

## INTRODUCCIÓN

Nos complace enormemente presentarles el tercer número de la Revista Internacional de la Pequeña y mediana empresa. En este número encontrarán cinco atractivos trabajos que introduciré muy brevemente.

El primer trabajo (*la dependencia funcional y productiva de las empresas: un análisis territorial y sectorial*) presentado por Felipe Rafael Cáceres Carrasco y Joaquín Guzmán Cuevas, ambos miembros de la Universidad de Sevilla, estudia las diferencias territoriales y sectoriales existentes en la dependencia funcional (relación entre los inputs que la empresa adquiere fuera del territorio en el que se localiza respecto al output que destina a la economía o región en que se asienta) y la dependencia productiva (o grado de interrelación de una empresa respecto a los proveedores y clientes dentro del mismo marco geográfico) de las pymes. El Trabajo demuestra la existencia de diferencias estadísticamente significativas para ambos tipos de dependencia entre empresas localizadas en territorios con diferentes niveles de renta relativa. Esta aportación resulta especialmente interesante en tanto que relaciona los vínculos productivos y comerciales de las empresas dentro y fuera del territorio en que se localizan así como el grado de concentración de sus compras y ventas, con el grado de desarrollo económico del territorio.

El concepto de dependencia productiva expresa, desde una particular perspectiva, el grado de vulnerabilidad de las empresas en un determinado tejido productivo y viene a recoger un rasgo de las empresas que, aunque con frecuencia no se considera en los análisis empíricos sobre el tejido empresarial, puede condicionar las posibilidades de supervivencia de las empresas.

El análisis empírico utiliza dos muestras que suman 432 empresas seleccionadas aleatoriamente de las provincias de Sevilla y Barcelona. La elección de estas ciudades obedece a sus diferentes niveles de renta relativa y a que se encuentran en regiones que, asimismo, muestran un diferente grado de desarrollo económico relativo. La información fue obtenida mediante encuestas personales a los empresarios o principales directivos de las empresas analizadas. Dichas entrevistas se realizaron a lo largo de 2006. Se aplicó a los datos obtenidos un ANOVA de dos factores

Especial interés tienen los resultados obtenidos a partir del análisis de los sectores que muestran que aunque éstos no influyen en los niveles de dependencia funcional y productiva, sí existe una influencia negativa sobre la primera de esas dependencias cuando interactúa la provincia de menor nivel de renta con el sector industrial o de la construcción. En cambio, la interacción provincia-sector no es significativa cuando se trata de los servicios. Este hecho, pone de manifiesto que dichos sectores contribuyen en mayor medida que el de servicios a reducir la dependencia funcional de la economía con menor nivel de desarrollo relativo.

Los profesores de la Universidad de Cádiz, Manuel Larrán Jorge, Amalia García-Borbolla Fernández y Yolanda Giner Manso nos presentan el trabajo titulado *Empresa familiar y racionamiento de crédito* cuyo objetivo principal es la constatación empírica de la existencia de restricciones financieras a las pymes que solicitan financiación ajena externa, básicamente en forma de créditos, de las entidades financieras. Estas restricciones se derivarían de su tamaño, y no estarían justificadas por el riesgo de los proyectos. En este trabajo también se analiza si la estructura de propiedad empresarial afecta a las condiciones de financiación obtenidas por empresas familiares.

Para ello, el trabajo desarrolla un estudio cuantitativo a partir de la información obtenida de cuestionarios suministrados a 816 empresas radicadas en España, de las cuales 545 fueron consideradas empresas familiares, y de la información de los estados contables de obligada presentación de dichas empresas (recogida en la base de datos SABI). La población objetivo fueron empresas situadas en Andalucía segmentando la variable tamaño en tres grupos: menos de diez empleados, de diez a cincuenta empleados y más de cincuenta empleados. Los autores utilizan una metodología que, partiendo de un análisis descriptivo, procede a contrastar posteriormente las hipótesis utilizando el Análisis de la Varianza y tablas de contingencia.

Entre las principales conclusiones obtenidas en el trabajo destacaríamos las siguientes: se comprueba la existencia de un racionamiento de crédito, especialmente a las empresas de tamaño medio, que no se encuentra justificado por diferencias en su rentabilidad económica y que resulta en una asignación ineficiente de los recursos por parte de las entidades financieras; la constatación de que son las empresas de menor tamaño las más endeudadas, dada la dependencia de este colectivo de la financiación bancaria y de sus menores opciones a la hora de lograr fuentes de financiación alternativas; así como la demostración de que el carácter familiar de la empresa no resulta ser un factor ni reductor del coste financiero ni facilitador del acceso al crédito bancario y, por ende, influye de manera directa en la mayor exigencia de avales en las operaciones crediticias de este tipo de empresas y, de igual modo, son penalizadas aquellas empresas donde el gerente participa en el capital de la empresa.

