

IMPORTANCIA DEL FACTOR SECTOR EN LAS EMPRESAS DE INSERCIÓN

Retolaza Avalos, Jose Luis
Ruiz Roqueñi, Maite

RESUMEN

En el estudio realizado se analiza el impacto del factor sector en las empresas de inserción. En base a las características diferenciales de esta nueva realidad se propone un análisis de la correlación entre el sector en el que se inscribe la empresa y el éxito de la misma; soslayando el problema de que los resultados no pueden ser el indicador de éxito para un tipo de empresas que se autodefinen como sin ánimo de lucro, a través de los indicadores de estructura financiera y liquidez. De los resultados se desprende que el sector no tiene ninguna influencia en el éxito de este tipo de empresas, al contrario de lo que la literatura en torno al tema muestra para las empresas “tradicionales”.

PALABRAS CLAVE: Empresas de inserción, Sector, Éxito empresarial, Estructura financiera, Liquidez, Recursos y Capacidades.

1. INTRODUCCIÓN:

Las Empresas de Inserción en el Estado Español son una realidad incipiente con un importante potencial de desarrollo, que consecuentemente va a demandar un volumen cada vez mayor de recursos públicos, la optimización de dichos recursos se convierte así en un problema de actualidad que, sin duda, está relacionado con la utilización de los mismos de forma eficiente. Dicha eficiencia pasa por su utilización en empresas de inserción que sean capaces de utilizarlos de forma adecuada; para ello, identificar los factores explicativos del éxito de este tipo de empresas puede, no sólo, contribuir al adecuado desarrollo de las mismas y, por tanto, a la consecución de su objeto social; sino también a optimizar la utilización de los recursos públicos en un ámbito de tanto interés social como es el de la inserción laboral de colectivos desfavorecidos. Por otra parte hay que constatar que las pocas aproximaciones que hasta el momento se han hecho sobre las Empresas de Inserción, se han orientado básicamente desde el ámbito descriptivo, pedagógico o social, habiendo una ausencia casi total de investigaciones sobre el tema desde las ciencias económicas (Retolaza 2005: 11-12). Y, sin embargo, como apunta Aguirrezabal (2004: 1), “la estrategia Europea para el empleo apunta un debate en torno a la búsqueda de nuevas soluciones a este problema que, superando los límites que el sector no lucrativo presenta, puedan, sin embargo, encontrar un marco adecuado en el que el ámbito económico-empresarial y el mundo de lo social vayan al encuentro mutuo y se complementen”.

Una primera aproximación a una definición de Empresas de Inserción la podemos encontrar en Coque y Pérez (2000: p.60) que las consideran como “organizaciones cuyo objetivo primordial es la integración sociolaboral de personas con especiales dificultades [...]. Son empresas, esto es, sujetos de actividad económica, que adquieren factores para producir bienes y servicios y venderlos”. Es decir, combinan objetivos propiamente empresariales como son la producción y venta de servicios con objetivos sociales como la inserción sociolaboral de personas en riesgo de exclusión¹.

Como señala el estudio realizado por CCOO (2000: pp.12-14) las Empresas de Inserción se articulan en torno a tres ejes fundamentales: 1) el objeto social, 2) los destinatarios y 3) el proceso de

¹ El decreto que homologa la inscripción en el registro de Empresas de Inserción del País Vasco solicita explícitamente que en el objeto social de la empresa aparezca tanto la actividad mercantil que va a realizar como de forma específica la inserción sociolaboral de personas o colectivos con problemas de exclusión.

inserción socio-laboral; al primero de estos tres ejes, el objeto social, es al que nos hemos referido con anterioridad; los destinatarios son la razón de ser de este tipo de entidades, y lógicamente se corresponden con determinados colectivos con especiales dificultades de acceso al empleo, que se encuentran convenientemente regulados en los diferentes decretos. De hecho, la selección e incorporación de estas personas a la empresa no suele ser una decisión exclusiva de la propia organización, ni de la entidad promotora, sino que se suele hacer en interrelación con los servicios sociales de base; enmarcando las actuaciones en lo que sería una política de discriminación positiva hacia los integrantes de los citados colectivos.

Las Empresas de Inserción pueden dividirse en empresas finalistas, que son aquellas que esperan que la mayoría de las personas provenientes de colectivo de inserción canalicen su actividad laboral futura en la propia empresa, o de transición, donde las personas de inserción se incorporan con carácter temporal, a la espera de que una vez desarrolladas unas competencias sociolaborales adecuadas puedan dar el salto a su incorporación a una empresa "normal". Aunque desde ciertas entidades se pretende identificar en exclusiva las Empresas de Inserción con las de carácter temporal (Santos y Sanz; 1999: 100).

Desde otro ángulo, la UNAD² (2000: 115-117) distingue tres tipos de empresas de inserción: las personalistas, las de inserción social y las híbridas. Las Empresas de Inserción Personalistas se encuentran focalizadas hacia los propios usuarios de las entidades promotoras, y tienen un objetivo fundamentalmente pedagógico, en cuanto entorno privilegiado para poder desarrollar las actitudes y aptitudes del usuario en relación con el trabajo; por el contrario, las Empresas de Inserción Social, pretenden la lucha contra la exclusión desde todos los frentes: político, laboral, económico, educacional, etc... Por fin, las Empresas de Inserción Híbridas se adaptan a las situaciones concretas del medio, oscilando entre el polo personalista y el social en función de la interacción con el entorno.

Otro aspecto muy importante de las Empresas de Inserción es su carácter no lucrativo, así pues, aunque se traten de empresas en su forma jurídica, en sus estatutos tienen estipulado la imposibilidad de repartir beneficios, debiendo utilizarlos, si los hubiera, para incorporarlos al fondo de reserva. Esta característica tendrá especial incidencia, tanto a la hora de determinar el capital social de la empresa y, por tanto, su estructura económica y financiera; como por el hecho de que no nos permita utilizar la rentabilidad como indicador de la variable dependiente que vamos a analizar, a saber, el éxito empresarial.

Así mismo, se les exige, en general, que estén participadas de forma significativa por una entidad promotora sin ánimo de lucro. Lo que sin duda va a tener gran influencia en aspectos tales como: la capacidad de gestión, la capacidad de asunción de riesgos, y la financiación de posibles pérdidas de explotación; temas relacionados con posibles explicaciones causales vinculadas a nuestra investigación, aún cuando no los abordaremos de forma explícita en la misma.

