



CIRIEC
españa

CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n° 78, Agosto 2013, pp. 175-200

El efecto “economía social” en la supervivencia empresarial

Santi Cantarero Sanz

Universitat de València

Miguel González-Loureiro

Universidad de Vigo

Francisco Puig Blanco

Universitat de València

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN edición impresa: 0213-8093. ISSN edición online: 1989-6816.

© 2013 CIRIEC-España

www.ciriec.es

www.ciriec-revistaeconomia.es

El efecto “economía social” en la supervivencia empresarial

Santi Cantarero Sanz

Departamento de Dirección de Empresas Juan J. Renau, Universitat de València

Miguel González-Loureiro

Departamento de Organización de Empresas y Marketing, Universidad de Vigo

Francisco Puig Blanco

Departamento de Dirección de Empresas Juan J. Renau, Universitat de València

RESUMEN

La coyuntura económica actual evidencia una constante destrucción de empleo y desaparición de empresas. Frente a este hecho surge la cuestión del efecto “economía social” en la competitividad de las empresas (diferencias de performance empresarial debido a la forma jurídica). El objetivo de este trabajo es analizar ese resultado a través de las tasas de supervivencia de las empresas y desde una perspectiva longitudinal (1986-2012).

Para este estudio se han empleado técnicas estadísticas basadas en modelos de duración (regresión de Cox). La muestra la conforman la mayoría de las empresas constituidas durante ese periodo (138.773 empresas) en la Comunidad Valenciana. Como variables de análisis se ha considerado el modelo de gestión-empresa y el sector de actividad controlando por el año de creación.

Los resultados indican que las empresas de economía social difieren del resto y, que bajo determinadas situaciones, su riesgo de fracaso es significativamente menor. Además, desde una perspectiva temporal también se evidencia que ese positivo efecto se mantiene.

PALABRAS CLAVE: Economía social, supervivencia empresarial, crisis, regresión de Cox.

CLAVES ECONLIT: P130, L190, C120, D200.

Cómo citar este artículo: CANTARERO, S., GONZÁLEZ-LOUREIRO, M. & PUIG, F. (2013): “El efecto ‘economía social’ en la supervivencia empresarial”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 78, 175-200.

L'impact de « l'économie sociale » sur la survie des entreprises

RESUME : La conjoncture économique actuelle est marquée par une destruction et une disparition constante des emplois et des entreprises. Face à ce constat, il convient de déterminer l'impact de « l'économie sociale » sur la compétitivité des entreprises (différences de performances commerciales dues à la forme juridique). Ce travail vise à analyser cette situation en se basant sur les taux de survie des entreprises, selon une perspective longitudinale (1986-2012).

Pour ce faire, nous avons utilisé une technique statistique basée sur des modèles de durée (régression de Cox). L'échantillon est constitué de la majorité des entreprises établies dans la Communauté valencienne au cours de cette période (138 773 entreprises). Les variables d'analyse définies correspondent au modèle managérial et au secteur d'activité et sont contrôlées par année de création.

Les résultats indiquent que les entreprises d'économie sociale se distinguent des autres et que leur risque d'échec, dans certaines situations, est nettement inférieur à celui d'entreprises typiques. On note en outre que cet impact positif se maintient à long terme.

MOTS CLÉ : Économie sociale, survie des entreprises, crise, régression de Cox.

The “social economy” effect on business survival

ABSTRACT: The current economic situation has brought to the fore the steadily increasing rates of job destruction and company mortality. Set against this fact, the question has arisen as to whether “social-economy-based” forms of management have an impact on the venture’s competitiveness. This study aims to analyse such an impact (differences in entrepreneurial performance as a result of “social economy” versus other models) on enterprise survival rates longitudinally (1986-2012).

A statistical technique based on a duration model (Cox’s regression) was used. The sample comprised most of the ventures established in the Region of Valencia during the period under study (138,773 enterprises). The variables analysed were the managerial model and the sector of activity, controlling for the year of establishment.

The results show that the survival of “social-economy-based” forms is different to that of other managerial models and that under some conditions the risk of failure of the former is significantly lower. Furthermore, from a temporal perspective there is evidence that this positive effect continues over time.

KEY WORDS: Social economy, venture survival, crisis, Cox’s regression.

1.- Introducción

Actualmente las empresas, especialmente las de menor tamaño, están atravesando una situación crítica, que compromete seriamente su futuro y el de los empleos que generan. La literatura ha señalado que los factores que explican esta situación es una combinación de causas externas (globalización, crisis financiera, etc.) e internas (las propias características de la empresa: tamaño, actividad, etc.) (Geroski et al., 2010). La conjunción de estos factores ha provocado el cierre de miles de empresas y la destrucción de cientos de miles de puestos de trabajo. Frente a esa situación, la supervivencia de la propia empresa supone un importante desafío para el mantenimiento del empleo y riqueza generados en un territorio.

Los procesos de globalización se caracterizan por el avance rápido e imparable de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, la creciente desregulación de mercados, y la presión sobre los costes de los transportes (Buckley y Ghauri, 2004). Mientras que los aspectos internos son un conjunto de debilidades inherentes a las empresas de menor tamaño, de carácter organizativo y estratégico. Como la literatura económico-empresarial más general ha evidenciado, ese aspecto junto con el bajo nivel de inversión en I+D+i, la orientación hacia estrategias competitivas centradas en precios o su baja proyección internacional se traducen en mayores dificultades para sobrevivir en la coyuntura actual, especialmente para las empresas más jóvenes (Geroski et al., 2010; Lee et al. 2012).

Frente a esa situación, en los últimos años han emergido de manera separada y con fuerza diferentes modelos de PYMES y de gestión como vías de salida y supervivencia de los que se destacan: a) los basados la especialización en actividades con mayor valor añadido a través de sucesivas transformaciones, fundamentalmente combinaciones de estrategias de nicho en mercados internacionales (Camisón y De Lucio, 2010); b) aquellos donde la cooperación, localización en clusters y la innovación son aspectos diferenciadores (Puig y Marques, 2010), y c) los centrados principalmente en nuevos modelos de gestión y organización que buscan una mayor flexibilidad y rapidez en la respuesta (Morris et al., 2005).

Sin embargo, la realidad empresarial muestra que las empresas, más que apostar por un modelo puro lo que adoptan son combinaciones de todos ellos. En ese marco emerge el modelo de gestión denominado comúnmente como de “economía social”. El cual, a diferencia de otros modelos de gestión mercantil tradicionales, puede ser caracterizado como altamente participativo y cooperativo, con una marcada orientación emprendedora por parte de sus propietarios-trabajadores y con un deseo de continuidad y pervivencia (Pierce et al., 1991; Guadaño, 2009).

Por todo ello, el objetivo de este trabajo es contrastar si las empresas que se enmarcan dentro de la "economía social" muestran unos resultados en términos de performance diferente de los otros modelos y su signo. Para tal fin se va a analizar desde una perspectiva longitudinal (1986-2012) y diferenciando por sectores de actividad dicho resultado.

El presente trabajo se ha estructurado en cinco grandes secciones. En la segunda, se establece un marco conceptual sobre el que analizar la influencia de la actividad empresarial y el modelo de gestión. Esto permitirá establecer una serie de hipótesis que relacionan la estructura productiva (sector) y el modelo de gestión con el resultado de las empresas (supervivencia). En la siguiente, se explica el diseño del estudio y, posteriormente, se contrastan y discuten las hipótesis. La quinta y última sección sintetiza las principales conclusiones obtenidas.

2.- Los modelos de gestión de las empresas de la economía social frente a otras formas jurídicas

2.1. Determinantes de la competitividad y sus riesgos

La literatura sobre cooperativismo, economía social y emprendimiento social, entre otras, ha identificado diferentes determinantes en la competitividad de esas empresas así como los supuestos en el que los efectos de dichos determinantes se ven moderados (Vargas, 2004; Moyano *et al*, 2008). En situaciones de alta incertidumbre y negativa evolución esos determinantes pueden sintetizarse en 3 grandes grupos: los que tienen que ver con la participación de los socios-trabajadores, la eficiencia y la responsabilidad social.

