

Empresarios Versus Propietarios de Pequeños Negocios: Una aproximación basada en el tamaño empresarial

CÁCERES CARRASCO, FELIPE RAFAEL (*) Y ROMERO LUNA, ISIDORO (**)

Dpto. Economía Aplicada I. Universidad de Sevilla

Facultad de CC. Económicas y Empresariales, Avda./ Ramón y Caja, nº 1, 41018, Sevilla.

Tlf.: (*) 954557641 - (**) 954554486. E-mails: (*) rcaceres@us.es - (**) isidoro@us.es.

RESUMEN

En este artículo se cuestiona el empleo poco preciso del término empresario que frecuentemente se encuentra en la literatura sobre “entrepreneurship”. En este sentido, se justifica el valor analítico de la distinción entre empresarios (“entrepreneurs”) y propietarios de pequeños negocios (“small business owners”) (Carland *et al.*, 1984; Chan y Lau, 1993). El análisis empírico se basa en datos procedentes de una muestra de 385 PYMES de la provincia de Sevilla en las que se encuestó a su propietario-director. A partir de la estimación de varios modelos logit, se demuestra que es posible distinguir entre empresarios y propietarios de pequeños negocios a partir de sus comportamientos empresariales (planificar la actividad, exportar, innovar –en productos y en procesos- y cooperar con otros empresarios) y que esta clasificación guarda una relación estadísticamente significativa con el tamaño de las PYMES.

Palabras Clave: Empresarios, propietarios de pequeños negocios, tamaño empresarial, PYMES.

Entrepreneurs Versus Small Business Owners: An approach based on the firm size

ABSTRACT

In this paper we question the imprecise use of the term ‘entrepreneur’ that is frequently found in the literature about entrepreneurship. In this sense, we argue that the distinction between entrepreneurs and small business owners (Carland *et al.*, 1984; Chan y Lau, 1993) has an important analytical interest. The empirical analysis is based on data from interviews conducted among entrepreneurs and owners-directors in a sample of 385 SMEs in the province of Seville. From the estimation of several logit models, we demonstrate that it is possible to distinguish between entrepreneurs and small business owners considering their entrepreneurial behaviours (planning, exportation, product and process innovation and inter-firm cooperation). Furthermore, we prove that this classification shows a statistically significant relationship with the size of SMEs.

Keywords: Entrepreneurs, small business owners, firm size, SMEs.

JEL classification: L25, M13.

Artículo recibido en enero de 2005 y aceptado para su publicación en junio de 2006.

Artículo disponible en versión electrónica en la página www.revista-eea.net, ref.: e-24217.

1. INTRODUCCIÓN

En la abundante literatura sobre “*entrepreneurship*” que ha aparecido en los últimos años, el concepto de empresario se utiliza con frecuencia de forma poco precisa. Rara vez se especifican cuáles son las funciones empresariales que se consideran asociadas a él y, menos aún, cuáles son las características o comportamientos que identifican dicha figura. Por consiguiente, se considera empresarios a un variado grupo de agentes económicos cuyas funciones en la economía y comportamientos en el ámbito de su profesión muestran diferencias notables. En este artículo se defiende la idea de que existen razones para cuestionar el empleo indiscriminado del término empresario. Se demuestra que la distinción entre empresarios (“*entrepreneurs*”) y propietarios de pequeños negocios (“*small business owners*”), que han realizado diferentes autores (Carland *et. al.*, 1984; Chan y Lau, 1993), responde a diferentes comportamientos empresariales que condicionan el tamaño que adquieren las empresas.

El artículo se estructura del siguiente modo. En primer lugar, se muestran tipologías de empresarios elaboradas a partir de los comportamientos o funciones empresariales. Después, dada la inexistencia de un concepto de empresario que sea ampliamente compartido, se introduce la delimitación de la función empresarial que se tomará como referencia para desarrollar el análisis. Esta delimitación, que integra las principales concepciones del empresario en la Ciencia Económica, ha de permitir identificar las funciones y comportamientos empresariales que diferencian a los empresarios de los propietarios de pequeños negocios. En tercer lugar, utilizando una muestra formada por 385 PYMEs de la provincia de Sevilla, se desarrolla un análisis empírico para contrastar nuestras dos hipótesis de partida:

1. Es posible diferenciar entre empresarios (“*entrepreneurs*”) y propietarios de pequeños negocios (“*small business owners*”) a partir de los comportamientos que dichos agentes desarrollan al frente de sus organizaciones.
2. Los empresarios se identifican, generalmente, con las PYMEs mientras que los propietarios de pequeños negocios tienden a concentrarse en las microempresas.

2. UNA TIPOLOGÍA DE EMPRESARIOS BASADA EN LOS COMPORTAMIENTOS EMPRESARIALES

2.1. Empresarios versus propietarios de pequeños negocios

A pesar de que realizar una tipología de empresarios entraña una gran dificultad, son numerosas y diversas las clasificaciones realizadas que, de forma directa o indirecta, guardan relación con sus comportamientos, motivaciones o capacidades. Hoselitz (1971) distingue entre empresario industrial y pequeño comerciante o prestamista,

aunque considera que sólo el primero posee las capacidades y habilidades que requiere un “auténtico” líder de empresa. Desde una perspectiva muy diferente, Baumol (1987) diferencia entre empresarios productivos e improductivos, según se orienten hacia la creación de riqueza o hacia la búsqueda de renta o incluso al crimen organizado. Asimismo, Leibenstein (1978) introduce otro criterio de clasificación al distinguir entre función empresarial innovadora y de rutina, e identificar la primera de dichas funciones con los comportamientos empresariales más genuinos. Otras clasificaciones actuales que han tenido gran aceptación discriminan en función de la motivación del empresario, sea ésta aprovechar una oportunidad empresarial o de otro tipo (Coduras *et. al.*, 2003; Liñán, 2004).

Todas las tipologías anteriores pueden asociarse con comportamientos empresariales pero, desde nuestro punto de vista, ninguna de ellas profundiza en esta vertiente tanto como la que distingue entre empresarios (“*entrepreneurs*”) y propietarios de pequeños negocios (“*small business owners*”). Como señalan Chan y Lau (1993), lo que diferencia a los primeros de los segundos son sus comportamientos que, siguiendo a Chell *et. al.* (1991), se pueden agrupar en:

- Creatividad e introducción de nuevas ideas.
- Orientación hacia el futuro y planificación en el largo plazo.
- Creación de condiciones para aprovechar oportunidades (buscar contactos, nuevos mercados, etc.).
- Disposición y capacidad para enfrentarse a los cambios y asumir riesgos.