En el análisis comparativo sobre los requisitos exigidos a las Empresas de Inserción en las diversas regulaciones de las CCAA del estado, se pueden apreciar las siguientes coincidencias exigidas de forma común:

² Unión Española de Asociaciones y Entidades de Atención al Drogodependiente

Requisitos comunes a todos los Decretos, Leyes y Programas

1	La finalidad última de la empresa siempre es la integración socio-laboral
2	Trabajadores, en inserción o no, con contrato laboral convencional, generalmente igual o superior a media jornada
3	Ofrecer formación y acompañamiento social a los trabajadores en inserción
4	Desarrollar actividades económicas lícitas de producción de bienes o prestación de servicios en cualquier sector del mercado
5	No vincular sus balances a otras actividades que no sean las de su objeto social
6	Aplicar los excedentes y resultados en la propia empresa o en la promoción de actividades de inserción socio-laboral
7	Inscripción en los registros mercantiles correspondientes
8	El trabajador formaliza un contrato de inserción laboral, además de su contrato laboral
9	Casi todos incluyen la realización de auditorias anuales obligatorias, realizadas directamente por la Administración o subvencionadas

Grafico 1. tomado de Domínguez, Ballesteros y Miguel; 2003: 11

Como sin duda se desprende del análisis anterior, las empresas de inserción presentan unas características diferenciales que hacen que los estudios generales sobre pequeña empresa sean de difícil generalización a las mismas, demandando estudios específicos como la que desarrollamos a continuación.

2. LA INFLUENCIA DEL FACTOR SECTOR EN LAS EMPRESAS TRADICIONALES

Resulta ya clásico el debate sobre la importancia de los factores relativos al país, el sector y las características de la propia empresa en los resultados las mismas (Porter, 1991; Nelson, 1991; Rodríguez, 1993; Salas, 1993; Galán y Vecino, 1997). En este sentido resultan emblemáticos los trabajos de Wernerfelt y Montgomery (1988) donde identifican que los factores relativos al sector explicarían el 20% de la variabilidad empresarial, mientras que los referidos a las peculiaridades empresariales eran irrelevantes; y la posterior refutación de Rumelt (1991) reduciendo levemente la aportación de los factores sectoriales, también llamados industriales, a un 16,1%, pero planteando que los factores específicos, a los que denomina “unidad de negocio” explicarían un 46,4% de la varianza.

En esta misma línea el trabajo de Galán y Vecino (1997), aplicado sobre una muestra de empresas de la Comunidad Autónoma de Andalucía concluye que tanto el sector como los atributos internos de la organización influyen significativamente en la rentabilidad de las empresas, pero mientras el sector influye en torno a un 3%, los atributos internos explicarían más de un 30%. Así mismo introduce un nuevo factor explicativo muy interesante, el “efecto año”, que con un impacto cercano al 3% reflejaría la variabilidad de las empresas ante los cambios coyunturales de la economía que afectan a la totalidad de las empresas independientemente del sector en el que se sitúen. En esta misma línea conclusiva que atribuye una importancia mucho mayor al factor empresa que al factor sector se sitúan múltiples trabajos relevantes además de los ya citados (Cubbin y Geroski, 1987; Amel y Froeb, 1991; Powel, 1996; Roquebert et al., 1996; Fernández et al., 1997; Mauri y Michaels, 1998; McGrahan, 1999; Camisón, 2001).

Las investigaciones anteriores encuentran su ubicación en el debate protagonizado por los planteamientos de la organización industrial y la dirección estratégica en la explicación causal de la variabilidad en los resultados de las empresas y, por tanto, en la importancia atribuida a la selección del sector de la actividad a desarrollar, o a las características propias de la empresa en cuestión. Ambas posturas encuentran su fundamento en la teoría del posicionamiento (Porter, 1991), y en la teoría de los recursos y capacidades (Grant, 1991; Mahoney y Pandian, 1992; Peteraf, 1993).

En nuestra investigación, lo que nos proponemos es intentar identificar en que medida los factores provenientes del sector de actividad explican la variabilidad en los resultados de las empresas de inserción. Ya que, si en la línea propuesta por la teoría del posicionamiento, el sector en el que se posicione la empresa es relevante para el resultado de la misma, la creación de nuevas empresas exigirá fundamentalmente un buen estudio de las oportunidades de desarrollo de los posibles sectores de actividad en las que esta se planté ubicarse. Si por el contrario, la selección del sector no resultara significativa, los esfuerzos del plan de viabilidad se deberán orientar a definir las especificidades organizativas que pueden optimizar los resultados de la empresa.

El hecho de que las empresas de inserción reúnan unas características diferenciales con el conjunto de las PYMES tradicionales, tales como, su menor dimensión, el escaso capital escriturado³, la ausencia de ánimo de lucro, y la distribución en el conjunto de Comunidades Autónomas del Estado, entre otras; hace que los datos obtenidos en estudios como el de Galán y Vecino (1997) no puedan ser extrapolados a este tipo de empresas, por lo que se hace necesario plantearse un estudio específico.

3. METODOLOGÍA

La metodología propuesta consiste en analizar si existe alguna correlación positiva entre la inclusión de la actividad realizada en un determinado sector, y el éxito de la empresa. Para esto nos hemos propuesto analizar si la correlación existente entre la pertenencia al sector y el éxito empresarial es significativamente positiva, de ser así, rechazaríamos la hipótesis nula (h_0) y admitiríamos la hipótesis alternativa (h_1) formulada como “El sector de actividad de una empresa afecta positivamente al éxito de la misma”. Por el contrario, si no existe una diferencia significativa entre el éxito de las empresas en los diversos sectores de actividad deberíamos mantener la hipótesis nula (h_0) definida como “el sector de actividad en el que se ubique una empresa no tiene influencia sobre el éxito de la misma”.

A fin de analizar la relación entre la variable independiente –sector de actividad- y la dependiente –éxito empresarial-, se ha utilizado un sistema de comparaciones múltiples basadas en el estadístico de contraste de Scheffé, con un intervalo de confianza del 95%.

