

Las Empresas de Alto Crecimiento. Un análisis de los principales trabajos en España*

High Growth Firms. An analysis of the major studies in Spain

Basañez Llantada A¹, Insunza Aranzeta G¹, Ruiz de Arbulo López P¹,
Landeta Manzano B¹, González Laskibar X¹

Abstract The growth of companies is an area of great interest to academics and business as evidenced by the large amount of studies that have addressed the issue. Terms like "High Growth Firm" or "Gazelle" have emerged around it to refer to companies with growth rates above average. But until 2008, when the OECD established a commonly accepted criteria for these companies, the studies lacked the desired consistency. This paper provides a comparative analysis of major studies published at national level and aims to provide methodological improvement suggestions for future studies.

Resumen El crecimiento de las empresas es un área de enorme interés para el mundo académico y empresarial como lo demuestran los numerosos estudios que han tratado el tema. Alrededor del mismo se han ido acuñando incluso términos como "Empresa de Alto Crecimiento" o "Empresa Gacela" para referirse a empresas con tasas de crecimiento por encima de la media. Sin embargo hasta el 2008, año en que la OCDE estableció un criterio comúnmente aceptado para estas empresas, los estudios carecían de la deseable homogeneidad. Este trabajo realiza un análisis comparativo de los principales estudios publicados a nivel nacional y trata de aportar propuestas de mejora metodológicas para próximos estudios.

Keywords: HGF, Gazelle, Methodology; **Palabras clave:** Empresa de Alto Crecimiento, Gacela, Metodología.

¹ Basañez Llantada A (✉); Insunza Aranzeta G¹, Ruiz de Arbulo López P¹, Landeta Manzano B¹, González Laskibar X¹. Dpto. de Organización de Empresas. Escuela Técnica Superior de Ingeniería de Bilbao (UPV/EHU), Alameda de Urquijo s/n, 48013 Bilbao, Spain
e-mail: aitor.basanez@ehu.es

* Este trabajo se deriva de la participación de sus autores en el proyecto de investigación de la Universidad del País Vasco UPV/EHU titulado "Determinantes y características de las empresas innovadoras de alto crecimiento en la CAPV" NUPV11/08

1.1. Introducción y Objetivos.

Conocer y comprender las razones por las que las empresas más dinámicas logran crecimientos espectaculares es sin duda un objetivo que todo gestor de empresa quisiera lograr para poder aplicarlas a su organización. Estas empresas, conocidas como Empresas de alto Crecimiento o Empresas Gacela según el caso, han sido motivo de numerosos estudios. Este trabajo analiza comparativamente ocho de los principales estudios realizados en España con los siguientes objetivos:

- Realizar una compilación de las características más significativas de estas empresas así como de los factores que han posibilitado ese crecimiento.
- Realizar unas sencillas propuestas de mejora metodológicas que faciliten la realización de este tipo de estudios, pero sobre todo su posterior comprensión y comparación con otros estudios similares.

Se pretende también invitar a reflexionar sobre la idoneidad de los criterios utilizados para medir el crecimiento de las empresas. ¿Es necesario crecer a un ritmo predeterminado para considerar una empresa como de alto crecimiento o el criterio debe establecerse por comparación con el crecimiento medio del total de las empresas consideradas?

1.2. Conceptos y Antecedentes

El concepto de empresa de alto crecimiento ha ido evolucionando desde que en los años 70 D. Birch realizara una investigación pionera en la que trataba de apuntar los factores que determinaban la supervivencia y el crecimiento de las empresas. En el mismo, el autor llegó a la conclusión de que dos terceras partes de los puestos de trabajo creados entre 1969 y 1976 en EEUU fueron creados por empresas con menos de veinte ocupados y que el 80 % de los nuevos puestos de trabajo fueron creados por empresas con cuatro años o menos. (D. Birch, 1981)

El propio Birch fue quien utilizó el término Gacela por primera vez en su trabajo “Job Creation in America” publicado en 1987 (Birch 1987). Posteriormente en otro trabajo realizado para Cognetics, empresa norteamericana dedicada a la realización de estudios económicos, definió como empresa gacela a aquellas compañías que duplicaban su volumen de negocio durante un período de cuatro años. (Birch et al. (1994). En este trabajo, identificaron 250.000 gacelas en EEUU y se concluyó que ellas eran las responsables del 70% del incremento de empleo.

