

Caracterización de las empresas de éxito de mercado e innovación en la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV)

Beñat Landeta Manzano¹ Patxi Ruiz de Arbulo López² Pablo Díaz de Basurto Uraga²

¹ Dpto. de Organización de Empresas. Escuela Universitaria de Ingeniería Técnica Industrial de Bilbao. Universidad del País Vasco. Pl. La Casilla 3, 48012 Bilbao. benat.landeta@ehu.es

² Dpto. de Organización de Empresas. Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Bilbao. Universidad del País Vasco. Alda Urquijo s/n. 48013 Bilbao. patxi.ruizdearbulo@ehu.es

Palabras clave: Nueva industria, éxito, innovación, competitividad

1. Introducción

A lo largo de los últimos años, se ha profundizado en el estudio del crecimiento de la empresa, y es actualmente, en tiempos de una grave y profunda crisis económica, cuando el tema ha tomado mayor relevancia si cabe entre los responsables políticos, en el ámbito académico, consultores estratégicos, sociedades de inversión (capital riesgo, business angels...), y emprendedores, entre otros (Peña et al., 2009).

Entre las empresas que crecen, son el subconjunto de empresas que crecen a ritmos elevados, y lo hacen además de forma prolongada las que presentan un especial interés. Por un lado, son grandes generadoras de empleo, con un fuerte potencial innovador, aspectos éstos intrínsecamente unidos a la capacidad para hacer nacer y crecer nuevas actividades de un país (ARDÁN, 2004). Pero además, son empresas que proporcionan rendimientos elevados para los inversores, beneficios para los empresarios, y aportan mayor satisfacción y motivación a los trabajadores (Henrekson y Johansson, 2008; Amat et al., 2010).

Luego, conocer la realidad y el conjunto de características que distinguen a las empresas más dinámicas del resto resulta determinante para poder obtener conclusiones que permitan dar referencias sobre sus estrategias y contribuir de esta manera a mejorar la competitividad de la industria en CAPV, y por ende, de la economía vasca.

El interés que suscitan las empresas que, en un periodo de tiempo definido, son capaces de mantener unas tasas de crecimiento marcadamente superiores al resto, ha traído consigo la proliferación de trabajos de investigación en torno al tema, con el fin último de extraer aquellos parámetros distintivos que, conjugados de forma concreta, determinan el éxito de dichas empresas.

En esta línea, se iniciaron los primeros estudios en España con Cabanelas y Vaamonde (1995), para el Consorcio de la Zona Franca de Vigo, en el cual se analizaban las principales características de las empresas jóvenes gallegas de alto crecimiento, (empresas gacela). Desde entonces han surgido otros trabajos en el ámbito nacional (Cabanelas y Vaamonde, 1996; O.Amat et al., 2000; ARDÁN, 2003; C.Galve y A.Hernández, 2007; O.Amat et al., 2010).

Los datos analizados se refieren a empresas industriales manufactureras y de servicios a empresas, es decir, aquellos servicios directamente ligados a la producción, formando parte de lo que hoy se llama *Nueva Industria* (Baró y Villafaña, 2009).

La inclusión de los servicios a la industria manufacturera en el estudio, se debe a su papel central en los procesos de producción como consecuencia, en gran medida, del aumento continuado en la complejidad de la división del trabajo y la especialización de las empresas, la creciente incorporación de servicios como inputs en la elaboración de productos, su papel en la exportación de bienes y otros aspectos específicos (Boix y Galletto, 2006). En definitiva, aseguran la capacidad de producción y, sobre todo, el crecimiento y mayor eficiencia del tejido industrial.

La selección del conjunto de empresas dedicadas a la prestación de servicios se ha basado en la propuesta de la Comisión Europea, que señalan Baró y Villafaña (2009), y fundamentada en el trabajo de Kox y Rubalcaba (2007).