*Intensidad en I+D y desempeño empresarial en las pymes: un enfoque multidimensional* es el tercer trabajo de la revista y sus autores son María Isabel González Bravo y Luís Alberto Pargas Carmona, profesores de la Universidad de Salamanca.

Se ha estudiado con anterioridad la existencia de una relación positiva entre la inversión en I+D de la empresa y su rentabilidad y productividad, medida a través de diferentes variables. El objetivo básico de estos trabajos es poder valorar el retorno de la inversión en I+D; en qué período dicho retorno o rentabilidad se produce; durante cuánto tiempo se produce y si existen variables que pudieran afectar a los niveles de rentabilidad de la inversión en I+D obtenidos por las empresas. En este contexto es donde se plantea este trabajo cuyo objetivo es evidenciar la existencia de diferencias en el rendimiento de una muestra de pymes vinculadas a la intensidad de la inversión en I+D de las mismas, estudiando al mismo tiempo la influencia que ejerce el factor sector.

Para ello los autores estudian la actuación de un conjunto de pymes manufactureras estadounidenses que desarrollan actividades de I+D en el período 1999-2003 utilizando la base de datos Datastream®. De la base depurada (592 empresas), un 57,94% fueron clasificadas como pymes constituyendo un total de 1.715 observaciones. El estudio fue realizado utilizando el Análisis Factorial Múltiple para analizar el desempeño desde una perspectiva multidimensional, al tiempo que se incorporaron las posibles variaciones temporales.

El resultado es un mapa de consenso de las pymes en ese período, que permite evidenciar diferencias de desempeño (en más de una variable asociada al rendimiento y desempeño empresarial) que podrían relacionarse a la intensidad en I+D. Estas diferencias eran desfavorables para las empresas altamente intensivas en I+D, lo que es un indicio de la existencia de un punto crítico de inversión en I+D en el cual la retribución de la misma comienza a descender.

Destacamos como la medición del desempeño no se limitó a un único indicador, sino que fue entendido como una variable multidimensional en la que tienen cabida varios indicadores analizados por medio de una técnica de interdependencia y como la clasificación del tamaño de la empresa no se hizo depender directamente, como ocurre generalmente, de determinados valores asociados al número de empleados o a los activos. Puesto que cada sector tiene sus particularidades los autores utilizaron una clasificación que los evaluara individualmente teniendo en cuenta las características de cada uno de los sectores industriales en los que una empresa opera.

Los autores consideran, y nosotros con ellos, que sería apropiada la aplicación de esta metodología a muestras de pymes pertenecientes a otros países y/o en otros sectores lo que permitiría evidenciar diferencias asociadas al entorno en el que la empresa opera. Asimismo podría detectarse la posible influencia que la normativa contable asociada a los procesos de I+D puede tener sobre la evaluación del rendimiento empresarial.

Jesús Cambra Fierro profesor de la Universidad Pablo de Olavide y Yolanda Polo Redondo profesora de la Universidad de Zaragoza son los autores de *Marketing relacional: la llave de una gestión adecuada de la función de aprovisionamiento en el contexto pyme*, el cuarto trabajo de nuestro número tres que, tomando como referencia la disciplina del marketing de relaciones, pretende analizar la orientación temporal a largo plazo de las relaciones de aprovisionamiento en un contexto pyme

En el contexto b2b actual las empresas se convierten en agentes cada vez más activos que identifican, evalúan y seleccionan proveedores, pretendiendo establecer relaciones duraderas con aquellos que resulten más adecuados. Este fenómeno presenta actualmente un gran interés ya que supone que no es posible comprender el éxito de una empresa analizando solamente la gestión de su cartera de clientes. Sin embargo, la literatura identifica una importante carencia de trabajos que analizan explícitamente el contexto pyme, carencia que los autores ayudan a cubrir con su investigación. Resulta muy interesante observar como determinadas características de las pymes resultan especialmente atractivas en este sentido. Por ejemplo, es posible que las pymes no dispongan de tiempo suficiente para evaluar continuamente nuevas propuestas de aprovisionamiento, no sean capaces de asumir el coste de implantar determinados sistemas de información o sean incapaces de gestionarlos adecuadamente. Por tanto, quizás el esfuerzo inicial que se haga para identificar y seleccionar proveedores sea importante y la orientación a largo plazo de estas relaciones permita liberar tiempo y recursos para otras actividades de la organización.

Son varios los factores que repercuten en la orientación a largo plazo de la función de aprovisionamiento: la adaptación del proveedor a las necesidades del comprador, la cooperación, la comunicación y la confianza son elementos que determinan el nivel de satisfacción percibida por el comprador. Además, junto a la satisfacción percibida por el cliente, la confianza comprobada y el compromiso mostrado hacia la relación se convierten en elementos clave que determinan la orientación temporal de estas relaciones. A partir de estos elementos los autores proponen un conjunto de hipótesis que explican y modelizan dicha orientación temporal, destacando la diferenciación pertinente en el concepto global de confianza.