Sin embargo los diferentes autores venían utilizando diferentes definiciones para el término de “Empresa Gacela” hasta que en 2008 la OCDE estableció un criterio que parece haber tenido buena acogida entre la comunidad académica y empresarial. Este criterio define como “Empresa de Alto Crecimiento” a aquella que experimenta tasas de crecimiento de empleados o de facturación de como mínimo un 20% anual durante un período de tres años consecutivos y que tiene al

menos, diez empleados. Además, define como “Empresa Gacela” a aquella empresa de alto crecimiento que no supera los cinco años de vida. (Ahmad 2006)

1.3. Análisis Comparativo de los Trabajos Seleccionados

Para el presente estudio se han considerado únicamente trabajos que analizan las empresas gacela de diferentes zonas de España, sin incluir otros estudios de carácter internacional y otros con puntos de vista más específicos. El motivo es contar con un pool de estudios homogéneo que permita extraer un mínimo de conclusiones válidas. En la tabla 1.1 se relacionan los trabajos seleccionados:

Tabla 1.1 Trabajos seleccionados para el estudio

Título del trabajo	Año	Periodo analizado
Claves del crecimiento empresarial. Las empresas gacela de Galicia	2004	1998-2000
Aproximación al fenómeno de las empresas gacela en Andalucía	2000	1993-1998
Determinantes y características de las empresas de alto crecimiento en España.	2009	1996-2003
Empresas gacela de Euskadi.	1996	1990-1994
Las empresas gacela en Extremadura. Referencias estratégicas para competir	2000	1994-1996
Las empresas gacela en Cataluña. Un estudio centrado en el trienio 1995-97	2000	1994-1997
Las empresas de alto crecimiento y las gacelas. (Cataluña II)	2010	2005-2007
Empresas gacela y empresas tortuga en Aragón	2007	1998-2000

1.4.1. Análisis de las Características Generales de los Trabajos

Ámbito: Como se aprecia en la tabla 1, siete de los estudios son regionales mientras que el restante, analiza empresas de toda la geografía española. Respecto al periodo de estudios, todos los trabajos salvo el relativo a Euskadi han estudiado periodos en los que la situación económica en España era de crecimiento. Parece darse la circunstancia de que el interés por el crecimiento de las empresas es mayor precisamente cuanto más crecen estas. Una primera reflexión que cabría hacerse es, si no merece la pena estudiar el comportamiento de las empresas más exitosas en tiempos de crisis y no en épocas de expansión.

Objetivos perseguidos: El objetivo principal de todos los estudios es identificar las características generales de las empresas gacela, así como los factores que han posibilitado su alto crecimiento. Este objetivo debe servir a su vez para un doble propósito: servir como herramienta de Benchmarking externo, es decir que otras empresas puedan aprender de ellas y por otra parte que las propias empresas puedan utilizar los resultados de manera interna para seguir creciendo.

Metodología empleada: Los trabajos coinciden en la utilización de información proporcionada por diferentes bases de datos. La más utilizada es la base de datos

Ardán aunque aparecen también otras como la base de datos SABI. En función del criterio elegido para identificar las gacelas, se realiza la clasificación entre las gacela y las que no lo son, para posteriormente analizar diferentes datos de las gacelas como, edad, facturación, nº de trabajadores, ratios financieros, etc. Parece lógico pensar que los datos obtenidos de las gacelas son interesantes siempre que se comparen con los datos relativos al resto de las empresas, pero lo cierto es que no todos los trabajos realizan esta comparación. Por el contrario algunos van más allá y llegan a hacer clasificaciones más extensas, diferenciando tres grupos: las que crecen mucho o gacelas, las que paulatinamente reducen su tamaño, tortugas, y las normales, que mantienen tasas de crecimientos moderadas.

En algunos casos este estudio se ha completado del modo siguiente:

- Mediante encuestas a directivos de empresas de una muestra que en algún caso sólo incluye empresas gacela y en otros comprende todo tipo de empresas.
- Realizando análisis estadísticos más exhaustivos (de tipo multivariante o discriminante) de las características identificadas en las empresas gacela para concluir si dichas características son factores clave en el crecimiento.
- Considerado diferentes periodos, (o utilizando estudios de la misma región para periodos diferentes) analizan la evolución sufrida por las empresas gacela.

Criterio escogido para las empresas Gacela: Sin duda el criterio elegido es lo que más determina los resultados obtenidos. En la Tabla 1.2 se exponen los criterios utilizados por los diferentes trabajos analizados.

