el cambio tecnológico; lo que reduce su probabilidad de supervivencia, frente a otras industrias caracterizadas por la estabilidad y la ausencia de cambios, que le permiten alargar su vida.

Los aspectos del entorno que influyen en la supervivencia de las empresas están también relacionados con su localización geográfica. La política y normativa por la que se verán afectadas las empresas ubicadas en una determinada localización favorece o limita su supervivencia.

En síntesis, la supervivencia de las empresas está condicionada por las características de la industria y por su localización geográfica.

Los datos de las empresas fueron obtenidos de la base de datos SABI donde se incluye información de más 600.000 empresas que envían sus datos al Registro Mercantil. Incluye información sobre la forma jurídica, año de fundación, actividad, estado (activa, inactiva, disolución, liquidación, extinción), e información sobre cifra de ventas, de beneficio...etc. En algunos casos se incluye información sobre su estructura de propiedad y número de empleados, etc.

Para poder abordar el estudio seleccionamos todas las empresas de la base de datos que siendo de las Comunidades de Madrid o Cataluña, con un CNAE 1822, ofrecían información sobre su estructura de propiedad. Un total de 339 empresas han sido incluidas en el análisis. El intervalo temporal, en lo relativo al año de constitución de las empresas de la muestra, va desde el año 1934 al 2002.

¹⁹En la base de datos SABI se incluye un total de 22.724 empresas en el conjunto del sector de la confección en España, de las cuales 6.182 están ubicadas en Cataluña y 2.728 en la Comunidad de Madrid. Con un CNAE 1822 existen en la base de datos SABI 3.846 empresas, de las cuales 855 están localizadas en Cataluña y 403 en la Comunidad Autónoma de Madrid.

Medidas

En el proceso de análisis consideramos los años de vida de una empresa como variable dependiente. Es decir el número de años transcurridos desde su constitución hasta el último año incluido en la información de la base de datos²⁰.

El control lo realizamos por un amplio rango de posibles explicaciones alternativas que han surgido de la literatura y que influyen en la vida de las empresas. La tabla 1 presenta un resumen de estas variables.

TABLA 1: Semanario de variables analizadas en estudios previos

Variab les	Argumento	Referencias
<i>Condiciones del entorno</i>		
1. Localización geográfica	La naturaleza de la competencia dependerá de la localización geográfica de la empresa	Harrigan (1985); Brüderl, Preisendörfer, y Zziegler (1992); Uzzi (1996)
<i>Empresa</i>		
4.- Tamaño (número de empleados, nivel de activos)	Las grandes tienden a ofrecer una inercia frente a la inestabilidad	Brüderl, Preisendörfer, y Zziegler (1992); Delacroix (1993)
5.-Existencia de un grupo de empresas	Apoyo a la nueva empresa	Brüderl, Preisendörfer, y Zziegler (1992); Uzzi (1996)
6.- Concentración de la propiedad	Aumenta el compromiso	Dhanaraj y Beamish (2004)
7. Múltiples socios (más de dos)	Múltiples socios (>2) aumenta la complejidad	Dhanaraj y Beamish (2004)

En concreto se han empleado las siguientes variables

- Año de creación de la empresa (AÑOCREA)
- Tamaño de la empresa medido como

²⁰ Para las empresas activas el último año incluido en la base de datos es el año 2003, pero para una empresa que ha desaparecido antes de este año 2003 será el año en el que se produce la inactividad el que se considere para calcular los años de vida.

CITIES IN COMPETITION

El logaritmo del volumen de activos de cada una de las empresas en el último periodo del que se tiene información (LOGAC0T)

- Rentabilidad económica:

Rentabilidad económica media de los dos últimos años (REMEDI2)

Rentabilidad económica media de los tres últimos años (REMEDI3)

Rentabilidad económica media de los cuatro últimos años (REMEDI4)

Rentabilidad económica media de los cinco últimos años (REMEDI5)

Rentabilidad financiera media de los dos últimos años (RFMEDI2)

Rentabilidad financiera media de los tres últimos años (RFMEDI3)

Rentabilidad financiera media de los cuatro últimos años (RFMEDI4)

Rentabilidad financiera media de los cinco últimos años (RFMEDI5)

Se incorporan medidas de la rentabilidad de las empresas como variables de control ya que la ausencia de beneficios de manera continuada reducirá la vida de las empresas.