3.1. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN DE EMPRESAS DE INSERCIÓN

En este momento en el Estado Español no existe un inventario exhaustivo de Empresas de Inserción, entre otras cosas, porque al no existir una regulación específica que identifique a dichas empresas, los diferentes investigadores han incluido diversas acepciones de empresa de inserción en sus estudios. No obstante, el estudio de Cáritas (1997) que habla de 176 experiencias, el de Vidal (1993:23) que sitúa su número entre 200 y 300, o los datos aportados por FEDEEI en la Jornada de presentación de esta entidad (1995) que hablaba de 150 empresas, corregido al alza por el ministerio en esas mismas Jornadas y situándolo en 300; junto con el tiempo transcurrido desde dichos estudios, y el impulso dado por las regulaciones autonómicas a la creación de nuevas empresas de inserción⁴, hace probable que el número de empresas de inserción en el estado español se sitúe entre las 200 y 250⁵,

3 Aunque la media de capital social por empresa es de 28.438 €, la media de capital por trabajador sólo asciende a 1.011,4 €. El 50% de las empresas tienen un capital social inferior a 3.200 €, y sólo el 26% supera los 15.000 €. de capital social. Para la obtención de estos datos se han suprimido las asociaciones donde no queda claro el concepto de capital social, y aquellas empresas de las que no existen datos relativos al número de trabajadores.

4 En el caso del País Vasco, mientras que en el estudio de FEDEEI (2003: 100) se identifican 6 empresas de inserción, en la actualidad hay 35 registradas, que podrían elevarse a 50 (REAS: 2006) según los criterios que se tengan en cuenta.

5 En función del crecimiento experimentado en los dos últimos años por las empresas de inserción, podría concluirse que en este momento debería haber más de 1.000 empresas de inserción; sin embargo, el que sólo en algunas Comunidades se hayan aprobado decretos reguladores, y que pocos resulten tan atractivos como el de la CAPV, junto con el hecho de que en otras autonomías como Aragón, con

aunque es cierto que muchas de ellas no podrán acogerse a la calificación de empresa de inserción en función de los requisitos exigidos por las legislaciones emergentes. En este sentido, el último estudio realizado y publicado por FEEDEI (2003: 16) sitúa el universo poblacional en 147 empresas, aunque al no existir todavía registros en la totalidad de CCAA, no nos quedan claros los criterios seguidos en la inclusión de entidades⁶.

En cualquier caso para el objeto del estudio no resulta tan importante determinar el número exacto de la población, como hacerse con un listado del mismo que permita su análisis. Habida cuenta de que FEEDEI resulta la asociación más significativa del sector, y que integra a la mayoría de las empresas claramente posicionadas como empresas de inserción, hemos optado por considerar que la población del estudio son las empresas de inserción asociadas en FEEDEI, que a fecha de la investigación ascienden a 134.

3.2. MUESTREO Y OBTENCIÓN DE DATOS

Debido a que el número de sujetos de la población es relativamente bajo hemos considerado pertinente operar con la totalidad de la población, no obstante, para valorar la variable dependiente se necesitan los datos económico financieros resultantes de la actividad empresarial realizada, habiéndose obtenido dichos datos del Registro Mercantil, a través de la base de datos SABI. De las 134 empresas asociadas a FEEDEI sólo 41 han presentado datos al Registro Mercantil, por que la muestra se establece como el conjunto de empresas de inserción asociadas a FEEDEI y que han presentado las cuentas anuales en el registro mercantil al menos 1 año.

3.3. MEDICIÓN DE LAS VARIABLES

Variable independiente

Como variable independiente se va a considerar la pertenencia a diferentes sectores de actividad, para lo cual se ha procedido a la agrupación de las 134 empresas por sectores de actividad. Para identificar el sector en el que desarrollan su actividad se ha partido del CNAE de la empresa, en el caso de las empresas que tenían varios CNAE no concurrentes se ha seleccionado aquel que responde a la actividad fundamental desarrollada por la empresa. Por otra parte se ha procedido a la agrupación de CNAEs similares que se ubicaban en el mismo sector, habida cuenta que el número de empresas tampoco posibilitada hacer divisiones excesivamente exhaustivas manteniendo la significación de los análisis.

En la siguiente tabla se reflejan los 11 sectores en los que se han clasificado las empresas, mas un último grupo (12) que incluye las empresas in agrupables; al lado del sector aparece con dos dígitos el CNAE, y más a la derecha el número de empresas identificadas.

Nº	SECTOR	CNAE	Nº EMPRESAS
1	<i>Reciclaje</i>	37	43
2	<i>Artes Gráficas</i>	21/22	8
3	<i>Fabricación metálica</i>	28/29	5
4	<i>Textil</i>	17	6

decreto regulador aprobado, se haya oplado por un modelo con menos número de empresas pero de mayor dimensión –en la actualidad en Aragón hay 10 empresas de inserción frente a 9 que había en el 2003-, hace que una cifra en torno a 200 o 250 empresas parezca mas adecuada.

6 En el caso del País Vasco a fecha de 1 de Febrero del 2005 se encuentran registradas como Empresas de Inserción 35, frente a 50 que se identifican como Empresas Solidarias, sin un decreto regulador como es el caso, posiblemente las 50 serían calificadas de empresas de inserción.

5	<i>Servicios personales</i>	85/93	18
6	<i>Construcción</i>	25	13
7	<i>Transporte / Mensajería</i>	63/64	3
8	<i>Hostelería</i>	55	8
9	<i>Carpintería / Fabricación muebles</i>	20/36	7
10	<i>Agricultura / Ganadería</i>	1/2	7
11	<i>Mantenimiento / reparación...</i>	72/ ...	4
12	<i>Sin clasificar</i>		12

En función del muestreo disponible, los sectores de actividad se han de reducir a siete, ya que de los cuatro restantes no se dispone de los datos contables de ninguna de las empresas. La muestra en relación con la variable independiente se estructura según la siguiente tabla⁷.

SECTOR DE ACTIVIDAD	Nº
<i>Fabricación</i>	7
<i>Fabricación textil</i>	3
<i>Reciclaje</i>	8
<i>Mensajería</i>	4
<i>Servicios personales</i>	11
<i>Construcción</i>	6
<i>Agricultura</i>	2

Variable dependiente

La variable dependiente, en última instancia, debería ser el éxito de la empresa de inserción. En relación con el éxito empresarial, pudiera parecer, de acuerdo con la literatura sobre el tema (González et al., 2002: 396 ss) que el parámetro más adecuado para su constatación pudiera ser la rentabilidad económica. Sin embargo, de la especificidad de las empresas de inserción como entidades sin ánimo de lucro, con prohibición estatutaria expresa de reparto de beneficios, pudiera derivarse un menor interés por la rentabilidad en aras de otras variables tales como el número de personas contratadas o el menor nivel productivo de las personas incorporadas como trabajadores. Consecuentemente, la rentabilidad no podría considerarse un indicador del éxito en las empresas de inserción.

