

**Informe
sobre la
PYME
2009**



**GOBIERNO
DE ESPAÑA**

**MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO**

**SECRETARÍA GENERAL
DE INDUSTRIA**

**DIRECCIÓN GENERAL
DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA**

Informe sobre la PYME 2009



**GOBIERNO
DE ESPAÑA**

**MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO**

SECRETARÍA GENERAL
DE INDUSTRIA

DIRECCIÓN GENERAL
DE POLÍTICA DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA

© Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa
www.ipyme.org
Edición: julio de 2009

Catálogo general de publicaciones oficiales
<http://www.060.es>



**MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO**
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
DIVISIÓN DE INFORMACIÓN,
DOCUMENTACIÓN Y PUBLICACIONES
CENTRO DE PUBLICACIONES

Paseo de la Castellana, 160. 28071 Madrid
Tels.: 91.349 51 29 / 4968 / 4000
Fax: 91.349 44 85
www.mityc.es

D.L.: M. 32018-2009
NIPO: 701-09-041-1
Composición y maquetación: Safekat, S.L.
ECPMITYC: 1.ª Ed./0709
EUAEVF: 0,00 €

Contenidos

1. Introducción	7
2. Panorama económico de la PYME: evolución 2008-2009	9
2.1. Contexto económico general	10
2.2. Evolución de la situación financiera y crediticia en España	12
2.2.1. Crédito	12
2.2.2. Morosidad	16
2.2.3. Coste de la financiación	16
2.3. Implicaciones para las PYME	18
3. Visión general de la PYME española	21
3.1. Datos generales	22
3.1.1. Empresas	22
3.1.2. Empleo	27
3.1.3. Productividad	29
3.2. Estructura espacial	33
3.2.1. Empresas	33
3.2.2. Empleo	39
3.2.3. Productividad	41
3.3. Estructura sectorial	44
3.3.1. Empresas	44
3.3.2. Empleo	47
3.3.3. Productividad	52
3.4. Densidad empresarial	55
4. Áreas clave para el impulso	57
4.1. Iniciativas de las Administraciones públicas	58
4.2. Iniciativa emprendedora para la sociedad	61
4.2.1. Motivación y oportunidad para emprender	61
4.2.2. Habilidades para emprender	65
4.2.3. La financiación para motivar la iniciativa emprendedora	66

4.3. Entrada y salida de la PYME en la economía española	68
4.3.1. Entradas y salidas de empresas	68
4.3.2. Una aproximación a los determinantes de la entrada y salida de empresas	69
4.3.3. Demografía industrial y de la PYME en España	70
4.3.4. Anexo metodológico	78
4.4. La I+D+i en las empresas españolas	80
4.4.1. El gasto en I+D empresarial	83
4.4.2. La actividad innovadora empresarial	85
4.4.3. Consideraciones respecto a la metodología de las operaciones estadísticas	88
4.5. La actividad internacional de las PYME españolas	89
4.5.1. Internacionalización	89
4.5.2. Evolución del comercio internacional en el conjunto de España	91
4.5.3. Empresas exportadoras españolas	94
4.5.4. Enfoque internacional	100
4.6. Simplificación administrativa	103
4.6.1. Trámites para la creación de nuevas empresas	104
4.6.2. Cargas administrativas en el ejercicio de la actividad	110
5. Resumen y conclusiones	113



Introducción

La economía española es una economía constituida fundamentalmente por pequeñas y medianas empresas, que representan la principal fuente de desarrollo económico y de creación de empleo.

Los estratos inferiores, que conforman la dimensión de las PYME, dominan en mayor medida que en el resto de la Unión Europea (tabla 1.1), ocupando un mayor volumen de empleo (tabla 1.2).

Tabla 1.1. Las PYME en España y en Europa

	Empresas (%)	Trabajadores (%)	Empleo medio
UE-27 <small>(2006)</small>	99,92	73,0	6,5
España <small>(2006)</small>	99,95	82,2	5,3

Fuente: Eurostat, elaboración propia.

Tabla 1.2. Distribución del empleo empresarial, 2006 (%)

País	Micro (0 a 9)	Pequeña (10-49)	Mediana (50-249)	PYME (0-249)	Grande (más de 250)	Total
Austria	38,2	19,5	15,6	73,3	26,7	100
Bélgica	43,2	17,4	12,6	73,2	26,8	100
Dinamarca	29,1	22,3	18,6	70,0	30,0	100
Finlandia	37,4	15,1	14,6	67,1	32,9	100
Francia	35,9	17,7	13,8	67,4	32,6	100
Alemania	32,6	18,2	16,2	67,0	33,0	100
Grecia	72,6	11,4	7,8	91,9	8,1	100
Irlanda	38,3	19,9	18,0	76,2	23,8	100
Italia	61,3	15,8	9,1	86,1	13,9	100
Luxemburgo	24,7	22,3	21,9	68,9	31,1	100
Holanda	41,1	17,8	13,9	72,8	27,2	100
Portugal	57,7	17,1	11,9	86,7	13,3	100
España	49,6	20,6	12,0	82,2	17,8	100
Suecia	35,6	17,9	15,5	69,0	31,0	100
Reino Unido	35,3	14,8	12,7	62,8	37,2	100
Suma EU-27	43,8	16,5	13,5	73,9	26,1	100

Fuente: Eurostat, elaboración propia.

Como se ha mencionado, la economía española es una economía de PYME, donde las empresas son muy pequeñas, lo que las hace particularmente frágiles ante los cambios tan acelerados que se están produciendo en unos mercados que hoy día son globales.

España ocupa la cuarta posición en volumen de empleo en las PYME superando a países como Alemania, Francia o Reino Unido.

En este contexto se desarrolla la acción de la Dirección General de Política de la PYME, como centro directivo responsable de la elaboración y aplicación de las políticas de apoyo y promoción de la actividad de las pequeñas y medianas empresas, encaminadas a incrementar la competitividad de éstas, teniendo como objetivo prioritario apoyar los esfuerzos de las PYME por mejorar su productividad y su nivel de innovación tanto tecnológica como no tecnológica.

Este informe analiza la realidad actual de la actividad empresarial en España, prestando especial atención al comportamiento específico de las PYME en determinadas variables. El informe se estructura en tres grandes bloques:

- Un primer capítulo, de carácter introductorio, que va a ofrecer una panorámica general de la economía española bajo cuatro perspectivas diferentes: el contexto macroeconómico (en el que se mueven las empresas), la estructura y evolución del tejido empresarial (en número de empresas), la generación de empleo por este tejido empresarial, y su productividad.
- Un segundo capítulo que hemos llamado «Áreas clave para el impulso» en el que se analiza la situación actual en cinco conceptos fundamentales para la creación de nuevas empresas, la consolidación del tejido empresarial existente, y la mejora del entorno para las

empresas: la iniciativa emprendedora en la sociedad, la dinámica empresarial, la innovación, la internacionalización y la simplificación administrativa.

- Y un tercer capítulo, que resume todo el material previo y presenta las principales conclusiones que se pueden extraer de él. Éstas deberían servir de punto de partida para motivar un análisis más profundo con vistas a diseñar nuevos programas de apoyo a las PYME.

Aunque el estudio se publica en el 2009, se usa en el análisis fuentes muy diferentes, que además hacen referencia a distintos años. Lo que se pretende es interpretar la situación actual, recurriendo a aquellas fuentes que puedan aportar información. Siempre se ha tratado de usar los datos más recientes, pero se ha priorizado la visión global del análisis frente a la estricta actualidad de los datos.

Indicar igualmente que gran parte de las fuentes públicas usadas en este documento se basan en datos obtenidos a partir de muestras de empresas. Los resultados de los análisis y las conclusiones han de matizarse teniendo en cuenta el alcance y calidad de los datos de partida. Para verificar la generalidad de cada conclusión hay que revisar la muestra de empresas de los datos originales.

Señalar por último que, aunque la definición europea de PYME incluye criterios de ingresos, activos y trabajadores para poder clasificar una empresa como tal, en este trabajo se utiliza exclusivamente la aproximación por el empleo. Así, será considerada una empresa como PYME si tiene menos de 250 trabajadores. Adicionalmente, las PYME se subdividirán, siempre que sea de interés para el análisis y las fuentes lo permitan, en microempresas (menos de 10 trabajadores), pequeñas empresas (entre 10 y 49), y medianas empresas (entre 50 y 249).

2

Panorama económico de la PYME: evolución 2008-2009

2.1

Contexto económico general

Durante los últimos meses, la economía mundial ha experimentado un significativo deterioro de su escenario económico como consecuencia de la crisis financiera y del proceso de despalancamiento del sector privado.

En este contexto, las políticas de los bancos centrales, aunque han evitado los peores escenarios de colapso total del sistema, no han sido suficientes. A pesar de que las tensiones de liquidez en los mercados interbancarios se han reducido, persiste la elevada incertidumbre respecto a la solvencia de determinadas entidades del sistema financiero internacional.

De cara al futuro, las pérdidas por titulización y el incremento en la tasa de mora seguirán impidiendo una reactivación significativa de la financiación a nivel mundial. A esta restricción se han unido factores como la continuación en el ajuste del mercado inmobiliario de algunas economías o el súbito descenso del comercio mundial, sesgando a la baja las expectativas de crecimiento durante 2009.

Aunque existe incertidumbre respecto al impacto que puedan tener las ambiciosas medidas de política fiscal implementadas por una buena parte de los gobiernos de las economías desarrolladas, y que no se descarta la utilización de políticas heterodoxas por parte de los bancos centrales para reactivar el crédito, se prevé que 2009 sea un año de recesión global.

Este deterioro en las perspectivas sobre la economía mundial intensifica el proceso de ajuste de la economía española. En este sentido, el deterioro observado en los indicadores de empleo durante los últimos meses de 2008 y principios de 2009 es especialmente preocupante, con efectos muy negativos sobre la confianza de los consumidores y las empresas.

La destrucción de puestos de trabajo no sólo ha continuado en el sector de la construcción sino que ahora se extiende también a otros sectores de la economía que se ven afectados por la reducción del comercio internacional y por la incertidumbre. Este deterioro generalizado en las perspectivas sobre el empleo y, por lo tanto, sobre la renta disponible de las familias y PYME españolas, ha intensificado el proceso de despalancamiento del sector privado, que ha aumentado su ahorro por motivos de precaución.

No obstante, existen factores que mitigarán parcialmente los efectos de la crisis económica sobre la renta bruta disponible de las familias y PYME españolas. Entre estos factores se pueden mencionar la caída en el precio de los combustibles, la disminución de la tasa de inflación y de los tipos de interés, y el impulso que darán a la economía las políticas monetaria y fiscal expansivas.

Independientemente de que algunas políticas puedan mitigar la caída de la demanda, una buena parte del

esfuerzo de la economía española debería encaminarse a mejorar sus condiciones de oferta, con la finalidad de reducir la tasa del desempleo y de sentar las bases de un nuevo patrón de crecimiento con el que España pue-

da retomar cuanto antes su proceso de convergencia en renta per cápita con las economías europeas más avanzadas, sin depender, como en los últimos años, de unas necesidades crecientes de financiación exterior.

2.2

Evolución de la situación financiera y crediticia en España

La evolución de la situación financiera es en extremo delicada para el conjunto de la economía, más si cabe para las PYME, que dependen de la financiación bancaria en mayor medida que las grandes empresas, que pueden recurrir con mayor facilidad a fuentes de financiación diversas, como la emisión de deuda corporativa o la entrada de nuevos accionistas en su capital.

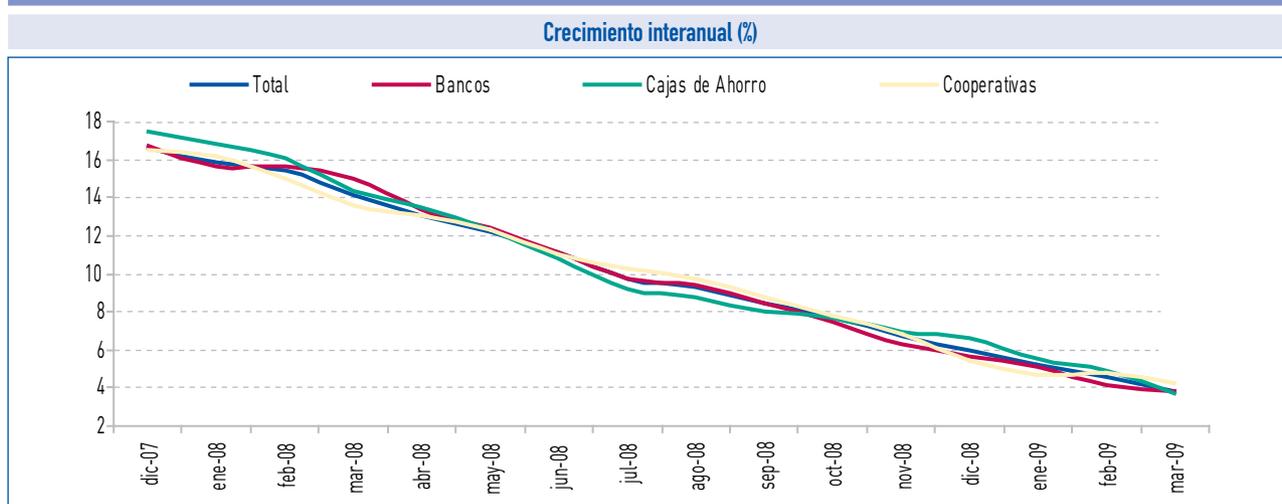
En los siguientes apartados se analizarán los aspectos más relevantes relativos a la evolución de la situación financiera de las PYME en el último año: crédito, morosidad, y coste de la financiación.

2.2.1. Crédito

El crédito está siguiendo, una tónica de fuerte corrección, debido a la suma de factores, por un lado exógenos, como la restricción internacional de liquidez derivada de la crisis internacional, que está afectando a la captación de recursos exteriores, y por otro lado, endógenos, como consecuencia de la contracción del mercado doméstico y las fuertes posiciones de las entidades financieras en los sectores de la construcción y doméstico.

En este sentido, en el gráfico 2.2.1 puede observarse la evolución del crédito concedido por las entidades finan-

Gráfico 2.2.1. Crédito dispuesto por tipo de entidad



Fuente: Banco de España.

cieras en el último año, en el que se aprecia la fuerte disminución de sus tasas de crecimiento, desde el 15,4% de variación interanual de marzo de 2009 hasta el ritmo del 3,8% registrado en marzo del presente año [último dato disponible].

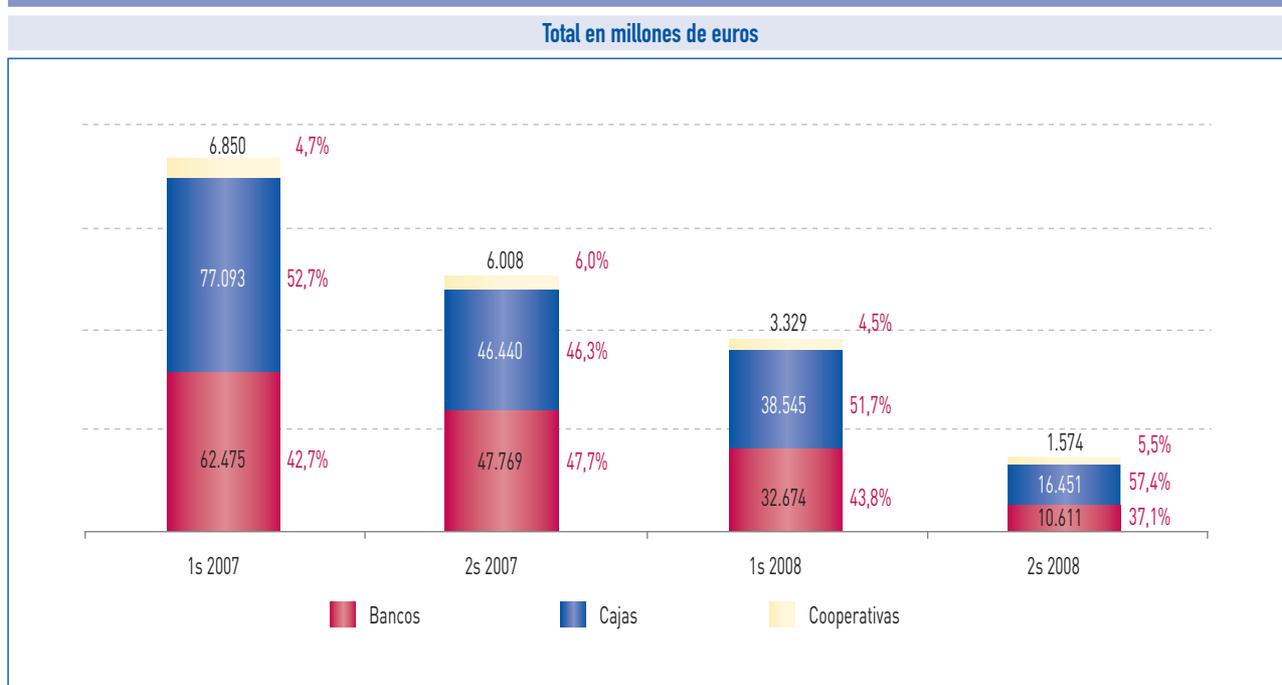
En el gráfico anterior también puede apreciarse cómo los bancos han disminuido más el crecimiento en el ritmo de concesión de créditos que las cajas y las cooperativas de crédito, circunstancia que también se observa en el gráfico 2.2.2, en el que se muestran los montos totales de crédito concedido por tipo de entidad en cada uno de los últimos 4 semestres.

Así, desde el primer semestre de 2007 el nuevo crédito dispuesto se ha reducido en un 80,4%, siendo la reducción más elevada en el caso de los bancos (-83,0%), seguidos de las cajas (-78,7%) y las cooperativas de crédito (-77,0%).

Por otro lado, el estudio de la evolución del crédito en función del sector de destino ofrece una interesante perspectiva, en la que cabe destacar el fuerte descenso vivido por el nuevo crédito concedido al sector de la construcción y, sobre todo, al crédito promotor, mientras que la industria y los servicios recogen el testigo y experimentan crecimientos del crédito relativamente más dinámicos (gráfico 2.2.3).

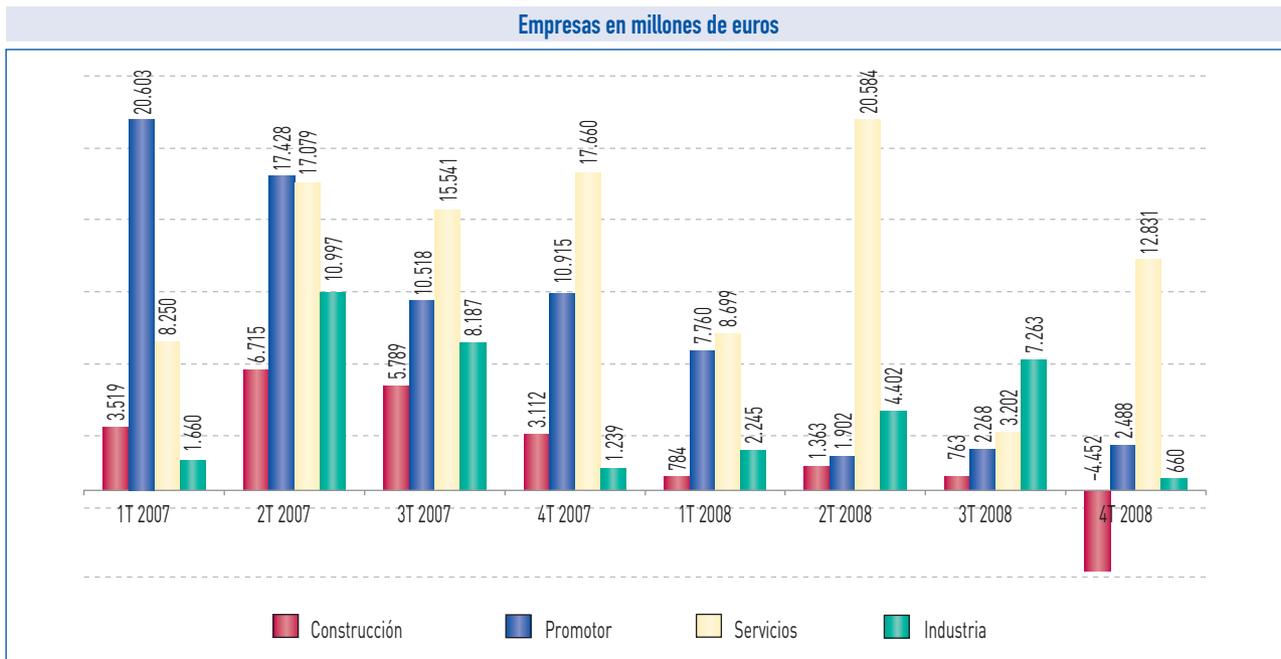
Por lo que respecta a los distintos tipos de financiación ofrecidos por las entidades financieras, tanto el crédito comercial como el arrendamiento financiero o las deudas a plazo muestran una clara tendencia descendente, mucho más acusada en el caso del crédito comercial, que caía más de un 18,0% en tasas interanuales en diciembre de 2008, frente a los robustos crecimientos logrados en años anteriores. Así, por primera vez en los últimos 8 años, ha descendido el monto total de crédito comercial dispuesto, hasta caer por debajo de los niveles de diciembre de 2005, algo por encima de los 68.000 millones de euros (gráfico 2.2.4).

Gráfico 2.2.2. Variación semestral del crédito



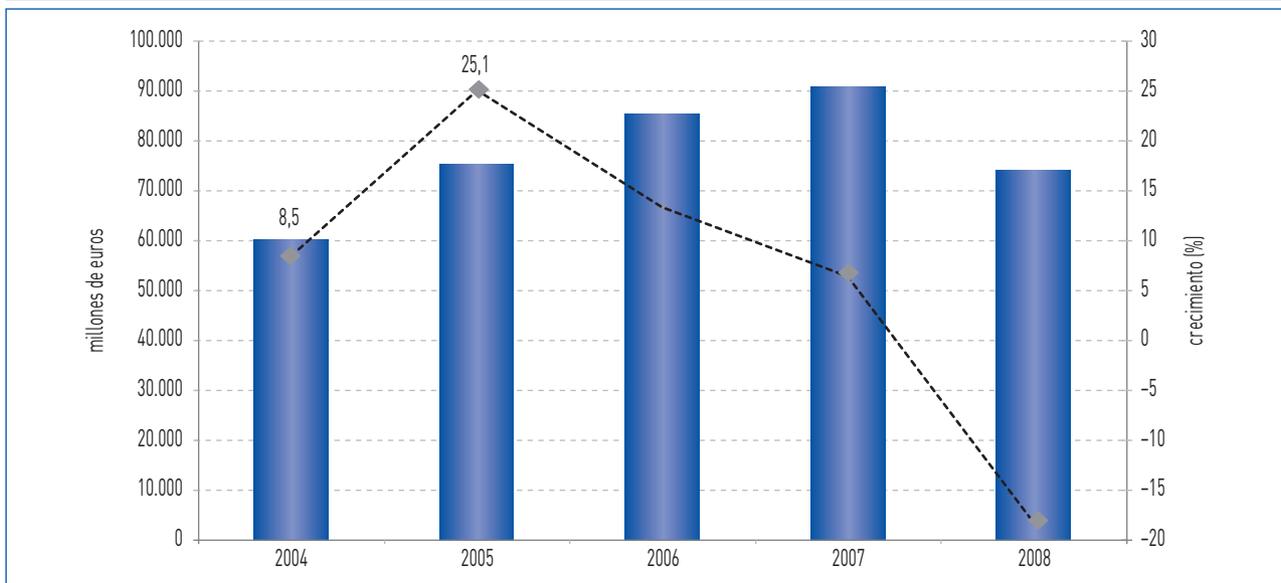
Fuente: Banco de España.

Gráfico 2.2.3. Variación trimestral del crédito



Fuente: Banco de España.

Gráfico 2.2.4. Crédito comercial

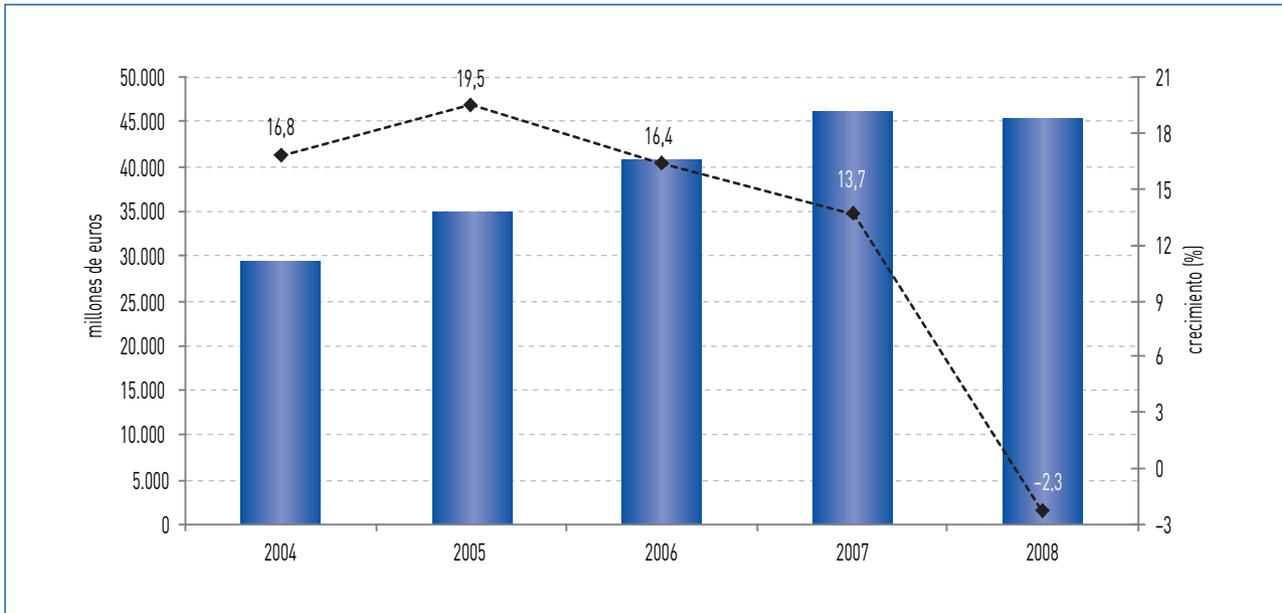


Fuente: Banco de España.