Estos clasifican el sector servicios en cuatro categorías elementales, en función de la especificidad del servicio prestado a la empresa (Baker et al, 2008). Por un lado, los servicios de consumo, utilizados en parte por las empresas. Por otro, entre los servicios relacionados con las empresas se distinguen los que forman la red de servicios generales o *Network-type services*, y los servicios a empresas personalizados como son los servicios empresariales intensivos en conocimiento (*Knowledge intensive business services*) y los servicios operativos (*Operational business services*). Estos dos últimos grupos constituyen los servicios a empresas o *business services*.

Es la externalización (*outsourcing*) de las actividades de servicios (o funciones) a proveedores de servicios especializados la que ha procurado un aumento de los niveles de integración del sector servicios dentro del sistema productivo. Hecho que se ha revelado como uno de los fenómenos más destacados en la evolución de la estructura productiva de los países desarrollados (Baker et al, 2008). La creciente interrelación entre industria y servicios es especialmente visible, con el sector de servicios a empresas como destacado exponente.

El periodo de análisis, de 2006 a 2009, comprende los últimos años de bonanza económica y el comienzo de la recesión que actualmente vivimos. Cabe por ello considerar los resultados con un interés especial, por cuanto se refieren a empresas excelentes, que aún a pesar de la honda y prolongada crisis económica y financiera, han sabido adecuarse a los tiempos y crecer con fuerza.

2. Estructura y demografía de empresas excelentes en la nueva industria vasca

Dentro de la disparidad de criterios de selección empleados en la literatura, se ha optado por la definición propuesta por la OCDE y Eurostat en su *Manual on Business Demography Statistics* (2008). Ello radica en la conveniencia de disponer de una definición común ampliamente aceptada por investigadores y agentes políticos, que permita la comparación de resultados entre los países pertenecientes a la OCDE.

Se define, por tanto, empresa de alto crecimiento a toda empresa que crezca de media más de un 20% al año, durante un período consecutivo de tres años. Sin embargo, si el crecimiento en el número de empleados o el volumen de negocios es debido a las fusiones o absorciones, la empresa en cuestión no debe ser considerada como empresa de alto crecimiento.

Asimismo, las empresas creadas en el primer año del período de estudio se han excluido de la población. Esto es debido a que estas empresas nacieron en diferentes momentos del año inicial, lo cual predice un volumen de negocios medio en el año de nacimiento

significativamente menor que en los años siguientes, simplemente porque el tiempo de actividad es más corto en el año de nacimiento.

Quedan también excluidas de la población, empresas con menos de 10 empleados en el primer año del período de estudio, por recomendación de la OCDE y Eurostat (2008), debido a que, por ejemplo, una empresa que crezca de uno a dos empleados se debería considerar una empresa de alto crecimiento, pudiendo distorsionar el mapa de estudio.

Por otro lado, se ha declinado establecer otros requisitos recogidos en la literatura existente, tales como la rentabilidad (beneficio neto sobre fondos propios) (Amat et al., 2000), como indicador del grado de salud financiera de la empresa; y la calificación de empresa autónoma o independiente (IESE EUROPE'S 500, 1995), entendida como empresa no participada en más de un 25% por otra, y que no posea igualmente una participación superior al 25% en cualquier otra empresa, salvando las excepciones contenidas en la definición de PYME de la Comisión Europea (2005).

La obtención del listado de empresas de éxito de mercado, se ha realizado empleando la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibérico) de la empresa Informa, S.A., partiendo de un registro de 55.737 empresas en la CAPV, y seleccionando empresas de la nueva industria, integrada por los sectores manufacturero y de servicios a empresas (*business services*) que cumplan con la condición añadida de ser PYMEs, lo que arroja un total de 1868 empresas, entre las cuales se han detectado 80 empresas consideradas de alto crecimiento, bajo el criterio de la OCDE.

En este punto, es preciso aclarar que se han excluido las grandes empresas por constituir éstas un número comparativamente muy reducido, menor al 0,20% de las empresas vascas, y cuyo estudio requiere un tratamiento específico.

Del total de PYMEs, se ha realizado una nueva selección, optando por aquellas empresas pertenecientes al sector industrial, por su papel fundamental en el desarrollo económico del País Vasco, y las empresas del sector servicios íntimamente ligadas a la actividad industrial (Kox y Rubalcaba (2007)), por cuanto existen fuertes sinergias y una manifiesta interdependencia entre ambos sectores.