Hay que tener en cuenta que el éxito de una empresa de inserción consiste en el mantenimiento de los puestos de trabajo, y en menor medida, del crecimiento de la empresa, en cuanto que de ello se deriva la creación de nuevos puestos de trabajo. Si bien es cierto que la rentabilidad resulta necesaria, o en todo caso conveniente para financiar el crecimiento (González; Correa; 1998. Correa; 1999), también lo es que tiene un coste vía impuesto de sociedades; y en el caso de las empresas de inserción pueden contar con recursos alternativos a la autofinanciación para su expansión como son las aportaciones de la entidad promotora, o los fondos públicos de la administración.

Para solventar este problema nos hemos propuesto identificar en la literatura ya existente cual serían los factores económicos – financieros que correlacionan de forma significativa con la rentabilidad, y en definitiva, con el éxito empresarial; partiendo del supuesto de que en el caso de

⁷ En relación con el estudio de FEEDEI (2003) se reducen los 10 sectores a siete ya que no se disponen de datos sobre hostelería, ni de servicios múltiples –denominada por nosotros mantenimiento / reparación-; así mismo, fabricación de muebles y fabricación metálicas se han incluido en un único apartado.

empresas que no buscan una rentabilidad, o incluso, intentan de forma consciente no conseguirla, dichos factores, por si mismos, pueden ser indicadores adecuados del éxito empresarial.

Desde la perspectiva inversa, se podrían identificar cuales son los indicadores más relevantes para anticipar situaciones de insolvencia empresarial. Diversos autores en sus investigaciones han identificado correlaciones positivas entre insolvencia futura y ciertos indicadores no relacionados directamente con la rentabilidad, a saber, el pasivo exigible entre el pasivo total (Laffarga et al.; 1986); el activo fijo entre el activo total (Laffarga et al.; 1991); el activo circulante menos la tesorería entre el activo total (Pina; 1989); los gastos financieros entre los fondos ajenos menos el inmovilizado en curso, las provisiones mas las amortizaciones entre el inmovilizado bruto, la tesorería entre el pasivo circulante (Gabás; 1990); los ratios de liquidez (López, Moreno y Rodríguez; 1994; y Mora 1994); los gastos financieros entre los ingresos de explotación (García Pérez de Lema, Arquees, y Calvo-Flores; 1995); la liquidez (Bonsón, Escobar y Martín; 1997; y Gallego, Gómez y Yáñez; 1997a); el endeudamiento (Gallego, Gómez y Yáñez; 1997b); el endeudamiento total, el tipo de interés medio de la deuda, o los gastos de personal sobre ventas (Fernando y Blanco; 1998); los gastos financieros entre los ingresos de explotación, el capital circulante entre el activo total neto, o el test acido (García Pérez de Lema, Arquees, y Calvo-Flores; 1998).

No obstante, de esta extensa literatura, y de las propias críticas a los indicadores basados directa o indirectamente en la rentabilidad (Rubio y Aragón, 2002: 563), la elección de indicadores se fundamenta en el trabajo realizado por (González et al., 2002), que identifican tres grupos de variables que correlacionan de forma significativa con la rentabilidad, a saber, la estructura financiera, donde la tasa de participación de fondos ajenos en el total de recursos y el porcentaje de financiación externa aparecen como los indicadores más relevantes; la solvencia y liquidez, tanto dinámica como estática; y la estructura económica, entendida como la distribución de los activos de la empresa en fijos y circulantes.

De acuerdo con lo expuesto en los párrafos anteriores en el estudio hemos considerado tres posibles indicadores de la variable independiente éxito: la estructura financiera, entendida como fondos propios entre el total de activos, la liquidez, tomada directamente del índice de liquidez que aparece en los informes, y la estructura económica, entendida como el inmovilizado entre el total del activo de la empresa.

A fin de valorar si estas tres medidas se encuentran correlacionadas entre sí y, por tanto, pueden ser indicadoras conjuntas del éxito de la empresa, se ha procedido a analizar las correlaciones de los tres indicadores, en el caso de las empresas de inserción.

El resultado, como se aprecia en la gráfica 2 nos muestra una correlación positiva significativa al nivel del 0,01 entre la estructura financiera y la liquidez. Sin embargo, la estructura económica correlaciona negativamente tanto con la liquidez como con la estructura financiera, siendo dicha correlación significativa al 0,01 en el primer caso.

Correlaciones

		FINANCIERA	LIQUEDEZ	ECONÓMICA
FINANCIERA	Correlación de Pearson	1	,788**	-,117
	Sig. (bilateral)		,000	,562
	N	27	26	27
LIQUEDEZ	Correlación de Pearson	,788**	1	-,456**
	Sig. (bilateral)	,000		,003
	N	26	40	40
ECONÓMICA	Correlación de Pearson	-,117	-,456**	1
	Sig. (bilateral)	,562	,003	
	N	27	40	41

** . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

De estos datos se desprende que la estructura financiera y la liquidez siguen las pautas previstas, correlacionando significativamente entre ellas y supuestamente con el éxito de la empresa, sin embargo, la estructura económica tiene una correlación opuesta a la esperada. Lo que parece indicar que en las empresas de inserción, un menor apalancamiento de los recursos disponibles en inmovilizado favorece la buena marcha de la empresa.

No obstante, el resultado anterior, con una correlación negativa significativa por parte de uno de los indicadores, podría cuestionar la dirección de la correlación de los indicadores en referencia al éxito de la empresa, ya que podría ocurrir que el que correlacionara positivamente fuera el de estructura económica en detrimento de la estructura financiera y la liquidez; aunque, en principio, parecería que pudiera tener mas peso la dirección de dos indicadores frente a uno.

A fin de contrastar la dirección de la correlación, procedimos a correlacionar los tres indicadores con los beneficios, ya que aunque estos, en principio, no eran buscados por la entidad, en la empresa en general la rentabilidad se asocia a éxito. En la tabla 3 mostramos los resultados obtenidos.