Desde esa perspectiva, en los empresarios es posible observar dichos comportamientos dinamizadores, mientras que los propietarios de pequeños negocios los desarrollan en menor medida o carecen de ellos. Por consiguiente, no es la dimensión de la empresa la variable que discrimina en esta clasificación, ya que los pequeños propietarios se podrían considerar empresarios si mostrasen las características anteriores en sus actividades diarias. No obstante, los que desarrollen esos comportamientos es muy probable que impulsen el crecimiento de sus empresas.

Carland *et al.* (1984) consideran que la principal diferencia entre los empresarios y los propietarios de pequeños negocios es la introducción de innovaciones en el sentido schumpeteriano de este término. Así, los primeros se caracterizan frente a los segundos por introducir nuevos bienes o nuevas calidades de bienes en el mercado, introducir nuevos métodos de producción, buscar nuevos mercados o nuevas fuentes de aprovisionamiento de materias primas o bienes semifabricados y nuevas formas de organizar sus empresas.

La clasificación anterior tiene la ventaja de guardar una estrecha relación con el crecimiento de la empresa y su dimensión. Como Storey (1994) ha puesto de manifiesto, numerosos trabajos han analizado el crecimiento empresarial llegando a conclusiones diversas. Pero son muchos los trabajos que, introduciendo en el análisis

factores económicos y no económicos, han coincidido al encontrar una relación positiva entre algunos comportamientos o motivaciones empresariales -como las conductas innovadoras y el aprovechamiento de oportunidades empresariales- y el crecimiento de la empresa (Capelleras *et. al.*, 2005; Julien, 2000; García Tabuenca *et. al.*, 2004).

Desde esa perspectiva, intentaremos demostrar que existen diferencias en los comportamientos que empresarios y propietarios de pequeños negocios desarrollan en sus organizaciones y que éstas se encuentran asociadas al tamaño que terminan teniendo sus empresas. Para ello hemos de introducir previamente una delimitación de la función empresarial que será la que tomemos como referencia para desarrollar el análisis.

2.2 Una delimitación de la función empresarial

Uno de los principales problemas en el campo de análisis del “*entrepreneurship*” es que no existe una delimitación, bien aceptada, de sus fronteras. Esta situación explica que desde disciplinas distintas a la Economía, como la Psicología o la Sociología, se hayan elaborado teorías sobre el empresario que ponen su acento en distintos aspectos. Como señala Venkataraman (1997), todos reconocen la gran importancia de esta área de investigación, pero su dominio aún está lejos de ser delimitado con claridad.

En ese marco de fronteras imprecisas se ha tratado de definir al empresario desde dos vertientes distintas: una indicativa, que lo identifica atendiendo a sus características personales o psicológicas, y otra funcional, que señala que es lo que hace. Sin embargo, la definición de empresario a partir de un conjunto de características personales o psicológicas ha sido objeto de numerosas críticas. Unas cuestionan la existencia de una relación estable entre un conjunto de características psicológicas y un supuesto estado empresarial y otras destacan la falta de evidencia empírica que apoye la idea de que los empresarios poseen atributos personales distintos a los del resto de la población (Gartner, 1988; Shane y Venkaraman, 2000; Cooper, 2003).

Situados en la vertiente funcional, introduciremos una delimitación de la función empresarial, que integra las principales contribuciones que se han realizado en la Ciencia Económica al concepto de empresario. En ella se distinguen tres esferas funcionales (Guzmán, 1994; Cáceres, 2000):

- *Esfera Financiera*: se asimila a la función capitalista y refleja la propiedad de la empresa. Es representativa del concepto de empresario que introdujo Adam Smith y adoptaron otros economistas clásicos y neoclásicos, en cuyos escritos la función empresarial se confunde con la capitalista (Blaug, 1983). El empresario de Berlidor o Cantillón, aunque más próximo a las contribuciones actuales sobre esta figura, también se puede situar en esta esfera debido, no sólo a que tiene entre sus funciones aportar capital, sino también a que corre con el riesgo financiero, que generalmente va asociado a la función capitalista (Hoselitz, 1971).

- *Esfera Gerencial*: viene dada por las actividades organizativas y de planificación de la empresa. Una característica fundamental de esta esfera es que se desenvuelve en un contexto en el que predomina la certidumbre, es decir, en el que la función de producción es conocida y son aplicables modelos o técnicas formales de análisis. Son numerosos los autores que han considerado la gerencia, en el sentido que se ha señalado, entre las funciones del empresario, como Cantillón (Hoselitz, 1971) Smith, (1958), Marshall (1920) o Coase (1937).
- *Esfera Impulsora*: abarca funciones empresariales cuya característica común es que son difíciles de formalizar u objetivar. A diferencia de la anterior se desenvuelve en un contexto dominado por la incertidumbre, es decir, donde la función producción no es bien conocida. Entre las funciones que abarca se encuentran: la innovación, en el sentido amplio al que se refiere Schumpeter (1944), la captación de oportunidades empresariales (Kirzner, 1975), la asunción de incertidumbre (Knight, 1964) y otras de carácter estratégico, que afectan a la evolución de la empresa o a su supervivencia. Dichas funciones, han sido consideradas, junto a otras, por distintos autores; entre ellos: Leibenstein (1978), Hoselitz (1962), Marshall (1920) o Baumol (1987).

Las tres esferas anteriores se concentran generalmente en un solo individuo cuando se trata de un empresario individual que gestiona una organización de pequeña dimensión. Pero a medida que la empresa crece suelen ir siendo asumidas por diferentes agentes: directivos, socios, acreedores bancarios, técnicos, etc. Éstos pueden desarrollar funciones de una sola de las esferas funcionales o de varias a la vez. Por ejemplo, un accionista que interviene en la dirección de la empresa, estará participando en la esfera financiera y la impulsora o la gerencial. En cambio, un técnico, lo más probable es que se enmarque en la esfera gerencial; y la alta dirección en la esfera impulsora, aunque no sólo en ésta necesariamente.

Las tres esferas anteriores son necesarias para que exista el empresario, pero la impulsora adquiere una especial importancia debido a que en ella surgen los proyectos que constituyen la empresa y determinan su evolución futura. Sus funciones son las que promueven y dinamizan la empresa.

2.3. Los comportamientos empresariales

Tomando como referencia la delimitación anterior de la función empresarial es posible identificar comportamientos empresariales asociados a cada una de las esferas funcionales. Así, dentro de la esfera financiera, se identifican los *comportamientos inversores y de asunción de riesgos financieros*. Que el empresario lleva a cabo inversiones que implican la asunción de un riesgo es algo que, aunque desde algunos enfoques teóricos del “*entrepreneurship*” puede ser cuestionable (Schum-

peter, 1944; Kirzner, 1975), el análisis empírico ha evidenciado (Veciana, 2005). No obstante, en relación al riesgo es preciso matizar que, como señala Brockhaus (1980) y empíricamente se ha confirmado, el empresario se caracteriza por asumir riesgos moderados.