En cuanto al arrendamiento financiero, en diciembre de 2008 empieza a mostrar tasas de crecimiento negativo,

del orden del -2,3%, muy inferior a las de noviembre del mismo año, situado en el 1,5.

Gráfico 2.2.5. Arrendamiento financiero

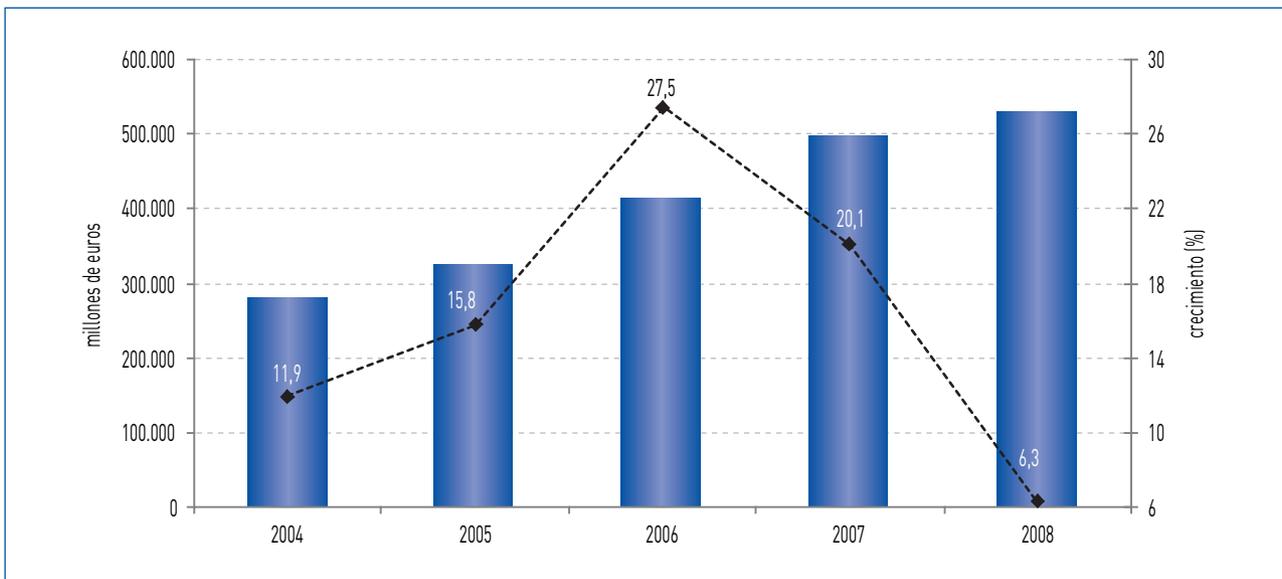


Fuente: Banco de España.

Por su parte, las deudas a plazo son el producto de crédito que mejor aguanta el descenso, manteniendo unas tasas de crecimiento interanual del 6,3%, inferior a las

fuertes tasas de aumento vistas en 2006 y 2007, superiores al 20, pero similares a las registradas en 2001, 2002 o 2003.

Gráfico 2.2.6. Deudores a plazo



Fuente: Banco de España.

2.2.2. Morosidad

Los créditos morosos de familias y empresas sufren un severo repunte, hasta rozar, en marzo de 2009 los 80.000 millones de euros, desde los menos de 22.000 millones de euros de sólo un año antes. Consecuentemente, el incremento en la tasa de mora también ha sido importante desde diciembre de 2007, pasando desde el 0,9% hasta el 4,3% en marzo de 2009, casi cinco veces más [gráfico 2.2.7].

En este apartado se analizan los créditos para financiar actividades productivas de las empresas y los empresarios individuales, que han resultado dudosos, es decir, aquellos instrumentos de deuda que tienen importes vencidos por cualquier concepto (principal, intereses...) bien con una antigüedad superior a tres meses, bien por un importe superior al 25,0% de la deuda, salvo que se clasifique como fallidos, (sobre estos no existen datos estadísticos).

Se está produciendo un grave deterioro de la morosidad comercial, segmento en el que el efecto de la crisis

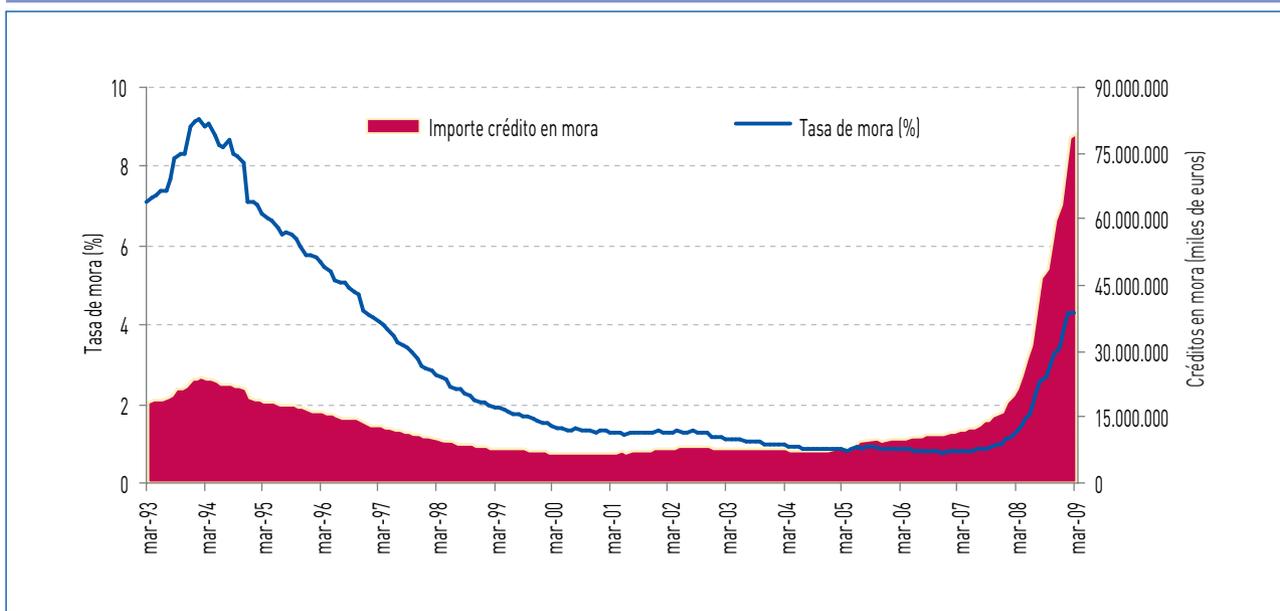
económica también se ha dejado notar, disparando los impagos hasta alcanzar un crecimiento interanual de casi el 68,0% [gráfico 2.2.8].

Las cajas de ahorros son las entidades financieras con mayor porcentaje de efectos de comercio impagados sobre vencidos (6,1%), seguidas por los bancos (5,9%) y las cooperativas de crédito (5,6%).

2.2.3. Coste de la financiación

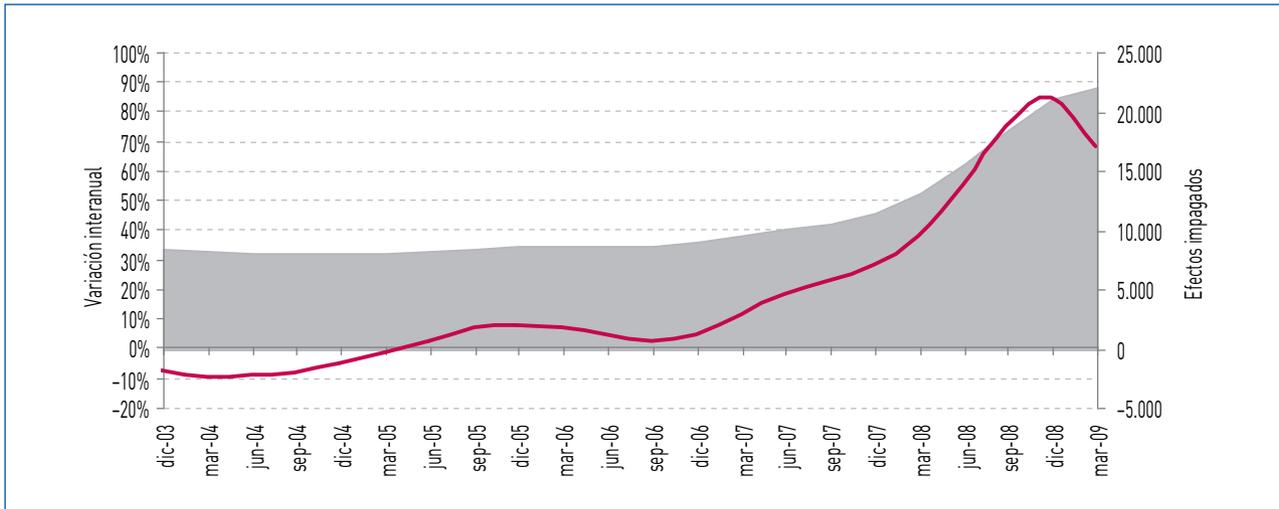
En cuanto al coste de la financiación, como puede verse en el gráfico siguiente, la tendencia de aumento registrada desde diciembre de 2005 continúa durante buena parte de 2008, como consecuencia de la subida del Euribor. No obstante, las bajadas de tipos realizadas por el Banco Central Europeo (BCE) desde octubre de 2008, hasta dejarlos en marzo de 2009 en el 2,0%, empiezan a tener efecto, junto con la distensión parcial de las rigideces que la crisis financiera provocaba sobre los mercados interbancarios.

Gráfico 2.2.7. Morosidad



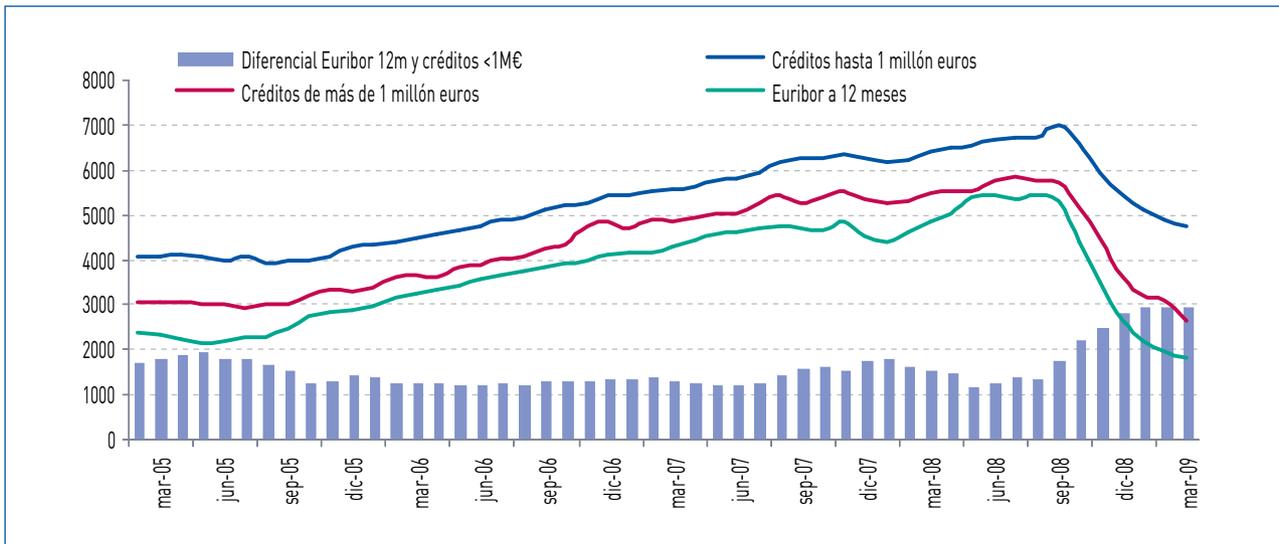
Fuente: Banco de España.

Gráfico 2.2.8. Efectos impagados



Fuente: INE.

Gráfico 2.2.9. Tipos de interés (TAE) de nuevas operaciones para las sociedades no financieras



Fuente: Banco de España.

Se puede afirmar que, aunque la carga financiera de los préstamos vivos a tipo variable se está empezando a reducir debido a la bajada de los tipos de interés, las empresas están asistiendo a un grave deterioro de sus condiciones de financiación ya que, además de los problemas de liquidez y mora aparecidos en el cobro del

papel comercial y la restricción impuesta por parte de las entidades financieras al crédito nuevo, éste no se está abaratando en la misma cuantía en la que desciende el Euribor, sino que los diferenciales de crédito se están ampliando, anulando parte de los beneficios de la bajada de tipos para las empresas.

2.3

Implicaciones para las PYME

A continuación se presenta el estudio de dos aspectos que ayudan a comprender la situación negativa en la actualidad de las PYME, por un lado, y, en segundo lugar, a investigar los aspectos positivos que podrían significar cierto optimismo de cara al medio plazo.

¿Qué factores de especial relevancia para la PYME se están dando de forma positiva? En este contexto, las expectativas para 2009 son poco propicias para el segmento de las PYME. Por un lado, se espera un deterioro adicional de la situación económica con mayores descensos de la demanda interna y especial incidencia sobre el consumo de los hogares. Por otro lado, las empresas no financieras y las entidades bancarias españolas deberán seguir un proceso de reducción o refinanciación de su endeudamiento, lo que provocará, en el primer caso, una reducción de la actividad empresarial y una reducción del empleo a fin de recortar costes y, en el segundo, la continuación de las tensiones en el mercado de crédito, para el que algunas entidades pronostican ya una contracción en línea con la evolución del decrecimiento económico previsto.

Pero también cabe albergar cierta esperanza sobre el freno en el deterioro de la situación económica. En este sentido, tanto las bajadas de tipos del BCE, que han alcanzado el 1,0%, como el descenso del índice de precios de consumo (IPC), derivados de la caída de los precios internacionales de las materias primas y la reducción de la demanda doméstica, pueden suponer una

inyección en renta disponible para los hogares y empresas españolas.

De hecho, algunos factores como el sostenimiento de la demanda derivado del aumento del gasto público, sumado al estímulo derivado de la reducción de los costes financieros y los precios, podría impulsar, en 2009, el inicio del cambio de la pendiente de los índices de confianza, allanando así el camino a la reactivación del consumo de los hogares (que supone alrededor del 56,0% de la demanda total), lo que podría significar el principio del fin de la recesión.

Esta previsión, de cierto optimismo, sólo será posible en el caso de que los precios del petróleo no vuelvan a dispararse y contando con que la crisis financiera internacional siga evolucionando de forma favorable hacia la paulatina recuperación de los mercados y la confianza a nivel internacional. De lo contrario, la delicada situación de la economía global podría deteriorarse adicionalmente, agravando la crisis en el entorno doméstico y prolongando la recesión durante algunos trimestres más.

A continuación destacamos qué factores positivos para la PYME están emergiendo en el contexto actual y que podrían ser baluarte para generar una mayor confianza y propiciar cierta reactivación económica:

- Inversión pública: pueden verse favorecidas aquellas actividades más próximas a los destinos de los pla-

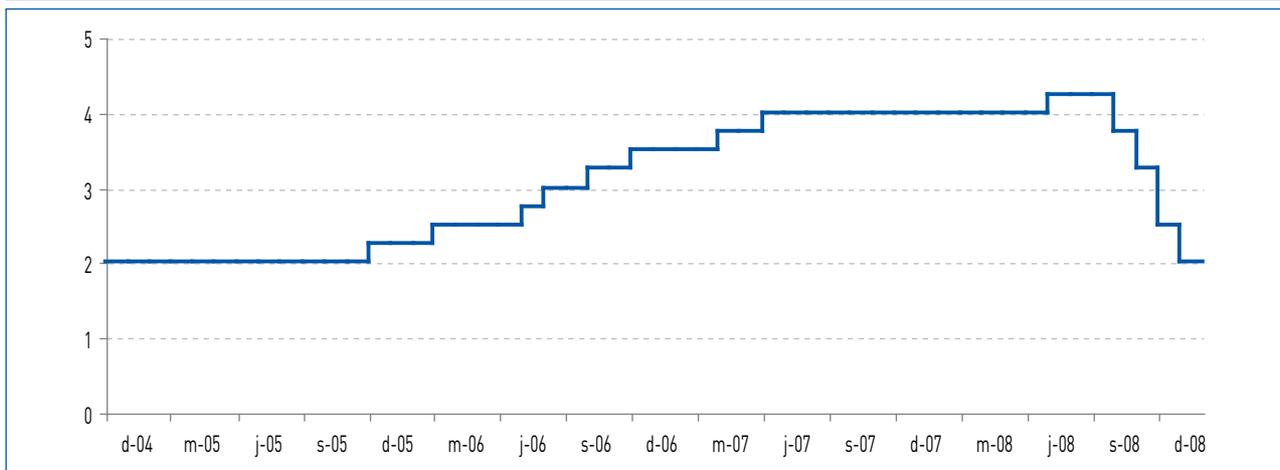
nes de inversión en actividades como las infraestructuras y las energías alternativas, por ejemplo. Así, el paquete de medidas de estímulo económico programadas en el Plan E del Gobierno de España para 2009 supone alrededor de 24.000 millones de euros.

- Reducción del coste financiero: los pagos por intereses de las deudas ya contraídas a tipos de interés variable (las referenciadas al Euribor son también

mayoritarias en el caso de las empresas españolas) se reducirán de forma muy significativa.

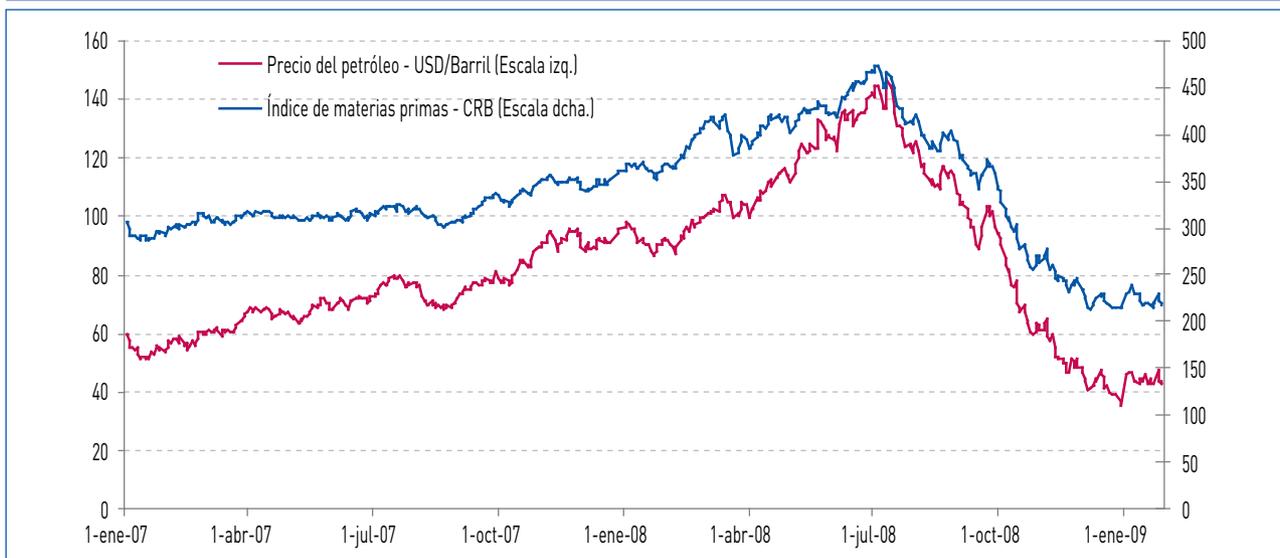
- Caída de los costes de las materias primas: favoreciendo en especial a las empresas industriales. La especulación en torno a estos productos durante parte del pasado año, más la brutal caída de la demanda en todo el mundo, explica esas bajadas en precio desde el petróleo pasando por la soja o el cobre.

Gráfico 2.3.1. Evolución de los tipos de interés en la zona euro (%)



Fuente: CRB

Gráfico 2.3.2. Evolución del precio de las materias primas



Fuente: CRB

- Costes salariales a la baja: si bien el ritmo de crecimiento del empleo en España hasta la emergencia de la crisis había sido de los más intensos en Europa, ahora el del desempleo lo es también. En general, en el conjunto de la economía española, la capacidad de negociación salarial no está hoy precisamente más fortalecida.
- Oportunidades empresariales en las crisis: aprovechar alguna de esas oportunidades que surgen en

las crisis y que ahora recuerdan los historiadores de las empresas que nacieron en la Gran Depresión. Además, cada vez hay más casos de productos o empresas exitosas basadas en el binomio precio-calidad, dado que el consumidor en épocas de crisis elige y busca con mucha más profusión que en épocas más boyantes. El éxito que están adquiriendo las marcas blancas en el consumo de grandes superficies es un caso claro de esta tendencia.

3

Visión general de la PYME española

3.1

Datos generales

3.1.1. Empresas

Conforme al último Directorio Central de Empresas (DIRCE) disponible, publicado en agosto de 2008, por el Instituto Nacional de Estadística (INE), DIRCE 2008, donde se recogen los datos correspondientes a 2007, en España hay un total de 3.419.491 empresas, de las que el 99,9% son PYME (3.414.779) y el 0,1% restante son grandes empresas (4.712). Un desglose más detallado (tabla 3.1.1) muestra que el 94,1% son microempresas (0-9 asalariados).

Tabla 3.1.1. Empresas por estratos de asalariados¹ (2007)

	2007	%	Tasa crecimiento anual (%)
Total	3.419.491	100,0%	2,6%
Micro sin	1.753.052	51,3%	2,8%
Micro con	1.464.000	42,8%	2,4%
Pequeñas	171.833	5,0%	1,4%
Medianas	25.894	0,8%	3,5%
Grandes	4.712	0,1%	6,0%

Fuente: DIRCE 2008

Estas cifras de 2007 suponen 85.958 empresas más que en el año precedente, el 2006, repartidas entre 85.693 PYME y 265 grandes empresas.

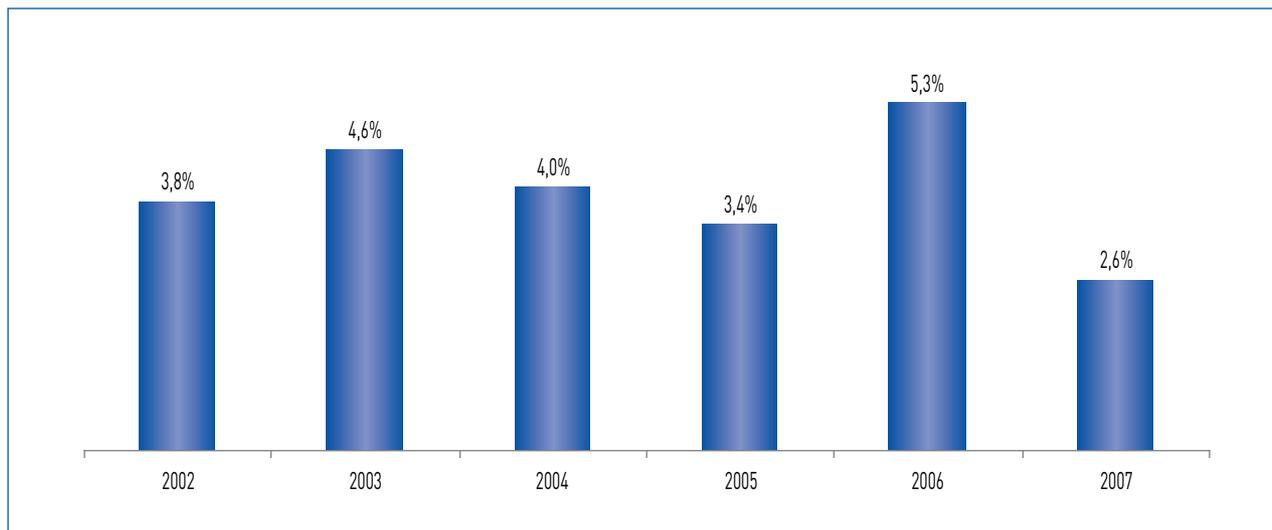
En términos porcentuales, el crecimiento en el número de empresas en 2007 es del 2,6%, se produce una desaceleración en el crecimiento superior a la que se apuntaba en 2004 y 2005 (gráfico 3.1.1), frente a la celebridad de 2006 (5,3%).

En esos dos años, 2004 y 2005, la creación de empresas ha sido positiva, pero a un menor ritmo que los años anteriores; en 2006 la tasa de creación se acelera, pasando del 3,4% de 2005 al 5,3% de 2006 volviendo a producirse un retroceso en 2007, con tan solo el 2,6% de incremento.

La estructura empresarial no ha experimentado variación entre 2002 y 2007 en cuanto a su composición principal, de 99,9% PYME y 0,1% grandes empresas. Sí se puede apreciar una ligera modificación en lo que representa cada categoría de PYME, habiendo perdido en torno a 0,1 punto las micro con asalariados en favor de las micro sin asalariados en el último año (gráfico 3.1.2).