- Para medir la estructura propiedad y gobierno de cada empresa se han utilizado las siguientes variables:

-Número de accionistas (NACCTAS)

-Ratio de concentración de la propiedad en el primer accionista (C1)

$$C_1 = \frac{\text{Número de acciones en manos del mayor accionista}}{\text{Número total de acciones}}$$

Cuando este cociente es mayor de 51, el porcentaje de propiedad en manos del primer accionista determina que éste tenga el control de la empresa.

-Grupo: cuando en la propiedad de la empresa participa otra empresa (GRUPO). Toma valores cero cuando no participa otra empresa, y uno cuando participa otra empresa.

-Si en la estructura de propiedad participa otra empresa y además ésta última tiene una participación superior al 51% (tiene el control) esta situación se recoge en la variable PODERGRUPO, tomando valor 1, y en caso contrario valor cero.

-Si participa un grupo en el capital pero éste no tiene el control, se ha reflejado esta situación en la variable APOYO (toma valor 1, cero en el otro caso). Los propietarios de la empresa que se analiza cuentan con el apoyo de un grupo, pero son los propietarios (personas físicas) las que tienen el control de la empresa.

-Para medir el posible grado de tensión entre los propietarios de la empresa hemos empleado el índice de Hirschman – Herfindalh, ajustado a la naturaleza de este análisis. Se ha calculado como el cuadrado de la suma del porcentaje de participación en la sociedad de cada uno de los propietarios de la empresa. El índice toma valores entre cero y uno. Cuanto toma valor uno indica que un solo socio es propietario de la empresa, a medida que sea mayor el número de propietarios y su porcentaje de participación sean similares el índice se aproximará más a cero y el nivel de conflicto potencial aumentará.

$$H = \sum_{i=1}^n \left(\frac{N^{\circ} Accs \cdot Accta_i}{N^{\circ} Total Accs} \right)^2$$

$n = \text{número de accionistas}$

Para contrastar las hipótesis planteadas se realizaron dos regresiones lineales múltiples. Una regresión para estudiar el comportamiento de las empresas en su primera etapa de vida; empresas con cinco años de vida o menos. Y otra regresión para empresas con más de cinco años de vida.

En una segunda etapa se analizó si existían diferencias entre las empresas del sector textil ubicadas en diferentes comunidades (Madrid y Cataluña), para lo cual se efectuó un ANOVA de un factor (el factor es la comunidad en la que se encontraba localizada la empresa).

4. RESULTADOS

Sobre las empresas de nueva creación o jóvenes

CITIES IN COMPETITION

En la tabla 2 se recoge la estadística descriptiva para las empresas más jóvenes (año de creación mayor o igual a 1998).

TABLA 2. Estadísticos descriptivos

	Media	Desviación típ.	N
AÑOSVIDA	3.59	1.273	49
LOGACOT	12.4144	1.59396	49
GRUPO	.10	.306	49
H	.7261	.28144	49
NACCTAS	1.59	.643	49
C1	72.11	28.411	49
PODERGRUP	.10	.306	49
APOYA	.00	.000	49
RFMEDI3	33.9254	65.23580	49
RFMEDI2	33.7708	66.27440	49
REMED12	-2.27133	23.618169	49
REMED13	-1,41	17,89	49

Seleccionando sólo los casos para los que AÑOCREA \geq 1998

La vida media de estas empresas es 3,59 años. Puesto que la vida media gira en torno a los tres años se incorporaron como variables independientes la rentabilidad media (tanto económica como financiera) de los dos y tres últimos años. La propiedad parece bastante concentrada (véase en la tabla 3, el valor de C1 y H). Fuera de la información que se refleja en la tabla 3, subrayar que, aproximadamente, en el 17% de las empresas jóvenes participa otra empresa; existen vínculos “enlazados”.

Tabla 3: Análisis de regresión explicativo de la supervivencia de las empresas nuevas

VARIABLES INDEPENDIENTES	
Constante	0,485
Tamaño de la empresa (log activo) (LOGAC0T)	0,366**
GRUPO	
H	-0,672*
Nº de accionistas (NACCTAS)	0,316*
C1	0,741*
PODERGRUPO	-0,217
APOYO	
RF media 2 últimos años	
RF media 3 últimos años	0,394**
RE media 2 últimos años	
RE media 3 últimos años	
R ²	0,523
R ² corregido	0,274

Estadístico significativo al nivel 0,01;

Estadístico significativo al nivel 0,05;