Los datos se obtuvieron a través de una encuesta enviada por correo (1.000 enviadas y 232 válidas) a los responsables de la función de aprovisionamiento de una muestra aleatoria de pymes españolas pertenecientes al sector industrial, de construcción, y servicios. Los autores tomaron como referencia la clasificación de pyme propuesta por el INE y la CEPYME de la que consideraron los tres primeros intervalos, estableciendo como límite superior de inclusión en el estudio plantillas de 99 trabajadores.

Para medir las variables y a partir de varias escalas multi-ítem, adaptadas de otros trabajos realizaron un estudio exploratorio previo con responsables de algunas empresas y un pretest, con el objetivo de cuantificar el tamaño del cuestionario y aclarar los términos utilizados, diseñando las escalas finalmente consideradas que se depuraron y validaron para finalmente analizar la significatividad de las hipótesis del modelo.

La contratación del modelo concluye que la cooperación, la comunicación, la confianza previa, la adaptación a las expectativas, la satisfacción, la confianza probada y el compromiso explican la orientación a largo plazo de la función de aprovisionamiento.

Los autores defienden idea de que, mientras que la confianza previa está basada en la imagen y en la reputación del proveedor, la confianza probada se basada en la constatación de la capacidad real de ese proveedor. Así, una vez que el cliente ha percibido el desempeño del proveedor es posible que se refuerce la imagen de dicho proveedor. Por tanto se aprecia que es necesario que exista un equilibrio entre la generación de expectativas altas, para convencer al posible cliente, y la capacidad real para satisfacerlas. En caso contrario el nivel de satisfacción percibida podría ser menor y afectar negativamente a la posible continuidad de la relación. Además, este efecto negativo también podría repercutir en la imagen y en la reputación del proveedor en el mercado.

El último trabajo del presente número titulado *Evaluación del rendimiento de las cajas de ahorros Españolas de reducida dimensión* y cuyos autores son Isidoro Guzmán Raja de la Universidad Politécnica de Cartagena y Bernabé Escobar Pérez de la Universidad de Sevilla se ocupa de otro tema de indudable actualidad como es la eficiencia de las cajas de ahorros españolas.

El importante papel que en el contexto del sistema financiero español vienen detentando las cajas de ahorros unido a una situación de crisis económica como la que España viene padeciendo en los últimos tiempos, es acicate más que suficiente para plantearse la medida de su desempeño, pues parece lógico pensar que existe una importante preocupación por conocer el nivel de eficiencia de las empresas en general, especialmente en el caso de aquellas que forman parte del sistema financiero, dado que ha sido precisamente en este sector donde se ha originado el conflicto económico a nivel mundial, además de por las repercusiones que tiene la actuación de este tipo de entidades en la economía en general

De entre la metodología existente para la medida del rendimiento, los autores seleccionan la técnica no paramétrica del Análisis Envolvente de Datos -*Data Envelopment Analysis*, DEA-dado que es capaz de calcular la eficiencia relativa de las unidades evaluadas a partir de un conjunto de multi-outputs/multi-inputs mediante el trazado de una frontera eficiente determinada por aquellas unidades que muestran un mayor rendimiento de acuerdo con la tecnología productiva aplicada.

A partir de los datos extraídos de la web de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, y considerando la pertenencia al sector financiero de las entidades objeto de estudio, evalúan un modelo de eficiencia de intermediación a partir de la consideración de cinco variables [dos outputs y tres inputs] para dos fronteras de eficiencia: la conformada exclusivamente por entidades de reducida dimensión y la correspondiente a la totalidad de las CCAA radicadas en España. Los resultados del estudio para la frontera de eficiencia referida a entidades de pequeño tamaño indican que en general, obtienen un nivel de rendimiento satisfactorio, situándose en posiciones cercanas a su escala óptima de operaciones y presentando, a *sensu contrario*, un descenso en productividad, debido fundamentalmente a la recesión tecnológica del subsector.

Cuando se evalúan comparativamente los resultados para la frontera de eficiencia común a todas las CCAA españolas, se observa que las entidades de pequeña dimensión obtienen un nivel de rendimiento similar al de las de mayor dimensión, operando ambos grupos en una escala de operaciones cercana a su óptimo, presentando diferencias en los niveles de productividad, pues mientras las entidades más pequeñas exhiben un ligero descenso en dicha variable, las de mayor tamaño obtienen un incremento influenciado básicamente por el progreso tecnológico del subsector.

Como es habitual terminamos este número con breves reseñas de tesis doctorales realizadas recientemente y que tienen a la PYME como objeto de estudio.

Para terminar esta introducción me gustaría agradecer sinceramente a todos los colaboradores de la revista, autores cuyos trabajos se encuentren publicados o no, así como todos los revisores que nos apoyan, por confiar en este proyecto y colaborar con nosotros.

**Joaquina Laffarga**  
*Editora*