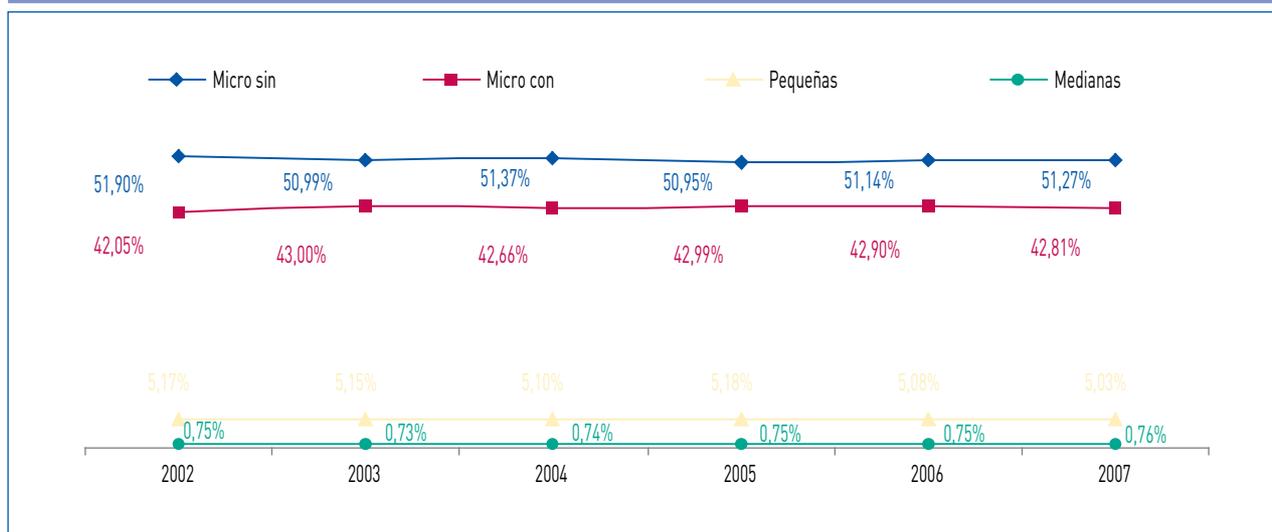
¹ Microempresas sin trabajadores: con ningún empleado; microempresas con trabajadores: entre 1 y 9 empleados; pequeñas empresas: entre 10 y 49 trabajadores; medianas empresas: entre 50 y 249 trabajadores; grandes empresas: 250 o más trabajadores.

Gráfico 3.1.1. Evolución del número de empresas (2002-2007)



Fuente: DIRCE 2003-2008.

Gráfico 3.1.2. Evolución del peso de cada categoría de PYME sobre el total de empresas (2002-2007)

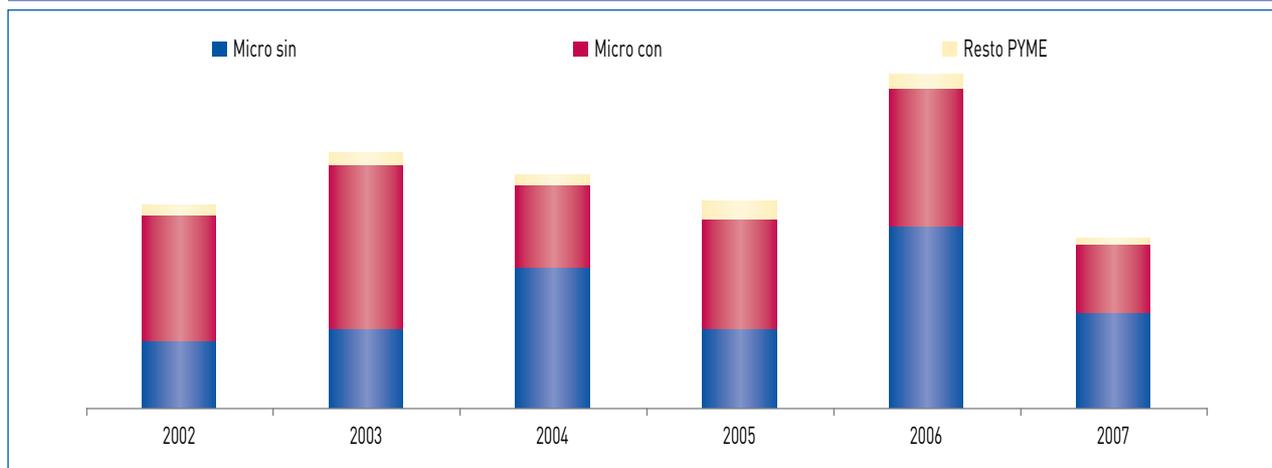


Fuente: DIRCE 2003-2008.

El gráfico 3.1.3, con mayor perspectiva temporal, ilustra el incremento neto anual del número de PYME a lo largo de los seis últimos años (2002-2007). En él puede apreciarse claramente el fuerte crecimiento, en 2006, en la creación de empresas micro sin asalariados, origi-

nando un aumento en las PYME del 59,5%. Sin embargo, en 2007, este desarrollo en las empresas, se vio mermado en el -48,9%, provocado principalmente, por la reducción de las pequeñas y microempresas con asalariados.

Gráfico 3.1.3. Incremento neto anual del número de PYME en España, 2002-2007



Fuente: DIRCE 2003-2008.

En la siguiente tabla (3.1.2) se describe la distribución de las empresas españolas según su condición jurídica en 2007. Cabe destacar el alto porcentaje de empresas que, a escala nacional, están organizadas bajo la figura de sociedades de responsabilidad limitada (33,5%), incluso entre las que son PYME, excepto en las microempresas sin asalariados (abrumadoramente, personas físicas), este porcentaje es sustancialmente mayor. Dentro del conjunto PYME, las sociedades anónimas sólo suponen una proporción mayoritaria en las medianas empresas (38,6%), y significativa en las pequeñas (18,3%).

En el gráfico 3.1.4 se representa la evolución, por tipos de condición jurídica (reagrupadas algunas categorías), de cada estrato de tamaño empresarial en España entre los años 2002 y 2007.

El rasgo más sobresaliente que se deduce de él es el rápido aumento experimentado, en todos los estratos, por las sociedades de responsabilidad limitada (SRL), tanto en número como en proporción dentro del total. En el período 2002-2007 se produjo un incremento de 85.958

Tabla 3.1.2. Distribución de las empresas según condición jurídica, 2007

	2007	%	Tasa crecimiento anual (%)
Total	3.419.491	100,0%	2,6%
Persona física	1.857.095	54,3%	0,3%
Sociedad anónima	112.749	3,3%	-2,1%
Sociedad limitada	1.144.276	33,5%	6,2%
Comunidad de bienes	113.128	3,3%	5,4%
Sociedad cooperativa	24.477	0,7%	-1,8%
Otras formas ²	167.766	4,9%	7,0%

Fuente: DIRCE 2008

empresas en todo el territorio nacional. De éstas, 67.015 fueron sociedades de responsabilidad limitada, es decir, el 78,0% de ese incremento. Y, dentro de tres de los cuatro estratos PYME, con la única excepción de las microempresas sin asalariados, los porcentajes fueron, incluso, superiores: así, en las microempresas con asalariados, las SRL aumentan el 95,1%; en las pequeñas empresas, el 154,1%, y, en las medianas, el 82,2%.

² Incluye Otras formas jurídicas aquellas que numéricamente son poco relevantes (Sociedad colectiva, Sociedad comanditaria, Asociaciones y otros tipos y Organismos autónomos y otros).

Otro rasgo evolutivo destacado en la estructura jurídica de las empresas es la reducción del número de sociedades anónimas: entre los años 2006 y 2007, se produce a nivel nacional una destrucción neta de 2.443 empresas.

Dentro del grupo de microempresas con asalariados, en diciembre de 2007 existían 1.335 sociedades anónimas menos; entre las pequeñas empresas, 1.076 menos, y, entre las medianas, 50.

Tabla 3.1.3. Distribución de las PYME según condición jurídica y estrato de asalariados

2007	PYME (0-249 asalariados)	Micro (0 asalariados)	Micro (1-9 asalariados)	Pequeñas (10-49 asalariados)	Medianas (50-249 asalariados)
Total	3.414.779	1.753.052	1.464.000	171.833	25.894
Persona física	1.857.095	1.241.787	606.645	8.663	0
Sociedad anónima	110.357	25.511	43.429	31.411	10.006
Sociedad limitada	1.142.723	337.247	675.946	117.226	12.304
Comunidad de bienes	113.125	59.931	51.526	1.619	49
Sociedad cooperativa	24.307	6.544	13.745	3.321	697
Otras formas	167.172	82.032	72.709	9.593	2.838

Fuente: DIRCE 2008.

Se mantiene la persona física como principal condición jurídica en las PYME a pesar de ser su participación prácticamente nula en empresas constituidas entre 10 y 249 asalariados, cuya principal naturaleza es la sociedad anónima y la sociedad limitada (gráfico 3.1.4).

A medida que se incrementa el número de asalariados, el volumen de ingresos crece. Como muestra la tabla 3.1.4, el 97,4% de las empresas españolas obtienen un volumen de ingresos inferior a los 2 millones de euros, debido a que la composición empresarial española es principalmente microempresas (94,1%).

Tabla 3.1.4. Distribución de las empresas españolas según volumen de ingresos, 2007

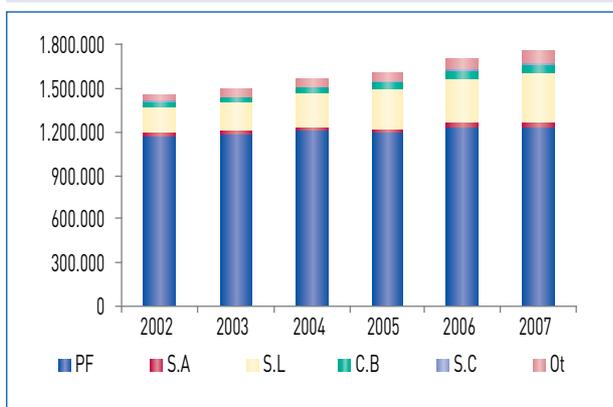
Estrato de asalariado	Total	Volumen de ingresos (mill.€)			
		< 2	2-10	10-50	50 y más
Total	3.419.495	3.328.904	73.441	13.933	3.217
(%)	100,0	97,4	2,1	0,4	0,1
Micro sin	1.753.052	1.751.000	2.008	34	10
(%)	100,0	99,9	0,1	0,0	0,0
Micro con	1.464.000	1.443.467	19.737	774	22
(%)	100,0	98,6	1,3	0,1	0,0
Pequeñas	171.833	125.784	41.319	4.495	235
(%)	100,0	73,2	24,0	2,6	0,1
Medianas	25.894	7.942	9.533	7.218	1.201
(%)	100,0	30,7	36,8	27,9	4,6
Grandes	4.712	708	843	1.412	1.749
(%)	100,0	15,0	17,9	30,0	37,1

Fuente: DIRCE 2008

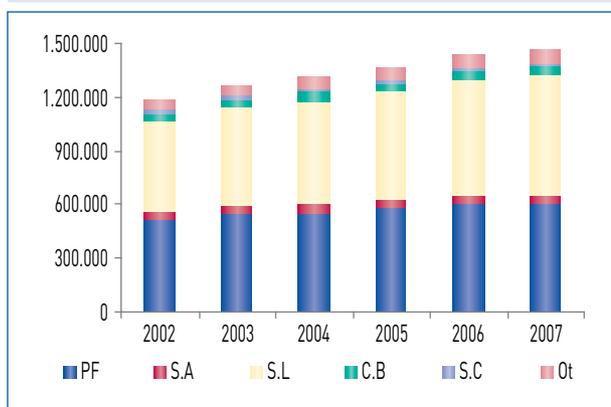
Gráfico 3.1.4. Evolución de las PYME españolas según condición jurídica³. 2002-2007

Número de empresas por estrato de asalariados

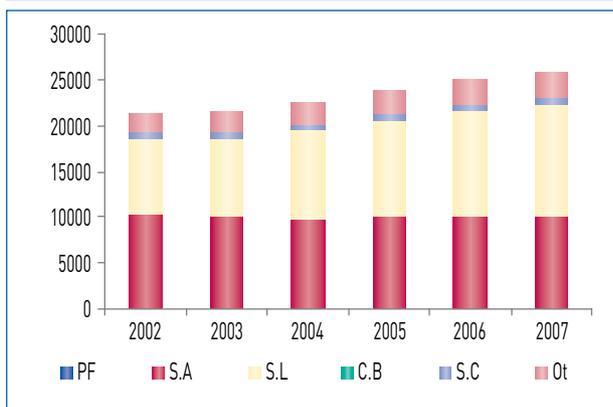
Micro sin (0 asalariados)



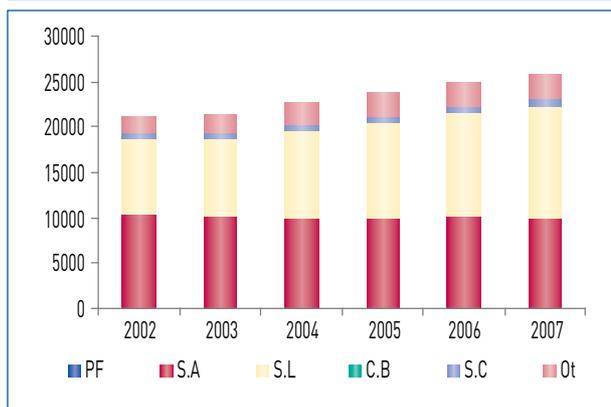
Micro con (1-9 asalariados)



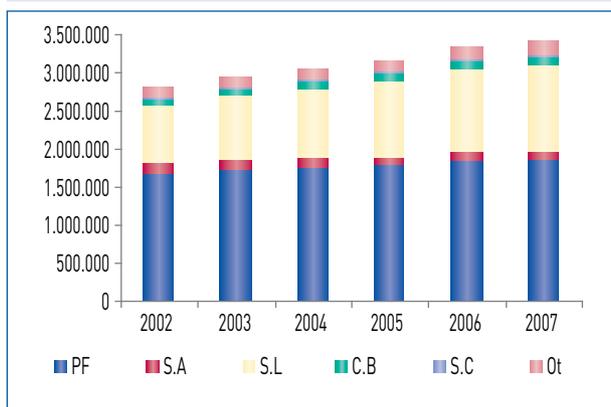
Pequeñas (10-49 asalariados)



Medianas (50-249 asalariados)



PYME (0-249 asalariados)



Fuente: DIRCE 2003-2008.

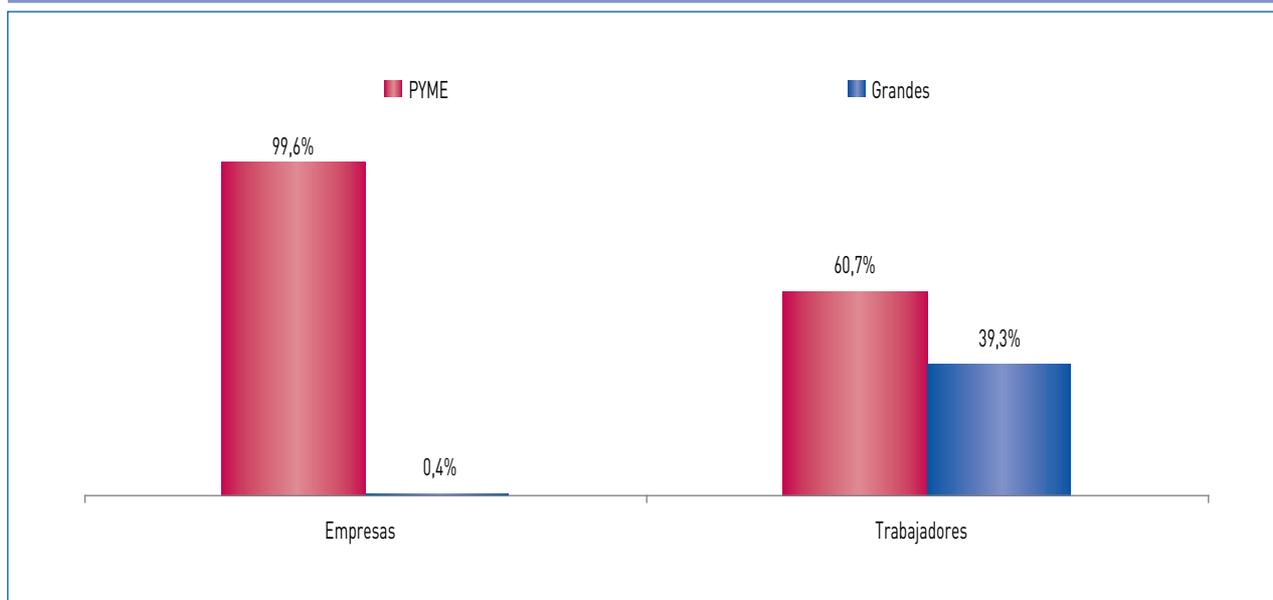
³ PF: persona física, S.A: sociedad anónima, S.L: sociedad limitada, C.B: comunidad de bienes, S.C: sociedad cooperativa, Ot: otras formas.

3.1.2. Empleo

Otra perspectiva para examinar la evolución de las PYME se deriva del estudio del empleo que generan o sostienen. La fuente que aquí se utiliza para este análisis es la base de empresas inscritas en la Seguridad Social⁴, según fuente oficial del Ministerio de Trabajo e Inmigración (MTIN). Esta fuente tiene la virtualidad de no estar basada en técnicas de muestreo: su información se

nutre de los propios registros de la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS). A 31 diciembre de 2008, esto es, en la fecha más homogénea con los datos del DIRCE, aunque se trate de fuentes metodológicamente distintas, la base de datos de la TGSS recoge información sobre un conjunto de 1.327.388 PYME, con al menos un trabajador dado de alta, repartidas por todo el territorio nacional, dando empleo a 8.399.000 trabajadores, lo que supone el 60,7% de empleados totales.

Gráfico 3.1.5. Empresas y trabajadores por tamaño de empresa (2008)



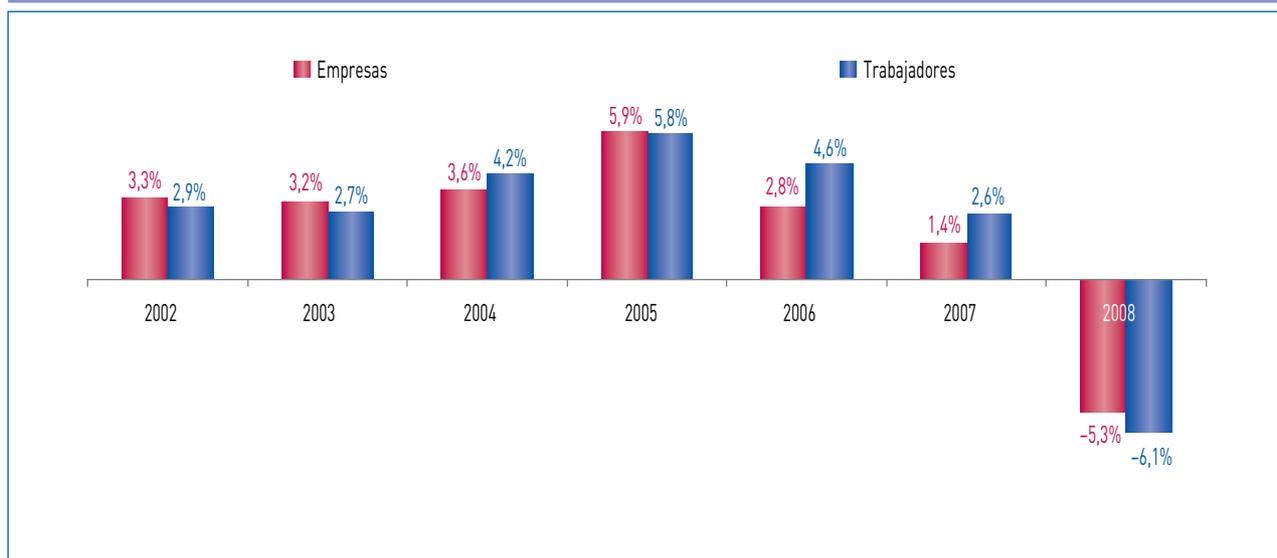
Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN.

En este año, se produce una fuerte reducción en el número de altas en la Seguridad Social, causando una caída en torno al -5,0% de empleos en las PYME y más del -6,0%

en las grandes empresas, respecto a 2007. Esto se traduce en la pérdida de más de 73.800 empresas y casi un millón de trabajadores en 2008 (gráfico 3.1.6).

⁴ De acuerdo con la información suministrada, en este informe se recogen exclusivamente datos relativos a los regímenes General y Especial de la Minería del Carbón. Fuera quedan los regímenes especiales de cotización Agrario, del Mar, de Empleados del Hogar y de Trabajadores Autónomos, lo que explica en una parte las diferencias de cobertura respecto del DIRCE. Además, la fuente de la Tesorería General de la Seguridad Social se refiere sólo a empresas que cuentan, al menos, con un trabajador de alta, cotizante, en la Seguridad Social.

Gráfico 3.1.6. Evolución del número de empresas y de trabajadores (2002-2008)

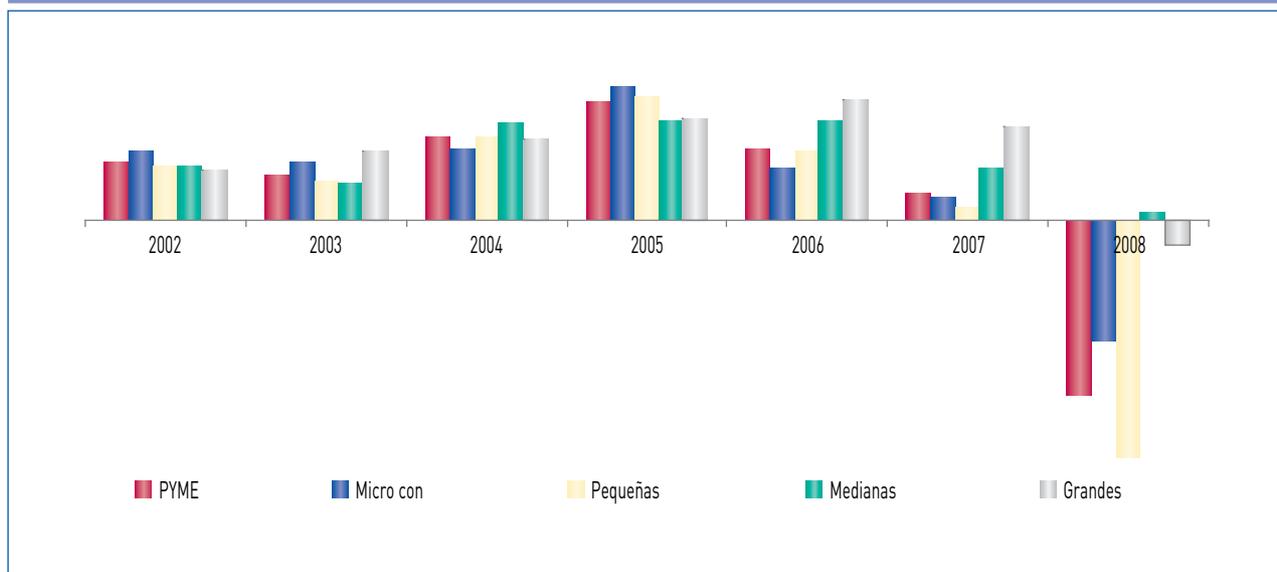


Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN.

Este desplome, tanto en las empresas como en el número de trabajadores, proviene de las PYME, especialmente de las microempresas con asalariados (-6,3%) y las pequeñas empresas (-12,3%). El único

estrato que mantiene el crecimiento a pesar de su desaceleración, son las medianas empresas que ven aumentado el número de empleados en más de 10.000 asalariados (gráfico 3.1.7).

Gráfico 3.1.7. Evolución del número de trabajadores por tamaño de empresa (2002-2008)



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN.

En 2008, el tamaño medio de trabajadores por empresas cotizantes es de 10,4 asalariados (tabla 3.1.5). Es de reseñar el pequeño tamaño de las PYME (6,3), debido fundamentalmente a la reducida dimensión de las microempresas con trabajadores (2,6) y de las pequeñas empresas (19,6).

Tabla 3.1.5. Media de trabajadores por empresa (2008)

PYME	6,3
Micro con	2,6
Pequeña	19,6
Mediana	97,7
Grandes	1.154,4
Total	10,4

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN.

Después de la ligera tendencia al alza en 2007, en este año se produce una reducción en el tamaño medio empresarial experimentado por el descenso de las PYME (gráfico 3.1.8). Sin embargo, sigue creciendo, en media, el número de trabajadores en las grandes empresas, lo que contrarresta la estabilidad en las PYME para, globalmente, mantener en torno a 10 trabajadores el tamaño medio total.

Según la condición jurídica en la que están inscritos los trabajadores, en 2008 se produce una fuerte caída del 6,1% debido a la reducción en el número de asalariados en las tres principales formas de inscripción (tabla 3.1.6).