La participación activa y efectiva

La participación, en términos de la economía social, hace referencia a la vinculación que se establece entre los dos ámbitos del socio-trabajador, en dónde se debe buscar una estrecha relación entre los intereses propios del trabajo con los relativos a la toma de decisiones (Wilpert, 1984). Así, los miembros de la organización se convierten en agentes decisores. El propio proceso de decisión-acción tiene un alto nivel de participación, ya que empresa e individuos comparten el mismo fin, y se formulan simultáneamente los objetivos de la empresa y el compromiso e identificación de los agentes con dichos objetivos (Morales, 2002). Este proceso complejo derivado de la participación, no solo en el desempeño del puesto de trabajo, sino en la formulación de soluciones y objetivos de largo plazo para la empresa (Prieto, 2001), suele producir una mayor productividad interna, facilitando la supervivencia de la empresa a largo plazo (Thornill y Amit, 2003).

Sin embargo, ante situaciones coyunturales de declive económico puede resultar una dificultad para acometer acciones de respuesta a tiempo (Buendía, 2000). La lentitud de respuesta en la obtención de acuerdo por parte de la organización, consecuencia de la aplicación de un principio cooperativo fundamental, limita el diseño de opciones estratégicas de respuesta rápida, poniendo en duda la efectividad de dicho principio en situaciones de crisis (Gentzoglanis, 1996; Dijk, 1997). Esta lentitud de respuesta ante problemas acuciantes se puede traducir en un incremento de los costes de agencia, que junto con el excesivo número de normativas reguladoras del cooperativismo en España, resta seguridad jurídica a este tipo de empresas (Vicent Chulià, 1998). Esto dificulta el acceso a los mercados de capitales y sus posibilidades de financiación, siendo un riesgo de fracaso empresarial (Ferrando, 1998; Rubio, 2008). Dicha situación evidencia un deslizamiento desde empresas de economía social hacia empresas mercantiles, que tienen un perfil menos democrático cuando se trata de un gran número de accionistas, pero que aportan mayor respaldo jurídico y rapidez en la toma de decisiones (Buendía, 2000).

En esta misma línea, la propia norma reguladora de las empresas de economía social reconoce la condición de socio a determinados acreedores, pudiendo reportar falta de seguridad jurídica, dificultando el acceso al mercado de capitales y, por tanto, afectando el coste de la financiación. Pero si a esta situación se le incorporan las dificultades de las empresas de cualquier tipo para acceder a financiación ajena en la situación actual del mercado financiero, resulta evidente pensar que las empresas de economía social tendrán aún mayores dificultades para financiarse. De manera que ante ciclos económicos recesivos, las empresas de economía social se encuentran con una mayor debilidad financiera (Medina *et al*, 2000).

Los recursos humanos y la reducción de los costes de transacción

El proceso de toma de decisiones, de carácter participativo, que supone la implicación y el compromiso de la organización, es a su vez el éxito de las empresas de economía social (Bruque *et al*, 2002). El desarrollo de estos procesos decisorios internos y la propia filosofía de la economía social da lugar a reducir los costes de transacción (Olilla, 1994). Tanto las acciones productivas como comerciales dan lugar al desarrollo de acuerdos de cooperación tanto con los niveles previos como posteriores. Estas relaciones, establecidas por el socio-trabajador, resultan un recurso valioso e intangible difícilmente apropiable por empresas externas (Barney, 1995; Ketchen *et al*, 2007), y supone un cambio en la orientación de las empresas clientes desde una idea de mercado hacia un conjunto de relaciones de cooperación (Barney, 1991). Estas relaciones son consecuencia de un recurso interno intangible, generador de ventajas competitivas, que es consecuencia de la doble cualidad de socio-trabajador: empleado y empresario simultáneamente (Arcas y Hernández, 2007).

Esta ventaja competitiva, relevante sobre todo en momentos de crisis económica, que supone un mayor compromiso con la supervivencia empresarial y que favorece el desarrollo sostenido, se puede traducir en mayores dificultades con respecto a otro tipo de empresas u organizaciones, ya que los derechos de permanencia adquiridos por los nuevos socios en etapas de crecimiento se tradu-

cen en un incremento del umbral de rentabilidad por incremento de los costes de personal (Ferrando, 1998), incidiendo en la rentabilidad de la actividad económica y en la ocupación de los activos (Correa *et al*, 2003; Rubio, 2008), reportando una estructura de costes fijos mayor. Frente a este comportamiento, las empresas mercantiles tradicionales ajustan las plantillas con mayor elasticidad, tanto en las épocas de crecimiento como de recesión, por lo que el ajuste de costes de la masa salarial se realiza a través de la reducción del número de trabajadores (Jordán, 2002; Melgarejo-Molina *et al*, 2012).

Por este motivo, cabe la posibilidad que las ventajas competitivas traducidas en mejoras de costes de transacción, se vean más que amortizadas por los costes salariales en situaciones de crisis. Pero para mantener la competitividad interna de la empresa cooperativa, ésta actúa reduciendo retribuciones, facilitando la financiación de la actividad normal de la empresa con la intención de sobrevivir en épocas recesivas (Bartlett, 1992), manteniendo estable la plantilla a través del ajuste de costes laborales, pudiendo incidir en una menor tasa de fracaso empresarial (Ferrando, 1998; Perotín, 2006).

La estructura de propiedad y la responsabilidad social de la empresa

En el intento y necesidad de mantener las relaciones entre proveedores, socios y clientes resulta necesario adecuar los factores internos a las circunstancias ambientales, configurándose como una de las claves del éxito de la empresas de economía social, (Moyano *et al*, 2008). Así, ante cambios en la dinámica de la empresa, ésta tiene capacidades para adaptarse a las nuevas circunstancias ambientales e intentar responder a las nuevas circunstancias planteadas. Ante cambios en los volúmenes de ventas se establecen mecanismos de respuesta que vinculan el volumen de venta a los salarios a percibir (Nuñez y Moyano, 2004).

Esta adecuación de los factores internos a los cambios en el entorno se convierte en una ventaja competitiva tendente a la sostenibilidad futura de la empresa (Moyano *et al*, 2008), que junto al perfil de empresario del socio trabajador, incrementa el compromiso de éste con la empresa (Locke y Schweiger, 1979; Schweiger y Leana, 1986). Esta combinación de acciones del ámbito interno y externo genera sinergias determinantes en la definición de sus ventajas para competir.

Por otro lado, la correlación existente entre los principios cooperativos y los objetivos a nivel global perseguidos por la organización puede resultar una fuente relevante para sustentar ventajas competitivas. Se trata de la correlación entre principios y objetivos referidos con el compromiso de continuidad de la empresa a largo plazo, que minimizan los efectos colaterales adversos tales como la reestructuración de empresas. También se refiere a objetivos relativos a la necesidad de desarrollar actuaciones positivas con y para los agentes relacionados con la empresa, ya sean del ámbito interno o externo, bajo los principios de responsabilidad social corporativa. Naturalmente, también con la sociedad, el respeto a las leyes y a la dignidad de las personas, así como la orientación al largo plazo frente a visiones cortoplacistas (Palomo y Valor, 2004).

2.2. Las empresas de economía social ante coyunturas de recesión y necesidad de supervivencia

Las empresas de economía social asumen comportamientos necesarios y deseables en momentos de crisis económicas, con respecto a la conservación de empleo y el mantenimiento de las actividades productivas, que contribuye al logro de sociedades más justas, con distribuciones de renta y riqueza más igualitarias (Monzón y Chaves, 2003). Y también resultan evidentes las bondades a nivel competitivo de estas empresas por su carácter participativo y democrático, la forma en la que establece vínculos de cooperación y la adecuación de sus principios cooperativos con los propios de una empresa socialmente responsable. Esta combinación de recursos y capacidades resulta una fuente de ventajas de competitivas, además de posibles ventajas operativas derivadas de la fiscalidad.

Las fuentes de ventajas competitivas en situaciones expansivas pueden tornarse en dificultades para sobrevivir cuando la coyuntura económica entra en círculos viciosos recesivos, que resultan sostenidos en el tiempo. Particularmente si se comparan formas de economía social con otras figuras societarias (Melgarejo *et al*, 2007a; Melgarejo *et al.*, 2007b). De manera que la mayor o menor supervivencia de las empresas de economía social será consecuencia del éxito de los determinantes de su competitividad frente a los riesgos derivados de estos mismos factores en situaciones muy adversas.