Dentro de la esfera gerencial también es posible identificar diferentes comportamientos empresariales; entre ellos la *planificación y la organización de la producción*. Los comportamientos planificadores del empresario han sido destacados por numerosos autores, especialmente cuando se trata de empresarios de calidad (Santos, 2001). Asimismo, han sido muchos los que han asociado al empresario con la organización de la producción, desde autores tan lejanos en el tiempo como Berlidor y Cantillón (Hoselitz, 1971) hasta otros mucho más recientes (Veciana, 2005).

No obstante, es la esfera impulsora la que, por su carácter dinamizador y promotor, se asocia con los comportamientos empresariales más genuinos como:

- *Los comportamientos innovadores*: Suscitan un amplio consenso sobre su importancia para el desarrollo de la función empresarial. Sin llegar al extremo de considerar la innovación la única y definitiva función del empresario, como hiciera Schumpeter (1944), en los enfoques más actuales del “*entrepreneurship*” los comportamientos innovadores son una característica esencial del empresario (Shane y Venkataraman, 2000; Ulijn y Brown, 2004).
- *Búsqueda de nuevas oportunidades de negocio*: Es otro comportamiento al que se le ha ido atribuyendo una importancia cada vez mayor desde que Kirzner (1975) lo identificara con la función empresarial. Inspirándose en la Escuela Austriaca y en trabajos empíricos sobre la relación entre innovación y función empresarial, diversos autores como Venkataraman, Shane o Van de Ven, entre otros, han identificado el “*entrepreneurship*” con el proceso de descubrimiento y explotación de oportunidades para crear futuros bienes y servicios (Davidsson, 2005).
- *El establecimiento acuerdos de cooperación con otras empresas*: Se trata de otro comportamiento empresarial al que se le concede una relevancia creciente (Curran *et al.*, 1993; Monsted, 1995; Johannisson, 1995). Este tipo de acuerdos se pueden dar en ámbitos tan diversos como la comercialización, la producción, la innovación, etc.
- *Otros comportamientos orientados al crecimiento de la empresa*, como la introducción en nuevos mercados, la mejora y ampliación de los canales de distribución, las fusiones con otras empresas para garantizar la presencia en mercados más amplios, la absorción de competidores, etc. Generalmente este tipo de comportamientos derivan de la ambición del empresario o, como algunos de los comportamientos anteriores, son el resultado de su orientación proactiva (Guzmán y Santos, 2001).

3. UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA A LA DIFERENCIACIÓN ENTRE PROPIETARIOS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS Y EMPRESARIOS

Como se ha señalado con anterioridad, el principal propósito de este trabajo es demostrar la conveniencia de diferenciar a los empresarios de los meros propietarios de pequeños negocios, considerando que los primeros se caracterizan, frente a los segundos, por desarrollar en mayor medida conductas dinamizadoras de la actividad empresarial. Desde esa perspectiva, consideramos que el crecimiento empresarial constituye una manifestación singular del dinamismo emprendedor que cabe esperar se encuentre asociada al resto de las conductas dinamizadoras que caracterizan a los auténticos empresarios. A continuación, trataremos de contrastar empíricamente esta hipótesis, aproximándonos así a la distinción entre propietarios de pequeños negocios y empresarios a través de su reflejo en el tamaño empresarial.

3.1. Descripción de los datos y las variables consideradas

Para ello utilizamos datos procedentes de una encuesta a directivos y propietarios de PYMEs de la provincia de Sevilla, realizada en 2003 por los miembros del grupo de investigación de la Universidad de Sevilla “Las PYMEs y el desarrollo económico” a través de entrevistas personales. Esta encuesta se desarrolló en el marco de un proyecto de investigación financiado por el Consejo Andaluz de Relaciones Laborales -CARL- (Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico de la Junta de Andalucía) con la finalidad de elaborar un informe sobre el tejido empresarial de la provincia de Sevilla (Guzmán *et. al.*, 2006). La selección de la muestra se realizó siguiendo un sistema de muestreo aleatorio simple, con un margen de error del 5 por 100 y un intervalo de confianza del 95,5 por 100. Entre las empresas encuestadas consideramos aquí exclusivamente la información relativa a las 385 pequeñas y medianas empresas (PYMEs) incluidas en la muestra. A estos efectos, y siguiendo los criterios habitualmente aplicados, consideramos PYMEs a las empresas entre 1 y 249 empleados (Observatory of European SMEs, 2004). Dentro de la categoría general de PYMEs se suelen distinguir las microempresas, las pequeñas y las medianas empresas, variando la frontera que se establece como definitoria de cada una de ellas. Así pues, el límite entre la microempresa y la pequeña empresa se suele establecer en los 5 ó los 10 empleados; mientras que la frontera entre las pequeñas y las medianas empresas se suele situar en los 50 ó en los 100 empleados. En el análisis que presentamos a continuación trabajaremos con las dos definiciones alternativas para cada caso.

De este modo, planteamos un modelo empírico que, en función de una serie de variables explicativas y de control, tratará de explicar la probabilidad de que una empresa se encuentre en una u otra de las categorías anteriores vinculadas al tamaño. Concretamente, se tratará de modelizar:

- La probabilidad de alcanzar la categoría de pequeña y mediana empresa –habiendo superado la frontera de los 5 ó, alternativamente, los 10 empleados-, frente a la situación alternativa de mantenerse en el segmento de la microempresa.
- La probabilidad alcanzar la categoría de mediana empresa –habiendo superado la frontera de los 50 ó, alternativamente, 10 empleados-, frente a la situación alternativa de mantenerse en los segmentos de la MYPE (microempresa y pequeña empresa).

Para ello definimos cuatro variables dicotómicas:

- PYMES_5: que toma valores 1 para las PYMEs que tienen 5 ó más trabajadores y 0 para el resto.
- PYMES_10: que toma valores 1 para las PYMEs que tienen 10 ó más trabajadores y 0 para el resto.
- PYMES_50: que toma valores 1 para las PYMEs que tienen 50 ó más trabajadores y 0 para el resto.
- PYMES_100: que toma valores 1 para las PYMEs que tienen 100 ó más trabajadores y 0 para el resto.