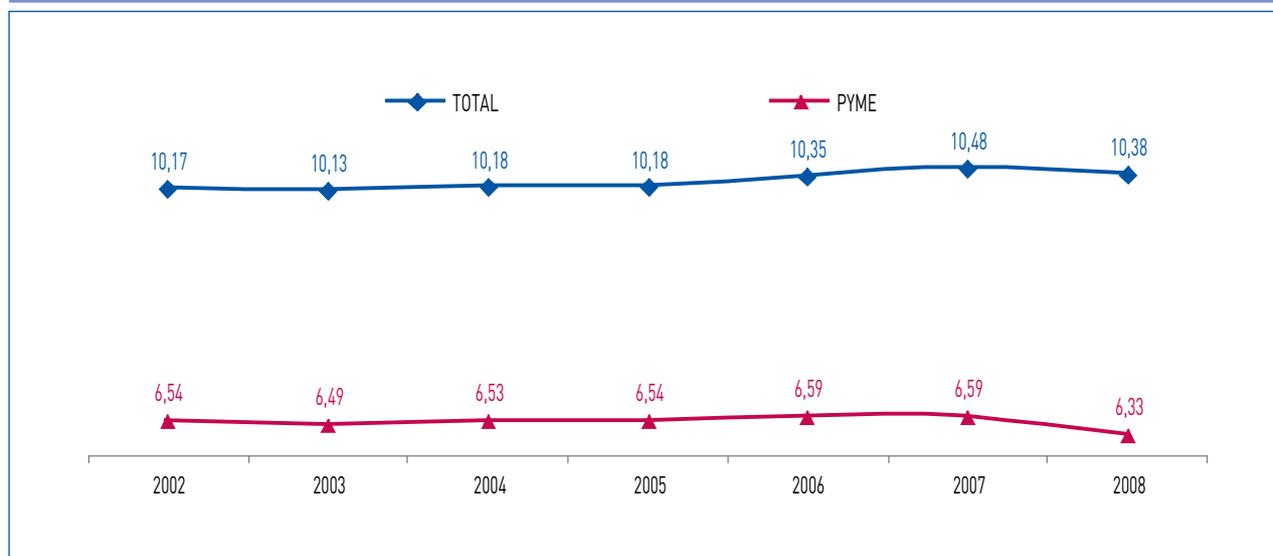
Tabla 3.1.6. Número de trabajadores según condición jurídica

	2008	%	Tasa crecimiento anual (%)
Total	13.827,2	100,0	-6,1
Persona física	989,5	7,1	-11,1
Sociedad anónima	4.299,8	31,1	-5,8
Sociedad limitada	5.072,5	36,7	-9,8
Otros tipos	3.468,4	25,1	1,1

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

3.1.3. Productividad

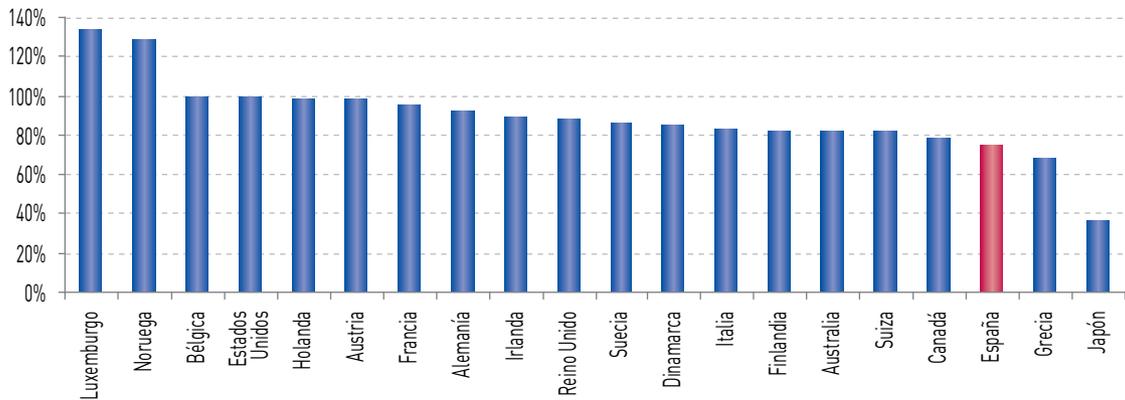
En 2008, la productividad de la economía española, medida como PIB por hora trabajada, es el 74,4% de la de Estados Unidos, y muy inferior a la de las principales economías europeas, (gráfico 3.1.9).

Gráfico 3.1.8. Evolución de la media de trabajadores, 2002-2008


Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN.

Gráfico 3.1.9. Productividad del trabajo (2008)

PIB por hora trabajada, Estados Unidos = 100



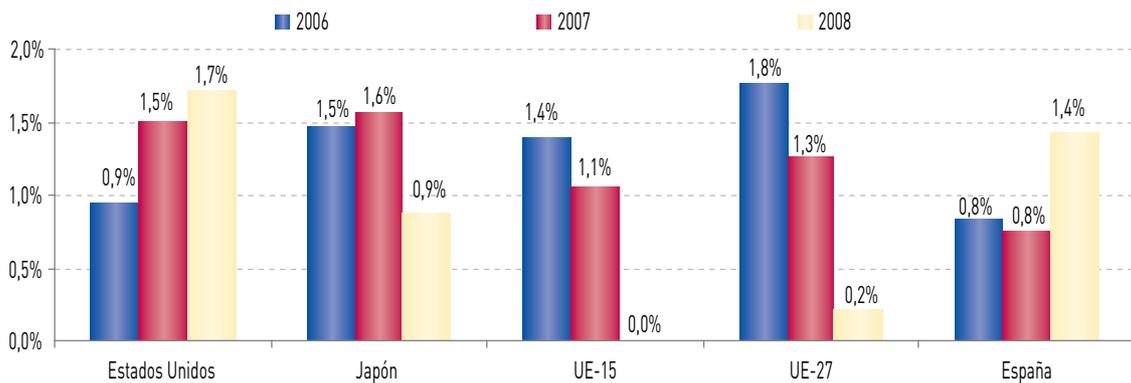
Fuente: The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database, January 2009, <http://www.conference-board.org/economics>.

Desde 2005, el crecimiento de la productividad del trabajo, medida como PIB por hora trabajada, está mejorando (gráfico 3.1.10). Sin embargo, es en este último año cuando se obtiene una productividad superior a la

de las economías más avanzadas. Tan solo Estados Unidos supera este nivel con tasas del 1,7% frente al 1,4% de España.

Gráfico 3.1.10.-Crecimiento anual de la productividad del trabajo (2006-2008)

PIB por hora trabajada



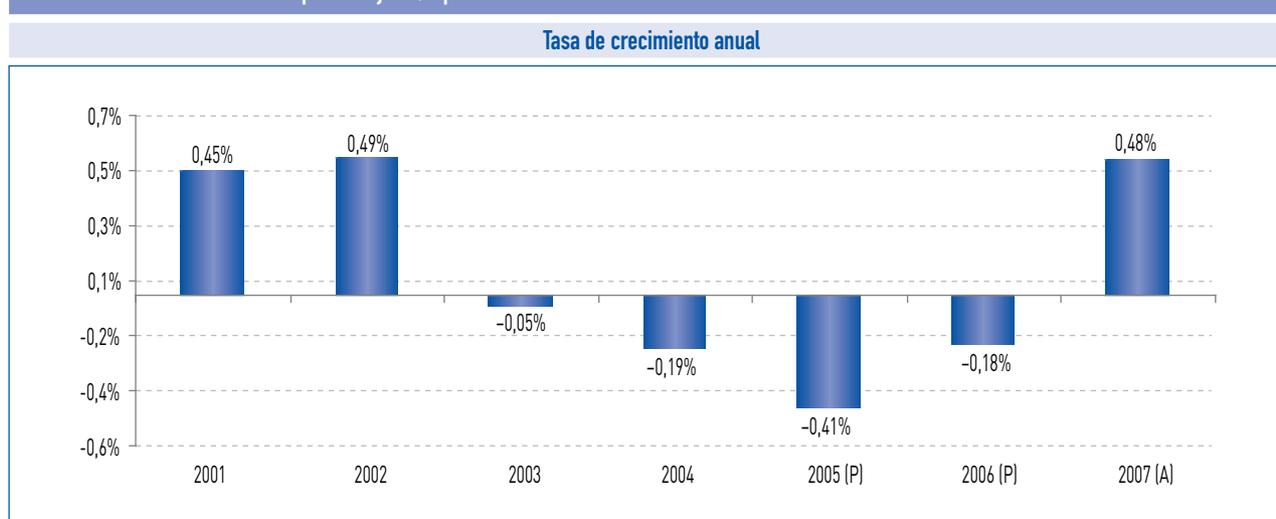
Fuente: The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database, January 2009, <http://www.conference-board.org/economics>.

En 2007, el PIB por ocupado a precios corrientes de España se incrementa en el 3,7%, el cual, en niveles se incrementa a los 48.644,5 euros frente a los 46.920,9 euros de 2006. Esta productividad se eleva hasta el 0,5% respecto al 2006, siendo así el primer año que se produce un ascenso después de cuatro años consecutivos de caída de la productividad, medi-

da como PIB por trabajador a precios constantes (gráfico 3.1.11).

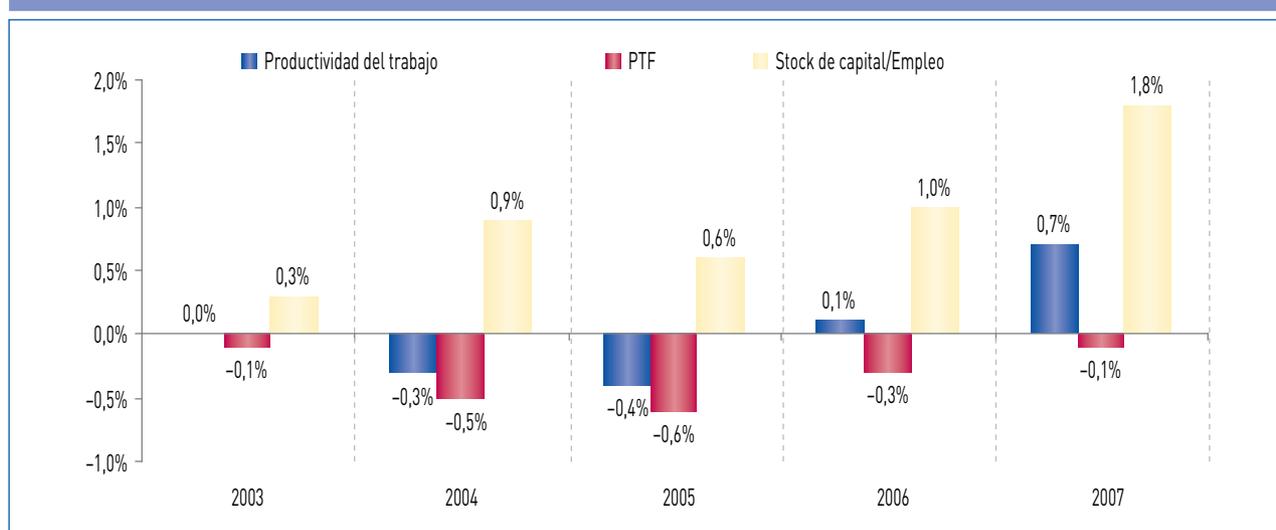
Los indicadores del Banco de España explican este mejorado comportamiento de la productividad, por el alto crecimiento del stock de capital por empleado, y, por la mejora de la productividad total de los factores (gráfico 3.1.12).

Gráfico 3.1.11. Evolución del PIB por trabajador, a precios constantes



Fuente: Contabilidad Regional de España (CRE) Base 2000 del INE.

Gráfico 3.1.12.-Tasas de variación media anual (2003-2007)



Fuente: Síntesis de indicadores económicos del Banco de España: 1.4 Indicadores estructurales de la economía española y de la UE (29-septiembre-2008).

En la Encuesta sobre Estrategias Empresariales, ESEE 2007, la productividad media de las empresas manufactureras encuestadas es de 52.500 euros por trabajador. Si se le asigna a ésta índice 100, en la tabla 3.1.7 se puede apreciar cómo la productividad aumenta en función del tamaño empresarial.

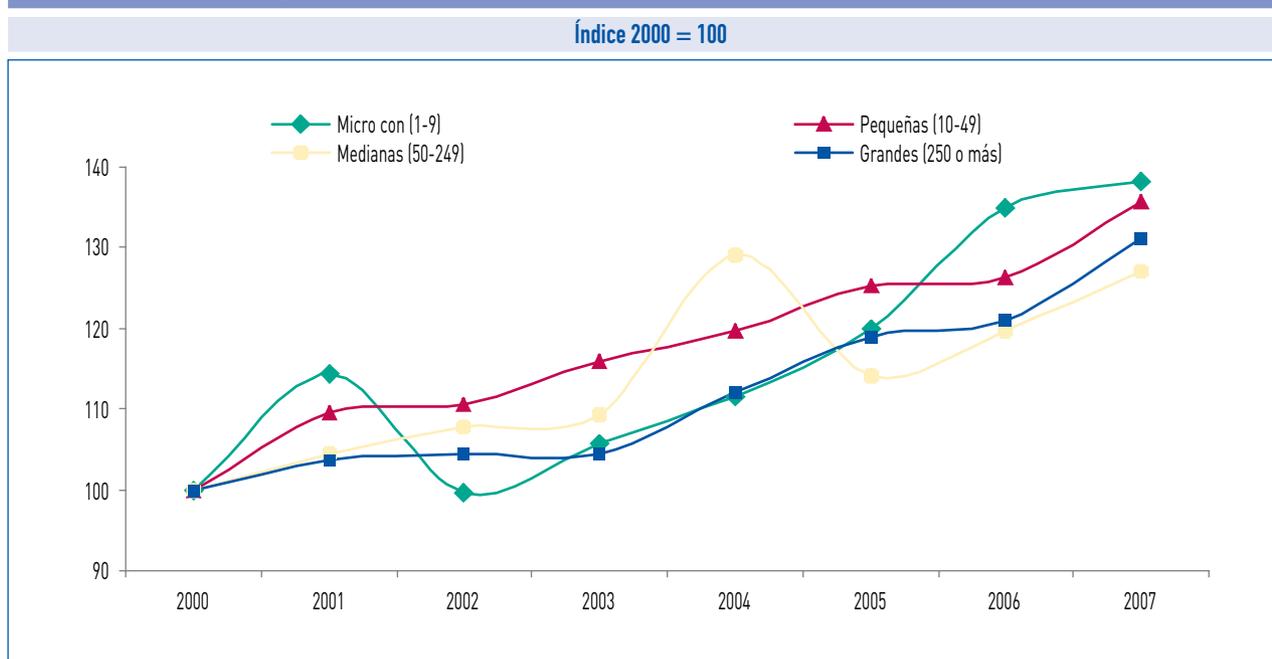
En términos dinámicos, sin embargo, las empresas pequeñas están consiguiendo mayores incrementos de la productividad en los últimos años, eso sí, en valores corrientes (gráfico 3.1.13).

Tabla 3.1.7. Productividad, en miles de euros por trabajador (2007)

Índice 100 para la media total		
	Productividad media	Nº de empresas
Total	100,0	2.001
Micro con (1-9)	64,6	80
Pequeñas (10-49)	75,1	920
Medianas (50-249)	108,0	560
Grandes (250 o más)	148,2	441

Fuente: ESEE 2007.

Gráfico 3.1.13. Evolución de la productividad (2000-2007)



Fuente: Síntesis de indicadores económicos del Banco de España: 1.4 Indicadores estructurales de la economía española y de la UE (29-septiembre-2008).

3.2

Estructura espacial

3.2.1. Empresas

Según el número de empresas, son Cataluña, Andalucía, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana las principales comunidades autónomas que en 2007 poseen el mayor número de empresas, con un total de 625.682, 522.561, 518.953 y 375.894 unidades productivas, respectivamente, representando casi el 60,0% de las empresas españolas (tabla 3.2.1).

Tabla 3.2.1. Empresas por CC AA (2007)

	2007	%
España	3.419.491	100,0
Andalucía	522.561	15,3
Aragón	94.818	2,8
Canarias	143.284	4,2
Cantabria	40.327	1,2
Castilla y León	173.137	5,1
Castilla-La Mancha	137.751	4,0
Cataluña	625.682	18,3
Comunidad de Madrid	518.953	15,2
Comunidad Foral de Navarra	43.763	1,3
Comunidad Valenciana	375.894	11,0
Extremadura	67.763	2,0
Galicia	203.216	5,9
Illes Balears	93.261	2,7
La Rioja	23.814	0,7
País Vasco	174.857	5,1
Principado de Asturias	73.054	2,1
Región de Murcia	99.952	2,9
Ceuta y Melilla	7.404	0,2

Fuente: DIRCE 2008.

En cuanto a crecimiento, estas comunidades autónomas acumulan el 56,8% del incremento sobre el total en el número de empresas en España en 2007 (tabla 3.2.2), se produce en Cataluña un aumento de 13.767 empresas (2,2%), Andalucía aumenta en 11.107 (2,2%), Comunidad de Madrid en 16.397 (3,3%) y la Comunidad Valenciana en 7.516 (2,0%).

Tabla 3.2.2. Evolución del número de empresas por CC AA (2006-2007)

	Var. 2006-2007	%	% del total
España	85.958	2,6	100,0
Andalucía	11.107	2,2	12,9
Aragón	2.743	3,0	3,2
Canarias	3.095	2,2	3,6
Cantabria	830	2,1	1,0
Castilla y León	2.908	1,7	3,4
Castilla-La Mancha	4.919	3,7	5,7
Cataluña	13.767	2,2	16,0
Comunidad de Madrid	16.397	3,3	19,1
Comunidad Foral de Navarra	729	1,7	0,8
Comunidad Valenciana	7.516	2,0	8,7
Extremadura	1.639	2,5	1,9
Galicia	3.326	1,7	3,9
Illes Balears	2.110	2,3	2,5
La Rioja	457	2,0	0,5
País Vasco	10.857	6,6	12,6
Principado de Asturias	833	1,2	1,0
Región de Murcia	2.720	2,8	3,2
Ceuta y Melilla	5	0,1	0,0

Fuente: DIRCE 2007, 2008.

Sin embargo, las mayores tasas de crecimiento se dan en el País Vasco (6,6%) y en Castilla-La Mancha (3,7%). Decir también que estas tasas han sufrido un descenso notable con respecto a las del año anterior. Pero a pesar de esto, ninguna comunidad autónoma ha visto disminuir el número de empresas en 2007.

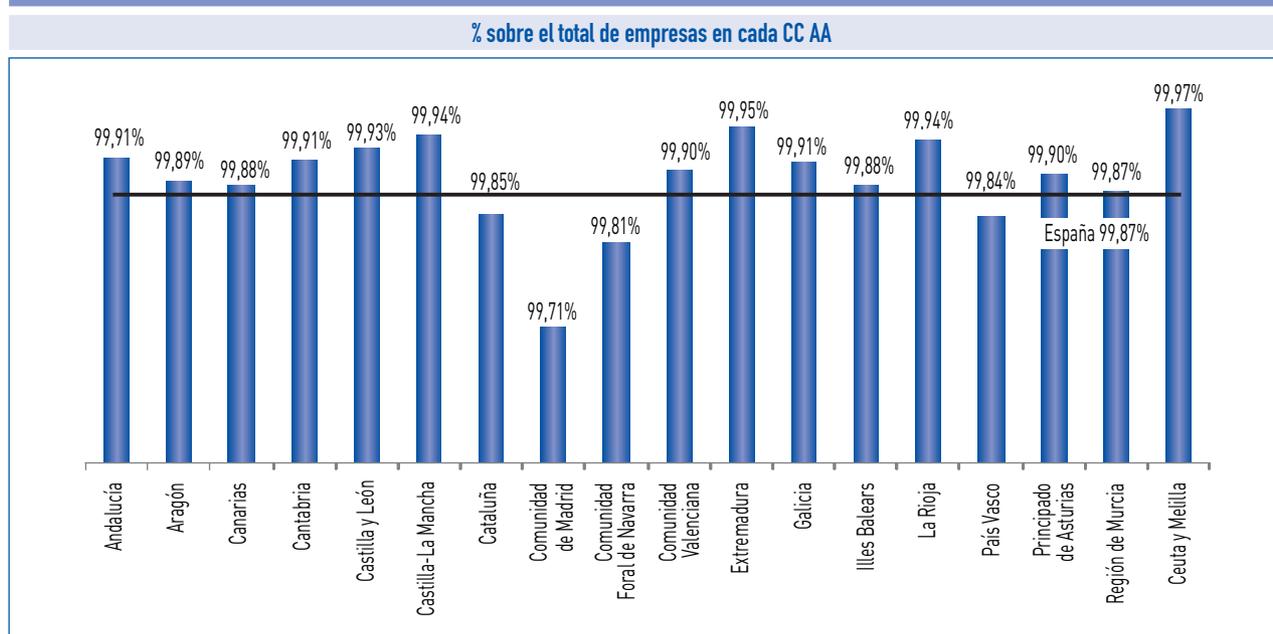
Estructura del tejido empresarial por tamaño

Durante 2007, las PYME juegan un papel especialmente importante en Ceuta y Melilla, Extremadura, La Rioja y Castilla-La Mancha, suponiendo en todas ellas un total superior al 99,94% (gráfico 3.2.1). Por otro lado, destacan las comunidades de Madrid, Navarra, País Vasco y

Cataluña con un mayor porcentaje sobre el total de grandes empresas.

Un análisis más específico de la estructura empresarial en cada comunidad autónoma, verifica la mayor especialización de la Comunidad de Madrid (1,3%), Comunidad Foral de Navarra (1,3%), Cataluña (1,0%) y el País Vasco (1,0%) en medianas y grandes empresas; la Región de Murcia (6,0%), Comunidad Foral de Navarra (5,9%) y La Rioja (5,8%) en pequeñas empresas; Región de Murcia (46,3%), Cantabria (45,8%), y Galicia (45,6%) en microempresas con asalariados; y la Comunidad de Madrid (55,5%), Extremadura (53,1%) y la Comunidad Foral de Navarra (52,7%) en microempresas sin asalariados (tabla 3.2.3).

Gráfico 3.2.1. PYME por CC AA (2007)



Fuente: DIRCE 2008.

Tabla 3.2.3. Empresas por CC AA (2007)

% sobre el total de empresas en cada CC AA					
	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	Grandes
España	51,3	42,8	5,0	0,8	0,1
Andalucía	50,1	44,3	4,9	0,6	0,1
Aragón	49,7	43,9	5,4	0,8	0,1
Canarias	50,0	44,1	4,9	0,8	0,1
Cantabria	48,7	45,8	4,8	0,7	0,1
Castilla y León	51,3	43,5	4,5	0,6	0,1
Castilla-La Mancha	49,0	45,2	5,1	0,6	0,1
Cataluña	52,4	41,4	5,3	0,8	0,2
Comunidad de Madrid	55,5	38,4	4,8	1,0	0,3
Comunidad Foral de Navarra	52,7	40,0	5,9	1,1	0,2
Comunidad Valenciana	48,9	44,9	5,3	0,7	0,1
Extremadura	53,1	42,1	4,3	0,5	0,1
Galicia	49,2	45,6	4,5	0,6	0,1
Illes Balears	50,5	43,9	4,8	0,6	0,1
La Rioja	49,4	44,0	5,8	0,7	0,1
País Vasco	51,8	41,9	5,3	0,8	0,2
Principado de Asturias	51,3	43,6	4,3	0,6	0,1
Murcia (Región de)	46,7	46,3	6,0	0,8	0,1
Ceuta y Melilla	51,7	43,9	3,9	0,5	0,0

Fuente: DIRCE 2008

Estructura del tejido empresarial por rama de actividad

La tabla 3.2.4 muestra una primera aproximación a la especialización sectorial de las diferentes comunidades autónomas.

Índices por encima de uno significan un mayor peso de una determinada industria en una zona que lo que le correspondería por el número total de empresas allí existentes. Cuanto mayor es el índice, mayor la especialización.

Tabla 3.2.4. Ramas con índices de especialización más altos por CC AA^{5,6} (2006)

Comunidad autónoma	Rama de actividad	Índice especialización
Aragón	10 Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba	3,15
	34 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	2,58
	31 Fabricación de maquinaria y material eléctrico	2,18
	32 Fabricación de material electrónico; fabricación equipo y aparatos radio, TV	2,07
	14 Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	1,73
	27 Metalurgia	1,62
	29 Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	1,56
11 Extracción de crudos de petróleo y gas natural	1,50	
Canarias	16 Industria del tabaco	18,25
	61 Transporte marítimo, de cabotaje y por vías de navegación interiores	5,17
	62 Transporte aéreo y espacial	1,54
	63 Actividades anexas a los transportes; actividades de agencias viajes	1,53
Cantabria	27 Metalurgia	1,80
	11 Extracción de crudos de petróleo y gas natural	1,77
	20 Industria de madera y corcho, excepto muebles; cestería y espartería	1,52
Castilla y León	10 Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba	6,43
	13 Extracción de minerales metálicos	3,06
	15 Industria de productos alimenticios y bebidas	2,07
	14 Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	1,80
	11 Extracción de crudos de petróleo y gas natural	1,65
Castilla-La Mancha	19 Preparación curtido y acabado cuero; fabricación artículos marroquinería y viaje	2,18
	13 Extracción de minerales metálicos	2,14
	15 Industria de productos alimenticios y bebidas	2,07
	26 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1,68
	14 Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	1,62
	18 Industria de la confección y de la peletería	1,61
	20 Industria de madera y corcho, excepto muebles; cestería y espartería	1,59
	28 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	1,56

⁵ El límite mínimo utilizado en los índices de especialización se encuentra en el 1,5 por lo que en el caso de la comunidad autónoma de Andalucía al ser el valor superior el 1,4 perteneciente a la rama «26 Fabricación de otros productos minerales no metálicos» no se muestra en la tabla.