El estudio se sitúa en un marco de análisis en el que se prioriza la actuación de la misma empresa más que el análisis del marco económico y el entorno sectorial para explicar la obtención de ventajas competitivas.

Se ha llevado a cabo un proceso de análisis descriptivo basado en la obtención de datos para las empresas objeto de estudio y la comparación entre los distintos grupos formados según los criterios de segmentación elegidos (empresas industriales y subsectores, y empresas de servicios a la producción), de tal forma que puedan observarse comportamientos diferenciados y sus componentes explicativos.

El paso inicial constituye la búsqueda de las características generales de las empresas, según sector de actividad, distribución territorial, edad, empleo, facturación, eficiencia productiva, intensidad tecnológica, y mercados geográficos.

A partir de estas diferencias, se han obtenido los rasgos económico-financieros más significativos que caracterizan a las empresas, realizando el análisis del patrimonio, de la rotación de activos, de la rentabilidad económica y financiera, productividad, y del crecimiento.

3. Características generales de las empresas de alto crecimiento

3.1. Clasificación sectorial

Se han obtenido datos de las 80 empresas de éxito de mercado, de las cuales 36 son manufactureras y 44 de servicios a la empresa. Entre la gran variedad de actividades, destacan la metalurgia y la fabricación de productos metálicos, seguida por la industria de refino de productos petrolíferos y derivados y la transformación del caucho y materias plásticas, tal como se puede ver en la tabla 1.

Tabla 1. Distribución de las empresas de alto crecimiento por sectores de actividad.

Empresas de alto crecimiento		Total industria manufacturera y servicios a empresas	
Industria manufacturera	45,00%	Industria manufacturera	79,44%
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	13,89%	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	8,36%
Textiles, cuero, madera, papel	2,78%	Textiles, cuero, madera, papel	10,31%
Refinados del petróleo, caucho, plásticos, productos químicos	13,89%	Refinados del petróleo, caucho, plásticos, productos químicos	12,60%
Metales comunes y productos metálicos	33,33%	Metales comunes y productos metálicos	38,95%
Productos eléctricos, electrónicos e informáticos	8,33%	Productos eléctricos, electrónicos e informáticos	6,00%
Maquinaria y equipo n.c.o.p.	11,11%	Maquinaria y equipo n.c.o.p.	14,35%
Equipo de transporte	11,11%	Equipo de transporte	3,23%
Otras industrias	5,56%	Otras industrias	6,20%
Servicios a empresas	55,00%	Servicios a empresas	20,56%
Información y comunicaciones	27,27%	Información y comunicaciones	17,19%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	54,55%	Actividades profesionales, científicas y técnicas	57,55%
Actividades administrativas y servicios auxiliares	18,18%	Actividades administrativas y servicios auxiliares	25,26%

Destaca la minoritaria presencia en proporción de empresas del sector servicios en el panorama industrial vasco.

Para la presentación de los datos por sectores se ha empleado la última revisión de la clasificación de actividades económicas NACE. Debido al número reducido de empresas en determinados sectores, lo que dificulta la obtención de conclusiones, se ha decidido agrupar las empresas intentando mantener una cierta coherencia con las características de cada sector. Así se han agrupado los subsectores según las características de las empresas que forman estos grupos, las cuales presentan ciertas afinidades.

Los porcentajes obtenidos muestran diferencias significativas con la estructura sectorial del conjunto de la industria y de servicios a empresas, donde destacan en primer lugar, las actividades profesionales, científicas y técnicas con un total 24 empresas de alto crecimiento sobre el total de 80, posteriormente aparecen la metalurgia y la fabricación de productos metálicos con la mitad de empresas contabilizadas. A subrayar también la minoritaria presencia en proporción del sector servicios a empresas en el panorama industrial vasco, con un 20,56%.

3.2. Clasificación según la intensidad en conocimiento

Se trata de una clasificación empleada por Eurostat por la cual las empresas manufactureras se clasifican en 4 grupos según su intensidad en conocimiento: nivel tecnológico bajo, medio-bajo, medio-elevado y elevado. En cuanto al sector servicios, Eurostat define 2 grupos según su intensidad en conocimiento, y los divide a su vez en 4 subgrupos, de acuerdo con el tipo de servicio: financiero, de alta tecnología, de comercio, y otros.