Pérotin (2006) establece una relación directa entre la forma jurídica y el ciclo económico, de manera que cuando el entorno se caracteriza por una tasa de desempleo creciente junto con una economía con tendencia al estancamiento, los emprendedores tienden a constituirse como empresas de economía social. Mientras que si el entorno es favorable, tanto en empleo como en crecimiento, son las empresas participadas las que toman el protagonismo. Esta percepción de la forma jurídica con respecto al ciclo económico se traduce en los mecanismos de defensa que plantean los constituyentes de las mismas, como el mantenimiento del trabajo y el ajuste de los costes salariales o las rentabilidades esperadas de los capitales invertidos, adecuando las circunstancias del entorno a las expectativas de los emprendedores.

El estudio de organizaciones empresariales cuyos propietarios son los trabajadores ha derivado en dos grandes tipos de aproximaciones a lo largo de la literatura: psico-sociológico y económico-industrial. Por un lado, enfoques de tipo motivacional y socio-psicológico, en donde la idea fundamental es que las empresas de economía social son capaces de involucrar en mayor medida a sus trabajadores-propietarios (Pierce *et al.*, 1991). Dichos autores señalan a la teoría de las expectativas como principal explicación del mejor rendimiento de este tipo de empresas. Desde la perspectiva económico-industrial, se ha estudiado profusamente su impacto sobre la productividad empresarial (Jones y Svejnar, 1985). En todo caso, ambas corrientes conducen a una conclusión similar: su efecto sobre la performance empresarial que es positivo y mayor para empresas donde los trabajadores son mayoritariamente propietarios, frente a otras formas de incentivar vía participación en beneficios (Jones y Svejnar, 1985; Blasi *et al.*, 2003). Dicha conclusión es también apuntada en el meta-análisis de

Doucouliafos (1995): cuanto más intensa es la involucración en la propiedad, mayor es el efecto positivo sobre el rendimiento empresarial.

Las empresas de economía social han dado lugar a un sistema relevante sobre todo en momentos de crisis económica, ya que supone una redistribución más igualitaria de la renta y de la riqueza entre el factor capital-empresa, favoreciendo el desarrollo sostenido (Monzón y Chaves, 2003). Pero también ha mostrado comportamientos más inelásticos ante momentos de crecimiento, que se pueden traducir en mayores dificultades en momentos de recesión con respecto a otro tipo de empresas u organizaciones. Los incrementos de la masa salarial y los derechos de permanencia adquiridos por los nuevos socios en etapas de crecimiento se traducen en un incremento del umbral de rentabilidad, ya que son un componente importante de costes fijos que en épocas de recesión se traducen en mayores dificultades para la supervivencia.

Esta coyuntura hace que dichas empresas actúen con prudencia en épocas de crecimiento, limitando la incorporación de nuevos socios. Aunque puede frenar el potencial de crecimiento de la empresa, resulta una ventaja en épocas de crisis, ya que las plantillas tienden a ser más estables, ajustando los costes vía salarios. Este efecto ya fue estudiado empíricamente por Blasi et al. (2003), quienes hallaron que el ajuste de bajos salarios iniciales y pago variable resultaba más beneficioso para el propietario-trabajador. Frente a este comportamiento, las empresas mercantiles tradicionales ajustan las plantillas con mayor elasticidad, tanto en las épocas de crecimiento como de recesión, por lo que el ajuste de costes de la masa salarial se realiza a través de la reducción del número de trabajadores (Jordán, 2002; Melgarejo-Molina *et al.*, 2012).

En dichas épocas, el interés de este tipo de empresas de conservar el empleo y mantener la estabilidad en la plantilla, hace que se ajusten los costes laborales y como contraprestación se modifica una parte de costes fijos. Esto incide en una menor tasa fracaso empresarial, ya que esta flexibilidad en los costes hace que se reduzca su punto de equilibrio, resultando por lo tanto en una tasa de fracaso inferior respecto a otras formas jurídicas (Pérotin, 2006). En cambio, en épocas de bonanza, la involucración y mayor motivación del socio-trabajador hace que se incrementen los rendimientos. Este mecanismo es en parte derivado de la teoría de las expectativas, (Pierce, 1991; Doucouliagos, 1995). Por lo tanto, se espera que tengan mayores oportunidades de supervivencia, precisamente por la inseparabilidad del factor trabajo y factor capital.

En definitiva, la eficiencia directiva surgida de la reducción de los costes de transacción y la mayor involucración derivada de la participación y la orientación hacia la protección del empleo puede llevar a que ante coyunturas de recesión y crisis las empresas de economía social tengan diferentes comportamientos y, derivado de ello, diferentes resultados. Dicha idea se resume en la siguiente hipótesis:

H.1: Los modelos de gestión de economía social tienen mayores probabilidades de supervivencia que otros modelos de gestión empresarial.

2.3. La supervivencia de las empresas de economía social según sectores de actividad y valor añadido

Tradicionalmente, el análisis económico-empresarial ha desagregado los sectores productivos de una economía en tres grandes categorías: el sector primario, el secundario y el terciario o sector servicios. Siguiendo la idea de cadena de valor de Porter (1991), cuanto mayor es el grado de transformación sobre un producto o materia prima, mayor será la generación de valor. Las sucesivas transformaciones suponen un mayor valor añadido sobre unas materias primas, De tal forma que el sector primario proporcionará sus productos con menor valor añadido que la industria transformadora. Respecto al sector servicios, dado que fundamentalmente su valor se traduce en un servicio y no en un producto, por lo tanto, se tendría que prácticamente toda su facturación podría ser entendida como valor añadido, excepto el valor de los insumos procedentes del exterior (típicamente energía, telefonía, servicios externos, etc...). Con todo, resultaría muy impreciso afirmar que el sector servicios añade más valor que el sector secundario, ya que lo realmente relevante para determinar la supervivencia es cómo se genera ese valor.

Sobre este hecho, la evidencia empírica hallada es controvertida en su efecto sobre la supervivencia. Schutjens y Wever (2000) encontraron que los servicios tienen mayor probabilidad de tener mayor éxito que la industria. Sin embargo dichos autores excluyeron nuevas empresas del sector primario explícitamente en su muestra. Acs et al. (2007) hallaron que la tasa de creación y fracaso en el sector servicios es mayor que en la industria, simplemente porque no existen grandes barreras de entrada o salida en industrias del sector servicios en Estados Unidos. Helmers y Rogers (2010) señalaron la existencia de menores tasas de supervivencia en industrias relacionadas con servicios, mientras el sector primario tenía mayores tasas de supervivencia en el Reino Unido. Esto hace pensar en un posible efecto dependiente del contexto, lo cual hace difícil una predicción a priori.

Por ello resulta interesante una aproximación desde el valor añadido por cada sector. Así, la distinción entre sectores de alto o bajo valor añadido viene determinada por la relación que se establece entre los factores clásicos de producción. Por un lado se contempla la inversión en capital, considerando en esta inversión no solo la relativa en inmovilizados, sino considerar como elementos fundamentales la inversión en I+D, su difusión y la transferencia de la tecnología. Y por otro lado, se debe considerar la cualificación y calidad de los recursos humanos, valorando su capacitación técnica y formativa (Comisión de las Comunidades Europeas, 2004).

En los últimos años la supervivencia en el sector industrial en toda Europa en general, y en España en particular, ha venido ofreciendo síntomas relevantes de una baja capacidad para competir en los mercados globalizados (Camisón y De Lucio, 2010). Precisamente, la globalización tiene relevantes implicaciones para la supervivencia de las empresas del sector industrial, ya que los competidores provienen de mercados globalizados y muchas empresas se han lanzado a competir en mercados internacionales, así como se ha constatado el incremento de la competencia de las multinacionales (Buckley y Ghauri 2004). Se puede entender que los productos típicamente derivados del sector primario (agri-

cultura, ganadería, pesca, minería...) tienen una difícil salida a mercados internacionales si incorporan un bajo grado de transformación. Y a la inversa, también sería más difícil que esos productos de mercados exteriores entrasen a competir en el mercado doméstico. De tal forma que existe una cierta barrera de entrada que protegería de algún modo al sector primario de esa competencia directa.