La encuesta realizada proporciona, así mismo, información sobre cinco variables indicativas del dinamismo emprendedor que han sido consideradas en la parte teórica de este trabajo. Como podrá comprobarse a continuación, se trata de variables que captan comportamientos empresariales en la esfera gerencial y, especialmente, en la esfera impulsora que, como se ha señalado con anterioridad, es la más característica de la función empresarial. Sin embargo, no se incorporan comportamientos empresariales en el ámbito financiero. Ello se debe simplemente a que la encuesta realizada no incluye ninguna pregunta que nos proporcione información al respecto. Concretamente, se consideran los siguientes comportamientos empresariales:

- *Planificación*: se toma en consideración, a este respecto, si las empresas realizan anualmente una planificación por escrito de las diferentes áreas del negocio (financiera, comercial, compras, etc.). Se recoge a través de la variable dicotómica PLAN, que toma valor 1 para las empresas que planifican y 0 para el resto. Representa un indicador de calidad empresarial en el ejercicio de la función gerencial.
- *Exportación*: se considera, así mismo, un indicador de dinamismo empresarial el hecho de que la empresa comercialice parte de su producción en mercados de exportación. Se introduce en el análisis a través de la variable dicotómica EXP que toma valor 1 para las empresas que desarrollan alguna actividad exportadora y 0 para el resto. Interpretamos aquí la presencia de actividad exportadora como una manifestación de la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y de la orientación al crecimiento, que se inscriben en la función impulsora del empresario.

- *Innovación en producto*: se atiende en este caso a si la empresa comercializó algún producto o servicio nuevo en los tres años anteriores. Se aplica aquí una definición amplia de innovación en producto, considerando tanto la introducción de productos totalmente nuevos, como la comercialización de nuevos productos para la empresa, pero similares a los ya existentes en el mercado. Se recoge en el análisis a través de la variable dicotómica IN_PROD, que toma valor 1 para las empresas que han introducido alguna innovación en producto y 0 para el resto.
- *Innovación en proceso*: indica si la empresa introdujo innovaciones en su proceso productivo en los tres años anteriores. Se adopta aquí también una definición amplia de innovación que incluye la introducción de procesos productivos totalmente nuevos, la adquisición de nuevos equipos informáticos o la introducción de nuevos sistemas de información y comunicación (por ejemplo, acceso a internet). Se recoge en el análisis a través de la variable dicotómica IN_PROC, que toma valor 1 para las empresas que innovaron en procesos en los últimos tres años y 0 para el resto. Tanto la variable innovación en producto como la innovación en proceso se incluyen como manifestaciones de dinamismo empresarial asociados a la función impulsora del empresario.
- *Cooperación*: esta dimensión del comportamiento empresarial refleja si la empresa mantiene algún acuerdo de cooperación de carácter formal o informal con alguna otra empresa. Se recoge a través de la variable dicotómica COO, que toma valor 1 para las empresas que cooperan y 0 para el resto. Supone un comportamiento dinamizador asociado a la función impulsora del empresario.

Así mismo, en este análisis se consideran otros cinco rasgos adicionales de la empresa introducidos como variables de control:

- *Años de vida de la empresa*: queda recogida a través de la variable dicotómica JOVEN, que toma valor 1 para las empresas de hasta cinco años de actividad y 0 para las empresas maduras con más de cinco años de vida.
- *Sector de actividad*: queda recogido por la variable dicotómica IND, que toma valores 1 para las empresas en el sector manufacturero, energético o la construcción y 0 para el resto de actividades.
- *Localización de la empresa*: se incluye en el análisis a través de dos variables:
 - SEV_CAP: variable dicotómica que toma valores 1 para las empresas situadas en Sevilla capital y 0 para las localizadas en el resto de municipios de la provincia.
 - POL: variable dicotómica que toma valores 1 para las empresas localizadas en polígonos industriales y 0 para el resto.

En la Tabla 1 se recoge un cuadro resumen con la definición de todas las variables.

Tabla 1. Descripción de las variables

VARIABLE	DEFINICIÓN	TIPO DE VARIABLE
PYMES_5	PYMES con 5 ó más empleados	Endógena
PYMES_10	PYMES con 10 ó más empleados	Endógena
PYMES_50	PYMES con 50 ó más empleados	Endógena
PYMES_100	PYMES con 100 ó más empleados	Endógena
PLAN	Empresas que planifican por escrito cada año la actividad en las diferentes áreas del negocio (financiera, comercial, compras, etc.)	Exógena explicativa
EXP	Empresas que desarrollan alguna actividad exportadora	Exógena explicativa
IN_PROD	Empresas que han comercializado o fabricado algún nuevo producto o servicio en los últimos tres años	Exógena explicativa
IN_PROC	Empresas que han efectuado innovaciones en su proceso productivo en los últimos tres años	Exógena explicativa
COO	Empresas que mantienen algún acuerdo de cooperación con otra empresa (de carácter formal o informal)	Exógena explicativa
JOVEN	Empresas de hasta 5 años de actividad	Exógena de control
IND	Empresas en actividades industriales (incluyendo industrias extractivas, manufactureras, energía y construcción)	Exógena de control
SEV_CAP	Empresas instaladas en Sevilla capital	Exógena de control
POL	Empresas localizadas en polígonos industriales	Exógena de control

Nota: Todas las variables son dicotómicas tomando valores 0 ó 1 (este último cuando está presente la característica que define a la variable).

En la Tabla 2 se presentan la distribución por tamaños de la muestra y algunos datos relativos a las variables de control introducidas en el análisis. De este modo, se aprecia cómo el perfil más representativo de las empresas encuestadas es el siguiente: una microempresa con menos de 5 empleados y más de cinco años de existencia que opera en el sector servicios y está instalada en Sevilla capital, aunque no en un polígono industrial o parque empresarial.

Tabla 2. Composición de la muestra

VARIABLES DE CONTROL	Nº DE EMPRESAS (%)	TAMAÑOS	Nº DE EMPRESAS (%)
Industriales	25.45	Hasta 4 emp.	45.19
No industriales	74.55	De 5 a 9 emp.	18.45
Jóvenes	26.75	De 10 a 49	27.27
Maduras	73.25	De 50 a 99	5.45
En Sevilla capital	50.13	De 100 a 249	3.64
En el resto de provincia	49.87	Total	100.00
En polígonos	43.90		
Fuera de polígonos	56.10		

En la Tabla 3 se presentan algunos datos descriptivos de la incidencia de los comportamientos empresariales considerados. Así pues, se puede comprobar cómo, en conjunto, el 50%, aproximadamente, de las empresas afirma planificar por escrito su actividad, sólo un 13% desarrolla alguna actividad de exportación, un 49% declara haber introducido alguna innovación en producto en los últimos tres años, un 56% afirma haber incorporado alguna innovación en procesos y un 33% mantiene acuerdos de cooperación con otras empresas. Así mismo, la mera observación de las cifras permite apreciar, en línea con nuestras hipótesis, que el porcentaje de empresas que desarrollaron comportamientos empresariales se eleva conforme consideramos segmentos de mayor tamaño. No obstante, la frecuencia de los comportamientos empresariales se estabiliza llegado cierto tamaño, de modo que cuando consideramos las medianas empresas entre 100 y 249 empleados la frecuencia de los comportamientos empresariales es muy similar (incluso ligeramente menor en los casos de la exportación, la innovación en procesos o la cooperación) que la observada para las medianas empresas entre 50 y 249 empleados.