La mitad de las empresas de alto crecimiento son empresas de servicios intensivas en conocimiento, lo cual destaca sobre el resto de empresas de servicios del cuadro empresarial vasco. Sin embargo, las empresas de alto crecimiento del sector manufacturero no destacan por su nivel tecnológico, como cabría suponer, siendo la mayoría empresas de media-baja intensidad, con un 47,22% del total de empresas manufactureras de alto crecimiento, muy similar en porcentaje al resto de empresas del sector.

3.3. Localización geográfica

La distribución provincial muestra un claro predominio de las empresas situadas en la provincia de Vizcaya con un 66,25%, tal como se podía prever. Sin embargo, el porcentaje de empresas manufactureras situadas en esta provincia es inferior al conjunto de las empresas de servicios, al contrario de lo que sucede en Álava y Guipúzcoa, en línea con el resto del entramado empresarial.

3.4. Empleo

En cuanto a la plantilla de las empresas, existe un claro predominio de empresas pequeñas, entre 10 y 50 trabajadores, con un 56,25% del total de empresas de alto crecimiento, seguidas de medianas con plantillas entre 50 y 100 trabajadores, con un 27,5%. El hecho de haber eliminado de la muestra las empresas inferiores a 10 trabajadores ha alterado posiblemente esta distribución. La media de trabajadores en 2009 se encontraba muy cercana a los 63 trabajadores, con un crecimiento del 126,07% respecto a 2006, como cabía esperar. El sector de los servicios a empresas también creció en dicho periodo, pero en menor medida (13,28%). Este dato contrasta con el ajuste sufrido por el sector manufacturero en el conjunto de empresas objeto de estudio (-5,17%), debido muy probablemente al embate de la actual crisis económica y financiera, iniciada a finales de 2008.

Comparativamente, en 2006 las plantillas de las empresas de alto crecimiento manufactureras y de servicios a empresas eran muy similares en número, pero con el tiempo las empresas de servicios aumentaron en mayor medida su tamaño, hasta alcanzar una plantilla media de 67 trabajadores por 59 de las manufactureras.

3.5. Facturación

Las empresas de alto crecimiento facturaron un 6,74% del total de empresas manufactureras y de servicios a empresas de la CAPV, pero en muy diferente medida, en concreto, el sector manufacturero obtuvo unas ventas en 2006 de 451 millones de euros, el 62,14% del total, y creció hasta los 479 millones de euros, sin variar la distribución de pesos.

Sin embargo, reparando en el total de las empresas del sector manufacturero se registró una caída de las ventas de un 13,65% en el mismo periodo. Comportamiento, por otro lado, que no ha seguido el sector servicios a empresas con un crecimiento del 9,46%, en línea con la tendencia en la incorporación de personal antes señalada.

3.6. Edad

Otro dato interesante sobre el conjunto de empresas es el año de fundación. Se puede observar en la figura 1 que un número significativo de empresas fueron creadas en los 5 años anteriores al inicio del periodo de estudio.