Estadístico significativo al 0,1

Los resultados de la regresión se presentan en la tabla 3, donde puede comprobarse que la estructura de la propiedad afecta a la supervivencia de la empresa. La vida de las empresas jóvenes aumenta cuando la propiedad se concentra, y cuando aumenta el número de accionistas (hay que subrayar que el número medio de accionistas es 1,59 con una desviación de 0,643) un aumento del número de accionistas supone pasar la propiedad de la empresa a 2 accionistas o más, lo que probablemente suponga compartir actividades, perspectivas y la toma de decisiones será más consensuada. Lo que puede explicar, por otro lado, el signo negativo del coeficiente de H. Con base en estos resultados parece correcto aventurar que lo más adecuado para aumentar la vida de la empresa es que la propiedad se comparta con varios socios (cuando H aumenta se reduce la vida de las empresas, debido al signo negativo del coeficiente de la variable H), pero que el control recaiga en uno sólo (ya que el signo de la variable C1 es positivo). Ambas (H y C1) variables influyen en la vida de las empresas nuevas y son significativas.

La pertenencia a un grupo de empresas no afecta a la vida de la empresa.

El tamaño de la empresa influye de manera significativa en la supervivencia, lo que está en sintonía con las aportaciones de Brüderl, Preisendörfer, y Ziegler (1992) cuando afirman que las nuevas empresas grandes, en términos de capital, número de empleados, tienen una mayor probabilidad de supervivencia debido a que tienen mejores posibilidades a la hora de conseguir financiación, y contratar personal.

La rentabilidad financiera también influye positiva y significativamente en la vida de las empresas.

Sobre las empresas maduras

Para las empresas con una vida mayor, maduras, los estadísticos descriptivos se presentan en la tabla 4, y en la tabla 5 el resultado de la regresión.

TABLA 4: Estadísticos descriptivos de las empresas maduras

	Media	Desviación típica.	N
AÑOSVIDA	16.34	8.403	272
LOGAC0T	13.6296	1.54545	272
GRUPO	.16	.369	272
H	.6531	.28192	272
NACCTAS	2.13	1.106	272
C1	68.36	26.591	272
PODERGRUP	.15	.362	272
APOYA	.01	.086	272
REMED4	2.1307	16.94853	272
REMED5	2.1107	14.45064	272
RFMED4	15.8732	40.69673	272
RFMED5	16.9225	39.37603	272

Seleccionando sólo los casos para los que AÑOCREA < 1998

TABLA 5.: Análisis de regresión explicativo de la supervivencia de las empresas maduras

VARIABLES INDEPENDIENTES	
Constante	
Tamaño de la empresa (log activo) (LOGACOT)	0,397***
GRUPO	
H	
Nº de accionistas (NACCTAS)	0,157***
CI	
PODERGRUPO	
APOYO	
RF media 4 últimos años	
RF media 5 últimos años	-0,218***
RE media 4 últimos años	
RE media 5 últimos años	
R ²	0,238
R ² corregido	0,230

*** Estadístico significativo al nivel 0,01; ** Estadístico significativo al nivel 0,05; * Estadístico significativo al 0,1

De los anteriores análisis podemos afirmar que la vida media de las empresas maduras del sector de la confección es de 16,34 años. Los resultados del análisis de regresión mostrado en la tabla 6 indican que salvo la variable número de accionistas (NACCTAS) el resto de las variables que hacen referencia a la estructura de la propiedad no influyen en los años de supervivencia. Los resultados indican que la supervivencia de las empresas maduras se puede explicar en función del tamaño de la empresa, el número de accionistas y de la rentabilidad financiera media de los últimos cinco años.

Para analizar las diferencias entre comunidades los resultados del ANOVA se recogen en la tabla 6. De dicha tabla se deduce que entre las comunidades autónomas de Madrid y de Cataluña sólo existen diferencias significativas en lo relativo a los años de vida. Aunque pudiéramos suponer en un principio que la vida media de las empresas catalanas del sector textil fuera mayor que las madrileñas por la tradición industrial del primero, los resultados muestran que la vida media de las empresas textiles es mayor en la comunidad de Madrid. No obstante, hay que resaltar que las empresas de Cataluña son más homogéneas en su vida media que las de la comunidad de Madrid lo que se explica al comparar la media y la desviación típica de cada una de las comunidades.