Sin embargo, en el sector industrial esto no es así. Con todo, el sector primario podría verse afectado por compras al exterior que realizasen empresas del sector industrial, las cuales estarían dejando de comprar en el mercado doméstico. Aun así, el efecto negativo de la competencia internacional se ha sentido más intensamente en sectores manufactureros tradicionales (Puig y Marques, 2010).

Respecto al sector servicios, depende en gran medida de la evolución de la economía en general (Acs et al., 2007), y de los sectores primario y secundario en un área geográfica determinada. Además, al tratarse eminentemente de servicios, el volumen de inversión necesario es menor que en el sector industrial. Por lo tanto, su riesgo económico es también menor. Se trata de actividades tales como servicios personales, servicios a empresas, comercio minorista o turismo. Así, se puede enunciar la siguiente hipótesis a contrastar:

H2: El sector secundario está expuesto a mayores factores de riesgo, por lo que la probabilidad de no sobrevivir que tiene una empresa del sector secundario será mayor que empresas de los sectores primario o terciario

Si como venimos argumentando, en un entorno globalizado las PYMES bajo una gestión menos social (más capitalista) y pertenecientes al sector secundario tienen un mayor riesgo de fracaso, cabe esperar que la interacción propiedad-industria también tenga un efecto moderador en otras combinaciones que se traduzca en desiguales tasas de supervivencia a lo largo de todas las empresas de una economía.

Ese razonamiento se sintetiza en la siguiente hipótesis:

H3: El efecto del sector interactuará con el efecto del modelo de gestión, de tal forma que las empresas que sigan formas de economía social tendrán menor riesgo de mortalidad que otras formas de gestión dentro del mismo sector, y además las empresas del sector secundario que no sigan formas de economía social tendrán las mayores tasas de riesgo.

3.- Metodología

Una vez que establecidas las hipótesis a contrastar en este apartado se presenta la metodología empleada en el análisis. Inicialmente se describe el proceso para la extracción de la muestra de empresas analizadas. Posteriormente se incluyen las variables incluidas en el análisis y finalmente se explica la técnica cuantitativa de análisis de supervivencia empleada.

3.1. Población, Muestra y Período de Análisis

La población de estudio la compone la totalidad de nuevas empresas constituidas en la Comunidad Valenciana. La base de datos empleada es la del SABI (“Sistema de Análisis de Balances Ibéricos”), que compila, conjuntamente por Bureau Van Dijk e Informa, los datos recogidos en el Registro Mercantil. El uso del SABI tiene importante ventajas por su nivel de desagregación a nivel geográfico, societario y sectorial. Dicha base se ha utilizado ampliamente en la investigación sobre las empresas españolas (Puig y González-Loureiro, 2012) y también en su aplicación al estudio de empresas con modelo de gestión basado en la participación de trabajadores en la propiedad de la empresa (Guadaño, 2009).

La extracción de los datos se efectuó en 2012, de la que se obtuvieron 150.073. Posteriormente esos datos fueron depurados en tres fases: 1) el período seleccionado fue desde 1986 hasta el 2010 (la elección de este período de 25 años obedeció a criterios de normativas sobre cooperativas: en los años 1985 y 1995 existieron externalidades reguladoras que pudieron afectar a la supervivencia de empresas bajo fórmulas de economía social); 2) se excluyeron a las empresas del sector financiero así como entidades puramente financieras tales como fondos de inversiones o sociedades holding, dado que implican una casuística muy diferenciada en sectores de actividades muy particulares y claramente diferenciados (homogeneidad); y 3) se eliminaron aquellas empresas que no tenían datos consistentes o completos (limitaciones contables). Fruto de ese proceso obtuvimos una muestra final de 138.773 empresas siendo 982 susceptibles de clasificarse bajo el concepto “economía social”.

Si comparamos a nivel Comunidad Valenciana esos datos con los que arroja el Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística (166.511 empresas) podemos concluir que nuestra muestra es similar a la población (cubre más del 90%).

3.2. Variables

De acuerdo con los planteamientos expuestos, el total de variables empleadas han sido 4, las cuales fueron clasificadas en tres grupos: dependiente, independientes y control. La variable dependiente

se ha denominado Tiempo de Supervivencia. Por otra parte, las variables independientes son 2: Modelo de gestión y sector de actividad. Como variable de control se ha incorporado el año de creación (esta variable tiene la ventaja de que en declive y fracaso no se ve sesgada por decisiones que implican reducciones en los activos de la empresa o en el número de empleados).

La variable dependiente **Tiempo de Supervivencia** (en días), es una variable continua que ha sido obtenida teniendo en cuenta el estado de la empresa a fecha de censura (31.12.2010) (Activa o No-activa: extinguida, quebrada, disuelta o liquidada). Su cálculo se ha realizado de la siguiente forma:

- Si la empresa activa = (31.12.2010)-(fecha de creación).
- Si No activa = (fecha de cambio de estado)-(fecha de creación).

En cuanto a la variable **Modelos de Gestión**, dado que el presente estudio busca comparar empresas de economía social respecto a otras formas jurídicas, se optó por categorizarlo en dos grandes tipos:

- 1 = SA y SL
- 2 = Economía Social (tales como cooperativas, sociedades anónimas laborales, o sociedades de transformación agraria, entre otras).

Respecto al **Sector de Actividad** esta variable toma tres valores: 1) sector primario, 2) sector secundario o industrial, y 3) sector terciario o servicios.

Relativo a la variable de control, y para facilitar su lectura, se definieron tres tramos de referencia en cuanto a **Año de Creación**, cuyas categorías obedecen en parte a las diferentes evoluciones en la normativa sobre cooperativas. Así, quedaron definidos tres tramos: empresas creadas entre 1986 y 1995; entre 1996 y 2004 y entre 2005 y 2010, que se corresponde con el último año disponible.

3.3. Técnica estadística

La técnica cuantitativa empleada para el análisis está en función de los objetivos de la investigación y de la naturaleza de los datos. Dado que el propósito del presente trabajo es la estimación del riesgo de mortalidad asociado a determinadas variables continuas y categóricas, se empleó una regresión de Cox. Esta regresión tiene en cuenta el orden en el que los eventos se producen en el tiempo, realizando una estimación de riesgo de que suceda un evento en un momento temporal aleatorio $t+1$ (que la empresa no siga viva), condicionado a que la empresa haya llegado activa al momento t (Cox y Oakes, 1984). Por este motivo es denominado un modelo de duración frente a técnicas parecidas, como por ejemplo las regresiones logísticas, las cuales no tienen en cuenta la secuencia temporal en la que se producen los eventos (Fuentelsaz et al., 2004). Su empleo cada vez es más recurrente en los estudios de *management* (Audretsch y Mahmood, 1995; Geroski, et al., 2010; Giovannetti et al., 2011).

Para el tratamiento de los datos se ha recurrido al paquete estadístico IBM SPSS-20.0.

4.- Análisis de resultados

La tabla 1 detalla la muestra final de empresas incluidas en el análisis, incluyendo el número de empresas activas y no activas por cada tipo de sector de actividad (primario, secundario, terciario) y dependiendo de si desarrollan su actividad bajo un modelo de gestión de economía social o no.

Tabla 1. Detalle de muestra de empresas por sector de actividad y modelo de gestión

Variables categóricas		Estado		Totales N= 138.773 (% verticales)
		Activa	No activa	
		Número (n=102.079) (73,6%)	Número (n=36.694) (26,4%)	
Modelo de gestión	No-Economía Social	101.359 (73,6%)	36.432 (26,4%)	137.791 (99,3%)
	Economía Social	720 (73,3%)	262 (26,7%)	982 (0,7%)
Sector de actividad	Sector primario	1.701 (73,1%)	625 (26,9%)	2.326 (1,7%)
	Sector secundario	12.192 (64,1%)	6.827 (35,9%)	19.019 (13,7%)
	Sector servicios	88.186 (75,1%)	29.242 (24,9%)	117.428 (84,6%)
Tramo año de creación	1986-1995	26.781 (67,9%)	12.639 (32,1%)	39.420 (28,4%)
	1996-2004	47.069 (69,4%)	20.795 (30,6%)	67.864 (48,9%)
	2005-2010	28.229 (89,7%)	3.259 (10,3%)	31.488 (22,7%)

El análisis de la información evidencia que la estructura de mortalidad en el período no parece ser diferente entre empresas de economía social y el resto, manteniéndose un porcentaje muy similar de un 26% de empresas no activas sobre el correspondiente total. No obstante, esta estructura es una visión acumulada durante todo el período y que no tiene en cuenta si la mortalidad se produce antes o después. Precisamente la regresión Cox permite su contraste posterior.