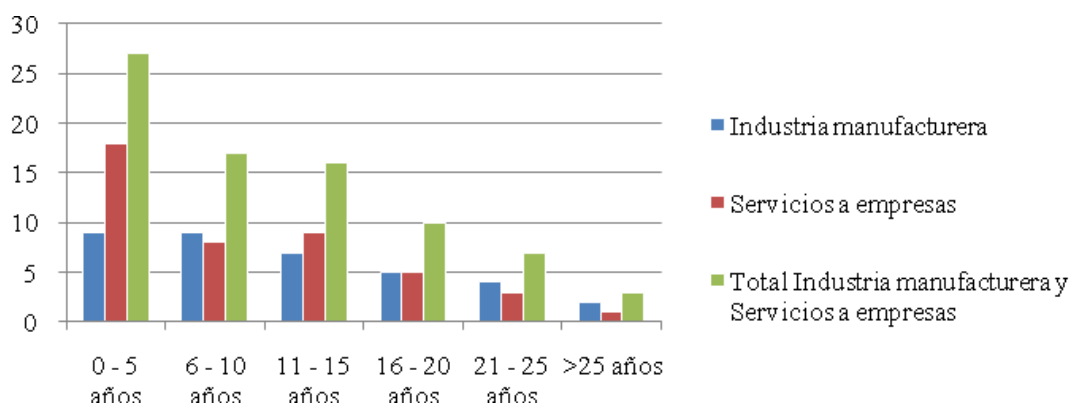


Figura 1. Distribución de las empresas de alto crecimiento por tramos de edad y actividad principal.

3.7. Mercados geográficos

Un indicador muy relevante respecto de la competitividad de las empresas es la distribución geográfica del mercado y el porcentaje que representan sobre la cifra de ventas.

Atendiendo a la base de datos de comercio exterior de las Cámaras de Comercio, que proporciona información sobre las operaciones internacionales realizadas por las empresas españolas a partir de los datos aduaneros, se observa una débil presencia en el mercado europeo de la PYME de más de 10 trabajadores. Únicamente se han identificado 146 empresas en el año 2006, cifra que disminuyó paulatinamente hasta las 126 empresas identificadas en 2008 (último año con datos disponibles).

Según los datos del Instituto Vasco de Estadística (Eustat), la presencia de empresas vascas (PYMEs y grandes empresas) en mercados de fuera de la UE es aún menor, pero representaba en 2006 un 30% de total de las exportaciones internacionales, y creció año tras año hasta alcanzar prácticamente el 40% registrado en 2009.

Y son las empresas manufactureras y de servicios a empresas las que sostienen dicha actividad, con un 97% del total de las exportaciones, a pesar de la disminución en un 26,29% de la actividad exportadora en el año 2009, superando incluso la caída de un 20,19% en el total de ventas.

Las empresas de alto crecimiento no exportan prácticamente fuera de las fronteras estatales. Tan sólo se ha constatado una empresa exportadora en los años 2007 y 2008 (no hay registro público de datos de la Agencia Tributaria en 2009). El hecho supone una barrera comercial que puede suponer un freno en su crecimiento y el sostenimiento de su éxito empresarial.

4. Análisis económico-financiero

Se pretende evaluar la tendencia y la relación existente entre las partidas o magnitudes contenidas en el Balance y la cuenta de Pérdidas y Ganancias depositadas en los registros mercantiles de las empresas de alto crecimiento en el periodo 2006-2009, analizando su situación patrimonial, financiera y económica, así como su evolución desde los últimos años de bonanza económica hasta la irrupción de la actual crisis económica y financiera.

Con el objetivo de profundizar en el estudio sobre la situación económico-financiera de las empresas de alto crecimiento, se han realizado varios análisis comparativos.

4.1. Análisis patrimonial

En este primer apartado se analiza la estructura patrimonial y financiera a corto plazo de las empresas de alto crecimiento que había en la CAPV en el periodo 2006-2009, partiendo del estudio de la estructura del balance e identificar así las fortalezas y debilidades en materia de política financiera en las empresas.

Las empresas de alto crecimiento aumentaron sus inversiones en activo fijo en 171 millones de euros desde 2006, llegando a suponer un 42,33% del activo total en 2009, al ritmo que disminuía el peso relativo de los deudores con un descenso paulatino desde un 44,24% en 2006 hasta un 38,76% en 2009.

En cambio, la tesorería (disponible) experimentó un ligero avance, aun a pesar de la fuerte recesión económica sufrida en 2009, lo evidencia la capacidad de estas empresas de generar recursos líquidos.

Tabla 2. Valores medios de los ratios de liquidez de las empresas de alto crecimiento.

	2009	2008	2007	2006
Liquidez	1,11	1,21	1,12	1,13

En lo que a la estructura financiera se refiere, las empresas de alto crecimiento presentan unos fondos propios cercanos al 27% en el periodo analizado, pero muestran una predisposición a reforzar sus recursos propios, lo cual parece acertado, habida cuenta la excesiva dependencia de los recursos financieros ajenos. Hecho que obliga, a aumentar la proporción de recursos propios, más aún si cabe en estos momentos, dada la escasez de crédito y la carestía del mismo.

