

LA DEPENDENCIA FUNCIONAL Y PRODUCTIVA DE LAS EMPRESAS: UN ANALISIS TERRITORIAL Y SECTORIAL

Felipe Rafael Cáceres Carrasco, (Universidad de Sevilla) y Joaquín Guzmán Cuevas
(Universidad de Sevilla)

RESUMEN

Se introducen y desarrollan dos nuevos conceptos que hacen referencia a características del tejido empresarial: "dependencia funcional" y "dependencia productiva". El trabajo consta de dos partes. En la primera se delimitan y recogen algunos antecedentes y referencias en la literatura económica sobre dichos conceptos. En la segunda se demuestra, mediante un contraste empírico, que existen diferencias estadísticamente significativas en el grado de dependencia funcional y productiva entre empresas localizadas en dos territorios con diferentes niveles de renta relativa. Esta aportación la consideramos de gran interés en tanto que vincula las citadas características de las empresas con el grado de desarrollo económico del territorio.

Palabras clave: tejido empresarial, características cualitativas de las empresas, crecimiento económico territorial

Códigos JEL: R11, M20

ABSTRACT

Two parts can be differentiated in this article. First, two new characteristics of business structure, which are important from a macroeconomic perspective in the regional context, are introduced and analyzed: functional dependence and productive dependence. Second, an empirical analysis has been formulated in order to contrast the importance of these entrepreneurial characteristics. The results show that those business characteristics are related to territorial economic growth.

Keywords: entrepreneurial structure, qualitative characteristics of firms, territorial economic growth

EMPRESA FAMILIAR Y RACIONAMIENTO DE CRÉDITO

Manuel Larrán Jorge (Universidad de Cádiz), Amalia García-Borbolla Fernández (Universidad de Cádiz) y Yolanda Giner Manso (Universidad de Cádiz)

RESUMEN

La importancia económica y social de las empresas familiares ha propiciado el interés por analizar los factores que pueden condicionar su supervivencia y mejorar sus resultados económicos. Desde el punto de vista financiero, nos centramos en el racionamiento de crédito, como consecuencia última de las restricciones que en ocasiones las entidades financieras imponen a un grupo de empresas que solicita financiación, no justificadas por la menor eficiencia empresarial. Así, el objetivo de éste trabajo es determinar, si en el mercado de crédito bancario existen restricciones, tanto en el acceso al crédito como en sus condiciones comerciales, a las empresas familiares. Para ello, se desarrolló 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. El análisis conjunto de la información nos permitió determinar la existencia de racionamiento de crédito en el mercado de crédito andaluz, así como la incidencia en el mismo de la estructura de propiedad de la empresa solicitante de fondos. Finalmente, concluimos en una serie de recomendaciones tanto a las empresas, como a las entidades financieras y a las instituciones que mejoren la eficiencia del mercado de crédito bancario y reduzcan las consecuencias negativas del racionamiento del crédito.

Palabras clave: empresa familiar, racionamiento de crédito, relaciones bancarias, financiación de Pymes, mercado de crédito.

ABSTRACT

The prominence of family businesses in the social and economic scene has motivated research to identify the factors that might determine their survival and improve their economic performance. We focus on the issue of credit rationing, as the end result of the restrictions sometimes imposed by financial entities. Thus, the aim of this paper is to test the bank credit market for credit access or price constraints on family businesses. The investigation was based on a quantitative analysis of data drawn from questionnaires distributed to 816 Spanish based firms, 545 of which classed as family firms, and from the compulsory accounting records of the firms. Conjoint analysis of these data allowed us to test the Spanish credit market. We conclude with a set of recommendations to improve efficiency in the credit market.

Key Words: Family Firm, Credit rationing, banking relationship, financing SMEs, credit market, lending relationships

INTENSIDAD EN I+D Y DESEMPEÑO EMPRESARIAL EN LAS PYMES: UN ENFOQUE MULTIDIMENSIONAL

María Isabel González Bravo (Universidad de Salamanca) y Luís Alberto Pargas Carmona (Universidad de Salamanca)

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es caracterizar la actuación de un conjunto de pymes estadounidenses que desarrollan actividades de I+D en el período 1999-2003, para determinar si existen diferencias según su intensidad en I+D (Investigación y Desarrollo). El estudio fue realizado por medio del Análisis Factorial Múltiple (AFM) para analizar el desempeño desde una perspectiva multidimensional, al tiempo que se incorporan las posibles variaciones temporales. El resultado es un mapa de consenso de las pymes en ese período, que permite evidenciar diferencias de desempeño que podrían relacionarse a la intensidad en I+D. En este sentido, se encontraron diferencias principalmente en el *cash flow* de operaciones y en los resultados obtenidos en la actividad en relación con trabajadores y gastos de I+D. Se verificó que 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 su retribución comienza a descender. Los resultados son un punto de partida importante para estudios de tipo causal que analicen la forma funcional de esta relación y, por otro lado, despiertan el interés hacia futuros trabajos que incorporen al análisis el desplazamiento de las fronteras tecnológicas y la evaluación de los efectos *spillover*.

Palabras Clave: Investigación y Desarrollo, I+D y Desempeño empresarial, PYME, Análisis Factorial Múltiple.

ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze the performance of American small firms that develop R&D activities in the period 1999-2003, in order to determine whether differences exist according to their R&D intensity. This study was conducted using Multiple Factor Analysis (MFA) gathering a multidimensional perspective of firm performance, while including possible variations through time. The result is a consensus map that shows performance differences that might be related to R&D intensity. In this respect, differences were found mainly in *cash flow from operations* and in *personnel* and *R&D productivity*. The results showed negative differences in firms classified as R&D intensive firms supporting the idea that the return of R&D activities has a possible "turning point". The results are valid for further studies seeking a formulation of relationship between R&D and performance as well as the spillover effects.

Key Words: Research and Development; R&D and Firm Performance; Small Firms; Multiple Factor Analysis

MARKETING RELACIONAL: LA LLAVE DE UNA GESTIÓN ADECUADA DE LA FUNCIÓN DE APROVISIONAMIENTO EN EL CONTEXTO PYME

Jesús Cambra Fierro (Universidad Pablo de Olavide) y Yolanda Polo Redondo (Universidad de Zaragoza)

RESUMEN

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 enorme interés ya que ahora ya 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 brecha en la investigación relacionada con la carencia de trabajos que analizan explícitamente el contexto de la pequeña y mediana empresa (PYME). Este artículo, 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. Se analizan aspectos relacionados con la cooperación, la comunicación, la confianza previa y la confianza probada, la adaptación a las expectativas, la satisfacción y el compromiso. Finalmente se valoran y discuten las principales implicaciones de los resultados obtenidos.

Palabras clave: Marketing relacional, *Supply chain management*, satisfacción, confianza previa, confianza demostrada.

ABSTRACT

In the current B2B context firms need to identify, analyze and select adequate suppliers. The aim is the establishment and development of long-term relationships. This topic is of interest because managers can not understand the firm's success based only on profitable relationship with customers.

However, literature identifies a gap respect researches considering the SME context. This article, taking as reference the relationship marketing literature, analyzes the long-term orientation of firms-suppliers relationships in the SME context. We analyze aspects related with cooperation, communication, previous trust, proven trust, adaptation to expectatives, satisfaction and commitment. We also value and discuss the main implications for management of results.

Key Words: Relationship marketing, Supply chain management, satisfaction, previous trust, proven trust.

EVALUACIÓN DEL RENDIMIENTO DE LAS CAJAS DE AHORROS ESPAÑOLAS DE REDUCIDA DIMENSIÓN

Isidoro Guzmán Raja (Universidad Politécnica de Cartagena) y Bernabé Escobar Pérez (Universidad de Sevilla)

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar los niveles de eficiencia técnica y cambio productivo de las Cajas de Ahorros (CCAA) de menor dimensión por dos motivos principales: en primer lugar, su menor tamaño parece implicar un mayor arraigo social, y en segundo lugar, porque es lógico pensar que serán las primeras candidatas en participar en los procesos de fusión que muy probablemente están por llegar [Costas, 2009].

De entre la metodología existente para la medida del rendimiento, se seleccionó la técnica no paramétrica del Análisis Envolvente de Datos -*Data Envelopment Analysis*, DEA- [Charnes *et al.*, 1978; Banker *et al.*, 1984] 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 [en adelante, CECA], y considerando la pertenencia al sector financiero de las entidades objeto de estudio, se evaluó un modelo de eficiencia de intermediación [Mester, 1996; Molyneux *et al.*, 1996; Yeh, 1996; Berger y Humphrey, 1997; Guzmán y Reverte, 2008] 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.

Palabras clave: Cajas de ahorros, eficiencia, productividad, análisis envolvente de datos, índice de Malmquist.

ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze the levels of technical efficiency and productive change of smaller saving banks (hereafter CCAA) due to two main motives: firstly, their smaller size

may implicate stronger social roots; and secondly, because it is logical to assume that they will probably be the first candidates to participate in future merger processes (Costas, 2009).

Among the methodologies available for performance measurement, the non-parametric Data Envelopment Analysis (DEA) technique was chosen [Charnes *et al.*, 1978; Banker *et al.*, 1984]. DEA provides a measure of the relative efficiency of the units being evaluated – represented in term of inputs-outputs combinations – by means of estimating an efficiency frontier which is determined by those units that obtain the highest performance according to the productive technology applied.

From the data that were obtained from the web page of the Confederación Española de Cajas de Ahorro (hereafter CECA), and by considering that the institutions studied belong to the financial sector, an intermediation model was assessed [Mester, 1996; Molyneux *et al.*, 1996; Yeh, 1996; Berger and Humphrey, 1997; Guzmán and Reverte, 2008] by considering five variables (two outputs and three inputs) for two efficient frontiers: one composed exclusively of small size and another one for all the CCAA based in Spain. The results of the study to the efficient frontier refers to small institutions indicate that in general, obtain a satisfactory performance level and stood at positions close to their optimal scale of operations and presenting, conversely contrary, a decrease in productivity influenced mainly by the technology recession of the subsector.

When comparing the results to the efficient frontier common to all Spanish CCAA, it appears that small-sized entities obtain a performance level similar to that of large ones, operating both groups on a scale of operations near their optimal, showing differences in productivity levels, because while smaller institutions exhibited a slight decrease in that variable, the largest gain increased primarily influenced by technological progress in the subsector.

Key Words: Saving banks, efficiency, productivity, data envelopment analysis (DEA), Malmquist index