Tabla 3. Tamaño y comportamientos empresariales (%)

Grupo	Planifica (PLAN=1)	Exporta (EXP=1)	Innova en producto (IN_PROD=1)	Innova en procesos (IN_PROC=1)	Coopera (COO=1)
<5 emp. PYMES_5=0	29.31	1.72	30.46	37.36	19.54
Entre 5 y 249 emp PYMES_5=1	66.82	21.8	64.45	72.04	44.08
<10 emp. PYMES_10=0	35.1	5.31	37.14	43.27	24.08
Entre 10 y 249 emp. PYMES_10=1	75.71	25.71	70.00	79.29	48.57
<50 emp. PYMES_50=0	45.71	8.57	46.57	53.14	30.00
Entre 50 y 249 emp. PYMES_50=1	91.43	54.29	74.29	88.57	62.86
<100 emp. PYMES_100=0	48.25	11.32	47.98	55.26	32.08
Entre 100 y 249 emp. PYMES_100=1	92.86	50.00	78.57	85.71	57.14
Total	49.87	12.73	49.09	56.36	32.99

3.2. Especificación del modelo econométrico

Para alcanzar los objetivos de este trabajo se ha estimado la probabilidad de que una empresa haya superado las fronteras de tamaño consideradas a través de un modelo logit. Para simplificar la presentación notaremos, a continuación, las variables dicotómicas PYMES_5, PYMES_10, PYMES_50 y PYMES_100 por Y_i , que, conforme a la definición planteada con anterioridad, para cada PYME i toma el valor 1 si excede el tamaño máximo de 5, 10, 50 ó 100 empleados, respectivamente, ó 0 en caso contrario. Así mismo, se define una variable latente, no observable, E_i^* que actúa como un índice de dinamismo emprendedor o de la calidad en el desarrollo de la función empresarial (Guzmán y Santos, 2001). De este modo, se tiene que:

$$E_i^* = X_i \hat{\alpha} + \hat{\epsilon}_i \quad (1)$$

donde el índice E^* depende de un conjunto de comportamientos empresariales, recogidos a través de una serie de variables observadas $-X_{ij}$, así como de un término de error $-\varepsilon_i$, que se distribuye siguiendo una curva logística. Nuestra hipótesis implica que a partir de ciertos valores de E_i^* el dinamismo empresarial, que aquí asociamos a los auténticos empresarios en contraposición a los meros propietarios de pequeños negocios, habrá determinado un crecimiento de la empresa por encima de las fronteras de tamaño establecidas; de modo que el negocio habrá desbordado los límites de la microempresa, para convertirse en una pequeña empresa, o los límites de la pequeña empresa, para convertirse en una mediana empresa. Así pues, definimos el modelo dicotómico:

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{si } E_i^* > 0 & \text{lo que ocurre cuando } X_i \hat{a} + \hat{a}_i > 0 \\ 0 & \text{si } E_i^* < 0 & \text{lo que ocurre cuando } X_i \hat{a} + \hat{a}_i < 0 \end{cases} \quad (2)$$

De esta forma, la probabilidad de exceder las fronteras de tamaño definidas por cada variable endógena vendrá dada por el siguiente modelo probabilístico:

$$P_i = \text{Prob}(Y_i = 1) = \text{Prob}(E_i^* > 0) = \text{Prob}(X_i \hat{a} + \hat{a}_i > 0) = F(X_i \hat{a}) \quad (3)$$

donde F es la función de distribución logística.

3.3. Resultados

En el Tabla 4 se presentan los resultados de la estimación de estos modelos con los datos de nuestra encuesta¹. Como puede comprobarse, el ajuste general del modelo es aceptable a tenor de los valores obtenidos para la R^2 de McFadden. En cuanto a la frontera de la microempresa definida por las variables PYMES_5 y PYMES_10 (Modelos 1 y 2) se puede apreciar cómo los coeficientes para todas las variables son significativos bien al 0,1%, al 1% ó al 5%, con la única excepción de la variable JOVEN en el caso de las PYMES de 10 empleados o más.

¹ En el anexo al final de este trabajo se presenta una tabla con los efectos marginales de las variables exógenas sobre las probabilidades modelizadas.

Tabla 4. Resultados de la estimación

	VARIABLES ENDÓGENAS DICOTÓMICAS			
	Modelo 1 PYMES_5	Modelo 2 PYMES_10	Modelo 3 PYMES_50	Modelo 4 PYMES_100
<i>Comportamientos empresariales</i>				
PLAN	0.993*** (0.286)	1.193*** (0.283)	1.849** (0.703)	1.975 (1.146)
EXP	2.009** (0.707)	0.972* (0.404)	1.826*** (0.464)	1.204* (0.608)
IN_PROD	0.678* (0.286)	0.610* (0.279)	0.122 (0.505)	0.283 (0.869)
IN_PROC	0.691* (0.288)	0.896** (0.293)	0.895 (0.665)	0.654 (0.991)
COO	0.773* (0.302)	0.578* (0.282)	0.734 (0.467)	0.311 (0.712)
<i>Variables de control</i>				
JOVEN	-0.839** (0.320)	-0.467 (0.305)	-0.773 (0.546)	-0.821 (0.788)
IND	1.229*** (0.358)	0.902** (0.339)	0.533 (0.486)	0.043 (0.714)
SEV_CAP	0.865** (0.279)	0.796** (0.279)	0.935* (0.449)	1.731* (0.0743)
POL	1.460*** (0.278)	0.942*** (0.275)	0.699 (0.475)	0.925 (0.814)
_cons	-2.442*** (0.307)	3.473*** (0.347)	-6.213*** (0.780)	-7.545*** (1.424)
<i>Bondad del ajuste</i>				
Nº observaciones	385	385	385	385
Log. de la función de Verosimilitud	-171.892	-177.680	-78.491	-44.083
R ² de McFadden	0.352	0.296	0.331	0.267

La significación de los parámetros se indica con ***, ** y *, representando, respectivamente, niveles de significación del 0,1%, 1% y del 5%. Entre paréntesis aparece la estimación del error estándar robusto para cada parámetro estimado.