Tabla 1.2 Criterios utilizados para las empresas Gacela

Estudio	Criterio
Galicia	Incremento de ingresos sostenidos por encima del 25% durante al menos tres años
Andalucía	Incremento de ingresos sostenidos por encima del 25% durante al menos tres años
España	Indicador Schreyer : $S = (X_{t+3} - X_t) \cdot X_{t+3} / X_t$ X: nº de empleados El 10% de empresas con mayor índice (Schreyer 2000)
Euskadi	Ritmo de crecimiento de la cifra de explotación superior al 15% anual durante 4 años seguidos o aquellas empresas que hayan duplicado su volumen en dicho periodo
Extremadura	Ritmo de crecimiento de la cifra de explotación superior al 25% anual durante 3 años seguidos o aquellas empresas que hayan duplicado su volumen en dicho periodo
Cataluña	Crecimiento de ventas superior al 15% anual durante los tres ejercicios o duplicado facturación en ese periodo. Además su beneficio neto sobre capitales propios mínimo el 8% en 1995, el 7% en 1996 y el 6% en 1997.
Cataluña II	Aquellas empresas que al inicio del periodo tenían 10 trabajadores o más, que experimentan crecimientos de la facturación superiores al 20% durante los tres ejercicios considerados y además no superan los cinco años de vida.
Aragón	No pertenecer a ningún grupo empresarial. Facturación mínima al final del periodo 2,4 Millones €. Mínimo dos años de vida. Crecimiento de ventas mayor del 15% durante los tres años o doblar facturación en el periodo. Rentabilidad financiera sobre fondos propios mínima 8% en 1998, un 7% en 1999 y un 6% en 2000.

Ya se ha mencionado que la OCDE lanzó sus definiciones para las empresas de alto crecimiento y empresa gacela en 2008, por lo que únicamente el estudio realizado en Cataluña para el periodo 2005-2007 es quien utiliza dicho criterio.

Aunque la diversidad de condiciones es notoria, la primera conclusión es evidente, siete de los ocho estudios utiliza el crecimiento de la cifra de ingresos como criterio, aunque el crecimiento exigido sea diferente entre algunos estudios o se deban cumplir además otras condiciones. Por lo general la mayoría de estudios han cifrado el crecimiento de las ventas en un 25% anual durante tres años consecutivos, aunque alguno de los trabajos contempla 4 años en lugar de tres y otros exigen un incremento anual del 15%. En cualquier caso sólo la mitad de los estudios consideran única y exclusivamente esta condición, el resto, exige condiciones adicionales como el incremento continuado de beneficios, contar con una facturación o plantilla mínima al inicio del periodo para evitar incluir en el estudio empresas de tamaño muy reducido, o no pertenecer a grupos entre otros.

Llama la atención que únicamente el estudio realizado a nivel nacional utilice el crecimiento del número de trabajadores a través de lo que denominan “Indicador Schreyer” (ver tabla 1.2). Resulta interesante además que al contrario del resto de estudios, no impone una tasa de crecimiento, valor del indicador, concreta, sino que considera empresa gacela a aquellas empresas que forman parte del 10 % con valores de indicador más elevado. En este estudio las empresas muy pequeñas, aunque sí son consideradas, quedan prácticamente descartadas por la propia definición del indicador, ya que combina el crecimiento relativo interanual con el crecimiento en valor absoluto, lo cual hace que las empresas pequeñas tengan valores para sus indicadores sensiblemente inferiores al de las empresas más grandes.

Consecuencia de esta diferencia de criterio son los resultados, un tanto extraños a simple vista, que ofrecen los datos del número de empresas gacela identificadas en cada estudio, y que parecen no corresponderse con la realidad del tejido económico empresarial de las diferentes zonas. Así en Extremadura se identifican 750 mientras que en Cataluña aparecen 250 y en el País Vasco únicamente 89.

1.4.2. Análisis de las Conclusiones de los Trabajos.

Aunque la selección de trabajos buscaba cierta homogeneidad entre los mismos, la realidad es que los diferentes estudios han analizado diversos factores, algunos comunes y otros no, tal y como se observa en la tabla 1.3 que resume las principales conclusiones de cada estudio.