⁶ Los índices de especialización espacial (IEE) del tejido empresarial, se determinan mediante el coeficiente de localización de las unidades empresariales.

$$IEE = (X_{ij}/X_i) / (X_{pj}/X_p) \text{ siendo}$$

X_{ij} – valor de la variable X en la región i y en el sector j,

X_i – valor de la variable X en la región i para el total de los sectores,

X_{pj} – valor de la variable X en la región padrón (país) en el sector j,

X_p – valor de la variable X en la región padrón (país) para el total de los sectores

Comunidad autónoma	Rama de actividad	Índice especialización
Cataluña	17 Industria textil	1,86
	32 Fabricación de material electrónico; fabricación equipo y aparatos radio, TV	1,70
	21 Industria del papel	1,64
	18 Industria de la confección y de la peletería	1,64
	24 Industria química	1,53
	31 Fabricación de maquinaria y material eléctrico	1,53
	29 Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	1,51
	25 Fabricación de productos de caucho y materias plásticas	1,50
Comunidad de Madrid	11 Extracción de crudos de petróleo y gas natural	3,02
	23 Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	2,86
	65 Intermediación financiera, excepto seguros y planes de pensiones	2,34
	62 Transporte aéreo y espacial	2,31
	66 Seguros y planes de pensiones, excepto seguridad social obligatoria	2,19
	72 Actividades informáticas	1,96
	22 Edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	1,85
	64 Correos y telecomunicaciones	1,82
	13 Extracción de minerales metálicos	1,70
	32 Fabricación de material electrónico; fabricación equipo y aparatos radio, TV	1,69
30 Fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos	1,54	
Comunidad Foral de Navarra	34 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	3,30
	37 Reciclaje	2,57
	27 Metalurgia	2,44
	29 Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	2,25
	32 Fabricación de material electrónico; fabricación equipo y aparatos radio, TV	2,21
	31 Fabricación de maquinaria y material eléctrico	1,78
	20 Industria de madera y corcho, excepto muebles; cestería y espartería	1,71
	15 Industria de productos alimenticios y bebidas	1,69
	25 Fabricación de productos de caucho y materias plásticas	1,62
Comunidad Valenciana	19 Preparación curtido y acabado cuero; fabricación artículos marroquinería y viaje	4,87
	17 Industria textil	2,04
	25 Fabricación de productos de caucho y materias plásticas	1,79
	26 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1,55
Extremadura	23 Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	4,39
	14 Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	3,28
	13 Extracción de minerales metálicos	2,61
	15 Industria de productos alimenticios y bebidas	2,46
	16 Industria del tabaco	1,98
	20 Industria de madera y corcho, excepto muebles; cestería y espartería	1,56
	26 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1,54

Comunidad autónoma	Rama de actividad	Índice especialización
Galicia	35 Fabricación de otro material de transporte	2,54
	14 Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	2,43
	18 Industria de la confección y de la peletería	1,60
	20 Industria de madera y corcho, excepto muebles; cestería y espartería	1,59
Illes Balears	35 Fabricación de otro material de transporte	7,59
	61 Transporte marítimo, de cabotaje y por vías de navegación interiores	5,24
	62 Transporte aéreo y espacial	2,66
	71 Alquiler maquinaria y equipo sin operario, efectos personales y enseres domésticos	2,18
La Rioja	19 Preparación curtido y acabado cuero; fabricación artículos marroquinería y viaje	7,71
	23 Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	6,24
	15 Industria de productos alimenticios y bebidas	3,67
	34 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	2,00
	25 Fabricación de productos de caucho y materias plásticas	1,84
	20 Industria de madera y corcho, excepto muebles; cestería y espartería	1,50
País Vasco	37 Reciclaje	5,92
	27 Metalurgia	3,24
	91 Actividades asociativas	2,45
	31 Fabricación de maquinaria y material eléctrico	2,43
	66 Seguros y planes de pensiones, excepto seguridad social obligatoria	2,23
	13 Extracción de minerales metálicos	2,02
	28 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	1,81
	25 Fabricación de productos de caucho y materias plásticas	1,76
	23 Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	1,70
	32 Fabricación de material electrónico; fabricación equipo y aparatos radio, TV	1,67
29 Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	1,65	
Principado de Asturias	10 Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba	9,29
	23 Coquerías, refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	6,11
Región de Murcia	24 Industria química	1,59
	36 Fabricación de muebles; otras industrias manufactureras	1,53
Ceuta y Melilla	61 Transporte marítimo, de cabotaje y por vías de navegación interiores	10,31
	62 Transporte aéreo y espacial	3,72
	63 Actividades anexas a los transportes; actividades de agencias viajes	2,25
	52 Comercio al por menor, excepto comercio vehículos a motor, motocicletas y ciclomotores	1,97
	50 Venta, mantenimiento y reparación vehículos a motor, motocicletas y ciclomotores	1,54

Fuente: DIRCE 2008, elaboración propia

3.2.2. Empleo

Cuatro comunidades autónomas, Cataluña, Comunidad de Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana absorben conjuntamente en 2007 el 60,8% del empleo total (tabla 3.2.5). Lidera esta lista Madrid, con 61.400 trabajadores más con respecto al año 2006. Le sigue Cataluña, con 54.700 trabajadores y Andalucía con 48.400 trabajadores. Las demás comunidades quedan muy distantes en cuanto a estas cifras se refiere.

El desglose del número de trabajadores en 2007 por grandes sectores para cada comunidad autónoma se muestra en la tabla 3.2.6. Dentro del sector agrario, destacan las comunidades de Castilla-La Mancha, Castilla y León y Aragón, con un porcentaje de trabajadores sobre el total, superior al 1,0%, aunque el mayor número

de trabajadores en este sector se encuentra en Cataluña, con más de 12.000. Pero, a pesar de esto, en Cataluña, este sector apenas ocupa el 0,5% del total del empleo.

En otro ámbito, destacar la Comunidad Foral de Navarra con un 30,8% de sus trabajadores totales destinados en el sector industrial, seguida de La Rioja (28,0%) y el País Vasco (26,0%). Decir que en este sector también se concentran las mayores cifras de trabajadores en Cataluña, con más de 540.000, aunque igualmente no supone más del 20,0% del total del empleo.

Con respecto a la construcción, son las comunidades de Castilla-La Mancha, Región de Murcia y Extremadura, las que suponen entre un 16,2% y un 17,1% de su empleo total. En este sector, destaca, por cifras de tra-

Tabla 3.2.5. Trabajadores por CC AA (2007) y evolución (2006-2007)

Miles de trabajadores				
	Empleo	Empleo total (%)	Var. 07/06	Var. 07/06 (%)
Andalucía	2.111,0	14,3	48,4	2,3
Aragón	456,1	3,1	18,7	4,3
Canarias	656,1	4,5	4,0	0,6
Cantabria	175,3	1,2	6,4	3,8
Castilla y León	727,1	4,9	27,1	3,9
Castilla-La Mancha	562,3	3,8	32,1	6,0
Cataluña	2.727,7	18,5	54,7	2,0
Comunidad de Madrid	2.589,2	17,6	61,4	2,4
Comunidad Foral de Navarra	222,2	1,5	9,1	4,3
Comunidad Valenciana	1.531,1	10,4	22,4	1,5
Extremadura	256,9	1,7	12,6	5,1
Galicia	783,2	5,3	29,7	3,9
Illes Balears	311,4	2,1	9,6	3,2
La Rioja	98,4	0,7	2,6	2,7
País Vasco	759,4	5,2	21,3	2,9
Principado de Asturias	310,9	2,1	10,8	3,6
Región de Murcia	418,7	2,8	8,5	2,1
Ceuta y Melilla	31,2	0,2	30,3	2,9
Total	14.728,0	100,0	409,7	57,6

Fuente: Anuario 2007, MTIN.

Tabla 3.2.6. Distribución porcentual de trabajadores por sector y CC AA (2007)

	Agrario	Industria	Construcción	Servicios	Total
Andalucía	0,5	11,7	15,2	72,5	100,0
Aragón	1,0	23,4	12,0	63,5	100,0
Canarias	0,4	5,8	13,5	80,3	100,0
Cantabria	0,5	18,8	14,3	66,3	100,0
Castilla y León	1,0	19,5	13,2	66,4	100,0
Castilla-La Mancha	1,3	19,8	17,1	61,8	100,0
Cataluña	0,5	19,8	9,8	69,9	100,0
Comunidad de Madrid	0,3	9,9	9,4	80,4	100,0
Comunidad Foral de Navarra	0,6	30,8	10,2	58,3	100,0
Comunidad Valenciana	0,5	19,4	13,1	67,0	100,0
Extremadura	0,6	12,0	16,2	71,3	100,0
Galicia	0,7	20,4	13,3	65,7	100,0
Illes Balears	0,6	7,6	15,5	76,2	100,0
La Rioja	0,6	28,0	12,1	59,3	100,0
País Vasco	0,2	26,0	8,0	65,9	100,0
Principado de Asturias	0,4	19,8	12,5	67,3	100,0
Región de Murcia	0,7	17,4	16,4	65,5	100,0
Ceuta y Melilla	0,5	3,6	10,6	85,3	100,0
Total	0,5	16,4	12,2	70,9	100,0

Fuente: Anuario 2007, MTIN.

bajadores, la comunidad de Andalucía, con casi 322.000 trabajadores, y, sin embargo, apenas supone un 15% de sus puestos de trabajo totales.

Por último, en el sector servicios, destacan las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, Comunidad de Madrid y Canarias, aunque sólo es en Madrid donde la cifra de trabajadores en este campo es destacable, con más de dos millones de puestos de trabajo.

Respecto a la media de trabajadores (tabla 3.2.7), es la Comunidad de Madrid la que obtiene en 2007 la media más alta por empresa, con 13,0 asalariados, seguida del País Vasco (11,8), Comunidad Foral de Navarra

(11,6) y Cataluña (10,5), únicas comunidades que superan la media nacional (10,5).

Por otro lado, las cifras más bajas se localizan en las comunidades de las Illes Balears con 8,2 trabajadores por empresa, seguida por La Rioja (8,6) y Galicia (8,7).

Observando el desglose del número de trabajadores por tipo de empresa para cada comunidad autónoma, y comparando éste con el total nacional, se puede ver, el mayor peso que tienen en la Comunidad de Madrid las grandes empresas, y en La Rioja, Región de Murcia y las Illes Balears las PYME.

Tabla 3.2.7. Media de trabajadores y distribución del empleo, 2007

	Trabajadores por empresa	% PYME	% Micro con trab.	% Pequeña	% Mediana	% Grande
Andalucía	9,2	68,1	24,5	23,4	17,9	31,9
Aragón	9,9	70,0	22,6	26,3	21,1	30,0
Canarias	10,1	69,1	22,4	24,2	22,5	30,9
Cantabria	9,2	74,3	24,2	26,5	23,6	25,7
Castilla y León	9,3	67,9	24,3	25,1	18,5	32,1
Castilla-La Mancha	8,9	73,2	25,7	28,9	18,6	26,8
Cataluña	10,5	68,0	21,5	25,5	20,9	32,0
Comunidad de Madrid	13,0	57,5	16,7	20,2	20,5	42,5
Comunidad Foral de Navarra	11,6	72,0	19,2	27,9	24,9	28,0
Comunidad Valenciana	9,3	72,9	24,5	27,7	20,7	27,1
Extremadura	8,9	71,4	25,1	26,5	19,8	28,6
Galicia	8,7	71,8	25,9	25,7	20,1	28,2
Illes Balears	8,2	75,4	28,0	28,7	18,6	24,6
La Rioja	8,6	83,2	26,6	33,8	22,7	16,8
País Vasco	11,8	68,0	18,6	26,3	23,1	32,0
Principado de Asturias	9,6	67,4	23,0	24,3	20,1	32,6
Región de Murcia	8,9	76,0	26,2	30,5	19,3	24,0
Ceuta y Melilla	9,2	68,1	24,5	25,1	18,5	31,9
Total	10,5	62,7	21,5	23,4	17,9	37,3

Fuente: Anuario 2007, MTIN.

3.2.3. Productividad

Asignándole un índice 100 a la productividad española de 48.644,5 euros por ocupado, se muestra en la tabla 3.2.8, la productividad relativa de cada comunidad autónoma en 2007.

Las comunidades autónomas con mayor productividad son, el País Vasco, la Comunidad de Madrid y Cataluña, con un índice muy superior al nacional. Las de menor productividad son las comunidades autónomas de Extremadura y Castilla-La Mancha, las cuales no alcanzan el 90,0% de la media nacional.

Tabla 3.2.8. PIB por ocupado, precios corrientes (2007)

Índice España = 100	
PIB por trabajador	2007 (A)
España	100,0
Andalucía	93,0
Aragón	99,5
Canarias	95,5
Cantabria	101,1
Castilla y León	99,7
Castilla-La Mancha	87,7
Cataluña	104,9
Comunidad de Madrid	110,2
Comunidad Foral de Navarra	103,2
Comunidad Valenciana	93,2
Extremadura	83,4
Galicia	92,3
Illes Balears	98,9
La Rioja	99,5
País Vasco	116,4
Principado de Asturias	103,3
Región de Murcia	89,6
Comunidad Autónoma de Ceuta	101,5
Comunidad Autónoma de Melilla	94,2

Fuente: CRE del INE, Base 2000.

La productividad sólo crece en 2007 en una de las comunidades autónomas (tabla 3.2.9), Canarias, y permanece constante en dos de ellas, Comunidad Valenciana y Región de Murcia. En todas las demás, esta tasa disminuye, y en algunas de ellas, notablemente, como es el caso de Galicia, Extremadura, Castilla y León, Castilla-La Mancha, La Rioja y Melilla.

En un horizonte temporal más amplio, 2001-2007 (tabla 3.2.10), podemos observar que la productividad de la economía española (medida como PIB por ocupado a precios constantes del año 2001), ha descendido un 0,1%, provocada por una caída de esta en doce comunidades autónomas, en las que en nueve de éstas, es superior al 2,0%, Aragón, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Comunidad Foral de Navarra,

Tabla 3.2.9. Variación porcentual del PIB por ocupado, precios constantes (2006-2007)

Variación interanual PIB por ocupado	2007 (A) / 2006 (P)
España	-0,5%
Andalucía	-0,1%
Aragón	-0,3%
Canarias	0,5%
Cantabria	-0,8%
Castilla y León	-1,1%
Castilla-La Mancha	-1,1%
Cataluña	-0,6%
Comunidad de Madrid	-0,8%
Comunidad Foral de Navarra	-0,1%
Comunidad Valenciana	0,0%
Extremadura	-1,1%
Galicia	-1,2%
Illes Balears	-0,1%
La Rioja	-1,1%
País Vasco	-0,6%
Principado de Asturias	-0,9%
Región de Murcia	0,0%
Comunidad Autónoma de Ceuta	-1,1%
Comunidad Autónoma de Melilla	-1,2%

Fuente: CRE del INE, Base 2000.

Extremadura, Galicia, País Vasco, Principado de Asturias y Melilla.

Por contra, el mayor incremento de productividad se produce en las comunidades autónomas de Canarias, Comunidad Valenciana, Illes Balears y la Región de Murcia, superior al 2,0%.

Los datos obtenidos de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE) (tabla 3.2.11), indican que las empresas con mayor productividad media en el año 2007, en el conjunto de PYME y grandes, son las del País Vasco, Canarias, Principado de Asturias y Cataluña. Analizando estos datos, por tipo de empresa, destacan como PYME más productivas las empresas localizadas en La Rioja, Canarias, Cataluña y el País Vasco.

Tabla 3.2.10. Variación porcentual del PIB por ocupado, precios constantes (2001-2007)

Variación PIB por ocupado	2007 (A) / 2001
España	-0,1%
Andalucía	0,2%
Aragón	-2,9%
Canarias	4,9%
Cantabria	-0,3%
Castilla y León	-5,4%
Castilla-La Mancha	-3,9%
Cataluña	0,5%
Comunidad de Madrid	0,7%
Comunidad Foral de Navarra	-2,2%
Comunidad Valenciana	2,8%
Extremadura	-4,6%
Galicia	-4,0%
Illes Balears	6,7%
La Rioja	-1,4%
País Vasco	-3,2%
Principado de Asturias	-2,4%
Región de Murcia	3,4%
Comunidad Autónoma de Ceuta	-1,3%
Comunidad Autónoma de Melilla	-3,9%

Fuente: CRE del INE, Base 2000.

Mientras que, si se habla de grandes, la productividad varía, es diferente en cada comunidad autónoma, siendo el Principado de Asturias y Canarias, las que presentan una mayor ratio de miles de euros por trabajador.

Tabla 3.2.11. Productividad media por tipo de empresa (2007)

Miles de euros por trabajador				
Comunidades autónomas	PYME	Grandes	Total	Ratio Grandes/PYME
España	45,4	77,8	52,5	1,7
Andalucía	34,3	64,1	37,6	1,9
Aragón	52,2	61,7	55,5	1,2
Canarias	59,0	115,0	65,6	1,9
Cantabria	42,3	80,6	51,8	1,9
Castilla y León	38,2	54,0	42,3	1,4
Castilla-La Mancha	52,2	73,9	57,8	1,4
Cataluña	55,8	82,8	63,9	1,5
Comunidad de Madrid	46,0	83,3	52,1	1,8
Comunidad Foral de Navarra	44,8	78,4	56,5	1,7
Comunidad Valenciana	39,1	85,9	45,9	2,2
Extremadura	33,8	49,4	37,5	1,5
Galicia	43,9	70,2	49,3	1,6
Illes Balears	32,0	65,2	33,4	2,0
La Rioja	62,7	64,0	62,9	1,0
País Vasco	55,0	84,0	63,9	1,5
Principado de Asturias	45,3	134,6	65,4	3,0
Región de Murcia	32,4	51,2	36,5	1,6

Fuente: ESEE 2007.

Por otra parte, la ratio entre la productividad de las grandes empresas y la de las PYME es significativamente elevada en el Principado de Asturias (3,0%), Comunidad Valenciana (2,2%) y las Illes Balears (2,0%).

3.3

Estructura sectorial

3.3.1. Empresas

En 2007, el sector servicios absorbe el 78,1 de las empresas españolas (tabla 3.3.1).

De las 85.958 empresas adicionales en el 2007, un 83,6% proceden del sector servicios, y un 14,5% de la construcción (tabla 3.3.2). En cifras netas, de cada seis empresas creadas en el 2007 en nuestro país, cinco de ellas pertenecen al sector servicios, el cual representa el 78,1% del total de empresas, con un crecimiento del 2,8% respecto al año anterior, 0,2 puntos superior a la media nacional y a cualquier otro sector productivo.

A pesar de que el sector servicios sea el que más número de empresas recoge, es el sector de la construcción el que registra una mayor tasa de crecimiento. Teniendo en cuenta la evolución desde 2002 hasta 2007, este sector gana casi dos puntos porcentuales en la estructura empresarial española, en cinco años (gráfico 3.3.1). Por el contrario, es el sector industrial el que sufre un descenso significativo, de más de un punto y medio porcentual en este periodo. El sector servicios se ha mantenido en 2007 en una cifra similar a la de 2002.

Si se hace referencia a las ramas de actividad (tabla 3.3.3), son el comercio (24,6% de las empresas); las actividades inmobiliarias, de alquiler y de servicios empresariales (23,6%); la construcción (14,7%), las que

Tabla 3.3.1. Empresas por sectores

	2007	%
Total	3.419.491	100,0
Industria	245.954	7,2
Construcción	501.249	14,7
Servicios	2.672.288	78,1

Fuente: DIRCE 2008.

Tabla 3.3.2. Evolución del número de empresas por sectores

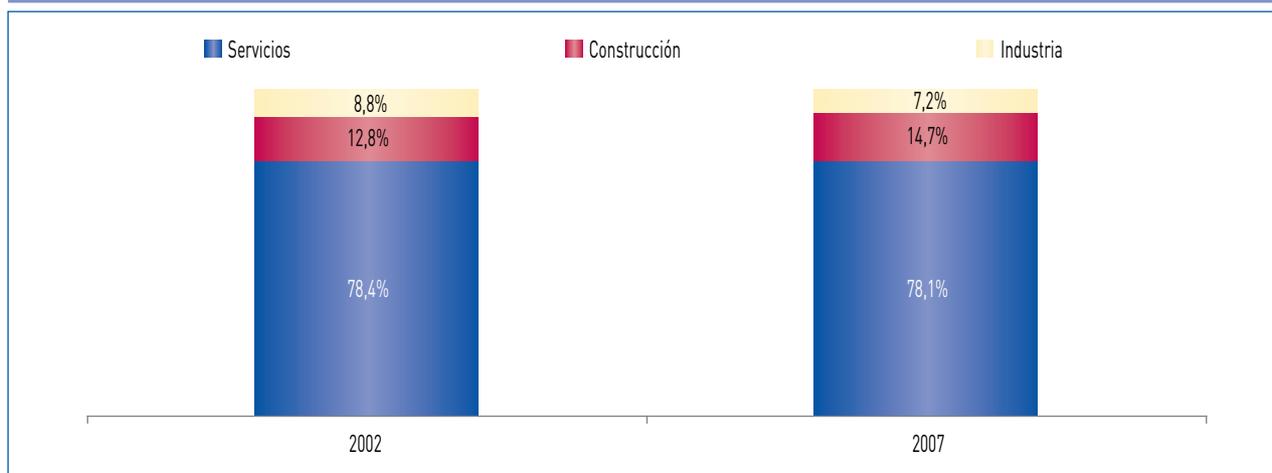
	Var. 07/06	%	% del total
Total	85.958	2,6	100,0
Industria	1.696	0,7	2,0
Construcción	12.437	2,5	14,5
Servicios	71.825	2,8	83,6

Fuente: DIRCE 2007, 2008.

tienen mayor peso en la estructura empresarial a 1 de enero de 2008, y a mucha distancia ya, la hostelería (8,5%), el transporte, almacenamiento y comunicaciones (7,2%) y la industria manufacturera (6,8%).

Las tres ramas de actividad que más empresas crean en 2007 (tabla 3.3.4), en términos absolutos, son las actividades inmobiliarias y de alquiler (45.681 empresas más, un 6,0% de crecimiento), la construcción (12.437 empresas, con un 2,5% de incremento) y otras actividades sociales y de servicios (10.210 empresas, con un 4,8%).

Gráfico 3.3.1. Evolución de la estructura sectorial



Fuente: DIRCE 2003, 2008.

Tabla 3.3.3. Empresas por ramas de actividad

	2007	%
Total	3.419.491	100,0
C Industrias extractivas	2.969	0,1
D Industria manufacturera	232.966	6,8
E Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	10.019	0,3
F Construcción	501.249	14,7
G Comercio, reparación de vehículos a motor, motocicletas y ciclomotores eléctricos y artículos personales y de uso doméstico	841.858	24,6
H Hostelería	289.056	8,5
I Transporte, almacenamiento y comunicaciones	246.914	7,2
J Intermediación financiera	64.755	1,9
K Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	808.597	23,6
M Educación	67.864	2,0
N Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	131.730	3,9
O Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	221.514	6,5

Fuente: DIRCE 2008.

Tabla 3.3.4. Ramas en las que más empresas se crearon

Ordenadas por número absoluto de empresas		
	Var. 07/06	%
KK Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	45.681	6,0
FF Construcción	12.437	2,5
OO Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	10.210	4,8

Fuente: DIRCE 2007, 2008.

Si se analiza detalladamente la rama de actividad que mayor crecimiento experimenta en este último periodo, KK - Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales, se observa un fuerte aumento en el número de empresas dedicadas a las actividades inmobiliarias (9,0%), seguidas éstas por las actividades informáticas y otras actividades empresariales, que han crecido a buen ritmo (tabla 3.3.5).

Es importante señalar el comportamiento en 2007 de otras ramas de actividad económica, que si bien en términos absolutos quedan a mucha distancia de las tres

ramas que más empresas han creado (tabla 3.3.5), presentan, no obstante, fuertes tasas de variación relativa (tabla 3.3.6).

En el extremo opuesto, encontramos las tres ramas de actividad que más empresas pierden en 2007, en términos absolutos, industria textil y de la confección (1.245 empresas, un 5,6% menos), industria de la madera y el corcho (451 empresas, un 2,7% menos) y la industria del comercio, reparación de vehículos a motor, motocicletas y ciclomotores eléctricos y artículos personales y de uso doméstico (2.145 empresas, con 0,3% menos) (tabla 3.3.7).

Tabla 3.3.5. Evolución del número de empresas en la rama KK

		Var. 07/06	%
KK	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	45.681	6,0
70	Actividades inmobiliarias	19.544	9,0
71	Alquiler maquinaria y equipo sin operario, de efectos personales y enseres domésticos	-182	-0,7
72	Actividades informáticas	2.030	6,0
73	Investigación y desarrollo	375	2,2
74	Otras actividades empresariales	23.914	5,1

Fuente: DIRCE 2007, 2008.

Tabla 3.3.6. Otras ramas con fuerte tasas de crecimiento

Ordenadas por tasa de variación			
		Var. 07/06	%
EE	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	3.093	44,7
JJ	Intermediación financiera	3.778	6,2
KK	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	45.681	6,0

Fuente: DIRCE 2007, 2008.

Tabla 3.3.7. Ramas en las que más empresas se perdieron

Ordenadas por número absoluto de empresas			
		Var. 07/06	%
GG	Comercio, reparación de vehículos a motor, motocicletas y ciclomotores eléctricos y artículos personales y de uso doméstico	-2.145	-0,3
DB	Industria textil y de confección	-1.245	-5,6
DD	Industria de la madera y el corcho	-451	-2,7

Fuente: DIRCE 2007, 2008.

En total, la industria manufacturera destruye 1.378 empresas (tabla 3.3.8), lo que supone un descenso del 0,6%. En ocho de las catorce sub-ramas manufactureras disminuye el número de empresas.

Las sub-ramas más afectadas en esta caída empresarial son la industria textil y de la confección, con un descenso de 1.245 unidades, lo que supone una caída del 5,6% en el tejido industrial manufacturero; la industria de la madera y el corcho, con una reducción de más de 451 empresas; otras industrias manufactureras diversas pierden 444 unidades; la industria de la alimentación, bebidas y tabaco, ven aminorar su monto empresarial en 377 industrias; y la industria del cuero y el calzado, con una reducción de 308 empresas. Estas cinco sub-ramas suponen una caída de más del 16,0% en el sector industrial manufacturero.