Cálculos realizados con el programa STATA 8.0.

Así mismo, los signos de los coeficientes para las variables explicativas que recogen los comportamientos empresariales son los esperados: la probabilidad de una PYME de alcanzar los tamaños críticos considerados (5 ó 10 trabajadores) aumenta significativamente en las empresas que muestran un cierto pulso emprendedor en términos de los comportamientos empresariales analizados (aquéllas que planifican, que exportan, que innovan o que cooperan con otras empresas).

Igualmente, las variables de control introducidas se revelan significativas. En este sentido, se aprecia como la probabilidad de alcanzar los tamaños críticos se eleva para las empresas industriales que tienen su sede en Sevilla capital y están localizadas en un polígono industrial o parque empresarial. Mención especial requieren los resultados relativos a la variable JOVEN. Esta variable se ha incorporado al análisis a fin de controlar las estimaciones por los años de vida de la empresa. Las empresas con pocos años de actividad, independientemente de que estén dirigidas por propietarios de pequeños negocios o auténticos empresarios, han tenido menos tiempo para crecer y alcanzar dimensiones superiores, salvo en el caso de que se instalaran inicialmente con un tamaño elevado. Por lo tanto, se podría esperar un efecto positivo de los años de vida de la empresa sobre el tamaño alcanzado. Este supuesto se muestra cierto en la primera de las estimaciones, en tanto la probabilidad de tener 5 empleados o más es menor en el grupo de empresas jóvenes con no más de cinco años de existencia, como muestra el signo negativo del correspondiente coeficiente en la Tabla 4. Sin embargo, este efecto deja de ser significativo cuando se considera la probabilidad de ser una PYME con 10 empleados ó más (como se señalará más adelante tampoco es significativo para la probabilidad de superar los 50 ó 100 empleados en los Modelos 3 y 4). Por lo tanto, el hecho de tener más de cinco años de vida o menos no modifica significativamente la probabilidad de alcanzar o superar los 10 empleados (o los 50 y los 100 empleados en los Modelos 3 y 4). Así pues, parece que un porcentaje relevante de las empresas que se instalan con menos de 5 empleados tienden a crecer en los primeros cinco años de vida por encima de ese tamaño; sin embargo, las que se instalan con menos de 10 empleados tienden frecuentemente a mantenerse por debajo de ese tamaño transcurridos los cinco primeros años de vida. En este sentido, la barrera de los 10 empleados parece constituir un techo significativo al crecimiento inicial de las PYMEs.

Sin embargo, los resultados obtenidos son muy diferentes cuando se considera la diferencia entre las MYPEs y las medianas empresas a partir de las dos fronteras de tamaño alternativas consideradas (Modelos 3 y 4). La probabilidad de que una PYME se sitúe en el segmento de la mediana empresa (frente a de la situación alternativa de mantenerse como MYPE) no se ve modificada significativamente en función del desarrollo de los comportamientos empresariales. Esta afirmación tiene, no obstante, dos excepciones: En primer lugar, la probabilidad de que una PYME se encuentre en el segmento de la mediana empresa (empresas con 50 ó más empleados o con 100 ó más empleados; Modelos 3 y 4), resulta significativamente superior para aquéllas

que desarrollan alguna actividad exportadora. Así mismo, la probabilidad de que una PYME haya alcanzado o supere los 50 empleados es significativamente superior en el caso de las empresas que planifican su actividad (Modelo 3). Por otra parte, en cuanto a las variables de control, sólo la situación en Sevilla capital o en la provincia se mantiene como una variable significativa.

En función de los modelos propuestos, la probabilidad de que una PYME representativa² que no desarrolla ningún tipo de comportamiento empresarial tenga 5 empleados o más se puede estimar en sólo 0.171; igualmente, la probabilidad de que una PYME representativa que no desarrolla ningún tipo de comportamiento empresarial tenga 10 empleados o más sería de 0.064; y la misma probabilidad se situaría en 0.005 y 0.003, respectivamente, para las PYMEs con 50 ó más empleados y 100 empleados o más. Estos resultados proporcionan justificación empírica para identificar a los propietarios de pequeños negocios con las empresas de menor dimensión.

4. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES PARA LA INVESTIGACIÓN

La relación entre el tamaño empresarial y el comportamiento de las empresas respecto a políticas dinamizadoras como las relacionadas con el crecimiento, la introducción de innovaciones, el acceso a mercados de exportación, la cooperación, etc. ha suscitado una amplia atención en los estudios sobre “*entrepreneurship*” y en la Economía Industrial (por ejemplo, Cohen y Klepper, 1992; Costa, 1992; Buesa y Molero, 1998; Camisón, 2000; Borra *et. al.*, 2005; Hollenstein, 2005; Villalba, 2005; Romero y Santos, 2006). En esta literatura frecuentemente se considera que el tamaño empresarial condiciona las posibilidades estratégicas de las empresas, en tanto la existencia de costes fijos elevados junto a la insuficiencia de recursos, especialmente financieros, dificultaría a las empresas de menor dimensión el desarrollo de estos comportamientos emprendedores que dinamizan la actividad empresarial. En nuestra opinión, prestar atención al tamaño empresarial *exclusivamente* como factor condicionante de la actividad de las PYMEs puede resultar una simplificación excesiva. Ciertamente, las PYMEs, debido a su reducido tamaño, no pueden aprovechar en muchos casos las economías de escala y de alcance que sí explotan las grandes organizaciones; pero su dinamismo se encuentra también directamente vinculado a las características de sus empresarios y al mayor o menor pulso emprendedor con el que desarrollen su actividad. Desde esta óptica, si muchas PYMEs dejan de abordar proyectos dinamizadores no es principalmente por las limitaciones derivadas de su

² Considerando como tal a aquélla que se ajusta al perfil más frecuente, es decir, a la PYME con más de cinco años de existencia que opera en el sector servicios y está instalada en Sevilla capital, aunque no en un polígono industrial o parque empresarial.

tamaño, sino por una falta de auténtico impulso emprendedor, o en otras palabras, por la falta de calidad del factor empresarial. Así pues, a nuestro juicio, en el ámbito específico de las PYMEs, el tamaño empresarial puede contemplarse también como una consecuencia de las características y cualidades emprendedoras del propietario/gestor del negocio y no sólo como un factor condicionante de la administración y de la gestión de la empresa.