Sorprende quizás la no inclusión del crecimiento entre las conclusiones de la tabla, ello se debe a que de la propia definición de las empresas gacela ya se deriva que estas empresas crecen a un ritmo muy superior al resto. (No obstante cada estudio ha analizado este factor y de hecho existen diferencias entre ellos)

En cuanto a la edad, es unánime la constatación de que las empresas Gacela son sensiblemente más jóvenes que la media del conjunto de empresas, aun cuando entre las diferentes zonas geográficas existan diferencias tal y como muestra la

tabla 1.3. Tampoco se puede olvidar que algunos estudios establecían una edad mínima para ser considerada empresa gacela. (Ver tabla 1.2)

Tabla 1.3 Características de las empresas Gacela según los estudios seleccionados

	Galicia	Andalucía	España	Euskadi	Extremadura	Cataluña I	Cataluña II	Aragón
Plantilla	Pyme 30	Según sector	70% menos de 20	Mediana 53	Pequeña 8,41	Pymes Pequeñas	60% menos de 50	Pequeñas
Edad	12	inferior a 10 años	menor que el conjunto	12	3,79	60% menos de 20	14 AR	Jóvenes
Sectores	Construc. Servicios Fabricantes metal, mueble textil	Comercio y distrib. Fabricac. Construc. Servicios	Parecida proporción que el total	Metal Servicios comerciales Construc. Maquinaria eléctrica	Servicios Detallistas Mayoristas Fabricantes Primario Construc.		Servicios a la industria Industria Metalurgia Alimentac. Comercio	Manufacturera Comercial Construc.
Rentabilidad		Rentables		Mayor		mayor que lo normal	48% mayor	mayor que lo normal
Productividad			Alta	Mayor por empleado.				
Costes				Variables menores		Estructura de costes menor		
Facturación (Millones €)	3	Objetivo: Crecer		5,3	Menor que normales	2,6	3,4	
Estructura Financiera		Más endeudadas a corto	Más endeudadas a largo	Recursos propios mayores	Activos menores que las normales	Endeudadas a corto Gastos financieros menores.	Más endeudadas	Menor uso de Fondos permanentes
Coste Personal			Mayor	15% menor		Menor		

Otra conclusión común es que se trata de empresas pequeñas en su mayoría, sin embargo contrariamente a la percepción inicial, su número de empleados es algo mayor del esperado, 53 trabajadores de media en Euskadi 53 y 50 en Cataluña. El trabajo a nivel nacional afirma incluso que entre las gacelas, la proporción de empresas grandes y medianas es superior a la que existe en el total de empresas. En este sentido, quizás lo más relevante es el hecho de que la mayoría de los estudios consideran que las empresas Gacela son importantes generadoras de empleo en consonancia con los estudios de Birch ya comentados. (Birch 1981, 1987, Birch et al. 1994)

Los sectores de actividad donde predominan las empresas gacela no son exclusivamente aquellos con alto nivel tecnológico o sectores más o menos recientes como las telecomunicaciones el software etc. sino que las gacelas se distribuyen por todas las ramas de actividad, de hecho, el estudio realizado a nivel nacional llega a la conclusión de que la distribución sectorial de las empresas gacela prácticamente replica a la distribución del total de empresas

Los estudios evidencian una importante presencia de gacelas en los sectores tradicionales de cada zona y de manera general se puede afirmar que los servicios comerciales tienen una importante presencia entre las empresas gacela.

Por lo general la rentabilidad de las empresas gacela es superior a la del resto de compañías, aunque no se debe olvidar que algunos criterios establecen mínimos

de rentabilidad. En cuanto a la estructura financiera, parece deducirse que el nivel de endeudamiento, principalmente a corto plazo, es mayor que en el resto de empresas y que los gastos financieros son en general menores. Por otro lado, la estructura de costes de las empresas gacela es más ligera, y concretamente sus costes de personal son menores que en el resto de empresas. Este último dato parece reñido con el hecho de que el nivel de cualificación sea en general superior, sin embargo es posible que al tratarse de empresas relativamente jóvenes, se compense ese hecho.

Por último existen factores que han sido analizados en menor detalle, o por menor número de estudios, pero que parecen interesantes y que resumimos a continuación:

- Se constata la dificultad de mantener el estatus de gacela en el tiempo.
- Su interés por la innovación es importante pero aun se le dedica poco esfuerzo.
- El mercado principal es el nacional aunque las exportaciones van en aumento.
- Tres cuartas partes de las empresas gacela no pertenecen a grandes grupos.