CITIES IN COMPETITION

Tabla 6: Diferencia de medias entre las comunidades de Madrid y Cataluña

		N	Media	Desviación típica	F	Sig.
ANOSVIDA	Madrid	143	15,88	10,27	7,094	0,008
	Cataluña	256	13,29	8,73		
	Total	399	14,22	9,38		
LOGACOT	Madrid	143	13,40	1,89	0,963	0,327
	Cataluña	256	13,22	1,61		
	Total	399	13,29	1,71		
GRUPO	Madrid	143	0,15	0,36	0,716	0,398
	Cataluña	256	0,19	0,39		
	Total	399	0,18	0,38		
H	Madrid	139	0,67	0,29	0,170	0,681
	Cataluña	241	0,66	0,28		
	Total	380	0,66	0,28		
NACCTAS	Madrid	142	2,20	1,46	1,770	0,184
	Cataluña	244	2,03	0,96		
	Total	386	2,09	1,17		
C1	Madrid	141	68,42	27,95	0,075	0,784
	Cataluña	256	67,64	26,24		
	Total	397	67,92	26,83		
PODERGRUP	Madrid	142	0,13	0,34	1,635	0,202
	Cataluña	256	0,18	0,39		
	Total	398	0,17	0,37		
APOYA	Madrid	143	0,02	0,14	2,699	0,101
	Cataluña	256	0,00	0,06		
	Total	399	0,01	0,10		
REMEDI2	Madrid	136	-5,11	48,39	1,145	0,285
	Cataluña	252	-1,13	24,88		
	Total	388	-2,53	34,95		
REMEDI3	Madrid	136	-1,12	49,04	0,002	0,962
	Cataluña	251	-1,30	21,88		
	Total	387	-1,24	33,93		
REMEDI4	Madrid	122	1,25	27,28	0,144	0,705
	Cataluña	205	2,03	9,00		
	Total	327	1,74	18,08		
REMEDI5	Madrid	121	2,53	19,65	0,112	0,738
	Cataluña	183	1,97	8,93		
	Total	304	2,19	14,17		
RFMED2	Madrid	136	16,34	75,50	0,062	0,803
	Cataluña	249	14,50	65,40		
	Total	385	15,15	69,05		
RFMED3	Madrid	135	16,47	60,49	0,150	0,698
	Cataluña	244	14,33	45,80		
	Total	379	15,09	51,45		
RFMED4	Madrid	117	14,32	38,11	0,726	0,395
	Cataluña	198	18,44	43,35		
	Total	315	16,91	41,47		
RFMED5	Madrid	115	17,55	40,20	0,025	0,874
	Cataluña	175	16,81	37,63		
	Total	290	17,10	38,60		

5. CONCLUSIONES

El presente trabajo trata de analizar la influencia de la estructura de la propiedad en la supervivencia de las empresas. La literatura ha analizado con profundidad aspectos relativos a las características del fundador, la estrategia y el entorno. Sin embargo, uno de los aspectos menos estudiados en lo relativo a la supervivencia de las empresas ha sido la influencia de la estructura de la propiedad. En este sentido, Uzzi (1996) encuentra que la pertenencia a un grupo de empresas favorece la supervivencia de las empresas recién creadas. Dentro de las variables tradicionalmente analizadas en el estudio de la propiedad es la medida de la concentración de la propiedad la más utilizada. En línea con Granovetter (1994; 1985) el hecho de que una empresa nueva sea creada por un grupo de empresas con poder de decisión o bien con participación accionarial pero sin poder de decisión es un factor importante que puede explicar la supervivencia de las mismas.

Por tanto, con el fin de analizar la supervivencia de las empresas en función de su estructura de la propiedad hemos procedido a centrarnos en un sector: el de la confección. En concreto se han tomado los datos de todas las empresas creadas dentro del CNAE 1822 que aparecían en la base de datos SABI y que presentaban la información relativa a la estructura de la propiedad necesaria para efectuar este estudio. Para realizar dicho trabajo hemos procedido a analizar la supervivencia de las empresas de la Comunidad de Madrid y de Cataluña distinguiendo entre empresas nuevas o jóvenes (con menos de cinco años de vida) y empresas maduras (con más de cinco años).

Los resultados obtenidos nos permiten concluir que la concentración de la propiedad en un único socio aumenta la supervivencia de las empresas nuevas pero no afecta a la supervivencia de las empresas maduras o establecidas. Sin embargo el índice de Hirschman–Herfindalh indica que a medida que se reduce la tensión entre accionistas se reduce la supervivencia de las empresas, en definitiva ello nos indica que es necesaria la distinta visión de distintos individuos en el desarrollo de una empresa para que esta sobreviva un mayor número de años cuando las empresas son jóvenes sin embargo, en las empresas maduras son las variables financieras y un cierto número de accionistas los que explican su supervivencia.