Desde esta perspectiva, en la parte teórica de este trabajo se han mostrado clasificaciones de empresarios, introducidas por diferentes autores, que se basan en los comportamientos o funciones que aquéllos desarrollan. Una de estas clasificaciones es la que distingue entre empresarios y propietarios de pequeños negocios. Así mismo, se ha presentado una delimitación de la función empresarial, que permite identificar las funciones y comportamientos que se asocian con la “empresarialidad” (“*entrepreneurship*”). A continuación, se ha realizado un análisis empírico con el objeto de comprobar si la distinción entre empresarios y propietarios de pequeños negocios, en función de ciertos comportamientos empresariales, como planificar la actividad, exportar, innovar –en productos y en procesos- o cooperar con otros empresarios, tiene alguna relación con el tamaño que las PYMEs acaban alcanzado. Para ello se ha utilizado una muestra formada por 385 empresas en las que se encuestó a su propietario-director.

En el análisis empírico se ha mostrado cómo resulta muy probable que los agentes que no desarrollan, o desarrollan muy poco, comportamientos empresariales dinamizadores, se encuentren al frente de organizaciones de tamaño reducido, con menos de 5 ó 10 trabajadores en plantilla. Complementariamente, los agentes empresariales que desarrollan en mayor medida dichos comportamientos es muy probable que se encuentren al frente de PYMES. Por consiguiente, si caracterizamos a los empresarios frente a los propietarios de pequeños negocios en función del grado en que unos y otros desarrollan comportamientos dinamizadores, se puede afirmar que los segundos se identifican con las microempresas y los primeros con las auténticas PYMES.

De estos resultados, que vienen a confirmar nuestras hipótesis de partida, se derivan algunas implicaciones relevantes en relación con algunos de los principales temas de debate en el campo de investigación del “*entrepreneurship*”:

1. Si, como se ha demostrado, los propietarios de pequeños negocios y los empresarios difieren significativamente en el grado en el que desarrollan los comportamientos dinamizadores no parece muy correcto que, como se hace en una buena parte de los estudios sobre el empresario, no se distinga entre ambos tipos de agentes. A nuestro juicio, resulta fundamental diferenciar a los empresarios y los propietarios de pequeños negocios para abordar con rigor investigaciones en el campo del “*entrepreneurship*” y las PYMEs. A tenor de lo señalado en este artículo, parece que la opción más adecuada, siempre en función de los objetivos de la investigación, sería considerar que los propietarios de pequeños negocios no son realmente empresarios, en tanto, según lo visto, dichos agentes no desarrollan comportamientos

o funciones que son determinantes para el crecimiento y el desarrollo económico, como la innovación, la búsqueda de oportunidades, la cooperación, etc.

2. En algún enfoque actual de investigación se identifica “*entrepreneurship*” con proceso de emergencia o de creación de empresas (Gartner, 1988 y 2001; Reynolds y Miller, 1992). No obstante, como se ha señalado anteriormente, muchas empresas nacientes con reducida dimensión no desarrollan los comportamientos dinamizadores genuinos del empresario y la mayor parte de ellas no superan el nivel de microempresas. Desde esta perspectiva, la identificación de “*entrepreneurship*” con emergencia empresarial parece una simplificación excesiva del fenómeno empresarial y de su campo de análisis.
3. Finalmente, los resultados obtenidos inducen a pensar que la proyección dinámica de las PYMEs en términos de crecimiento está asociada a las características de sus propietarios-gestores. En este sentido, la distinción entre propietarios de pequeños negocios y empresarios puede arrojar mucha luz en el análisis de los factores que influyen en el crecimiento de las PYMEs.

5. BIBLIOGRAFÍA

- BAUMOL, W. (1987): “Entrepreneurship: Creative, Unproductive and Destructive”, *Journal of Political Economy*, vol. 95, 5.
- BLAUG, M. (1983): “Marx, Schumpeter y la teoría del empresario”; *Revista de Occidente*, Extra V. 21-22, Febrero-Marzo, pp. 117-132.
- BORRA, C.; GARCÍA, A. Y ESPASANDÍN, F. (2005): “Empresa, comportamiento innovador y Universidad: el caso de la Economía Social en Andalucía”, *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 23, nº 2, pp. 583-506.
- BROCKHAUS, R. H. (1980): “Risk taking propensity of entrepreneurs”. *Academy of Management Journal*, 23, pp. 509-520.
- BUESA, M. Y MOLERO, J. (1998): “Tamaño empresarial e innovación tecnológica en la economía española”. *Información Comercial Española*, Nº 773, pp. 155-173.
- CÁCERES, F. R. (2000): *El empresario en el pensamiento económico. Una delimitación de la función empresarial*; UNED-Centro Asociado de Sevilla, Sevilla.
- CAMISÓN, C. (2000): “Reflexiones sobre la Investigación Científica de la PYME”. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol. 6. Nº 2; pp. 13-30.
- CAPELLERAS, J. L.; GENESCÀ, E. Y VAILLANT, Y. (2005): “El dinamismo empresarial”, en E. Genescà et. al. (eds.): *La industria en España. Claves para competir en un mundo global*, Ariel, Barcelona, pp. 41-80.