Consecuencia de lo anterior es el elevado grado de endeudamiento de las empresas de alto crecimiento, por encima del 60%, valor de referencia estimado habitualmente como máximo. Sin embargo, calidad de la deuda era en 2006 del 55%, llegando en 2009 a equiparse el peso de la deuda a largo plazo con la de corto. Pero a pesar del buen dato, apoyado por el reducido peso de los gastos financieros sobre las ventas, 2,1% en 2009, parece necesario aumentar en la medida de lo posible los fondos propios, bien destinando parte de los beneficios a la autofinanciación, o bien, en caso de no limitar su crecimiento a corto plazo, mediante aportaciones de capital de sus accionistas.

Tabla 3. Valores medios de los ratios de endeudamiento de las empresas de alto crecimiento.

	2009	2008	2007	2006
Endeudamiento	0,73	0,72	0,71	0,73
Calidad de la deuda	0,53	0,52	0,50	0,55

El resto de empresas manufactureras y de servicios a empresas también presenta niveles cercanos al 70% en 2006, si bien mejora hasta alcanzar el 67%. Esta debilidad se supera en parte con una mayor proporción de activos circulantes con relación a las deudas a corto plazo. La calidad de la deuda es, además, mejor, con un 35% en 2009, lo cual indica que a priori las empresas de la nueva industria son capaces de afrontar las deudas en el corto plazo.

Este hecho queda refrendado por el dato del ratio de gastos financieros sobre ventas, un 1,8% en 2009, menor de 4% lo que quiere decir que los gastos financieros no son excesivos en

relación a la cifra de ventas. Es una referencia de tipo general comúnmente aceptada, puesto que en sectores que trabajen con mucho margen se podrán soportar mayores gastos financieros. En cambio, en empresas que trabajen con un margen muy reducido, los gastos financieros deben ser menores.

4.2. Gestión de los activos

A continuación se analiza la gestión de los activos desde el estudio de la evolución de los ratios de rotación de los mismos. Así, en la figura 2 se comprueba que el rendimiento de los activos corrientes y no corrientes tomaron tendencias negativas, lo cual provocó en parte el aumento de la inversión en activos para el desarrollo de la actividad. Por tanto, al tener más activos el total del pasivo y capitales propios aumentaron, con lo que la eficiencia de la empresa cayó en el periodo 2006-2009, en el conjunto de las empresas manufactureras y de servicios a empresas.

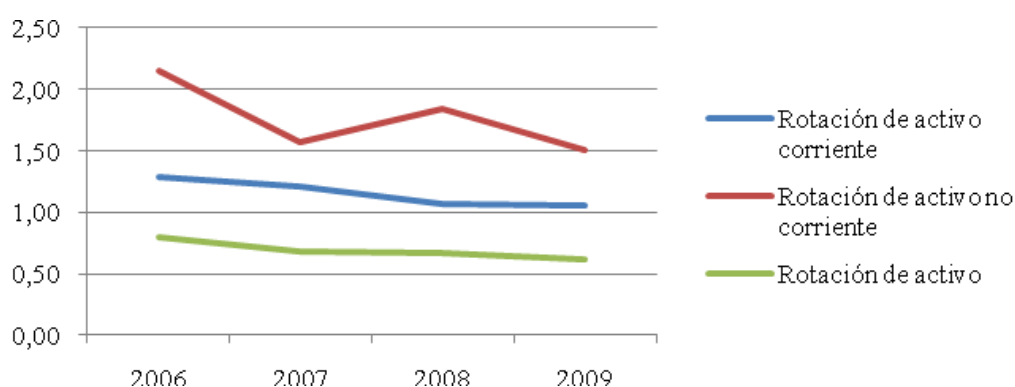


Figura 2. Ratios de rotación de activos de las empresas de alto crecimiento.