3.3.2. Empleo

Tal y como se ve en la tabla 3.3.9, el sector servicios constituye, en 2008, el 74,0% del empleo total de Espa-

Tabla 3.3.9. Trabajadores por sector, 2008

	Trabajadores	%
Agrario	75.200	0,5
No Agrario	13.751.900	99,5
Industria	2.233.300	16,2
Construcción	1.284.800	9,3
Servicios	10.233.800	74,0
Total	13.827.100	100,0

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN.

ña. Es el sector más importante en cuanto a ocupación, frente a la industria, que representa el 16,2% de los trabajadores y la construcción, que no llega a un 10,0%.

La variación en el número de trabajadores en 2007-2008, es notable en todos los sectores (tabla 3.3.10), excepto en el agrario, en el cual no existe alteración alguna. Es el sector de la construcción el más afectado por esta reducción de trabajadores, más de 500.000. Tanto en el sector servicios como en el industrial se produce una caída similar en torno a los 200.000 trabajadores.

Tabla 3.3.8. Evolución del número de empresas en la industria manufacturera

	Var. 07/06	%
D Industrias manufactureras	-1.378	-0,6
DA Industria de alimentación bebidas y tabaco	-377	-1,2
DB Industria textil y de confección	-1.245	-5,6
DC Industria del cuero y del calzado	-308	-5,1
DD Industria de la madera y el corcho	-451	-2,7
DE Industria del papel, edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	290	1,0
DF Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	3	15,0
DG Industria química	-35	-0,8
DH Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	-68	-1,2
DI Industria de otros productos no metálicos	-69	-0,6
DJ Metalurgia y fabricación de productos metálicos	905	1,9
DK Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	275	1,8
DL Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	47	0,4
DM Fabricación de material de transporte	99	2,0
DN Industrias manufactureras diversas	-444	-1,6

Fuente: DIRCE 2007, 2008.

Tabla 3.3.10. Variación de trabajadores, 2007-2008

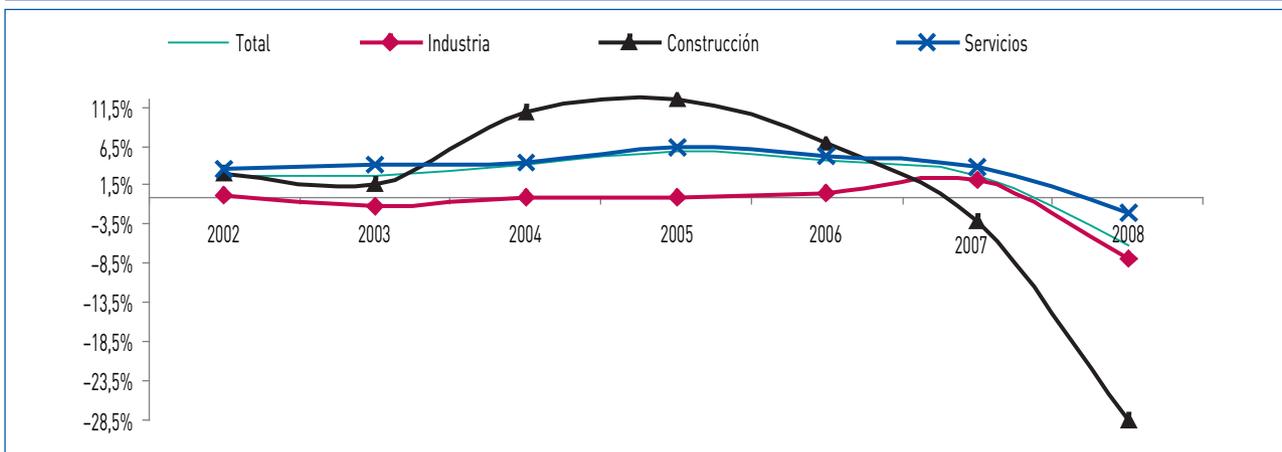
Agrario	0
No Agrario	-901.000
Industria	-189.600
Construcción	-509.900
Servicios	-201.500
Total	-901.000

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN.

El comportamiento de 2008 modifica, en gran medida, la línea que se sigue en los últimos años, ya que desde 2002 se está observando un aumento en la contratación de trabajadores en todos los sectores, sobre todo en el de la construcción.

Es a partir de 2007 cuando se produce una alteración en este comportamiento, donde empieza a descender el número de trabajadores de forma similar en todos los sectores, siendo más acusada esta reducción en el sector de la construcción. Y ya, desde mediados de 2007 y en 2008, esta disminución es muy significativa (gráficos 3.3.2 y 3.3.3).

Gráfico 3.3.2. Evolución del empleo no agrario



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN.

Gráfico 3.3.3. Variación de la estructura del empleo no agrario



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN.

Si se comparan los resultados obtenidos en 2002 con los de 2008, se observa una disminución de más de 3,0 puntos porcentuales en la actividad de la industria, ocurriendo lo mismo en la construcción, con una variación negativa de más de 2,0 puntos. Por el contrario, el sector servicios aumenta su contratación en 5,5 puntos.

Tan sólo cinco sub-ramas en 2007 ocupan a algo más de la mitad del empleo industrial (tabla 3.3.11). La industria de alimentos, bebidas y tabaco, que tiene empleadas a más de 358.000 personas, supone un 14,8% de la estructura industrial española. La fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria, cuenta con 328.200 trabajadores, lo que supone un 13,5% de la estructura. La industria del papel, artes gráficas y edición, con más de 182.000 trabajadores, representa el 7,5% en el empleo total español. La fabricación de pro-

ductos minerales no metálicos, tiene a su haber a 181.200 trabajadores, y constituye un 7,5% en la estructura del empleo. Y por último, la fabricación de automóviles, con más de 170.000 personas empleadas, fundamenta otro 7,0% en esta estructura.

En el año 2007, el empleo industrial crece un 2,2% con una creación de 53.300 puestos de trabajo. Aparecen tres ramas más destacadas en esta creación de trabajo, como son: la industria de alimentos, bebidas y tabaco, con 22.100 nuevos puestos y con una variación respecto del año anterior del 6,6%; la fabricación de productos metálicos excepto maquinaria, con 19.100 trabajadores más, lo que supone una variación con respecto al año 2006 de un 6,2%; y la construcción, maquinaria y equipo mecánico, con más de 11.000 nuevos puestos, y un incremento del 7,9%.

Tabla 3.3.11. Empleo por ramas en la industria (2007)

Industria	Trabajadores (miles)	Estructura (%)	Variación 07/06 (miles)	Variación 07/06 (%)
Extracción y aglomeración de carbón	8,5	0,4	-0,5	-5,5
Extracción de petróleo, gas, uranio y torio	1,4	0,1	-0,3	-18,4
Extracción de minerales no energéticos	27,3	1,1	-5,1	-15,8
Industria de alimentos, bebidas y tabaco	358,8	14,8	22,1	6,6
Industria textil y de la confección	136,3	5,6	-7,0	-4,9
Industria del cuero y del calzado	36,6	1,5	-1,5	-3,8
Industria de la madera y corcho. Cestería	85,7	3,5	-2,1	-2,4
Industria del papel. Artes gráficas. Edición	182,4	7,5	5,8	3,3
Coquerías. Refinerías. Tratamiento combustible nuclear	9,7	0,4	-0,8	-7,8
Industria química	139,5	5,8	-3,6	-2,5
Fabricación productos de caucho y materias plásticas	108,3	4,5	2,5	2,4
Fabricación de productos minerales no metálicos	181,2	7,5	6,6	3,8
Metalurgia	78,1	3,2	2,7	3,5
Fabricación productos metálicos excepto maquinaria	328,2	13,5	19,1	6,2
Construcción maquinaria y equipo mecánico	157,8	6,5	11,5	7,9
Fabricación máquinas oficina, material informático y electrónico	20,1	0,8	-1,0	-4,8
Fabricación de maquinaria y material eléctrico	85,1	3,5	-8,0	-8,6
Fabricación instrumentos médicos, precisión y similares	38,5	1,6	6,5	20,4
Fabricación de automóviles y remolques	170,3	7,0	8,2	5,1
Fabricación de otro material de transporte	55,9	2,3	5,1	10,0
Fabricación de muebles. Otras manufacturas. Reciclaje	137,0	5,7	-2,5	-1,8
Producción y distribución de electricidad, gas y agua	76,1	3,1	-4,3	-5,4
Total industria	2.422,9	100,0	53,3	2,2

Fuente: Anuario 2007, MTIN.

En el extremo opuesto, se pierden 8.000 puestos de trabajo en la fabricación de maquinaria y material eléctrico, provocando un descenso respecto al año anterior del 8,6%; la industria textil y de la confección disminuye el número de empleados en 7.000, con una variación negativa del 4,9%; y la extracción de minerales no energéticos, reduce su número de empleados en 5.100, constituyendo una caída del 15,8% con respecto al periodo anterior.

Si se observa el sector servicios (tabla 3.3.12), en 2007, cinco sub-ramas agrupan más del 67,0% de la estructura terciaria española. La Administración pública cuenta con 2.198.600 trabajadores lo que constituye casi una cuarta parte de la estructura. Otras actividades empresariales emplean a 1.644.400 personas y suponen un 15,8% en el empleo total. El comercio al por menor es otra rama que ocupa un papel importante, y cuenta con 1.372.100 trabajadores constituyendo un 13,1% del total nacional. La hostelería emplea a más de 900.000 personas, y conforma casi el 9,0% del total de empleo. Por último, entre las ramas más destacadas, se encuentra el

comercio al por mayor, con un total de 865.000 empleados, lo que supone el 8,3% en la estructura.

En 2007, en el sector servicios se produce un incremento positivo en la creación de puestos de trabajo, con respecto a 2006, con un 3,7% más, lo que supone en cifras absolutas, la creación de 374.600 puestos de trabajo. Entre las ramas que sufren un comportamiento más positivo, encontramos: la Administración pública, con 114.900 puestos de trabajo más, y con un incremento del 5,5% respecto al periodo anterior; la educación, con 79.300 empleados más, y con un incremento del 13,1%; y la hostelería, con 49.800 trabajadores más, y con una variación positiva del 5,7%.

Durante este periodo, en algunas ramas esta variación es totalmente negativa suponiendo una reducción en la creación de empleo. La rama diversas actividades de servicios personales, ve reducir el número de trabajadores en 19.300, cuya variación respecto al periodo anterior es de un 10,2%; las inmobiliarias, que redujeron su personal en 16.400 trabajadores, lo que supone

Tabla 3.3.12. Empleo por ramas en los servicios, 2007

Servicios	Trabajadores (miles)	Estructura (%)	Variación 07/06 (miles)	Variación 07/06 (%)
Venta y reparación vehículos. Venta combustible.	325,4	3,1	8,9	2,8
Comercio al por mayor. Intermediación del comercio	865,0	8,3	-10,8	-1,2
Comercio al por menor. Reparaciones domésticas	1.372,1	13,1	19,0	1,4
Hostelería	923,6	8,9	49,8	5,7
Transporte terrestre y por tubería	429,5	4,1	6,4	1,5
Transporte marítimo, fluvial, aéreo y espacial	43,5	0,4	-1,7	-3,7
Actividades anexas a transportes. Comunicaciones	350,9	3,4	36,7	11,7
Instituciones financieras y seguros	409,5	3,9	10,2	2,6
Inmobiliarias. Alquiler de bienes muebles	238,4	2,3	-16,4	-6,4
Actividades informáticas. Investigación y desarrollo	219,1	2,1	41,0	23,0
Otras actividades empresariales	1.644,4	15,8	36,4	2,3
Admón. Pública, Defensa Seg. Soc. Sanidad. Serv. Soc. Org. extrat.	2.198,6	21,1	114,9	5,5
Educación	686,3	6,6	79,3	13,1
Actividades de saneamiento público	109,1	1,0	20,7	23,4
Actividades asociativas, recreativas y culturales	408,4	3,9	-7,3	-1,7
Actividades diversas de servicios personales	170,8	1,6	-19,3	-10,2
Hogares que emplean personal doméstico	40,6	0,4	6,6	19,4
Total servicios	10.435,3	1,0	374,6	3,7

Fuente: Anuario 2007, MTIN.

una variación negativa del 6,4%; y el comercio al por mayor disminuye el número de trabajadores en 10.800, lo que supone un descenso del 1,2%, respecto a 2006.

En cuanto al tamaño medio empresarial, la industria presenta el más elevado, con 16,1 trabajadores por empresa, mientras que el sector agrario y la construcción presentan los valores más bajos (tabla 3.3.13).

En el año 2007, el 62,7% del empleo industrial se sigue concentrando en empresas PYME (tabla 3.3.14), dando una media de trabajadores por empresa de 16,6. Dentro de éstas, son las pequeñas empresas las que absorben el mayor porcentaje del empleo industrial, un 23,4%.

Entre el tipo de empresas que más se caracteriza por ser PYME, encontramos la industria de la madera y del

Tabla 3.3.13. Media de trabajadores por sector, 2008

Agrario	5,7
No Agrario	10,4
Industria	16,1
Construcción	7,0
Servicios	10,3
Total	10,4

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN.

corcho, con una media de 8,8 trabajadores por empresa, la industria de fabricación de muebles, otras manufacturas y reciclaje, que emplea una media de 9,4 trabajadores por unidad productiva y la industria del cuero y del calzado, que cuenta con 11,2 trabajadores por empresa. Por otro lado, destacar aquellas empresas donde el número de trabajadores es mayor, como son:

Tabla 3.3.14. Media de trabajadores y distribución del empleo por tipo de empresa en la industria (2007)

Industria	Trabajadores por empresa	PYME %	Micro con trab. %	Pequeña %	Mediana %	Grande %
Extracción y aglomeración de carbón	108,0	32,0	0,9	7,5	23,6	68,0
Extracción. de petróleo, gas, uranio y torio	38,3	47,1	4,4	14,9	27,8	52,9
Extracción de minerales no energéticos	13,7	94,8	17,1	50,8	26,8	5,2
Industria de alimentos, bebidas y tabaco	15,7	70,0	15,8	28,8	25,4	30,0
Industria textil y de la confección	11,8	84,2	21,2	38,5	24,5	15,8
Industria del cuero y del calzado	11,2	96,0	21,0	56,8	18,2	4,0
Industria de la madera y corcho. Cestería	8,8	89,1	28,3	42,3	18,6	10,9
Industria del papel. Artes gráficas. Edición	12,6	81,9	19,2	32,3	30,5	18,1
Coquerías. Refinerías. Tratamiento combustible nuclear	405,3	7,6	0,2	2,3	5,0	92,4
Industria química	41,7	52,5	4,7	17,5	30,3	47,5
Fabricación productos de caucho y materias plásticas	26,7	69,2	8,2	28,2	32,8	30,8
Fabricación de productos minerales no metálicos	19,9	75,9	11,5	33,4	31,0	24,1
Metalurgia	50,6	45,9	3,6	16,1	26,2	54,1
Fabricación productos metálicos excepto maquinaria	11,7	87,6	21,4	42,1	24,2	12,4
Construcción maquinaria y equipo mecánico	19,1	72,2	12,0	33,9	26,3	27,8
Fabricación máquinas oficina, material informático y electrónico	19,5	69,7	12,1	26,2	31,4	30,3
Fabricación de maquinaria y material eléctrico	28,7	55,5	8,0	21,7	25,8	44,5
Fabricación instrumentos médicos, precisión y similares	17,5	48,7	13,0	20,8	14,9	51,3
Fabricación de automóviles y remolques	97,5	28,2	2,0	7,9	18,4	71,8
Fabricación de otro material de transporte	33,5	48,1	6,1	20,6	21,4	51,9
Fabricación de muebles. Otras manufacturas. Reciclaje	9,4	91,6	26,0	44,3	21,2	8,4
Producción y distribución de electricidad, gas y agua	24,0	34,1	8,4	10,2	15,5	65,9
Total industria	16,6	62,7	21,5	23,4	17,9	37,3

Fuente: Anuario 2007, MTIN

las coquerías y refinerías, con una media de 405,3 trabajadores por superficie empresarial; la extracción y aglomeración de carbón (108,0); y la fabricación de automóviles y remolques (97,5).

Tanto en la construcción como en el sector servicios, durante el año 2007, vuelven a destacar las PYME, absorbiendo el 89,4% del empleo en ambos sectores (tabla 3.3.15), presentando una media de 7,9 trabajadores por empresa.

Entre los servicios que destacan con una menor media de trabajadores por empresa encontramos: los hogares que emplean personal doméstico (1,3), las actividades diversas de servicios personales (3,4) y las inmobiliarias (3,6). Por otro lado, las que destacan por una media más elevada, y con gran parte del empleo en grandes empresas, encontramos: el transporte marítimo, fluvial, aéreo y espacial (160,3), las actividades de saneamiento público (65,9), y la Administración pública (39,7).

Tabla 3.3.15. Media de trabajadores y distribución del empleo por tipo de empresa en la construcción y los servicios, 2007

	Trabajadores por empresa	PYME %	Micro con trab. %	Pequeña %	Mediana %	Grande %
Construcción	7,9	89,4	31,2	39,7	18,4	10,6
Servicios						
Venta y reparación vehículos. Venta combustible.	7,2	90,6	34,2	35,5	20,9	9,4
Comercio al por mayor. Intermediación del comercio	10,1	82,5	24,4	35,7	22,3	17,5
Comercio al por menor. Reparaciones domésticas	6,3	59,3	34,6	17,0	7,8	40,7
Hostelería	6,2	80,0	39,1	26,6	14,4	20,0
Transporte terrestre y por tubería	6,0	78,9	35,2	28,5	15,1	21,1
Transporte marítimo, fluvial, aéreo y espacial	160,3	14,9	1,1	3,6	10,3	85,1
Actividades anexas a transportes. Comunicaciones	19,9	44,5	11,8	16,1	16,6	55,5
Instituciones financieras y seguros	29,7	18,5	6,5	4,5	7,5	81,5
Inmobiliarias. Alquiler de bienes muebles	3,6	88,9	52,9	23,6	12,5	11,1
Actividades informáticas. Investigación y desarrollo	20,4	55,5	10,9	18,9	25,7	44,5
Otras actividades empresariales	13,0	52,0	17,3	17,8	16,9	48,0
Admón. Públ. Defen. Seg.Soc.Sanidad. Serv. Soc. Org.extrat.	39,7	28,3	4,9	8,3	15,1	71,7
Educación	25,4	54,3	9,1	19,0	26,2	45,7
Actividades de saneamiento público	65,9	27,6	3,1	8,3	16,2	72,4
Actividades asociativas, recreativas y culturales	8,3	80,4	24,4	30,6	25,3	19,6
Actividades diversas de servicios personales	3,4	94,0	59,2	21,8	13,0	6,0
Hogares que emplean personal doméstico	1,3	100,0	94,5	4,6	0,9	0,0
Total servicios	7,9	89,4	31,2	39,7	18,4	10,6

Fuente: Anuario 2007, MTIN

3.3.3. Productividad

En 2007, según datos del INE, el Valor Añadido Bruto por ocupado de la economía española es de 43.616,5 euros (tabla 3.3.16). Analizando por sectores, la energía presenta la mayor productividad (en VAB por ocupado), seguida de la industria y el sector servicios.

En este año, tanto la agricultura como la industria y los servicios, experimentan un buen comportamiento, suficiente para contrarrestar el descenso de la productividad en la construcción y la energía (gráfico 3.3.4). Con lo que el resultado final en el VAB total es similar al del año anterior.

Tabla 3.3.16. Productividad por sectores (VAB por ocupado)

	2007 (A)
Agricultura, ganadería y pesca	28.271,6
Energía	166.499,3
Industria	45.541,4
Construcción	42.293,0
Servicios	43.257,8
Valor añadido bruto total	43.616,5

Fuente: CRE del INE, Base 2000.

Tabla 3.3.17. VAB por trabajador por ramas industriales, 2006

Índice total industria = 100	
Industria	100,0
DA Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	91,6
DB+DC Industria textil y de la confección; industria del cuero y del calzado	56,8
DD Industria de la madera y el corcho	62,5
DE Industria del papel, edición y artes gráficas	111,8
DG Industria química	172,5
DH Industria del caucho y materias plásticas	99,5
DI Otros productos minerales no metálicos	115,7
DJ Metalurgia y fabricación de productos metálicos	109,2
DK Maquinaria y equipo mecánico	102,0
DL Equipo eléctrico, electrónico y óptico	105,9
DM Fabricación de material de transporte	112,9
DN Industrias manufactureras diversas	63,8

Fuente: CRE Base 2000 del INE.

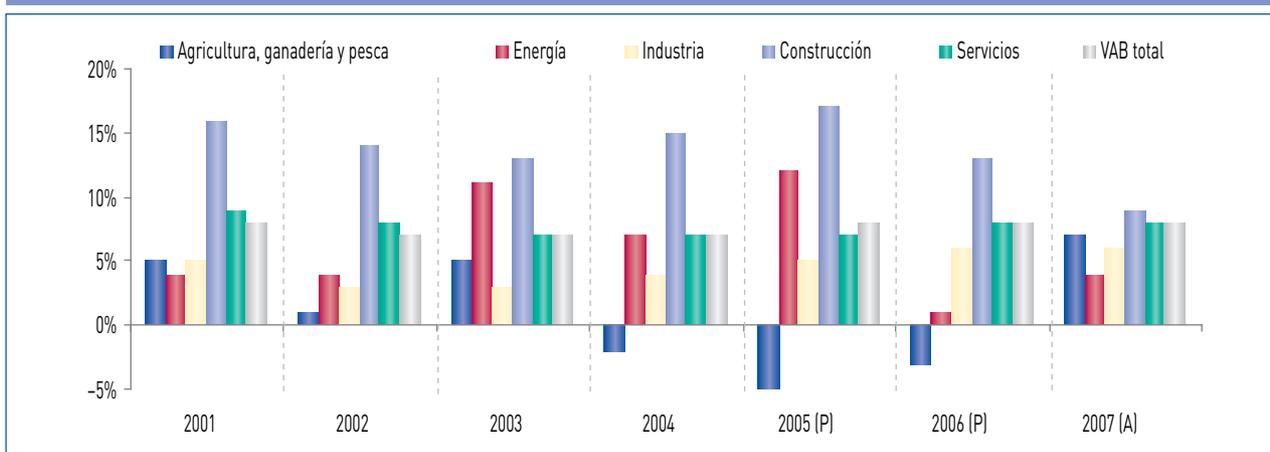
Dentro del sector industrial, hay grandes diferencias entre las distintas ramas (tabla 3.3.17). Mientras que la industria química presenta un índice de 172,5, aparecen otras ramas, como la industria textil y de la confección que se caracteriza por un índice de productividad del 56,8.

En el sector servicios las diferencias son incluso más acusadas (tabla 3.3.18), en términos de VAB por trabajador, ya que aparecen ramas como la intermediación financiera, que presenta un índice de un 248,8, frente a la rama de los hogares que emplean personal doméstico que tiene un índice de 13,1.

Tabla 3.3.18. VAB por trabajador por ramas de servicios, 2006

Índice total servicios = 100	
Servicios	100,0
GG Comercio y reparación	73,1
HH Hostelería	106,7
II Transporte y comunicaciones	122,9
JJ Intermediación financiera	248,8
KK Inmobiliarias y servicios empresariales	183,8
LL Administración pública	92,0
MM Educación	93,4
NN Actividades sanitarias y veterinarias; servicios sociales	87,4
OO Otros servicios y actividades sociales; servicios personales	78,3
PP Hogares que emplean personal doméstico	13,1

Fuente: CRE Base 2000 del INE.

Gráfico 3.3.4. Evolución del VAB por trabajador a precios constantes por sectores


Fuente: CRE del INE, Base 2000.

Volviendo a la ESEE, que proporciona la perspectiva de la productividad con respecto al tamaño empresarial para la industria manufacturera, se podrían distinguir varias casuísticas (tabla 3.3.19):

- Hay ramas en las que sí parece haber una vinculación entre productividad y tamaño, como pueden ser: la industria de metales férreos y no férreos, la industria de productos alimenticios y tabaco, la industria del papel y la industria de la madera. Y por el contrario, hay otras en las que no parece existir vinculación alguna, como pueden ser: la industria cárnica, la industria de máquinas agrícolas e industriales, y la de máquinas de oficina, procesos de datos, etc.

- Por otro lado, se pueden encontrar ramas en las que hay diferencia entre la productividad de las grandes empresas y el resto: la industria de edición y artes gráficas, la de productos químicos y la de productos minerales no metálicos. En el extremo contrario, aparecen ramas en las que hay una clara diferencia entre la productividad de las pequeñas empresas y el resto: como la industria de las bebidas.

A nivel agregado, la productividad de las grandes empresas dobla a la de las pequeñas. Si se analiza la ratio existente entre la productividad de las grandes empresas con respecto a la de las PYME, se obtiene, que el total está por encima en todas las ramas excepto en textiles y vestidos.