Respecto al sector de actividad, se observa que en general el sector secundario tiene una mayor tasa de mortalidad (un 35,9%), mientras que el sector primario y servicios no parecen diferir especialmente de la tasa de mortalidad general (26,4%).

Adicionalmente, debe destacarse el hecho de que la muestra está formada eminentemente por empresas del sector servicios (84%) y de la industria transformadora o sector secundario (13%). En el caso del sector primario, la muestra apenas incluye un 1,7%. Por otro lado, el porcentaje de empresas bajo un modelo de gestión de economía social es minoritario, alcanzando apenas un 0,7% de la muestra total.

Por tramos temporales de años de creación, se observa que los dos primeros tramos muestran unas proporciones de empresas no activas (entre 30-32%) superiores a la media del global de la muestra. No obstante, este indicador estructural debe ser interpretado con precaución, ya que podría estar sesgado porque la categoría de empresas no activas de más reciente creación sólo recogería los ceses tempranos en esa categoría. Es decir, todavía es posible que a medida que pasen los años el número de fallos vaya aumentando de forma acumulativa. Por lo tanto, no es un indicador comparable. En cambio, a través de la regresión de Cox sí que se podrá observar si el ritmo al que las empresas van fallando a lo largo del tiempo es similar o no.

La tabla 2 proporciona un detalle más pormenorizado del cruce entre empresas bajo un modelo de gestión de economía social y el resto de variables categóricas. Para cada cruce se incluye el tiempo medio de supervivencia y el número de empresas en dicha categoría. De nuevo, la interpretación del tiempo medio de supervivencia debe interpretarse con precaución, puesto que no tienen en cuenta el ritmo al cual las empresas pueden fallar en cada categoría, aspecto que será analizado posteriormente con la regresión Cox. Sin embargo, sí que interesa para cada categoría una comparativa de empresas bajo un modelo de economía social frente a las otras. Se puede observar que para todas las categorías, excepto para las creadas entre 2005-2010, el tiempo medio de supervivencia es superior en el caso de empresas de economía social. De nuevo, este indicador informa sobre el acumulado en el período, pero no sobre el ritmo al cual decaen. Con todo, una prueba ANOVA con un indicador post-hoc de Bonferroni indicó que todas esas diferencias son significativas, excepto la diferencia en días de supervivencia de las empresas creadas entre 2005-2010.

Tabla 2. Detalle de muestra por sector de actividad y modelo de gestión

Media de días de supervivencia, número de empresas por cada categoría		No-Economía Social 4.197 días 137.791 empresas	Economía Social 5.287 días 982 empresas
Sector de actividad	Sector primario	4.538 días 2.237 empresas	6.105 días 89 empresas
	Sector secundario	4.764 días 18.873 empresas	5.388 días 146 empresas
	Sector servicios	4.099 días 116.681 empresas	5.171 días 747 empresas
Tramo año de creación	1986-1995	6.700 días 38.989 empresas	7.175 días 431 empresas
	1996-2004	3.849 días 67.373 empresas	4.058 días 491 empresas
	2005-2010	1.840 días 31.428 empresas	1.794 días 60 empresas

Las hipótesis H1, H2 establecían efectos directos de las variables modelo de gestión, sector de actividad sobre el tiempo de supervivencia organizativo, mientras la H3 recogía el efecto interactivo entre ambas. Adicionalmente, se incorporó el año de creación como variable de control. El contraste se realizó mediante una regresión de Cox. La tabla 3 incluye la información sobre la estimación de los parámetros y su significación para el caso de los efectos directos (H1 y H2).

Ya que se trata de variables categóricas, la regresión fija inicialmente una categoría de referencia *i*-ésima y entonces el signo de la beta (B) se interpreta como que el riesgo aumenta (signo positivo) o disminuye (negativo) cuando se compara una empresa de la categoría *j*-ésima siempre respecto a la categoría *i*-ésima fijada como referencia. El valor estimado del parámetro de la exponencial de la beta se interpreta como cuánto mayor o menor es el riesgo de no sobrevivir. Si la beta fuese positiva, entonces el exponencial de beta será mayor que uno. El riesgo vinculado entonces a dicha variable sería calculado como $\exp(B)-1$, indicando entonces cuánto mayor es el riesgo de la categoría *j*-ésima respecto a la categoría *i*-ésima. Análogamente, si la beta fuese negativa, entonces su exponencial será menor que uno y su riesgo se calcularía como $1-\exp(B)$, informando sobre cuanto menor es el riesgo de la categoría *j*-ésima respecto a la *i*-ésima (Cox y Oakes, 1984).

Según la información recogida en la tabla 3, la bondad del ajuste puede ser calificada de aceptable (-log likelihood = 795.174,0). Aun cuando no hay un límite mínimo para este indicador, otras investigaciones que han utilizado la regresión de Cox encontraron que este indicador se situaba entre 117,75

(Lu y Hebert, 2005) y 1.355,77 (Giovannetti et al., 2011). comparado entre investigaciones con diferentes muestras y variables.

Se observa que existen efectos directos diferenciales muy significativos entre las categorías del modelo de gestión, y algún efecto del sector de actividad. También se reportan notables efectos de las categorías sobre el año de creación.

Tabla 3. Efectos directos sobre el riesgo de supervivencia

Variables (N=138.773)	B	Exp(B)	Sig.
(a) Modelo gestión: Economía Social	-,281	,755	,000 (**)
(b) Sector de actividad (primario)			,000 (**)
Sector de actividad (secundario)	,306	1,358	,000 (**)
Sector de actividad (terciario)	,046	1,047	,258
(c) Año Creación (1986-1995)			,000 (**)
Año Creación (1996-2004)	1,411	4,099	,000 (**)
Año Creación (2004-2012)	2,517	12,397	,000 (**)
Bondad del ajuste	-2 log likelihood = 795.174,0 Chi-cuadrado: 14.182,7 sig. p<0,000		

(**) significativo a un p-valor <0,000;

(a) fijada como referencia la categoría “no economía social”

(b) fijada como referencia en sector de actividad la categoría “primario”

(c) fijada como referencia en año de creación la categoría (1986-1995)

En relación al modelo de gestión, se encontró un signo negativo en la estimación de su parámetro beta. Al fijarse como referencia la categoría “otros modelos de gestión”, se tiene entonces que las empresas bajo un modelo de gestión de economía social tienen un menor riesgo de mortalidad. Se podría estimar que su riesgo es por término medio un 24% menor (1-0,755) que una empresa bajo otro modelo de gestión. Esto resulta especialmente destacable a la vista de que la estructura de mortalidad parecía la misma cuando se consideraba la globalidad del período, pero claramente no es así cuando se considera el ritmo al cual se producen los ceses.

Por ello las regresiones de Cox resultan especialmente útiles, ya que cuando se tiene en cuenta la secuencia temporal de cierres de empresa en cada categoría se observa que efectivamente el tiempo de supervivencia era sensiblemente menor para las empresas que no siguen un modelo de economía social (11 años y medio) frente a las empresas de economía social (14 años y medio). Y además, el ritmo al cual se producen los ceses es menor en el caso de empresas de economía social. Parece por lo tanto que su filosofía organizativa las dota de una mayor resistencia para sobrevivir. Este hallazgo

es coherente con la literatura teórica (Pierce et al., 1991) y empírica (Jones y Svejnar, 1985, Doucouliagos, 2000) sobre el efecto de este modelo de gestión sobre el rendimiento empresarial en general. Particularmente, por el hecho de que la literatura había encontrado que a mayor involucración en la propiedad, mayor su efecto sobre la productividad. Este efecto está enraizado en la mayor motivación que tiene el caso de trabajadores-propietarios, respecto a otras formas de involucración como es el caso de participación en beneficios (Pierce et al., 1991). Realmente, es la participación efectiva en las decisiones lo que hace aumentar la motivación y el sentimiento de pertenencia e involucración en este tipo de formas de gestión (Doucouliagos, 2000).