Las empresas de alto crecimiento mostraron un peor comportamiento en todo el periodo. En 2009 la rotación de activos corrientes fue de 1,05 frente al 1,35 del resto de empresas.

4.3. Rentabilidad, apalancamiento y modelo de crecimiento

La OCDE define la empresa de alto crecimiento como toda aquella empresa con un crecimiento medio anual superior al 20% durante un período de tres años. El crecimiento se puede medir según el número de empleados o volumen de negocios.

Luego, cabría pensar que las empresas de alto crecimiento de la nueva industria debieron experimentar aumentos muy importantes de las ventas. Sin embargo, el crecimiento de las ventas cayó desde un 7,6%, registrado en 2008 con respecto a 2007, hasta un -7,2% de 2008 a 2009. Sin embargo, es mejor que el dato registrado en el total de empresas manufactureras y de servicios a empresas de la CAPV, con una caída acusada de las ventas del 20,19%, dato que podría deberse, en parte, a la disminución de la actividad económica en 2009 el conjunto del estado español, principal mercado de la empresa vasca.

Pero, sin embargo, las empresas de alto crecimiento aumentaron sus plantillas de forma significativa, un 56% de ellas empresas pequeñas (10-50 trabajadores), manteniendo la productividad en un 1,5 en 2009, ligeramente superior al 1,41 que logró el resto de empresas de la nueva industria vasca. Cabe indicar que en ambos casos, los registros de 2009 significaron una caída sobre el inicio del periodo de estudio, pero con evolución dispar en el transcurso de los años (ver figura 3).

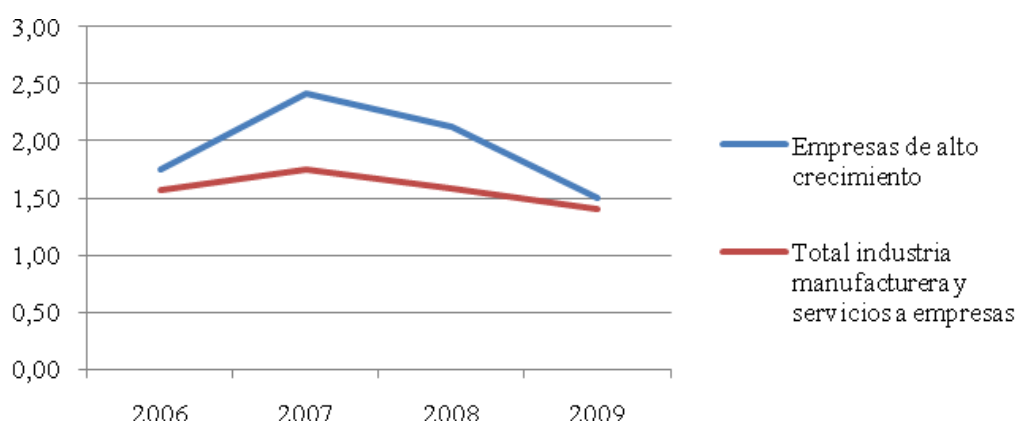


Figura 3. Ratio de productividad.

A pesar de la caída de la productividad, de las ventas, y elevada deuda, las empresas de alto crecimiento el rendimiento del activo y rentabilidad de los fondos propios han tenido una evolución favorable desde 2006 hasta 2008. El dato del rendimiento del activo explica que el apalancamiento haya sido en todos los años alrededor de 2 y, por tanto, superior a 1. Lo cual indica que la deuda es muy rentable para estas empresas puesto que, cuando el apalancamiento es favorable, a medida que aumenta la deuda mejora la rentabilidad de los fondos propios, lo que ayuda a explicar el sostenimiento de una deuda elevada en estas empresas.

Tabla 4. Ratios de rentabilidad y apalancamiento de las empresas de alto crecimiento.

	2006	2007	2008	2009
Rentabilidad económica	1,42%	4,27%	5,11%	4,59%
Rentabilidad financiera	10,55%	26,25%	25,46%	9,17%
Apalancamiento financiero	1,77	2,34	2,31	1,81

5. Conclusiones

Como en otras economías desarrolladas, en la Comunidad Autónoma del País Vasco existe un número reducido de empresas muy intensivas en la creación de empleo, son las llamadas empresas de alto crecimiento.