Tabla 3.3.19. Productividad media por tipo de empresa (2007)

Miles de euros por trabajador						
	Pequeña	Mediana	PYME	Grande	Total	Gran/ PYME
Industria cárnica	39,9	60,9	49,5	47,3	49,0	1,0
Productos alimenticios y tabaco	33,9	40,4	36,0	34,0	41,1	0,9
Bebidas	121,5	154,8	136,3	40,4	111,2	0,3
Textiles y vestido	25,3	32,2	27,4	69,8	41,3	2,5
Cuero y calzado	29,9	37,3	30,9	25,6	31,2	0,8
Industria de la madera	29,5	35,8	31,4	33,1	32,3	1,1
Industria del papel	42,2	65,6	52,0	28,3	63,7	0,5
Edición y artes gráficas	42,0	64,3	48,5	31,4	54,5	0,6
Productos químicos	39,8	79,3	60,1	51,3	74,7	0,9
Productos de caucho y plástico	36,7	56,7	45,2	46,7	47,5	1,0
Productos minerales no metálicos	44,6	55,1	48,7	58,0	58,6	1,2
Metales férreos y no férreos	61,6	72,7	68,3	35,2	101,3	0,5
Productos metálicos	40,9	58,4	45,9	54,5	47,5	1,2
Máquinas agrícolas e industriales	49,7	54,4	51,6	41,0	53,9	0,8
Máquinas de oficina, procesos de datos, etc.	37,6	46,6	39,0	38,0	42,9	1,0
Maquinaria y material eléctrico	42,4	56,0	47,9	46,9	55,6	1,0
Vehículos a motor	42,8	49,1	47,4	64,2	54,5	1,4
Otro material de transporte	40,8	77,5	61,0	55,8	54,4	0,9
Industria del mueble	29,7	38,5	31,5	51,6	34,3	1,6
Otras industrias manufactureras	33,3	34,2	33,5	42,9	37,7	1,3
Total	39,0	56,7	45,4	77,8	52,5	1,7

Fuente: ESEE 2007.

3.4

Densidad empresarial

Según cifras de población, ofrecidas en el padrón municipal del INE y datos DIRCE 2008, en España, en el año 2007, la densidad empresarial media es de 74,1 empresas por cada 1.000 habitantes. Respecto a 2006, se produce un ligero crecimiento de tan solo el 0,5%.

Como muestra la tabla 3.4.1, las comunidades autónomas con mayor variación positiva respecto al ejercicio anterior son el País Vasco, con un incremento del 5,9%, seguida de Extremadura y Galicia que no llegan a superar el 2,0%. El resto de comunidades mantienen un cre-

Tabla 3.4.1. Densidad empresarial

	Var. 2007/2006, niveles		Densidad empresarial	
	Empresas	Población	2007	Var. 07/06 (%)
Andalucía	11.107	142.759	63,7	0,4
Aragón	2.743	30.263	71,5	0,6
Canarias	3.095	50.017	69,0	-0,3
Cantabria	830	9.314	69,3	0,5
Castilla y León	2.908	28.913	67,7	0,6
Castilla-La Mancha	4.919	65.796	67,4	0,4
Cataluña	13.767	153.570	85,0	0,1
Comunidad de Madrid	16.397	189.949	82,7	0,1
Comunidad Foral de Navarra	729	14.501	70,5	-0,7
Comunidad Valenciana	7.516	144.572	74,7	-0,9
Extremadura	1.639	7.754	61,7	1,8
Galicia	3.326	11.636	73,0	1,2
Illes Balears	2.110	42.194	86,9	-1,7
La Rioja	457	8.533	75,0	-0,8
País Vasco	10.857	15.252	81,1	5,9
Principado de Asturias	833	5.276	67,6	0,7
Región de Murcia	2.720	33.992	70,1	0,3
Ceuta y Melilla	5	2.794	49,7	-1,8
Total	85.958	957.085	74,1	0,5

Fuente: DIRCE 2007-2008, Padrón Municipal (datos a 1 de enero de 2007 y 2008), INE.

cimiento inferior al 1,0% e incluso se reduce su densidad empresarial en regiones como Canarias, Comunidad Foral de Navarra, La Rioja, Comunidad Valenciana y las Illes Balears.

Por autonomías, destacan cuatro (gráfico 3.4.1): Illes Balears (86,9), Cataluña (85,0), Comunidad de Madrid (82,7) y el País Vasco (81,1). Tan solo dos comunidades autónomas más presentan valores superiores a la media nacional: La Rioja (75,0) y la Comunidad Valenciana (74,7).

En el extremo opuesto, presentan densidades muy inferiores a la media Ceuta y Melilla (49,7), Extremadura (61,7) y Andalucía (63,7).

España incrementa su densidad empresarial en torno al 15,0%, situándose en 74,1 empresas por cada 1.000 habitantes en 2007, frente a las 64,3 empresas de 2000. Las cuatro comunidades autónomas líderes de este crecimiento son Extremadura (38,7), Andalucía (22,8), Región de Murcia (19,4) y Galicia (18,9), significando la convergencia de éstas hacia la media nacional, al partir de niveles inferiores a ésta. De las seis comunidades autónomas que en 2007 superan la media nacional, sólo la Comunidad de Madrid mantiene, durante el período 2000-2007, tasas de crecimiento superior a la nacional (17,7%). Las de menor crecimiento en el horizonte tem-

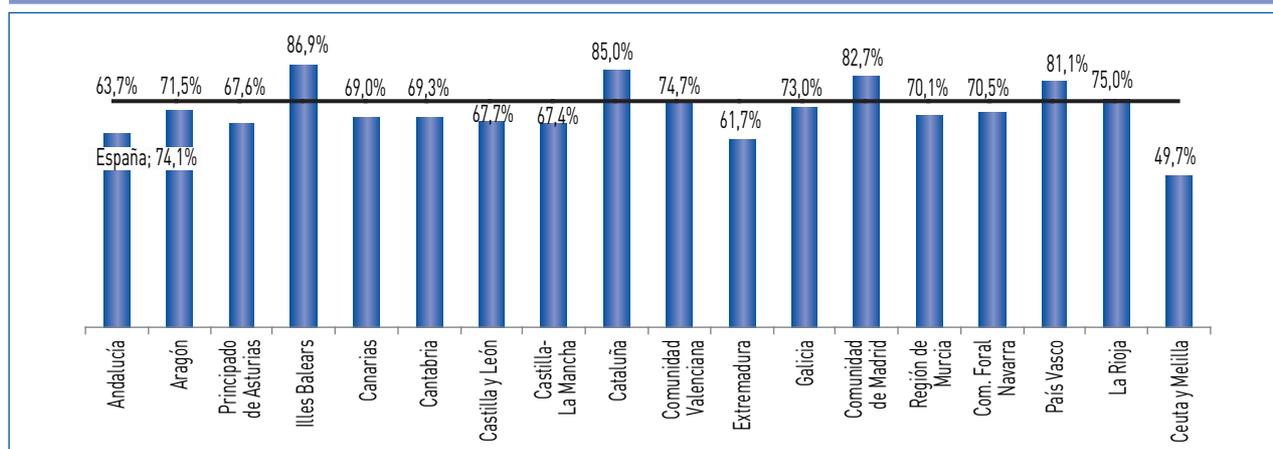
poral definido son, Ceuta y Melilla (4,4%), Aragón (6,4%), La Rioja (6,8%) y las Illes Balears (6,9%).

Tabla 3.4.2. Densidad empresarial

[(Número de empresas/población)*1000]			
	2000	2007	Var. 07/00 (%)
Andalucía	51,9	63,7	22,8
Aragón	67,2	71,5	6,4
Canarias	61,0	69,0	13,2
Cantabria	60,1	69,3	15,4
Castilla y León	59,6	67,7	13,6
Castilla-La Mancha	57,4	67,4	17,4
Cataluña	77,7	85,0	9,4
Comunidad de Madrid	70,3	82,7	17,7
Comunidad Foral de Navarra	65,8	70,5	7,2
Comunidad Valenciana	67,1	74,7	11,4
Extremadura	44,5	61,7	38,7
Galicia	61,4	73,0	18,9
Illes Balears	81,3	86,9	6,9
La Rioja	70,2	75,0	6,8
País Vasco	72,7	81,1	11,6
Principado de Asturias	60,7	67,6	11,4
Región de Murcia	58,7	70,1	19,4
Ceuta y Melilla	47,7	49,7	4,4
Total	64,3	74,1	15,2

Fuente: DIRCE 2001-2008, Padrón Municipal (1 de enero de 2001 y 2008).

Gráfico 3.4.1. Empresas por 1.000 habitantes por CC AA, 2007



Fuente: DIRCE 2008, Padrón Municipal (1 de enero de 2008).

4

Áreas clave para el impulso

La productividad de la economía española está estrechamente relacionada con la capacidad de la economía para regenerar el tejido empresarial y con la competitividad de las empresas existentes.

En este capítulo se van a analizar cinco áreas que pueden ser consideradas clave, en coherencia para la mejora de la productividad de la economía española:

1. Iniciativas de las administraciones públicas
2. Iniciativa emprendedora en la sociedad.
3. Creación de nuevas empresas y el crecimiento empresarial (dinámica empresarial).
4. Innovación.
5. Internacionalización.
6. Simplificación administrativa.

Los dos primeros puntos hacen referencia a la capacidad para regenerar el tejido empresarial; el tercer y cuarto punto están íntimamente vinculados con la competitividad internacional de las empresas existentes. El quinto punto afectaría tanto a la creación de nuevas empresas como a la productividad de las ya operativas.

4.1

Iniciativas de las Administraciones públicas

A continuación se indican diversas medidas que se han tomado por parte de la Administración en el ámbito de la PYME.

- Programas específicos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITYC). En el MITYC se están desarrollando distintos programas para potenciar los factores clave que inciden en la competitividad de las PYME. Destacan actuaciones en los siguientes ámbitos:

1. Programa InnoEmpresa: el Programa de apoyo a la innovación de las pequeñas y medianas empresas (InnoEmpresa) tiene como objeto promover la realización, por parte de las empresas, de proyectos de innovación y transferencia de tecnología, que impliquen la incorporación y adaptación actual de tecnologías emergentes, así como los procesos de adaptación y mejora de tecnologías a nuevos mercados. El presupuesto para 2008 fue de 65 millones de euros y para 2009 es de 58 millones de euros. Más información sobre el programa InnoEmpresa puede encontrarse en la siguiente dirección de Internet: <http://www.ipyme.org/IPYME/es-ES/ProgramasAyuda/InnoEmpresa/>
2. AEI: El Programa de apoyo a Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI) contempla un conjunto de incentivos para aquellos colectivos o agrupa-

ciones empresariales dispuestos a comprometer recursos y esfuerzos para ganar en competitividad internacional a través de la innovación. El presupuesto en 2008 ascendió a 8 millones de euros y en 2009 es 6,5 millones de euros. Más información sobre este programa puede consultarse en la siguiente dirección de Internet: <http://www.ipyme.org/IPYME/es-ES/ProgramasAyuda/AEI/>

3. Planes lanzados por el ICEX: Prácticamente la totalidad de los 193 millones de euros asignados al Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) en 2009 para la promoción de la internacionalización de la empresa española se destinarán a la internacionalización de las PYME. Dentro de los programas del ICEX, los de iniciación en los mercados exteriores están pensados específicamente para las PYME. En este año 2009 se van a destinar 11 millones de euros a los programas Plan de Iniciación a la Promoción Exterior-PIPE y Aprendiendo a Exportar-APEX. Ello supone, respecto al año anterior, un aumento entorno a un 10% del presupuesto destinado a los programas de sensibilización e iniciación a la exportación. En la dirección de Internet <http://www.icex.es/> puede encontrarse más información sobre las actuaciones del ICEX.
4. Avanz@: Todas las actuaciones del plan Avanza que han venido desarrollándose desde 2005 han sido reforzadas a partir del año 2009. El Plan

Avanza fue diseñado para poner a España en una situación de preferencia dentro de la Sociedad de la Información y del Conocimiento, para mejorar su productividad económica y el bienestar de todos los ciudadanos españoles. En la nueva reorientación del Plan Avanza (Avanza2), destacan las siguientes actuaciones:

- Capacitación TIC para las PYME. Persigue incorporar masivamente a la SI a las PYME. Cuenta para 2009 con 47,6 millones de euros en inversiones y subvenciones y 395 millones de euros en créditos.
- Desarrollo del sector TIC (PYME). Su objetivo es apoyar a empresas que desarrollen nuevos productos, procesos, aplicaciones, contenidos y servicios TIC, promoviendo, como prioridades temáticas básicas, la participación industrial española en la construcción de la Internet del futuro y el desarrollo de contenidos digitales. Dispone de 201 millones de euros en inversiones y subvenciones y 462 millones de euros en créditos.

Se puede encontrar más información sobre el Plan Avanza: <http://www.planavanza.es/>

- Sistema español de garantías: El sistema español de garantías, basado en una amplia red de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), cobra actualmente especial significación. Y dentro de él, la Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (CERSA), que respalda las garantías que otorgan estas sociedades a las pequeñas y medianas empresas y a los autónomos, constituye la pieza clave del sistema.

Para el año 2009 se ha previsto incrementar el volumen de operaciones del conjunto del sistema en un 30%, a través de una serie de medidas de incentiva-ción que faciliten, en igual proporción, el acceso de las PYME solventes y con proyectos viables a las fuentes de financiación, especialmente a las puestas a su disposición a través de las líneas del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Dentro de dichas medidas se

incluye el incremento de la cobertura de CERSA a las operaciones relativas a capital circulante, de los límites de las operaciones reavaladas, de la firma de un convenio con el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) para reavaluar el 35% de las operaciones cubiertas por CERSA, o del acuerdo con las principales asociaciones de los trabajadores autónomos para potenciar la utilización de las SGR por parte de este colectivo.

- Préstamos participativos: El MITYC ha querido reforzar el apoyo a los préstamos participativos a través de la Empresa Nacional de Innovación S.A, (ENISA), aumentando prácticamente en 2009 un 150% con respecto a 2008, el presupuesto de la línea PYME de financiación, que ha pasado de 18 millones de euros en 2008 a 44 millones de euros en 2009. Este incremento, unido al presupuesto de la línea de empresas de base tecnológica, permitirá poner cerca de 60 millones de euros a disposición de pequeñas y medianas empresas jóvenes, con proyectos empresariales viables y dificultades de acceso a la financiación durante el presente año 2009.
- PLAN Ë: en el Plan Español para el Estímulo de la Economía y del Empleo, puesto en marcha por el Gobierno de España, se contempla liberar recursos a favor de las PYME por un importe de 46.000 millones de euros, 17.000 millones mediante medidas de carácter fiscal y 29.000 millones ampliando los instrumentos disponibles para facilitar su acceso al crédito a través del ICO. Así, las líneas del ICO financian, por primera vez, el capital circulante de las empresas.
- A continuación se indican sumariamente las distintas medidas contempladas en el Plan Ë dentro del eje de actuación «empresas». En la dirección de Internet <http://www.plane.gob.es/eje/empresas/> se encuentra la información completa de cada línea.
 - Línea ICO-Liquidez para PYME y autónomos
 - Línea ICO-Liquidez para medianas empresas
 - Línea ICO-Sectores manufactureros

- Devolución mensual del IVA
- Libertad de amortización para los activos nuevos en el Impuesto sobre Sociedades
- Condiciones especiales para el aplazamiento de las cuotas a la Seguridad Social
- Rebaja del tipo de interés legal y de demora
- Líneas ICO de apoyo a la empresa 2009
 - ICO-PYME
 - ICO-Emprendedores
 - ICO-Internacionalización
 - ICO-Crecimiento Empresarial
- Nueva línea ICO-Moratoria PYME
- Línea ICO-PROINMED
- Extensión de la Línea FTPYME (fondos de titulación para PYME) del Tesoro

- Nuevo régimen de pagos fraccionados en el Impuesto sobre Sociedades
- Reaseguramiento por parte del Consorcio de Compensación de Seguros de los riesgos del seguro de crédito asumidos por las entidades aseguradoras privadas
- Ayudas a la exportación

El Plan Ë también contempla el Plan de Acción para la reducción de las cargas administrativas. Dicho plan tiene como objetivo reducir las trabas a la actividad emprendedora e impulsar la actividad empresarial mediante una serie de reformas legales que harán posible que una empresa de responsabilidad limitada se pueda constituir por vía telemática en un plazo de 24 horas.

4.2

Iniciativa emprendedora para la sociedad

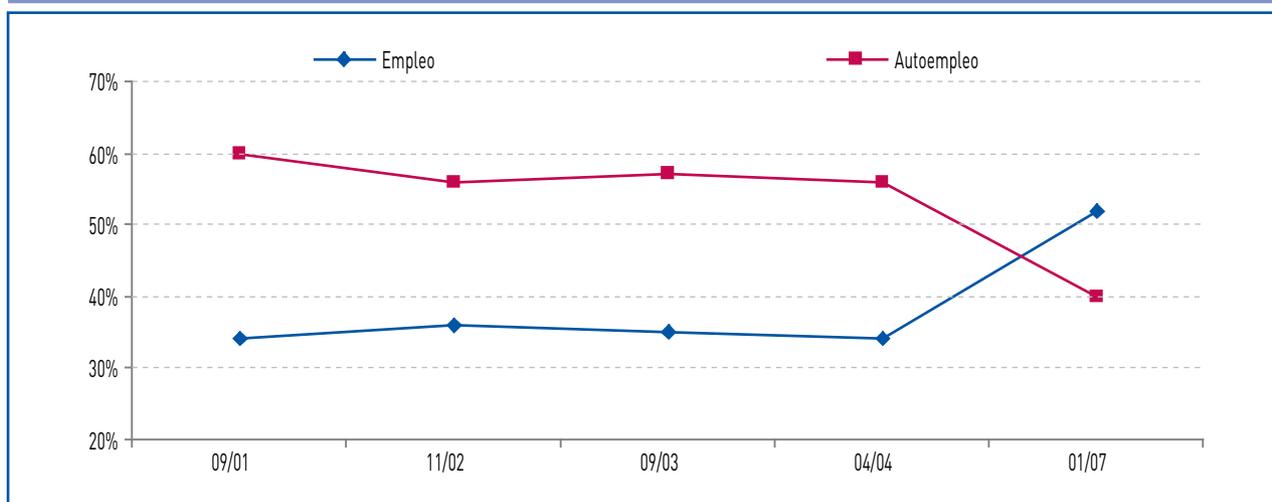
La actividad emprendedora en cualquier economía se basa en gran medida en las motivaciones del individuo para acometer la tarea de crear una empresa. Esta motivación, a su vez, viene determinada en parte por las oportunidades presentes para concluir con éxito la empresa iniciada.

Otros dos factores concluyentes en la decisión para emprender son las habilidades del capital humano en la región o país, así como un sistema de apoyo y acceso a la financiación para acometer las inversiones necesarias en la creación empresarial.

4.2.1. Motivación y oportunidad para emprender

Algunos estudios de referencia europea e internacional muestran ciertos cambios en el patrón de actividad emprendedora en España. Éste es el caso del Eurobarómetro sobre actividad emprendedora de la Comisión Europea. El último informe, 2007, se ha espaciado en el tiempo con respecto a la última edición de 2004, lo que ha hecho, en parte, que se observe un salto importante en los resultados para España entre 2004 y principios de 2007 como se muestra en el gráfico siguiente:

Gráfico 4.2.1. Porcentaje de individuos según su preferencia por el estatus laboral de empleado o autoempleo (2001-2007)



Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea 2007

No obstante, de 25 países de la Unión Europea analizados en el Eurobarómetro de 2007, sólo para el caso español se percibe este cambio tan abrupto y en este sentido mayor porcentaje de empleado en detrimento de la categoría de autoempleo.

Algunos de los factores que explican este incremento en el porcentaje de individuos predispuestos al empleo por cuenta ajena se muestran en la tabla 4.2.1.

Los factores que han experimentado una mayor respuesta con respecto al Eurobarómetro anterior son el salario fijo, que ha crecido más de 30 puntos porcentuales, y disponer de un seguro, con un crecimiento de más de 15 puntos. En el primer caso el endeudamiento de las familias puede haber supuesto un factor económico importante.

Por el lado del autoempleo, los factores explicativos de la preferencia por el trabajo por cuenta propia se resumen en la tabla 4.2.2.

Las diferencias entre las respuestas respecto a la preferencia por el autoempleo en los dos barómetros no son significativamente distintas, exceptuando quizás el

incremento en el clima económico favorable, el de oportunidad de negocio y mejores perspectivas de ingresos. No hay que perder de vista que abril de 2004 (mes de elaboración de las encuestas) resultó ser un mes de grandes acontecimientos sociales y cambios políticos en España, a raíz de los atentados terroristas y las elecciones generales respectivamente, en marzo del mismo año. Sin duda, aspectos que contribuirían más a la incertidumbre general.

Análogamente, la comparación internacional respecto a las preferencias por el autoempleo o el trabajo por cuenta ajena nos ofrece conclusiones interesantes. En el gráfico 4.2.2 se realizan las comparaciones pertinentes con algunos países y áreas económicas relevantes de nuestro entorno, respecto al porcentaje de encuestados que afirman preferir el autoempleo frente a ser empleado.

La situación de España frente a otros países es distinta dependiendo del entorno. Así, España cuenta con porcentajes similares a Alemania o Francia, pero por encima de otros países como los nórdicos, Dinamarca, Finlandia, o Noruega. Otros países menos desarrollados como Grecia, Chipre, o Polonia cuentan con mayores porcentajes que España.

Tabla 4.2.1. Evolución de los factores que explican la preferencia por ser empleado (2004-2007)

% sobre los que trabajan por cuenta ajena							
Fecha Barómetro	Salario fijo	Seg. Social/ otro seguro	Falta de oportunidad o idea de negocio	Falta de financiación	Falta de habilidades	Es una decisión que pesa demasiado	Es lo normal/nunca se le ha ocurrido otra cosa
04/2004	20,0	4,0	3,0	4,0	4,0	10,0	4,0
01/2007	50,3	19,9	3,1	7,9	2,8	3,9	5,0

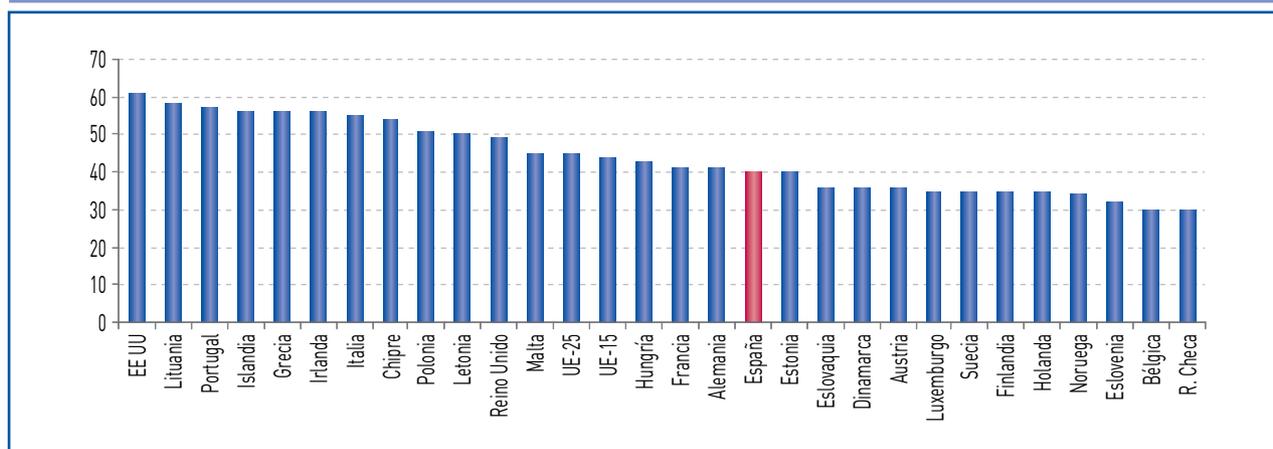
Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea (2007 y 2004).

Tabla 4.2.2. Evolución de los factores que explican la preferencia por el autoempleo (2004-2007)

% sobre los que trabajan por cuenta propia							
Fecha Barómetro	Indep. personal/satisfacción personal/objetivos interesantes	Oport. de un negocio	Mejores perspec. de ingresos	Falta de oport. de trabajo interes.	Miembros de la familia/amigos son autónomos	Clima económico favorable	Evitar dudas con el empleo
04/2004	66,0	5,0	14,0	1,0	1,0	1,0	1,0
01/2007	59,3	10,2	21,2	2,2	2,2	7,1	1,4

Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea (2007 y 2004).

Gráfico 4.2.2. Porcentaje de individuos con preferencia por autoempleo (2007)



Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea 2007.

La explicación de estas diferencias las ofrece el análisis de las diferentes causas por las que los individuos deciden emprender. La respuesta que encuentra mayor consenso entre los individuos de los distintos países analizados es que proporciona una mayor independencia, permite realizar tareas más interesantes, y una mayor realización personal. Por otro lado, los resultados de la encuesta muestran que es el coste de oportunidad (es decir una renta fija y regular, frente a la incertidumbre del autoempleo) el que tiene una mayor consideración a la hora de decidirse por el empleo por cuenta ajena.

Oportunidades para emprender

El estudio del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) analiza mediante encuestas las oportunidades para emprender percibidas por los individuos en los seis meses siguientes a dicha encuesta. El estudio se realiza internacionalmente para poder establecer comparativas homogéneas entre países y regiones.

Para el caso español, como muestra la tabla 4.2.3, la tendencia desde el año 2000 ha sido decreciente, pudiéndose interpretar en un inicio como el resultado de la crisis a raíz del estallido de la burbuja «punto.com»⁷ de

Tabla 4.2.3. Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en España en los 6 meses posteriores a la entrevista (2000-2008)

Evolución del indicador de percepción de oportunidades por parte de la población								
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
48,0	48,0	42,0	35,0	39,0	28,0	25,7	25,0	25,4

Fuente: GEM (2008).

⁷ La burbuja de las «punto.com», ocurrido fundamentalmente en EE.UU., a principios de la década de 2000, se atribuye al fenómeno financiero especulativo en el que se invirtieron millones de dólares, proveniente en gran parte del capital riesgo, en empresas de corta edad vinculadas a Internet, con resultados financieros y expectativas de crecimiento muy poco sólidas. A raíz de diversas quiebras de estas empresas se produjo una huida de capital enorme que generó un pánico inversor y emprendedor a partir de ese momento y que duraría hasta aproximadamente el año 2005.