Correlaciones

		BENEFICIOS	EF	LIQUIDEZ	ECONÓMICA
BENEFICIOS	Correlación de Pearson	1	,373*	,517**	-,273
	Sig. (bilateral)		,016	,001	,084
	N	41	41	40	41
EF	Correlación de Pearson	,373*	1	,793**	-,270
	Sig. (bilateral)	,016		,000	,088
	N	41	41	40	41
LIQUIDEZ	Correlación de Pearson	,517**	,793**	1	-,456**
	Sig. (bilateral)	,001	,000		,003
	N	40	40	40	40
ECONÓMICA	Correlación de Pearson	-,273	-,270	-,456**	1
	Sig. (bilateral)	,084	,088	,003	
	N	41	41	40	41

*. La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).

**.. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Gráfica 3. Elaboración propia.

Como puede apreciarse, la liquidez correlacionan de forma significativa con los beneficios al nivel de significación del 0,01, y la estructura financiera, lo hace por su parte con una nivel de significación del 0,05. Por último, la estructura económica mantiene una significación negativa, aunque no significativa. Del análisis anterior se desprende que, en las empresas de inserción, tanto el indicador de liquidez como el de estructura financiera correlacionan positivamente con la buena marcha de la empresa y que, por tanto, podrían ser tomados como indicadores de la variable dependiente en nuestro estudio. Curiosamente, del análisis parece desprenderse que aunque las empresas de inserción no buscan beneficios, las que mejor funcionan si que generan beneficios.

A fin de descartar otras variables intervinientes relativas al tamaño o al volumen de facturación se han cruzado los datos relativos a las siguientes variables: número de trabajadores, volumen de activos, volumen de facturación, antigüedad y beneficios. En la tabla 4 se puede visualizar el resultado de las correlaciones.

Correlaciones

		TRABAJADORES	ACTIVOS	FACTURACIÓN	BENEFICIOS	ANTIGUEDAD
TRABAJADORES	Correlación de Pearson	1	,564**	,824**	,098	,244
	Sig. (bilateral)		,000	,000	,554	,134
	N	39	39	39	39	39
ACTIVOS	Correlación de Pearson	,564**	1	,694**	,024	,618**
	Sig. (bilateral)	,000		,000	,882	,000
	N	39	41	41	41	41
FACTURACIÓN	Correlación de Pearson	,824**	,694**	1	,220	,264
	Sig. (bilateral)	,000	,000		,167	,095
	N	39	41	41	41	41
BENEFICIOS	Correlación de Pearson	,098	,024	,220	1	,349*
	Sig. (bilateral)	,554	,882	,167		,025
	N	39	41	41	41	41
ANTIGUEDAD	Correlación de Pearson	,244	,618**	,264	,349*	1
	Sig. (bilateral)	,134	,000	,095	,025	
	N	39	41	41	41	41

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significante al nivel 0,05 (bilateral).

Gráfica 4. Elaboración propia

Podemos apreciar que se dan correlaciones significativas al 0,01 entre el número de trabajadores, el volumen de facturación y el volumen de activos, aunque no guardan relación con los beneficios. La única variable que tiene relación significativa aunque sólo sea al 0,05 con los beneficios es la antigüedad, lo que puede venir motivado porque las empresas con mas años ya han conseguido la supervivencia, mientras que en los datos del estudio pueden existir empresas con poco tiempo de existencia que van a cerrar.

El que número de trabajadores correlaciones con el volumen e facturación es totalmente normal en empresas intensivas en mano de obra y poco valor añadido, así como que el activo total correlaciones con la facturación y el número de trabajadores. Lo curioso es que el volumen de facturación no correlaciones con los beneficios, ni con los indicadores establecidos de liquidez y estructura financiera; esto puede deberse a dos razones, una positiva, consistente en que las empresas mayores están mas comprometidas en la creación de puestos de trabajo y que su mayor estabilidad y calidad en la gestión les permite finalizar con beneficio 0. La otra consistiría en pensar que en las empresas de inserción se generan, en ocasiones, puestos de trabajo no asentados en la marcha real de la empresa.

Para dilucidar la duda, se establece la hipótesis de que de ser cierta la primera explicación no debiera existir correlación entre los fondos propios de la empresa y los beneficios; no obstante se constata la correlación significativa al 0,01 de ambas variables, por lo que rechazamos la primera alternativa y optamos por la segunda, que en las empresas de inserción el número de empleos generados no guarda relación con la buena marcha de la empresa. Conclusión que se ve afianzada por la falta de correlación significativa entre la antigüedad de la empresa y el número de trabajadores.

Por otra parte, el que no existan economías de escala, visible a través de la inexistencia de una correlación significativa entre el volumen de facturación y los resultados, hace pensar que, en general, nos encontramos ante empresas intensivas en mano de obra y con poco valor añadido; fenómeno que quizá encuentre su factor explicativo en que dicho tipo de actividades tienen pocas barreras de entrada.

4. ANÁLISIS DE DATOS:

Una vez identificados y cuantificados los indicadores que se van a utilizar para contrastar la hipótesis referida a que existe una relación significativa entre el sector de actividad en el que desarrollan su actividad las empresas y la buena marcha de las mismas; se ha procedido a obtener la correlación entre los siete sectores identificados y los datos referentes a estructura financiera y liquidez. Dichas correlaciones, así como su nivel de significación se puede apreciar en las siguientes tablas.