Resulta complejo determinar la aportación real al desarrollo económico, debido en parte, al amplio abanico de actividades que integran, no hay duda de que contribuyen de forma muy significativa en la evolución de de la estructura productiva de los países desarrollados (Amat et al, 2010).

En el presente documento se han analizado las características generales de estas empresas, entre las que cabe destacar entre otras conclusiones que, son empresas predominantemente jóvenes, con menos de 10 años de existencia, dedicadas a la prestación de servicios profesionales, científicos y técnicos a empresas.

Se confirma además, completando el perfil de la empresa de alto crecimiento, la capacidad de crear puestos de trabajo y de innovar, siendo precisamente las empresas de servicios a empresas, aquellas intensivas en conocimiento (Henrekson y Johansson, 2009) y con plantillas reducidas (10-50 trabajadores), las que muestran mayor capacidad para crear valor.

Del análisis económico y financiero realizado se puede afirmar que las empresas de alto crecimiento tienen una estructura patrimonial, financiera y económica diferenciada respecto del resto de las empresas manufactureras y de servicios relacionados.

Las empresas de alto crecimiento están más endeudadas y, por ello, su coste financiero es más elevado. Sin embargo, a pesar de mostrar una deuda elevada, esta es de mejor calidad que la de las empresas de la nueva industria, lo que, con un fondo de maniobra positivo, y una rentabilidad financiera superior (exceptuando el dato de 2009, cuando cayó hasta un 9,1%), permite a estas empresas continuar con su actividad.

Además, el apalancamiento más elevado (cercano al 1,8 en 2009) hace que el endeudamiento sea más rentable, lo cual podría ayudar a explicar el sostenimiento del elevado nivel de endeudamiento de las empresas de alto crecimiento, especialmente a largo plazo, como sucede a nivel de otras comunidades del estado (Lopez-García y Puente, 2009).

Referencias

Amat, O., Fontrodona, J., Hernández, J.M., Stoyanova, A. (2010). Las empresas de alto crecimiento y las gacelas. Profit Editorial.

ARDAN (2004). Claves del crecimiento empresarial. Las empresas gacela de Galicia. Del diagnóstico a la acción. Consorcio de la Zona Franca de Vigo.

Baró, E., Villafaña, C. (2009). La Nova indústria: el sector central de l'economia catalana. Papers d'economia industrial, 26. Generalitat de Catalunya. Departament d'Innovació, Universitats i Empresa.

Baker, P., Miles, I., Rubalcaba, L., Plaisier, N., Tamminen, S., De Voldere, I. (2008). Study on Industrial Policy and Services. Part I. European Commission. Directorate-General Enterprise & Industry.

Birch, D., Haggerty, A. Y., Parsons, W. (1993). Who's creating jobs?. Cognetics.

Boix, R., Galletto, V. (2006). El nuevo mapa de los distritos industriales de España y su comparación con Italia y el Reino Unido. Departament d'Economia Aplicada. Universitat Autònoma de Barcelona.

Cabanelas, J. Y., Vaamonde, A. (1996). Las empresas gacela de Euskadi. Informe SPRI. EUROSTAT – OCDE (2007). Manual on Business Demography Statistics. European Commission.

Henrekson, M., Johansson, D. (2009). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. Springer. Small Bus Econ. 35: 227–244.

Kox, H.L.M., Rubalcaba, L. (2007). Business services and the changing structure of European economic growth. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.

Lopez-Garcia, P., Puente, Sergio. (2009). What makes a high-growth firm? A dynamic probit analysis using Spanish firm-level data. Banco de España publications, working paper No. 0920.

Man, T.W.Y., Lau, T., Chan, K.F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises. A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies. Elsevier, Journal of Business Venturing 17: 123–142.

Peña, I., González, J.L., Martiarena, A., Navarro, M., Heras, I., Larraza, M., Irastorza, N. (2009). Actividad emprendedora vasca de alto potencial de crecimiento (2000-2005). Instituto Vasco de Competitividad – Fundación Deusto.