En resumen podemos afirmar que la estructura de la propiedad afecta a las empresas de reciente creación, pero dicha influencia no viene determinada por el apoyo de un grupo de empresas sino por el reparto de poder de decisión y el número de accionistas.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Aldrich, H.; Staber, U.; Zimmer, C.; Beggs, J. (1990): "Minimalism and Organizational Mortality: Patterns of Disbanding Among U.S. Trade Associations, 1990-1983", en Singh, J.V., *Research in Organizational Behaviour*, Newbury Park, CA.:Sage, (pp. 165-198).
- Audretsch, D. (1995): *Innovation and Industry Evolution*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London.
- Bates, T. (1990): "Self-Employment Trends Among Mexican Americans" (Discussion Paper, N° 90-9). Centre of Economic Studies, U.S. Bureau of Census: Washington, DC.
- Birley, S. (1985): "The Role of Networks in The Entrepreneurial Process", *Journal of Business Venturing*, vol. 1, pp. 107-117.
- Brüderl, J.; Preisendörfer, P. (1998): "Network Support and the Success of Newly Founded Businesses", *Small Business Economics*, 10, pp. 213-225.
- Brüderl, J.; Preisendörfer, P.; Ziegler, R. (1992): "Survival chances of newly founded business organizations", *American Sociological Review*, 1992, Vol. 57, pp. 227-242.
- Colins, O.; Moore, D. (1964): *The Enterprising Man*. Michigan State University Press: MI.
- Curran, J; Blackburn, RRR.A. (1992): "Local economies and small firms: a view from the ground", en Chittenden, F.; Robertson, F.; Watkins, D. (Eds.) *Small Firms: Recession and Recovery*, Paul Chapman Publishing, London, pp. 94-112.
- Dhanaraj, C.; Beamish, P. (2004).- "Effect of Equity Ownership on the Survival of International Joint Ventures", *Strategic Management Journal*, Vol. 25, pp. 295-305.
- Dyer, J.; Singh, H. (1998): "The relational view: Cooperative strategy and sources or interorganizational competitive advantage" *Academy of Management Review*, vol. 23, n° 4, pp.660-679.
- Granovetter, M. (1985): "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, pp. 481-510.
- Granovetter, M. (1994): "Business Group", en *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University, Princeton, NY (pp. 453-475).
- Hannan, R.; Freeman, J. (1977): "The Population Ecology of Organizations", *American Journal of sociology*, Vol. 82, pp. 929-964.
- Larson A. -1992 "Network Dyads in Entrepreneurial Setting: A Study of the Governance of Exchange Relationship" *Administrative Science Quarterly* vol. 37, pp. 76-104
- McClelland, D. (1961): *The Achieving Society*.. Princeton, NY:Van Nostrand.
- O'Donnell, A.; Gilmore, A.; Cummins, D.; Carson, D. (2001): "The network construct in entrepreneurship research: A review and critique", *Management Decision*, Vol. 39, n° 9, pp. 749-760.
- Porter, M. (1999): "Cúmulos y Competencia. Nuevos objetivos para Empresas, Estados e Instituciones" en M. Porter *Ser Competitivo. Nuevas Aportaciones y Conclusiones*, Deusto, Bilbao, pp. 203-288.
- Segarra, A. (director) (Arauzo, J.M.; Gras, N.; Manjón, M.; Mané, F.; Teruel, M.; Theilen, B. (2002).- *La creación y supervivencia de empresas industriales*. Civitas, Madrid.
- Singh, J.; Lumsden, CH. (1990): "Theory and Research in Organizational Ecology", *Annual Review of Sociology*, Vol. 16, pp.161-195.
- Uzzi, B. (1996).- "The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect", *American Sociological Review*, vol. 61, pp. 674-698
- Uzzi, B. (1997): "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness". *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, pp. 35-67
- Westhead, P.; Wright, M.; Ucbasaran, D. (1998): "The internationalization of new and small firms", en Reynolds, R.; Byrave, W.D.; Carter, N.M.; Manigart, S.; Masson, C.M.; Meyer, G.D.; Shaver, K.G. (eds): *Frontiers of entrepreneurship research*, pp. 464-477, M.A.: Babson Park.
- Wiklund, J.; Shepherd, D. (2003): "Knowledge-Based Resources, Entrepreneurial Orientation, and the Performance of Small and Medium-Sized Businesses", *Strategic Management Journal*, Vol.24, pp. 1307-1314.