Comparaciones múltiples

Variable dependiente: FINANCIERA

Scheffé

(I) Sector de actividad	(J) Sector de actividad	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza : 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Agricultura	Fabricación textil	,19167	,60254	1,000	-2,0854	2,46
	Construcción	-,57500	,53893	,978	-2,6117	1,46
	Fabricación	-,03071	,52922	1,000	-2,0307	1,96
	Reciclaje	-,44500	,52182	,993	-2,4170	1,52
	Mensajería	-,55750	,57162	,986	-2,7177	1,60
	Servicios personales	-,54864	,50739	,976	-2,4661	1,36
Fabricación textil	Agricultura	-,19167	,60254	1,000	-2,4688	2,08
	Construcción	-,76667	,46673	,840	-2,5305	,99
	Fabricación	-,22238	,45548	1,000	-1,9437	1,49
	Reciclaje	-,63667	,44686	,912	-2,3254	1,05
	Mensajería	-,74917	,50412	,894	-2,6543	1,15
	Servicios personales	-,74030	,42992	,808	-2,3650	,88
Construcción	Agricultura	,57500	,53893	,978	-1,4617	2,61
	Fabricación textil	,76667	,46673	,840	-,9972	2,53
	Fabricación	,54429	,36722	,895	-,8435	1,93
	Reciclaje	,13000	,35647	1,000	-1,2171	1,47
	Mensajería	,01750	,42606	1,000	-1,5927	1,62
	Servicios personales	,02636	,33499	1,000	-1,2396	1,29
Fabricación	Agricultura	,03071	,52922	1,000	-1,9693	2,03
	Fabricación textil	,22238	,45548	1,000	-1,4989	1,94
	Construcción	-,54429	,36722	,895	-1,9321	,84
	Reciclaje	-,41429	,34161	,958	-1,7053	,87
	Mensajería	-,52679	,41371	,947	-2,0903	1,03
	Servicios personales	-,51792	,31913	,848	-1,7240	,68
Reciclaje	Agricultura	,44500	,52182	,993	-1,5270	2,41
	Fabricación textil	,63667	,44686	,912	-1,0521	2,32
	Construcción	-,13000	,35647	1,000	-1,4771	1,21
	Fabricación	,41429	,34161	,958	-,8767	1,70
	Mensajería	-,11250	,40420	1,000	-1,6400	1,41
	Servicios personales	-,10364	,30670	1,000	-1,2627	1,05

Gráfico 5. Elaboración propia

Comparaciones múltiples

Variable dependiente: LIQUIDEZ

Scheffé

(I) Sector de actividad	(J) Sector de actividad	Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Agricultura	Fabricación textil	-,07333	2,10918	1,000	-8,0594	7,9127
	Construcción	-,78000	1,88651	1,000	-7,9230	6,3630
	Fabricación	-,75857	1,85251	1,000	-7,7728	6,2557
	Reciclaje	-,59286	1,85251	1,000	-7,6071	6,4214
	Mensajería	-1,88000	2,00094	,988	-9,4562	5,6962
	Servicios personales	-1,97364	1,77609	,973	-8,6985	4,7512
Fabricación textil	Agricultura	,07333	2,10918	1,000	-7,9127	8,0594
	Construcción	-,70667	1,63376	1,000	-6,8926	5,4793
	Fabricación	-,68524	1,59439	1,000	-6,7221	5,3517
	Reciclaje	-,51952	1,59439	1,000	-6,5564	5,5174
	Mensajería	-1,80667	1,76466	,982	-8,4883	4,8750
	Servicios personales	-1,90030	1,50491	,949	-7,5984	3,7978
Construcción	Agricultura	,78000	1,88651	1,000	-6,3630	7,9230
	Fabricación textil	,70667	1,63376	1,000	-6,4793	6,8926
	Fabricación	,02143	1,28544	1,000	-4,8457	4,8885
	Reciclaje	,18714	1,28544	1,000	-4,6800	5,0542
	Mensajería	-1,10000	1,49141	,997	-6,7470	4,5470
	Servicios personales	-1,19364	1,17262	,982	-5,6336	3,2463
Fabricación	Agricultura	,75857	1,85251	1,000	-6,2557	7,7728
	Fabricación textil	,68524	1,59439	1,000	-5,3517	6,7221
	Construcción	-,02143	1,28544	1,000	-4,8885	4,8457
	Reciclaje	,16571	1,23501	1,000	-4,5104	4,8419
	Mensajería	-1,12143	1,44818	,996	-6,6047	4,3619
	Servicios personales	-1,21506	1,11711	,975	-5,4448	3,0147
Reciclaje	Agricultura	,59286	1,85251	1,000	-6,4214	7,6071
	Fabricación textil	,51952	1,59439	1,000	-5,5174	6,5564
	Construcción	-,18714	1,28544	1,000	-5,0542	4,6800
	Fabricación	-,16571	1,23501	1,000	-4,8419	4,5104
	Mensajería	-1,28714	1,44818	,991	-6,7704	4,1961
	Servicios personales	-1,38078	1,11711	,954	-5,6105	2,8490
Mensajería	Agricultura	1,88000	2,00094	,988	-5,6962	9,4562
	Fabricación textil	1,80667	1,76466	,982	-4,8750	8,4883
	Construcción	1,10000	1,49141	,997	-4,5470	6,7470
	Fabricación	1,12143	1,44818	,996	-4,3619	6,6047
	Reciclaje	1,28714	1,44818	,991	-4,1961	6,7704
	Servicios personales	-,09364	1,34903	1,000	-5,2015	5,0143
Servicios personales	Agricultura	1,97364	1,77609	,973	-4,7512	8,6985
	Fabricación textil	1,90030	1,50491	,949	-3,7978	7,5984
	Construcción	1,19364	1,17262	,982	-3,2463	5,6336
	Fabricación	1,21506	1,11711	,975	-3,0147	5,4448
	Reciclaje	1,38078	1,11711	,954	-2,8490	5,6105
	Mensajería	,09364	1,34903	1,000	-5,0143	5,2015

Gráfico 6. Elaboración propia

El resultado ha sido que a un nivel de significación del 0,05, no se ha identificado ninguna correlación significativa, por lo que no podemos rechazar la hipótesis nula.

Correlacionando la totalidad de variables analizadas, las únicas correlaciones positivas con un nivel del 0,05 que se obtienen son las relativas a que las cooperativas tienen una liquidez y unos fondos propios significativamente superior a las de las otras formas jurídicas⁸, salvo las laborales; así como una estructura financiera mejor que las sociedades mercantiles. Queda para otra investigación analizar las razones de esta diferencia a favor de las cooperativas, aunque quizás pudiera encontrar su motivo, más que en los resultados, donde no se aprecia una diferencia significativa con las otras formas jurídicas, en el sistema de retribución salarial ligado a la obtención de beneficios como anticipo de los

8 Para favorecer el análisis se han agrupado las empresas mercantiles –S.L. y S.A.– y las de economía social no cooperativa –S.L.L. y S.A.L.–

mismos, que podría llevar a que la merma en los salarios fuera el mecanismo utilizado para mantener la liquidez y evitar la descapitalización de la empresa.