Si además se tiene en cuenta el bajo peso que las empresas bajo fórmulas de economía social representan respecto al total de emprendimientos en el período 1986-2010, entonces es todavía más llamativo. La figura 1 ilustra gráficamente la función de supervivencia acumulada en el período. Se observa claramente que las empresas de economía social disfrutaron de mayores tasas de supervivencia acumulada a igual duración en tiempo en todo el período analizado, apoyando la aceptación de la hipótesis H1.

Figura 1. Función de supervivencia acumulada por modelo de gestión



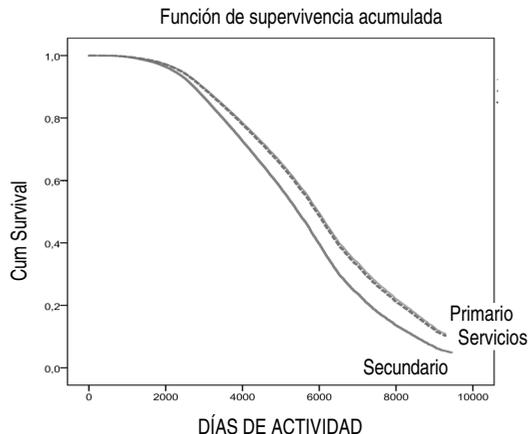
Respecto al sector de actividad se encontró que dicha variable explica también algunas diferencias en cuanto a supervivencia organizativa a lo largo del tiempo. Así, emprendimientos vinculados al sector secundario incrementan significativamente su riesgo respecto a empresas vinculadas al sector primario. En cambio, las empresas del sector terciario no tienen un ritmo de cese diferente a las empresas del sector primario a lo largo del período analizado. Para clarificar todavía más este impacto, la figura 2 ofrece la estimación de la supervivencia acumulada en el período para cada sector. Se

puede observar que las empresas de los sectores primario y terciario se sitúan muy cerca, motivo por el cual dicha diferencia no resulta estadísticamente significativa.

Sin embargo, se observa que las empresas del sector secundario son las que menor supervivencia acumulada muestran para una duración determinada en todo el período. Asimismo, las empresas del sector primario y servicios se sitúan por arriba en todo el período. Precisamente, el hecho de que las líneas no se crucen en todo el período de 25 años analizado muestra una tendencia que debe ser tomada muy en cuenta, aun cuando algunas categorías no parezcan mostrar un mayor riesgo que otras. A la vista entonces del signo positivo de la beta de las empresas del sector secundario, se puede afirmar que su riesgo es un 35% mayor que el de los otros sectores (1,358-1).

Estas evidencias permiten aceptar la hipótesis H2: la supervivencia empresarial está afectada por el sector de actividad, siendo mayor en el sector industrial. Este hallazgo está parcialmente alineado con lo encontrado por otras investigaciones respecto al efecto del sector de actividad sobre la supervivencia empresarial. Por ejemplo, Helmers y Rogers (2010) habían encontrado que la industria se situaba en un término medio en cuanto a proporción de supervivientes, situándose el sector primario por encima y los servicios como los de menor proporción de supervivientes. No obstante, su estudio sólo abarcaba del año 2001 al 2005. Por lo tanto, puede observarse una tendencia diferente cuando se amplía el ámbito temporal.

Figura 2. Función de supervivencia acumulada por sector de actividad



El mayor riesgo de la industria parece congruente con el declive general que está experimentando el sector industrial en la Comunidad Valenciana, erosionado cada vez más por la globalización de la economía en industrias manufactureras tradicionales (Puig *et al*, 2012). Para contrastar esta erosión

temporal se analizó también el posible impacto que pudo tener el período de tiempo en el que fueron creadas las empresas. Así, se obtuvo que existe un riesgo creciente muy significativo a lo largo del tiempo: las empresas creadas entre 1996 y 2004 mostraron un riesgo mayor (beta positivo) que las creadas entre el 86 y el 95, siendo dicho riesgo 4 veces mayor ($\exp(B)=4,09$). Además, las empresas creadas durante la etapa 2004-2010 también tienen un mayor riesgo que las creadas entre el 86 y 95, siendo dicho riesgo 12 veces mayor ($\exp(B)=12,39$).

Como la función Cox evalúa la secuencia de acontecimientos a lo largo del tiempo de supervivencia, se puede concluir claramente que el riesgo de no sobrevivir es cada vez mayor. Obviamente, la última etapa también incluye un tramo de años correspondientes a la actual crisis. El número de empresas cerradas por año de la muestra tuvo una tendencia creciente en todo el período, pasando por ejemplo de 2,985 en el año 2006 a 3.142 en el 2008 y 9.288 en el 2011. Otro ejemplo estaría en el número de empresas creadas en un año determinado y que cerraron al año siguiente de ser creadas. Mientras en la etapa intermedia esa cifra era de 5 empresas por término medio, desde el año 2007 fue de 13-14 por término medio. Estas evidencias son un hallazgo relevante sobre el incremento de los riesgos de mortalidad en general para cualquier tipo de empresa y sector de actividad. Holmes et al. (2010) también encontraron una tendencia creciente del riesgo de mortalidad a lo largo del tiempo. Señalaron esta evidencia en un plazo de 8-9 años. Nuestro estudio a lo largo de 25 años señala que dicha tendencia no parece decrecer a lo largo del tiempo, lo que vendría a enfatizar el efecto de incremento de la competencia derivada de la globalización (Buckley y Ghauri, 2004).

Finalmente, para la hipótesis H3 se realizó una regresión Cox con el efecto interacción y la variable de control año de creación (ver tabla 4). La categoría fijada de referencia fue “empresas de economía social del sector primario”, por lo que todas se comparan con ella. Para clarificar en mayor medida los resultados, la figura 3 presenta la evolución del riesgo de supervivencia acumulado para cada una de las 6 categorías. Puede observarse que precisamente la categoría fijada como referencia es la que mostró los menores riesgos de mortalidad durante todo el período. Por ello, la comparación con respecto a ella resulta especialmente interesante.

Tabla 4. Efecto interactivo del Modelo de gestión X Sector Actividad

Variables (N=138.773)	B	Exp(B)	Sig.
(a) Eco Social X Sector Primario			,000 (**)
No Ec. Soc. X Sector Primario	,738	2,091	,003 (*)
Eco Social X Sector Secundario	,835	2,304	,003 (*)
No Ec. Soc. X Sector Secundario	1,028	2,795	,000 (**)
Eco Social X Sector Terciario	,514	1,672	,042 (+)
No Ec. Soc. I X Sector Terciario	,768	2,155	,002 (*=
(b) Año Creación (1986-1995)			,000 (**)
Año Creación (1996-2004)	1,411	4,098	,000 (**)
Año Creación (2004-2012)	2,518	12,398	,000 (**)
Bondad del ajuste	-2 log likelihood = 795.169,5 Chi-cuadrado: 14.184,5 sig. p<0,000		

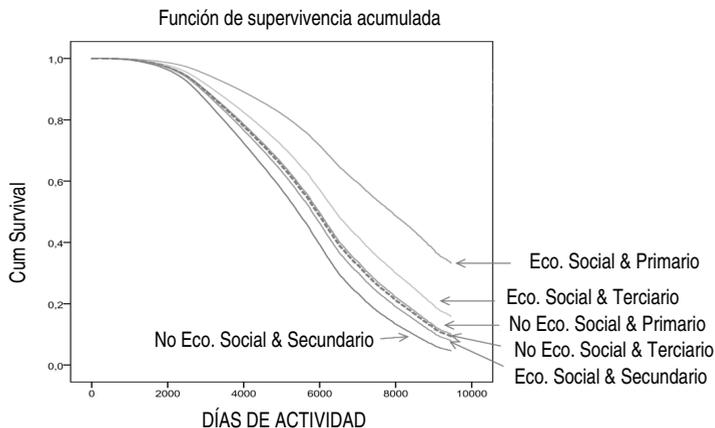
(**) significativo a un p-valor <0,000; (*) significativo a un p-valor <0,005; (+) significativo a un p-valor < 0,010

(a) fijada como referencia la categoría “Economía Social & Sector Primario”

(b) fijada como referencia en año de creación la categoría (1986-1995).