- CARLAND, J. W.; HOY, F.; BOULTON, W. R. Y CARLAND J. A. (1984): "Differentiating entrepreneurs from small business owners: a conceptualization"; *Academy of Management Review*, Vol. 9, N° 2, pp. 354-359.
- CHELL, E.; HAWORTH, J.M. Y BREARLEY, S.A. (1991): *The entrepreneurial personality: concepts, cases and categories*, Routledge, London.
- COASE, R. H. (1937): "The nature of the firm". *Economica*, 4, pp. 386-405.
- CODURAS, A.; LÓPEZ-GARCÍA, P.; JUSTO, R. Y DE LA VEGA, I. (2003): *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo 2003 España*, Instituto de Empresa.
- COHEN, W. M. Y KLEPPER, S. (1992): "The trade-off between firm size and diversity in the pursuit of technological progress". *Small Business Economics*. Vol. 4; pp. 1-14.
- COOPER, A. (2003): "Entrepreneurship: The Past, the Present, the Future"; en Z. J. Acs y D. B. Audretsch (eds.): *Handbook of Entrepreneurship Research. An Interdisciplinary Survey and Introduction*; Kluwer Academic Publishers, Gran Bretaña.
- COSTA, M^a. T. (1992): "Cambios en la organización industrial: cooperación local y competitividad internacional. Panorama general", *Economía Industrial*, N° 286, pp.19-36.
- CURRAN, J., JARVIS, R., BLACKBURN, R. A. Y BLACH, S. (1993): "Networks and small firms: Constructs, methodological strategies and some findings". *International Small Business Journal*, 11 (2), pp. 13-25.
- CHAN, K. F. Y LAU, T. (1993): "Are small business owner/managers really entrepreneurial?" *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 5, pp. 361.
- DAVIDSSON, P. (2005): "Method issues in the study of venture start-up processes"; en A. Fayolle, P. Kyrö, y J. Ulijn: *Entrepreneurship Research in Europe*, Edward Elgar, Massachusetts.
- GARCÍA TABUENCA, A.; DE JORGE, J. Y PABLO, F. (2004): *Emprendedores y Espíritu Empresarial en España en los Albores del Siglo XXI*; Marcial Pons, Madrid.
- GARTNER, W. B. (1988): "Who is an entrepreneur? Is the wrong question", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 12, N° 4, pp. 11-32.
- GARTNER, W. B. (2001): "Is there an elephant in entrepreneurship research? Blind assumptions in theory development"; *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25 (4, Summer), pp. 27-39.
- GUZMÁN, J. (1994): "Toward a Taxonomy of Entrepreneurial Theories"; *International Small Business Journal*, Vol. 12, N° 4; pp. 77-88.
- GUZMÁN, J. Y SANTOS, F. J. (2001) "The booster function and the entrepreneurial quality: an application to the province of Seville", *Entrepreneurship and Regional Development*, 13, pp. 211-228.
- GUZMÁN, J., SANTOS, F. J., CACERÉS, R. ROMERO, I. Y LIÑÁN, F. (2006): *Realidad empresarial y desarrollo económico en la provincia de Sevilla*. Serie Monografías de Temas Laborales, N° 26. Consejo Andaluz de Relaciones Laborales. Ed. Mergablum, Sevilla.

- HOLLENSTEIN, H. (2005): "Determinants of International Activities: Are SMEs Different?". *Small Business Economics*, N° 24, pp. 431-450.
- HOSELITZ, B. F. (1962): *Aspectos Sociológicos del Desarrollo Económico*; Editorial Hispana Europea, Barcelona.
- HOSELITZ, B. F. (1971): "El nacimiento de la teoría empresarial"; en J. J. Spengler y W. R. Allen (dirs.): *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, Tecnos, Madrid, pp. 250-272.
- JOHANNISSON, B. (1995): "Paradigms and entrepreneurial networks: Some methodological challenges". *Entrepreneurship and Regional Development*, 7, pp. 215-231.
- JULIEN, P. A. (2000): "High growth SME's: explanatory factors", *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol.6 (2), pp. 39-56.
- KIRZNER, I. M. (1975): *Competencia y Función Empresarial*; Unión Editorial, Madrid.
- KNIGHT, F. H. (1964): *Risk, Uncertainty and Profit*; Augustus M. Kelly, Nueva York.
- LEIBENSTEIN, H. (1978): *General X-Efficiency theory and economic development*; Oxford University Press, Londres.
- LIÑÁN, F. (2004): *Educación empresarial y modelo de intenciones. Formación para un empresario de calidad*; Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla.
- MARSHALL, A. (1920): *The principles of Economics*. Macmillan and Co., London.
- MONSTED, M. (1995): "Processes and structures of networks: Reflections on methodology". *Entrepreneurship and Regional Development*, 7, pp. 193-213.
- OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES (2004): *Highlights from the 2003 Observatory*, N° 8, Comisión Europea.
- REYNOLDS, P.D. Y MILLER (1992): "New firms gestation: conception, birth and implications for research", *Journal of Business Venturing*, 7, pp. 405-417.
- ROMERO, I. Y SANTOS, F. J. (2006): "Dimensión empresarial, encadenamientos productivos y calidad del tejido empresarial. Un análisis de la industria en Andalucía". *Revista de Estudios Regionales*, N° 76 (En prensa).
- SANTOS, F. J. (2001): *La calidad del empresario sevillano*; Diputación de Sevilla, Sevilla.
- SHANE, S. Y VENKATARAMAN, S. (2000): "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research"; *Academy of Management Review*; vol. 25, n° 1, pp. 217-226.
- SCHUMPETER, J. A. (1944): *Teoría del desenvolvimiento económico*; Fondo de Cultura Económica, México.
- SMITH, A. (1958): *Investigación sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones*; Fondo de Cultura Económica, México.
- STOREY, D. J. (1994): *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, Londres.

- ULIJN, J. M. Y BROWN, T. (2004): "Innovation, entrepreneurship and culture: the interaction between technology, progress and economic growth"; en J. M. Ulijn y T. Brown (eds), *Innovation, Entrepreneurship and Culture*, Cheltenham, Reino Unido, Edward Elgar, pp. 204-232.
- VECIANA, J. M. (2005): *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*; La Caixa, Barcelona.
- VENKATARAMAN, S. (1997): "The distinctive domain of entrepreneurship research: an editor's perspective", en J. Katz y R. Brockhaus (eds.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Greenwich, CT; JAI Press.
- VILLALBA, N. (2005): "Dinamismo de los establecimientos pequeños en la industria". *Revista de Economía Aplicada*, Nº 37, Vol. XIII, pp. 5-29.

ANEXO 1

Tabla de efectos marginales

	VARIABLES ENDÓGENAS DICOTÓMICAS			
	PYMES_5	PYMES_10	PYMES_50	PYMES_100
<i>Comportamientos empresariales</i>				
PLAN	0.187** (0.066)	0.120** (0.046)	0.026 (0.020)	0.018 (0.017)
EXP	0.435* (0.173)	0.089 (0.058)	0.026 (0.022)	0.007 (0.010)
IN_PROD	0.118* (0.080)	0.048 (0.028)	0.001 (0.003)	0.001 (0.004)
IN_PROC	0.121* (0.569)	0.080* (0.031)	0.007 (0.006)	0.003 (0.003)
COO	0.138* (0.065)	0.045 (0.028)	0.005 (0.006)	0.001 (0.004)
<i>Variables de control</i>				
JOVEN	-0.089* (0.035)	-0.023 (0.015)	-0.003 (0.003)	-0.002 (0.003)
IND	0.243** (0.088)	0.081 (0.050)	0.004 (0.005)	0.000 (0.002)
SEV_CAP	0.091** (0.034)	0.034* (0.017)	0.003 (0.003)	0.002 (0.004)
POL	0.300*** (0.066)	0.086* (0.035)	0.005 (0.005)	0.004 (0.007)

Nota: Efectos marginales sobre las variables endógenas, evaluados en el caso de una empresa representativa, para cambios de 0 a 1 en las variables "dummy" exógenas.

Cálculos realizados con el programa STATA 8.0.