Comparaciones múltiples

Scheffé		Diferencia de medias (I-J)	Error típico	Sig.	Intervalo de confianza al 95%		
Variable dependiente	(I) Forma Jurídica				(J) Forma Jurídica	Límite inferior	Límite superior
EF	S.L.	S.L.L.	,129	,268	,972	-,66	,91
		COOP	-,621*	,195	,028	-1,19	-,05
		FUNDACIÓN	-,121	,195	,943	-,69	,45
	S.L.L.	S.L.	-,129	,268	,972	-,91	,66
		COOP	-,750	,318	,154	-1,68	,18
		FUNDACIÓN	-,250	,318	,891	-1,18	,68
	COOP	S.L.	,621*	,195	,028	,05	1,19
		S.L.L.	,750	,318	,154	-1,18	1,68
		FUNDACIÓN	,500	,260	,310	-,26	1,26
	FUNDACIÓN	S.L.	,121	,195	,943	-,45	,69
		S.L.L.	,250	,318	,891	-,68	1,18
		COOP	-,500	,260	,310	-1,26	,26
LIQUIDEZ	S.L.	S.L.L.	-,25833	1,44444	,998	-4,4940	3,9773
		COOP	-3,86833*	1,05281	,009	-6,9556	-,7811
		FUNDACIÓN	,31667	1,05281	,993	-2,7706	3,4039
	S.L.L.	S.L.	,25833	1,44444	,998	-3,9773	4,4940
		COOP	-3,61000	1,71290	,236	-8,6328	1,4128
		FUNDACIÓN	,57500	1,71290	,990	-4,4478	5,5978
	COOP	S.L.	3,86833*	1,05281	,009	,7811	6,9556
		S.L.L.	3,61000	1,71290	,236	-1,4128	8,6328
		FUNDACIÓN	4,18500*	1,39857	,044	,0839	8,2861
	FUNDACIÓN	S.L.	-,31667	1,05281	,993	-3,4039	2,7706
		S.L.L.	-,57500	1,71290	,990	-5,5978	4,4478
		COOP	-4,18500*	1,39857	,044	-8,2861	-,0839
FONDOSPROPIOS	S.L.	S.L.L.	-390,73871	6348,7328	1,000	-18983,3017	18201,82
		COOP	-21544,73871*	4623,2683	,001	-35084,1978	-8005,28
		FUNDACIÓN	2237,83629	4623,2683	,971	-11301,6228	15777,30
	S.L.L.	S.L.	390,73871	6348,7328	1,000	-18201,8243	18983,30
		COOP	-21154,00000	7536,2718	,065	-43224,3270	916,3270
		FUNDACIÓN	2628,57500	7536,2718	,989	-19441,7520	24698,90
	COOP	S.L.	21544,73871*	4623,2683	,001	8005,2796	35084,20
		S.L.L.	21154,00000	7536,2718	,065	-916,3270	43224,33
		FUNDACIÓN	23782,57500*	6153,3402	,005	5762,2285	41802,92
	FUNDACIÓN	S.L.	-2237,83629	4623,2683	,971	-15777,2954	11301,62
		S.L.L.	-2628,57500	7536,2718	,989	-24698,9020	19441,75
		COOP	-23782,57500*	6153,3402	,005	-41802,9215	-5762,23

*. La diferencia entre las medias es significativa al nivel .05.

Gráfico 7. Elaboración propia

5. CONCLUSIONES

En las empresas de inserción se manifiesta claramente una importante variabilidad de resultados, de las 41 empresas muestrales 21 muestras perdidas en el último ejercicio y las 20 restante beneficios, en mayor o menor cuantía. Por su parte la rentabilidad oscila entre un 116.920% en positivo, a un 125.305% en negativo.

En el estudio realizado hemos analizado la influencia que tiene el sector en esta variabilidad de los resultados. El análisis de los datos nos obliga a mantener la hipótesis nula, y la conclusión debe ser que el sector de actividad elegido no tiene ninguna influencia en el éxito de las empresas de inserción.

A partir de esta conclusión se hará necesario el realizar nuevas investigaciones para identificar cuales son los factores de éxito de las empresas de inserción, para contrastar si en las empresas de inserción operan los mismos factores identificados en la literatura científica, como son: la gestión de los recursos humanos, las capacidades directivas, la capacidad de marketing, la calidad, la innovación, los recursos tecnológicos, la gestión financiera, los valores culturales, la estructura organizativa y los sistemas de información (Rubio y Aragón, 2002: 559).