1.5. Conclusiones: Propuestas de Mejora Metodológicas.

La diversidad en la metodología, objetivos y sobre todo en el criterio escogido, dificulta la comparación y el establecimiento de conclusiones unívocas, por ello en este apartado se pretenden aportar algunas propuestas metodológicas:

Aunque consideramos muy probable que el criterio de la OCDE se acabe imponiendo, creemos que lo más acertado sería establecer un criterio que no impusiese valores concretos de crecimiento sino que considerase gacelas a aquellas empresas que crecieran significativamente más que las demás, tal como propone Schreyer en su trabajo. (Schreyer 2000). Esto permitiría estudiar las empresas más exitosas desde el punto de vista del crecimiento también en épocas de crisis, cuando sus enseñanzas se hacen más necesarias, y es probable que sean muy pocas las que puedan crecer un 20% durante tres años consecutivos.

Para evitar identificar como gacelas a una enorme cantidad de micro empresas, que debido a su escasa facturación o plantilla pudieran tener crecimientos relativos muy elevados en sus primeros años de existencia, se proponen las dos alternativas que si han sido utilizadas en los diferentes estudios: Considerar un número de trabajadores y/o facturación mínima al inicio del periodo, o considerar una combinación del crecimiento absoluto y el relativo como establece Schreyer. (Schreyer 2000). Dicho esto, consideramos que la edad de las empresas no debe ser una exigencia sino que al contrario debe ser uno de los factores de estudio.

Dado que el objetivo es conocer qué es lo que unas empresas hacen mejor que el resto que les permite crecer más, nos parece fundamental que el estudio proporcione los datos del conjunto de las empresas gacela en comparación con los del total de empresas consideradas o con el conjunto de empresas no gacela.

Al distribuir las empresas gacelas por sectores, los estudios utilizan diferentes clasificaciones e incluso la terminología utilizada varía mucho de unos a otros lo que dificulta una comprensión adecuada de los resultados. Para evitar este problema una solución fácil y eficaz sería utilizar la clasificación que establece el Catalogo Nacional de Actividades Económicas, CNAE.

De cara a obtener información sobre otros factores de tipo estratégico, como la apuesta por la innovación, la gestión de los RRHH etc. imposibles de obtener de las bases de datos, consideramos fundamental la realización de un estudio complementario de tipo cualitativo, a través de encuestas o el estudio de casos.

Para seguir avanzando en el conocimiento de estas empresas resulta fundamental conocer su evolución más allá del periodo estudiado, por ello todo estudio debiera prever un estudio de una muestra de las empresas identificadas transcurridos unos años desde el estudio inicial. Somos conscientes de las dificultades de planificar dicho estudio, sin embargo un simple anexo con el listado de las empresas identificadas podría facilitar a un equipo investigador diferente realizar esa labor.

1.6. Referencias

- Ahmad, N. (2006). A proposed framework for Business Demographic Statistics, OECD Statistics Working Paper Series, STD/DOC(2006)3.
- Amat O, Hernández J, Fontrodona J. et al. (2000): “Las empresas gacela en Cataluña: un estudio centrado en el trienio 1995 – 1997”, *Economía Industrial*, N. 334, pp. 55-70.
- Amat O, Fontrodona J, Hernández J et al. (2010) *Las empresas de alto crecimiento y las gacelas*. Ed. Proffit.
- Birch D (1981). Who Creates the Jobs? *The Public Interest*, 65, pp. 3-14
- Birch D (1987) *Job Creation in America*. New York, NY: The Free Press.
- Birch D, Haggerty A, Parsons W (1994). *Corporate Almannac*, Cognetics Mimeo.
- Cabanelas J (2004) *Claves del crecimiento empresarial. Las empresas gacela de Galicia*. Del diagnóstico a la acción. Editado por ARDÁN, Consorcio de la Zona Franca de Vigo.
- Cabanelas J, Vaamonde A (1996): *Las empresas gacela de Euskadi*, Informe SPRI, Euskadi
- Checa A (2000) Aproximación al fenómeno de las empresas gacela en Andalucía. *Boletín económico de Andalucía* nº 28-29.
- Galve C, Hernández A (2007) *Empresas gacela y empresas tortuga en Aragón*. Documento de trabajo 37/2007 Fundación Economía Aragonesa.
- Hernández R (2000) *Empresas gacela en Extremadura*. Estudios económicos extremeños 1. Ediciones La Coria.
- López P, Puente S (2009) What Makes a High Growth Firm? A Probit analysis using Spanish firm level data. Documento de Trabajo nº 0920 Banco de España.
- Schreyer P. (2000). High-growth firms and employment, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2000/3.