Así, se observa que todas las demás categorías tienen un riesgo de mortalidad mayor que las empresas de economía social del sector primario (betas positivas en todos los casos). Al ser ésta la categoría de menor riesgo, el exp(B) informa claramente de los diferentes riesgos de forma ordenada. Así, el mayor riesgo fue en la categoría “no economía social y secundario”, seguido por orden de “economía social y secundario”, “no economía social y terciario”, “no economía social y primario”, “economía social y terciario” y finalmente “economía social y primario”. Se observa por lo tanto que, comparativamente dentro de cada sector, las empresas de economía social tienen menor riesgo que las otras formas de gestión. Las diferencias resultan pequeñas en algunos casos, por lo que es posible que dichas diferencias no sean significativas estadísticamente. Con todo, sí que se percibe visualmente una diferencia relevante con respecto a “economía social y primario” respecto a otras formas dentro de ese sector, así como de “economía social y terciario” respecto a otras formas dentro de la categoría. La figura 3 muestra que la forma de gestión de economía social no es suficiente para compensar el mayor riesgo inherente al sector industrial. Por lo tanto, las evidencias apuntan hacia la aceptación de la hipótesis H3, siendo además los efectos interactivos según lo esperado.

Figura 3. Función de supervivencia acumulada por interacción Economía Social x Sector de actividad



5.- Conclusiones

El principal objetivo del presente trabajo ha sido estudiar el efecto del modelo de gestión basado en formas de “economía social” sobre la supervivencia empresarial durante el período 1986-2010. Para dicho trabajo se ha analizado una muestra longitudinal y multisectorial de 138.773 empresas de la Comunidad Valenciana, de las cuales 982 fueron desarrolladas bajo alguna modalidad de economía social. El contraste se ha realizado mediante una regresión de Cox.

El principal resultado del estudio permite afirmar que las empresas bajo fórmulas de gestión de economía social tienen una supervivencia más alta. Además, desde una perspectiva longitudinal, también se ha evidenciado que ese riesgo de mortalidad es menor que sus contrapartes constituidas y gestionadas bajo otras fórmulas jurídicas y societarias.

Algunas de las razones que explicarían esos resultados podrían encontrarse en la flexibilidad que dichas empresas poseen para ajustar salarios y retornos cooperativos conforme a la coyuntura a la que se vea sometida (Doucouliagos, 2000). Además, las ventajas en los costes de transacción y su vocación social y de permanencia, le reporta adicionales argumentos frente a otras formas jurídicas, que se traducen en un mayor tiempo de supervivencia. Dichas conclusiones están en línea con tra-

bajos previos tales como los de Melgarejo et al. (2007b; 2011) y Guadaño (2009), y contribuyen a una mejor comprensión del efecto “economía social” en la competitividad de las empresas, al poner de manifiesto que a pesar de que el excesivo gobierno participativo de las empresas de economía social puede lastrar su capacidad de reacción reportan mejores resultados en términos de supervivencia. Por ello, como sugiere Pierce et al. (1991), una mayor participación del trabajador-empresario en la toma de decisiones reduce el riesgo de fracaso empresarial.

Desde la perspectiva del sector de actividad, los resultados también han evidenciado riesgos diferenciales. Así, el sector secundario es el que tiene una mayor probabilidad de mortalidad empresarial, viéndose este acentuado si la empresa no está agrupada como “economía social”. Desde el lado del menor riesgo, este se vincula con las empresas “sociales” del sector primario. Conviene destacar que la secuencia de “fallos” a lo largo del tiempo se ve incrementada cada año y que la influencia del modelo no se erosiona con el paso del mismo.

Este trabajo no está exento de limitaciones. Algunas de ellas se relacionan con la limitada disponibilidad de datos segregados de algunas variables económicas (inversiones), así como el derivado de las dificultades de contar con una base de datos accesible con información detallada y comparable de todas las empresas bajo fórmulas de economía social. A pesar de ello, este trabajo ofrece interesantes extensiones como el contraste de otras variables que recojan el efecto de la innovación o la internacionalización y su efecto moderador sobre la supervivencia. Un estudio más detallado incluyendo sólo empresas de economía social permitiría también profundizar sobre la identificación de otros aspectos que podrían tener algún impacto sobre su riesgo de fracaso como la localización.

6.- Bibliografía

- ACS, Z.J., ARMINGTON, C. & ZHANG, T. (2007): “The determinants of new-firm survival across regional economies: The role of human capital stock and knowledge spillover”, *Papers in Regional Science*, 86(3), 367-391.
- ARCAS, N. & HERNÁNDEZ, M. (2007): “Colaboración de los compradores de las cooperativas agroalimentarias: factores explicativos y efectos sobre el desempeño de la relación”, *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 57, 151-17.
- AUDRETSCH, D.B. & MAHMOOD, T. (1995): “New firm survival: new results using a hazard function”, *The Review of Economics and Statistics*, 1, Feb., 97-103.
- BARNEY, J. (1991): “Firm resources and sustained competitive advantage”, *Journal of Management*, 17:1, 99-120.

- BARNEY, J. (1995): “Looking inside for competitive advantage”, *Academy of Management Executive*, 9:4, 49-61.
- BARTLETT, W., CABLE, J., ESTRIN, S., JONES, D.C. & SMITH, S.C. (1992): “Labor-managed cooperatives and private firms in North Central Italy: an empirical comparison”, *Industrial and labor relations Review*, 46, 103-118.
- BLASI, J., KRUSE, D., SESIL, J. & KROUMOVA, M. (2003): “An assessment of employee ownership in the United States with implications for the EU”, *International Journal of Human Resource Management*, 14(6), 893-919.
- BRUQUE CÁMARA, S., HERNÁNDEZ ORTIZ, M^a.J., MOYANO FUENTES, J. & VARGAS SÁNCHEZ, A. (2002): “¿Son más competitivas las sociedades cooperativas? Un análisis en el sector de la distribución farmacéutica”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 42, 131-157.
- BUCKLEY, P.J. & GHAURI, P.N. (2004): “Globalisation, economic geography and the strategy of multinational enterprises”, *Journal of International Business Studies*, 35:2, 81-98.
- BUENDÍA MARTÍNEZ, I. (2000): “La participación democrática: ¿un valor en extinción en las sociedades cooperativas?”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 34, 7-21.
- BUGEDA, J. (1974): *Manual de técnicas de investigación social*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid.
- CAMISÓN, C. & DE LUCIO, J.J. (2010): “La competitividad de las Pymes españolas ante el reto de la globalización”, *Economía Industrial*, 375, 19-40.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2004): *Recomendaciones de la comisión relativa a la actualización de 2004 de las orientaciones generales de política económica para los Estados miembros y la Comunidad*, 238, Julio, Bruselas.
- CORREA, A., ACOSTA, M. & GONZÁLEZ, A. (2003): “La insolvencia empresarial: Un análisis empírico para la pequeña y mediana empresa”, *Revista de Contabilidad*, 12(6), 47-79.
- COX, D.R. & OAKES, D. (1984): *Analysis of survival data*, New York: Chapman y Hall.
- DIJK, D.V. (1997): “Implementing the Sixth Reason for Co-operation: New Generation Co-operatives in Agribusiness”. In: Nilsson, J. & Dijk, G.V. (Eds.), *Strategies and Structures in the Agro-food Industries*, Van Gorcum, Assen, 94-110.
- DOUCOULIAGOS, C. (1995): “Worker Participation and Productivity in Labor-Managed and Participatory Capitalist Firms - a Meta-analysis”, *Industrial & labor relations review*, 49(1), 58-77.
- DOUCOULIAGOS, H. & HONE, P. (2000): “The Efficiency of the Australian Dairy Processing Industry”, *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, 44(3), 423-438.
- ESCRIBÁ-ESTEVE, A., SÁNCHEZ-PEINADO, L. & SÁNCHEZ-PEINADO, E. (2009): “The Influence of Top Management Teams in the Strategic Orientation and Performance of Small and Medium-sized Enterprises”, *British Journal of Management*, 20:4, 581-597.