Adicionalmente, la investigación para la identificación de indicadores que nos permitieran medir la variable dependiente denominada “éxito de la empresa”, han generado algunas nuevas hipótesis de trabajo en las siguientes líneas: 1) En las empresas de inserción, un porcentaje menor de inmovilizado frente al activo total, parece correlacionar con el buen resultado de la empresa. 2) Aunque las empresas de inserción no buscan beneficios, parece constatarse que las que mejor funcionan empresarialmente si generan beneficios 3) En las empresas de inserción el número de empleos generados no parece guarda relación con la buena marcha de la empresa.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Amel, D. y Froeb, L. (1991) "Do firm differ much?"; en *The Journal of Industrial Economics*, vol. 34, nº 3 (marzo).
- Aguirrezábal, E: (2004) "El empleo, un reto para la inserción social" en "EGUNERATUZ", nº 41, Febrero.
- Bonsón, E.; Escobar, P. y Martín, M^a. P. (1997) "Sistemas de inducción de árboles de decisión: utilidad en el análisis de crisis bancarias"; en Biblioteca electrónica Ciberconta, pp. 1-16.
- Camisón, C. (2001) "La competitividad de la empresa industrial de la comunidad valenciana: análisis del efecto del atractivo del entorno, los distritos industriales y las estrategias empresariales"; ed. Tirant lo blanch. Valencia.
- Coqué, J. Y Pérez, E. (2000): "Manual de creación y gestión de empresas de inserción social"; ed. Universidad de Oviedo.
- Coqué, J. Y Pérez, E. (2000b): "Cómo gestionar la creación de empresas de inserción social: una perspectiva de participación dinámica"; en el XIV Congreso Nacional / X Congreso Hispánico – Francés: Inteligencia Empresarial: La Gestión del conocimiento en la Empresa. ADEVI; Ponencias, Vol II, pp: 333-343.
- Correa, A. (1999) "Factores determinantes del crecimiento empresarial"; tesis doctoral. Universidad de La Laguna.
- Cubbin, J. y Geroski, P. (1987) "The convergence of profits in the long run: inter-firm and inter-industry comparisons"; en *The Journal of Industrial Economics*, vol 35, nº 4, pp. 47-442.
- Domínguez, M.; Ballesteros, M. y Miguel, G. (Coord): "Las Empresas de Inserción: su acceso a la contratación pública"; ed. FECLEI, Burgos 2003.
- FEEDEI: "Identificación y diagnóstico integral de las empresas de inserción en España". Ed. Popular; Madrid 2003
- Férrandez, E.; Montes, J.M. y Vazquez, C.J. (1997) "La importancia del sector como determinante del beneficio", en XI Congreso Nacional de AEDEM. Lleida.
- Fernando, M. y Blanco, F. (1998) "La previsión del fracaso empresarial en la Comunidad Valenciana", en *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 27, nº 95, pp. 499-540.
- Gabás, F. (1990) "Técnicas actuales de análisis contable. Evaluación de la solvencia empresarial", ed. ICAC, Ministerio de Economía Hacienda. Madrid.
- Galán, J.L. y Vecino, J. (1997) "Las fuentes de rentabilidad de las empresas", en *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 6, nº 1. pp. 21-36.
- Gallego, A.M.; Gomez, J.C. y Yañez, L. (1997a) "Modelos de predicción de quiebra en empresas no financieras"; en *Actualidad Financiera*, mayo, pp.3-14
- Gallego, A.M.; Gomez, J.C. y Yañez, L. (1997b) "Predicción de quiebras en empresas no financieras: una aplicación del modelo Logit"; en *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 6, nº 3, pp. 129-138.
- García Pérez de Lema, D.; Arquees, A. y Calvo-Flores, A. (1995) "Un modelo discriminante para evaluar el riesgo bancario en los créditos a empresas"; en *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, enero-marzo, pp. 175-200.
- García Pérez de Lema, D.; Arquees, A. y Calvo-Flores, A. (1998) "El riesgo de insolvencia en la industria manufacturera"; *Boletín AECA*, nº 45, pp. 31-34.
- Gonzalez, A.; Correa, A. y Acosta, M. (2002) "Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las PYMES" ; en *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 31, nº 112 (abril-junio), pp. 395-429.
- Grant, R.M. (1991) "The resource based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation", en *California Management Review*, vol. 33, nº 3, pp. 114-135.
- Laffarga, J. Martín, J.L. y Vazquez, M^a.J.. (1986) "El pronóstico a corto plazo del fracaso en las instituciones bancarias: metodología y

aplicaciones a la banca española": en ESIC Market, julio-septiembre, pp. 59-116.

Laffarga, J. Martín, J.L. y Vazquez, M^a.J.. (1991) "La predicción de la quiebra bancaria: el caso español", Revista Española de Financiación y Contabilidad, XX, 66, enero-marzo, pp.151-167.

López, D.; Moreno, J. y Rodríguez, P. (1994) "Modelos de previsión del fracaso empresarial: aplicación a entidades de seguros en España", en Esic Market, 84, abril-junio, pp. 83-125.

Mahoney, J.T. y Pandian, J.R. (1992) "The resourced based-view within the conversation of strategic management", en Strategic Management Journal, vol.13, pp. 363-380.

Mauri, A. y Michaels, M. (1998) "Firm and industry effects within strategic management: an empirical examination"; en Strategic Management Journal, vol. 19, pp. 211-219.

McGraham, A. (1999) "The performance of US Corporations: 1981-1994", en Journal of Industrial Economics, vol. 47, nº 4 (Diciembre).

Mora, A. (1994) "Los modelos de predicción del fracaso empresarial: una aplicación empírica del logit"; en Revista Española de Financiación y Contabilidad, XXIII, nº 78, enero-marzo, pp. 203-233.

Nelson, R.R. (1991) "Why do firms differ, and how does it matter?"; en Strategic Management Journal, vol. 12, pp. 61-74.

Peteraf, M.A. (1993) "The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view", en Strategic Management Journal, vol. 14, nº 3 (marzo), pp. 179-191.

Pina, V. (1989) "La información contable en la previsión de la crisis bancaria 1977-1985"; en Revista Española de Financiación y Contabilidad, XVIII, nº 58, enero-marzo, pp. 309-338.

Porter, M.E. (1991) "La ventaja competitiva de las naciones"; ed. Plaza & Janes. Baecelona.

Powel, T.C. (1996) "How much industry matter? An alternative empiricalltest"; en Strategic Management Journal Journal, vol. 17, pp. 323-334.

REAS (2006) "Empresas de inserción y solidarias en la CAV"; en www.reas.org

Retolaza J.L. y Ramos, J.M. (2005) "Modelización del coste de las Empresas de Inserción para la administración pública"; en Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa: "Economía Social y Autoempleo". Ed. CIRIEC; nº 52, Agosto, pp: 361-385. Valencia

Rodríguez, D. (1993) "Ventaja comparativa y competitividad empresarial", en Papeles de Economía Española, nº 56, pp. 100-111.

Roquebert, J.; Phillips, R. y Westfall, P (1996) "Markets vs. management: what drives profitability?"; en Strategic Management Journal, vol 17, pp. 653-664.

Rumelt, R.P. (1991) "How much does industry matter?"; en strategic management journal, vol. 12, pp. 167-185.

Rubio, A. y Aragón, A. (2002) "Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en la PYME"; en papers del XVI Congreso nacional de AEDEM, pp. 557-568.

Salas, V. (1993) "Factores de competitividad empresarial. Consideraciones generales", en Papeles de Economía Española, nº 56, pp. 379-396.

Santos, M. y Sanz, E. (1999) "Orientaciones prácticas para profesionales de proyectos y Empresas de Inserción"; ed. Fundación Lesmes. Burgos.

UNAD (2000) Unión Española de Asociaciones y Entidades de Atención al Drogodependiente; Carmona, M. (Coord) (2000) "Manual práctico para la creación de Empresas de Inserción"; Documentos de UNAD nº 9.

Wernerfelt, B. y Montgomery, C.A. (1988) "'Tobin's Q and the importance of focus in firm performance"; en American Economic Review, vol. 78 (marzo), pp. 246-250.