- FERNÁNDEZ-GUADAÑO, J. (2009): "Analysis of the economic differences between capitalist and labour-owned enterprises", *International Journal of Social Economics*, 36(6), 679-691.
- FERRANDO, M. & BLANCO, F. (1998): "La previsión del fracaso empresarial en la Comunidad Valenciana: aplicación de los modelos discriminante y *logic*", *Revista española de financiación y contabilidad*, 95(27), 499-540.
- FUENTELOSAZ, L., GÓMEZ, J. & POLO, Y. (2004): "Aplicaciones del análisis de supervivencia a la investigación en economía de la empresa", *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 19, 81-114.
- GENTZOGLANIS, A. (1996): "Financial Decisions and Organizational Issues of New Generation Cooperatives", *Économie et Solidarités*, 28:1, 119-131.
- GEROSKI, P.A., MATA, J. & PORTUGAL, P. (2010): "Founding conditions and the survival of new firms", *Strategic Management Journal*, 31:5, 510-529.
- GIOVANNETTI, G., RICCHIUTI, G. & VELUCCHI, M. (2011): "Size, innovation and internationalization: a survival analysis of Italian firms", *Applied Economics*, 43:12, 1511-1520.
- HELMERS, C. & ROGERS, M. (2010): "Innovation and the Survival of New Firms in the UK", *Review of Industrial Organization*, 36(3), 227-248.
- HERRON, L. & ROBINSON, R. (1993): "A Structural Model of the Effects of Entrepreneurial Characteristics on Venture Performance", *Journal of Business Venturing*, 8(3), 281-294.
- HOLMES, P., HUNT, A. & STONE, I. (2010): "An analysis of new firm survival using a hazard function", *Applied Economics*, 42:2, 185-195.
- JONES, D. & SVEJNAR, J. (1985): "Participation, Profit Sharing, Worker Ownership and Efficiency in Italian Producer Cooperatives", *Economica*, 52(208), 449-465.
- JONES, R.M. & HAYES, S.G. (2004). "The UK clothing industry: extinction or evolution?", *Journal of Fashion Marketing and Management*, 8(3), 262-278.
- JORDÁN, M. (2002): "Particularidades de las condiciones laborales en las empresas de trabajo asociado", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 42, 33-47.
- KETCHEN, D.J., HULT, G.T.M. & SLATER, S.F. (2007): "Toward greater understanding of market orientation and the resource-based view", *Strategic Management Journal*, 28:9, 913-931.
- LEE, H., KELLEY, D., LEE, J. & LEE, S. (2012): "SME Servibar: The Impact of Internationalization, Technology Resources, and Alliances", *Journal of Small Business Management*, 50(1), 1-19.
- LOCKE, E. & SCHWEIGER, D.M. (1979): "Participation in decision-making: One more look". In: Cummings, L. & Staw, B.M. (Eds.), *Research in organizational behavior*, Greenwich, 265-339.
- LU, J.W. & HÉBERT, L. (2005): "Equity control and the survival of international joint ventures: a contingency approach", *Journal of Business Research*, 58:6, 736-745.

- MEDINA HERNÁNDEZ, U., CORREA RODRÍGUEZ, A. & GONZÁLEZ PÉREZ, A.L. (2000): “Posición financiera de las entidades de Economía Social canarias”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 36, 5-50.
- MELGAREJO, Z., ARCELUS, F.J. & SIMÓN, K. (2007a): “Una evaluación crítica del potencial de supervivencia de las sociedades laborales”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 59, 181-202.
- MELGAREJO, Z., ARCELUS, F.J. & SIMON, K. (2007b): “Type of ownership and the creation of new enterprises in Navarre, Spain: Differences in financial survival”, *International Journal of Technology, Policy and Management*, 7(3), 225-244.
- MELGAREJO, Z., ARCELUS, F.J. & SIMON-ELORZ, K. (2011): “A three-stage DEA-SFA efficiency analysis of labour-owned and mercantile firms”, *Journal of Industrial and Management Optimization*, 7(3), 573-592.
- MELGAREJO, Z., VERA, M.A. & MORA, E.H. (2012): “La supervivencia de las Cooperativas de Trabajo Asociado en Colombia: una aproximación teórica”, *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia, 22(45), julio-septiembre, 5-16.
- MONZÓN, J.L. & CHAVES, R. (2003): “La Economía Social y la política económica”. En AA.VV., *Política económica y actividad empresarial*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- MORALES GUTIÉRREZ, A.C. (2002): “El imaginario social de la participación y el modelo cooperativo como arquetipo empresarial ‘tipo O’”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 40, 43-71.
- MORRIS, M., SCHINDEHUTTE, M. & ALLEN, J. (2005): “The entrepreneur’s business model: toward a unified perspective”, *Journal of Business Research*, 58(6), 726-735.
- MOYANO FUENTES, J. (Coord.) (2001): *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales*. Jaén: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Jaén, 164-181.
- MOYANO FUENTES, J., PUIG BLANCO, F. & BRUQUE CÁMARA, S. (2008): “Los determinantes de la competitividad en las cooperativas”, *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa*, 61, 233-249.
- NAHAPIET, J. & GHOSHAL, S. (1998): “Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage”, *Academy of Management Review*, 23:2, 242-266.
- NÚÑEZ-NICKEL, M. & MOYANO-FUENTES, J. (2004): “Ownership structure of cooperatives as an environmental buffer”, *Journal of Management Studies*, 41(7), 1131-1152.
- OLILLA, P. (1994): “Farmer’s cooperatives as market coordinating institutions”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 65(1), 81-102.
- PALOMO ZURDO, R.J. & VALOR MARTÍNEZ, C. (2004): “El “activismo” de los socios como catalizador de la responsabilidad social de la empresa: aplicación a las organizaciones de participación”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 50, 167-190.

- PIERCE, J., RUBENFELD, S. & MORGAN, S. (1991): "Employee Ownership - a Conceptual-Model of Process and Effects", *Academy of Management Review*, 16(1), 121-144.
- PORTER, M.E. (1991): "Towards a dynamic theory of strategy", *Strategic Management Journal*, 12, S2, 95-117.
- PRIETO, J.A. (2001): "La participación de los socios en los procesos de producción y distribución de la sociedad cooperativa: Los socios-consumidores de bienes y/o servicios". En: Moyano Fuentes, J. (Coord.), *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales*. Jaén: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Jaén, 164-181.
- PUIG, F. & MARQUES H. (2010): *Territory, Specialization and Globalization in European Manufacturing*, Ed: Routledge Taylor & Francis Group, London (UK).
- PUIG, F. & GONZÁLEZ-LOUREIRO, M. (2012): "Orientación internacional y supervivencia de las nuevas empresas manufactureras", XXII Congreso Nacional de (ACEDE).
- PUIG, F., CANTARERO, S., COMECHE, J. M., TORCAL, V.R. & VIVAS-LÓPEZ, S. (2012): "Dinámica Emprendedora y Territorio en Sectores Manufactureros Tradicionales", *Multidisciplinary Business Review*, 4:1, 4-21.
- RUBIO, M. (2008): "Análisis del fracas empresarial en Andalucía. Especial referencia a la edad de la empresa", *Cuadernos de CC.EE. Y EE*, Universidad de Málaga, 54, 35-56.
- SCHUTJENS, V.A. & WEVER, E. (2000): "Determinants of new firm success", *Papers in Regional Science*, 79(2), 135-159.
- SCHWEIGER, D. M. & LEANA, C. R. (1986): "Participation in decision-making". In: Locke, E.A. (Ed.): *Generalizing from laboratory to field studies*, 147-166.
- THORNHILL, S. & AMIT, R. (2003): "Learning about failure: bankruptcy, firm age and resources-based view", *Organizational science*, 14(5), 497-509.
- VARGAS, A. (2004): "Empresas Cooperativas, ventaja competitiva y tecnologías de la información", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 49, 13-29.
- VENKATARAMAN, S., VAN DE VEN, A.H., BUCKEYE, J. & HUDSON, R. (1990): "Starting up in a turbulent environment: A process model of failure among firms with high customer dependence", *Journal of Business Venturing*, 5(5), 277-295.
- VICENT CHULIÁ, F. (1998): "Mercado, principios cooperativos y reforma de la legislación cooperativa (estudio introductorio y de síntesis)", *CIRIEC-España, Revista de economía Pública, Social y Cooperativa*, 29, 7-33.
- VIRGINIE, P. (2006): "Entry, exit, and the business cycle: Are cooperatives different?", *Journal of Comparative Economics*, 34, 295-316.
- WILPERT, B. (1984): "Participation in organizations: evidence from international comparative research", *International Science Journal*, 36:2.