2000, que redujo las expectativas empresariales para muchos emprendedores. En 2004 el indicador repunta ligeramente, aunque vuelve a caer desde 2005.

La comparación internacional sitúa a España a la cola de los países del estudio GEM, por delante de Alemania, Letonia y Francia, y no muy diferente de otros países de nuestro entorno con una actividad emprendedora más arraigada.

El informe GEM al recoger los datos de la evolución conjunta del indicador anterior y de la tasa de actividad emprendedora (TEA) incipiente en España, muestra que, en los últimos años, la percepción de oportunidades sigue un movimiento contrario al de la TEA, si bien, con unas oscilaciones mucho más amortiguadas.

Los expertos encuestados en el mismo informe pueden dar una idea más objetiva de la evolución de las oportunidades para emprender en España en 2008. Así, la pregunta sobre la existencia de muchas y buenas oportunidades obtiene una puntuación media de respuestas ligeramente inferior a la de 2007, dentro de valores altos, como aparece en la tabla 4.2.4.

El estigma del fracaso

Asociada a la motivación para emprender nos encontramos con una variable fundamental para evaluar la motivación de los emprendedores en una región o país. Ésta es la marca social que pueda dejar el fracaso empresarial hasta el punto que desincentive la actividad emprendedora.

Según los resultados del informe GEM 2008 respecto a las entrevistas realizadas, no sitúan a este aspecto como uno de los más relevantes a la hora de evaluar la motivación para emprender en España (tabla 4.2.5). A pesar del ascenso sobre el miedo al fracaso que muestran los resultados en 2008 respecto al año anterior (hay más personas que ven el fracaso como un obstáculo), son otros los factores que determinan en mayor medida la motivación para emprender por parte de la población española.

La comparativa internacional del Eurobarómetro 2007 muestra que el fracaso personal se refleja en cuarta posición como mención principal sobre el miedo a emprender. Anteriormente, por orden de porcentaje, aparecen la incertidumbre de ingresos, la inseguridad

Tabla 4.2.4. Percepción de oportunidades desde el punto de vista de los expertos españoles (2004-2008)

Valoración media de los expertos en escalas de 1 = completamente falso a 5 = completamente cierto, de las siguientes afirmaciones sobre existencia de oportunidades para emprender en España	Medias sobre un total de 325 entrevistas	Medias sobre un total de 379 entrevistas	Medias sobre un total de 476 entrevistas	Medias sobre un total de 564 entrevistas	Medias sobre un total de 600 entrevistas
Año en que se realiza la consulta	2004	2005	2006	2007	2008
Para la creación de nuevas empresas hay muchas y buenas oportunidades	3,28	3,18	3,23	3,52	3,24
Para crear nuevas empresas hay más oportunidades buenas que gente preparada para explotarlas	3,15	2,98	3,03	3,21	3,21
Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	3,64	3,39	3,53	3,07	3,01
Para las personas es fácil dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,58	2,51	2,54	2,71	2,35
Para crear nuevas empresas de rápido crecimiento hay muchas y buenas oportunidades	2,65	2,67	2,68	2,63	2,22

Fuente: GEM (2008).

Tabla 4.2.5. Resultados de las entrevistas sobre motivación para emprender en la población española (2004-2007)

Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación para emprender	% de la población de 18-64 años					
	Año en que se realiza la consulta	2004	2005	2006	2007	2008
El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender		51,7	50,4	52,7	46,2	51,8
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional		71,8	64,8	61,2	60,4	68,2
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar		51,9	51,0	54,7	55,7	63,8
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social		54,0	55,2	53,4	53,3	58,3
Los medios de comunicación proporcionan buena cobertura en noticias relacionadas con nuevos empresarios		39,4	39,0	42,9	43,7	43,5

Fuente: GEM (2007).

laboral, el miedo a perder sus propiedades y la energía necesaria que hay que dedicar a la empresa.

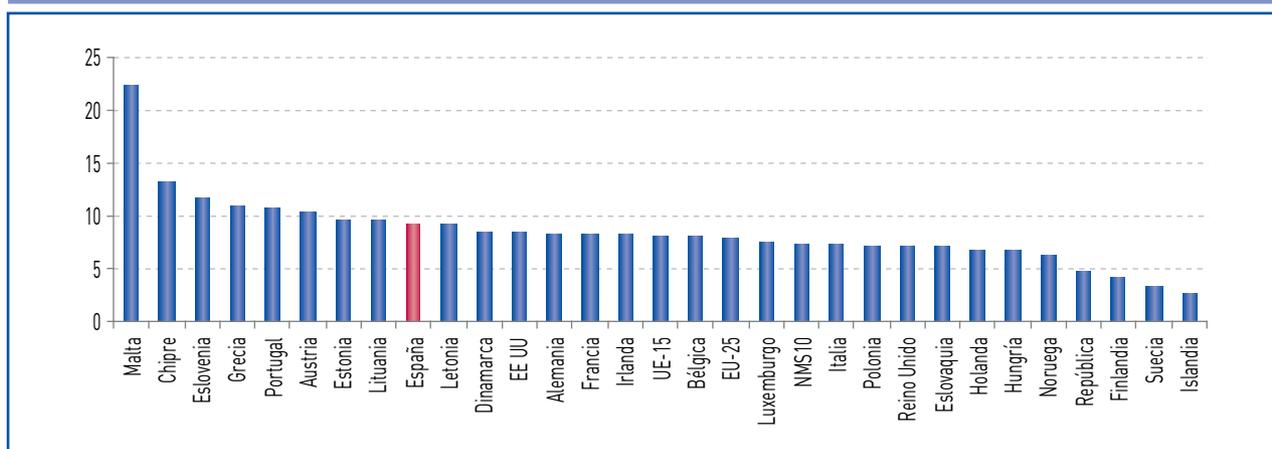
No obstante, no todos los individuos ven el fracaso de la misma manera: como vemos en el gráfico 4.2.3, España se sitúa por encima de la media de la UE en este aspecto, lo que podría indicar una mayor labor de concienciación y cultura de la segunda en la actividad emprendedora.

4.2.2. Habilidades para emprender

Según el informe GEM de 2008, un 46,5% de la población de 18-64 años declara tener las habilidades y

conocimientos necesarios para emprender. Este valor disminuye en 0,7 puntos con respecto a 2007 (47,2%), lo que puede interpretarse como un ligero estancamiento en la educación de base para fomentar el espíritu emprendedor. No obstante, este porcentaje era en 2004 del 43,3%, lo que sí indicaría una tendencia al alza y, por lo tanto, una ligera mejora en la formación general acerca de este tema en nuestra población, seguramente acompañada de más información sobre experiencias de creación de empresas y de más conocimiento de emprendedores entre la población. A pesar de tratarse de una información de componente subjetivo, no hay duda de que el trabajo de difusión e información acerca de la actividad emprendedora en general, está dando sus frutos lentamente.

Gráfico 4.2.3. Porcentaje de individuos con miedo al fracaso (2007)



Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea 2007.

En la comparativa internacional España ocupa una posición intermedia, próxima a la situación de Irlanda y Reino Unido, por encima de Alemania y Francia. En lo que respecta a habilidades, por tanto, se podría indicar que la población española tiene un alto potencial, quizás no acorde con el que se refleja en las cifras de actividad emprendedora.

El Eurobarómetro de actividades emprendedoras también analiza la falta de habilidades como factor para no emprender. Como se observa en el gráfico 4.2.4, y como ya se ha visto en el apartado anterior, para los encuestados españoles la falta de habilidades no es importante relativamente a otros factores y en comparación con otros países. Además, se observa que en 2007 ha habido una caída del porcentaje de trabajadores por cuenta ajena que alega la falta de habilidades para ser emprendedores con respecto al Eurobarómetro de 2004. Efec-

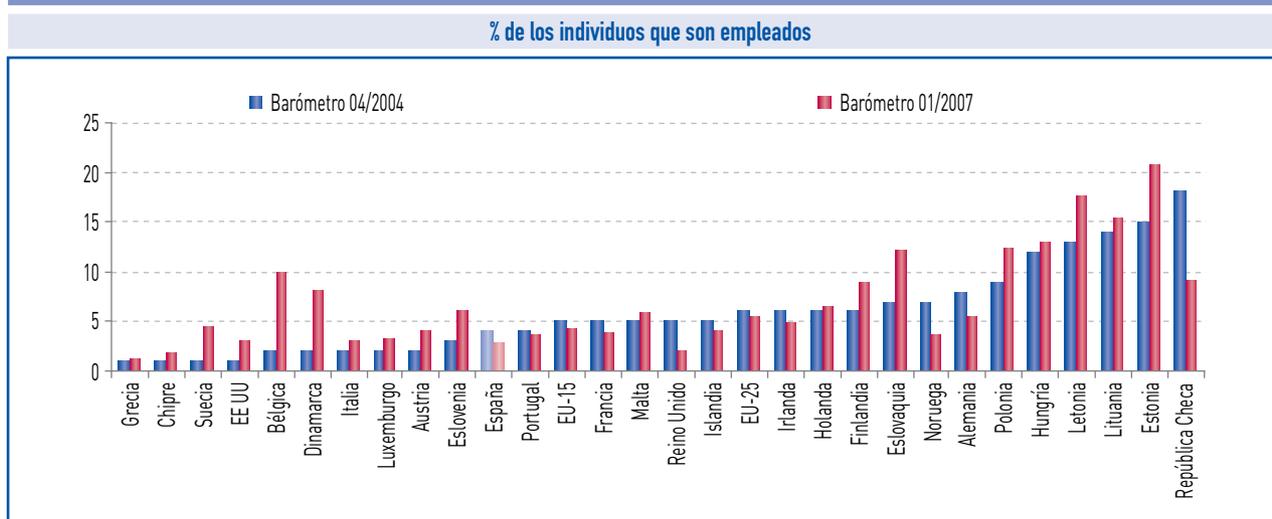
tivamente, España se encuentra por debajo de la media de la UE-15 en este indicador y por debajo de economías con mayor potencial emprendedor.

4.2.3. La financiación para motivar la iniciativa emprendedora

El informe GEM 2008 refleja un ligero empeoramiento en la variable de apoyo financiero para los emprendedores como barrera para iniciar la actividad emprendedora (tabla 4.2.6), cambiando la trayectoria ascendente de los últimos tres años.

Asimismo, el Eurobarómetro de la actividad emprendedora (2004 y 2007) refleja la importancia de la financiación en la decisión de ser empleado por cuenta ajena en el cuestionario al efecto. Como vemos en el gráfico

Gráfico 4.2.4. Encuestados que alegan la falta de habilidades como razón para ser trabajador por cuenta ajena (2007)



Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea (2004 y 2007).

Tabla 4.2.6. Importancia del apoyo financiero como condición del entorno para emprender (2003-2008)

1=completamente inadecuado, 5= completamente adecuado						
Condición del entorno	Media 2003	Media 2004	Media 2005	Media 2006	Media 2007	Media 2008
Apoyo financiero	2,49	2,44	2,54	2,57	2,67	2,58

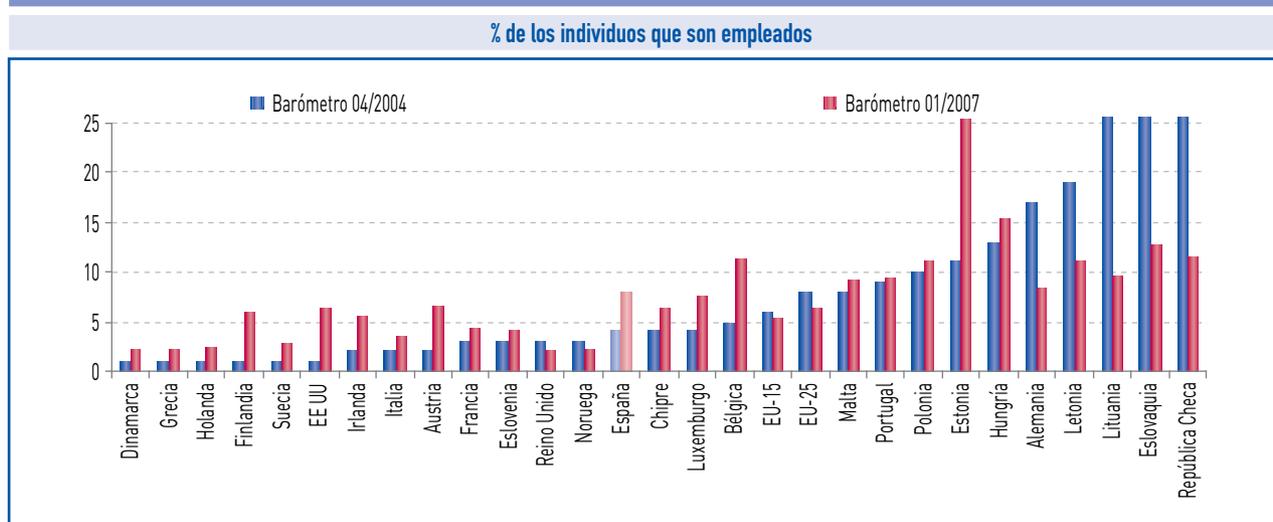
Fuente: GEM (2008).

4.2.5 de comparativa internacional, España cuenta con un porcentaje de respuestas que aluden a la falta de financiación como un factor para ser empleado, menor que la UE-15 y UE-25 en el Eurobarómetro de 2004. Sin embargo, en relación a 2007, este porcentaje en España se ha duplicado pasando de un 4,0% en abril de 2004 a un 7,9% en enero de 2007, y ya supera la media de los dos grupos de países de la UE de referencia, especialmente debido a que los países incorporados recientemente han realizado un gran esfuerzo en este sentido, a juzgar por la drástica reducción que se observa en los

porcentajes de respuesta. La mayoría de ellos, salvo Estonia que lo incrementa notablemente, logran reducir este porcentaje a menos de la mitad que en abril de 2004.

Como causa que puede justificar el salto notable para España y el resto de países de la Zona Euro en esta variable, y dada la alta importancia que tienen los bancos y las instituciones financieras como fuente de financiación para el emprendedor español, es la evolución de los tipos de interés entre los dos periodos analizados.

Gráfico 4.2.5. Encuestados que alegan la falta de financiación como razón para ser trabajador por cuenta ajena (2004-2007)



Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea (2004 y 2007).

4.3

Entrada y salida de la PYME en la economía española

4.3.1. Entradas y salidas de empresas

En 2007, según datos ofrecidos por el DIRCE 2008 (tabla 4.3.1), la economía española cuenta con 3.008.737 que mantienen su actividad en España, de las cuales, el 99,85% son PYME⁸; es decir, se localizan un total de 3.004.079 pequeñas y medianas empresas. Durante dicho año, se producen 410.754 altas de nuevas empresas y un total de 325.060 bajas existentes con anterioridad. Las entradas correspondientes a PYME son 410.700 (99,99% sobre el total) y las salidas 324.974 (99,97% sobre el total). Dichos datos muestran hasta qué punto la economía española está formada mayoritariamente por PYME y cómo, por tanto, el estudio de la evolución y el comportamiento de éstas es de vital importancia si se quiere conocer cual es el vaivén de la propia economía española⁹.

Tabla 4.3.1. Demografía empresarial, 2007

	Total	PYME	PYME/total
Altas	410.754	410.700	99,99
Bajas	325.060	324.974	99,97
Permanencias	3.008.737	3.004.079	99,85

Fuente: DIRCE 2008.

La importancia de las PYME no es exclusiva de la economía española, sino que es un hecho común a buena parte de los países industrializados, sobre todo a partir de la crisis industrial de los años setenta, momento en el cual las PYME se erigieron en una pieza clave de los procesos de creación de empleo y de innovación y mostraron una mayor capacidad que las grandes empresas en la tarea de adaptarse a unos mercados enormemente cambiantes.

Centrándose en aspectos relativos a la entrada y salida de pequeñas y medianas empresas del mercado, los datos de 2007 muestran que, en dicho año, la tasa bruta de entrada¹⁰ es del 13,7%, mientras que la tasa bruta de salida alcanza un nivel del 10,8%, con lo que la tasa de rotación se sitúa en el 24,5%. Así, durante ese año, las tasas de entrada, salida y rotación de las empresas de más de 250 trabajadores fueron del 1,2, 1,8 y 3,0 por ciento respectivamente. Estos resultados revelan como las PYME muestran un mayor dinamismo que las empresas de tamaño grande.

El hecho de que las PYME muestren unas mayores tasas brutas de entrada y de salida y que la mayoría de

⁸ Se considerará, también aquí, que las PYME son aquellas que están comprendidas en el tramo de tamaño de 0 a 249 trabajadores.

⁹ En todo caso, es preciso matizar que el peso relativo de la PYME es inferior si, en lugar de analizar el porcentaje de empresas, por ejemplo, se considera la cifra de ventas o el número de trabajadores.

¹⁰ Véase el Anexo metodológico para una descripción técnica de las tasas de entrada, de salida y de rotación.

empresas entrantes tenga un tamaño inicial inferior al tamaño medio del sector no es solo un resultado puntual, sino que es un fenómeno que es puesto de manifiesto por diversos investigadores¹¹.

En términos absolutos, los datos de 2007 muestran una entrada total de 410.700 empresas pequeñas y media-

Tabla 4.3.2. Tasas de entrada y salida en España, 2007

	Total	PYME	Grandes
Tasa Bruta de Entrada (TBE)	13,7	13,7	1,2
Tasa Bruta de Salida (TBS)	10,8	10,8	1,8
Tasa de Rotación (TR)	24,5	24,5	3,0
Tasa Neta (TN)	2,9	2,9	-0,6

Fuente: DIRCE 2008.

nas, de las cuales la gran mayoría no disponen de trabajadores asalariados, una situación homologable a la de las salidas de ese mismo año, ya que, de las 324.974 bajas, un total de 218.867 tampoco presentan mano de obra asalariada (tabla 4.3.3).

4.3.2. Una aproximación a los determinantes de la entrada y salida de empresas

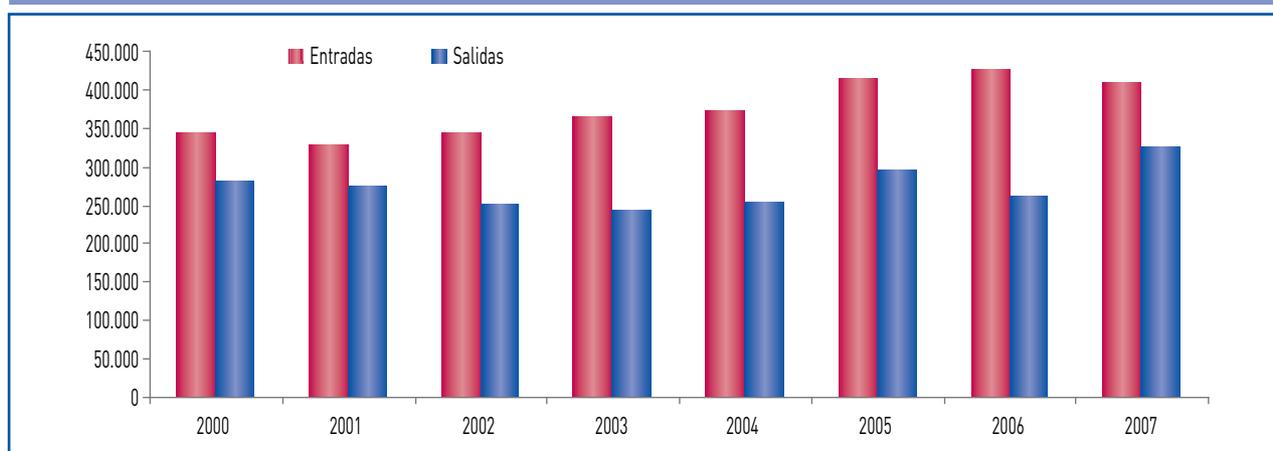
La literatura económica ofrece un diverso abanico de modelos que permiten entender el por qué de la entrada de nuevas empresas en los mercados industriales. Buena parte de dichas aportaciones tienen como referente el trabajo de Orr (1974) sobre las manufacturas canadienses. En concreto, dicho autor considera que

Tabla 4.3.3. Actividad empresarial según estrato de asalariados, 2007

	Total	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	PYME	Grandes
Altas	410.754	302.743	101.401	6.124	432	410.700	54
Bajas	325.060	218.867	100.651	4.978	478	324.974	86
Permanencias	3.008.737	1.450.309	1.362.599	165.709	25.462	3.004.079	4.658

Fuente: DIRCE 2008.

Gráfico 4.3.1. Entradas y salidas de las PYME en España, 2000-2007



Fuente: DIRCE 2001-2008.

¹¹ En este sentido, pueden consultarse los trabajos referidos a la economía española de Aranguren (1998), Callejón y Segarra (1998), Fariñas et al. (1992), Pablo (2000) o Segarra et al. (2002a).

los beneficios esperados después de incorporarse al mercado incentivan la entrada de nuevas empresas, mientras que las barreras de entrada dificultan que se materialicen dichas incorporaciones. Así, la existencia de beneficios extraordinarios se convierte en un importante incentivo para la entrada de nuevas empresas, las cuales erosionan el poder de mercado de las ya existentes, ocasionando la salida del mercado de aquellas con unos menores niveles de eficiencia (Geroski, 1989). Este proceso explica, pues, que la entrada y salida de empresas sean dos procesos altamente relacionados.

Si se observa la evidencia empírica proporcionada por los trabajos de demografía empresarial en los últimos años, existe un conjunto de regularidades que vale la pena destacar y comprobar hasta que punto se corresponden con la evidencia procedente de la economía española:

- Las tasas de entrada de empresas pequeñas y medianas son elevadas y muestran un comportamiento procíclico.
- Las tasas de entrada son inversamente proporcionales al tramo de tamaño en que se sitúa la empresa.
- Las tasas de rotación (entradas y salidas) son decrecientes con el tramo de tamaño.
- La entrada de nuevas empresas genera un efecto desplazamiento, dado que las empresas menos eficientes son expulsadas del mercado, con lo que los niveles agregados de eficiencia se incrementan.
- Las empresas entrantes que consiguen sobrevivir durante los primeros años (el momento de mayor riesgo de mortalidad) acostumbran a crecer a tasas superiores que las empresas ya existentes.
- El riesgo de salida del mercado es inversamente proporcional al tamaño inicial de la empresa y decrece con la edad de ésta.

4.3.3. Demografía industrial y de la PYME en España

El análisis de la dinámica empresarial para el año 2007, (anteriormente analizado) muestra como en el total de sectores productivos de la economía española la Tasa Bruta de Entradas (TBE) es del 13,7%, mientras que la Tasa Bruta de Salidas (TBS) se sitúa en el 10,8%. En términos netos (Tasa Neta de Entradas: TNE), se produce creación de nuevas empresas estimada en el 2,9% del stock empresarial, mientras que la rotación empresarial (Tasa de Rotación: TR) ha alcanzado el 24,5% (tabla 4.3.4).

Tabla 4.3.4. Tasas de entrada y salida de empresas en España, 2007

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Energía	35,1	4,7	30,4	39,8
Industria	7,7	8,1	-0,4	15,8
Construcción	17,6	14,6	3,0	32,2
Servicios	13,4	10,4	3,0	23,8
Total	13,7	10,8	2,9	24,5

Fuente: DIRCE 2008

Nota: TBE: Tasa Bruta de Entradas, TBS: Tasa Bruta de Salidas, TNE: Tasa Neta de Entradas, TR: Tasa de Rotación.

En un análisis más detallado, los datos sectoriales presentan notables diferencias respecto a datos agregados. Así, el sector con mayor movilidad es el energético cuya tasa de rotación es de 39,8%, 15,2 puntos superior al total de sectores. Si se hace referencia a la tasa neta de entrada, este sector es el más potente con un 35,1%, lo que significa que, tiene una gran capacidad para atraer nuevas empresas, 3.378 durante 2007, (a pesar de su reducido stock de empresas), debido a la percepción de crecientes oportunidades de negocio. Además, es el sector donde el fracaso empresarial es el más bajo (en concreto, las salidas de empresas representan el 4,7% del total del mercado en dicho sector).

Por lo que se refiere al resto de sectores, el de la construcción muestra un importante dinamismo en la entrada de nuevas empresas, a pesar de su alto fracaso empresarial, 14,6%, (el mayor de todos los sectores).

Finalmente, es en las manufacturas donde se localizan las tasas de entrada y de salida más reducidas (7,7 y 8,1

por ciento respectivamente), situación que podría explicarse a partir de la existencia de unas mayores barreras de entrada, que a su vez, actúan como barreras a la salida. Dada la importancia de las manufacturas en la economía española y su función dinamizadora de otras actividades, es conveniente analizar la estructura sectorial en términos de entradas y salidas.

Si se observa, en la tabla 4.3.5, en buena parte de los sectores tradicionales las tasas netas de entrada son negativas, situación que no se da en el caso de los sectores intensivos en I+D (tabla 4.3.6), que son los que registran las mayores tasas brutas y netas de entrada.

Los datos presentados en el tabla 4.3.6 dibujan una situación en la que los sectores más interesantes desde el punto de vista de la competitividad internacional y la

generación de valor añadido (productos diferenciados e intensivos en I+D) son los que obtienen unas mayores tasas netas de entrada. En todo caso, es necesario confirmar hasta qué punto se trata de un resultado coyuntural del año 2007 o existe una tendencia robusta en este sentido.

Tabla 4.3.6. Tasas de entrada y salida de empresas manufactureras por tipos de actividad, 2007

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Intensivos en recursos naturales	4,8	5,9	-1,1	10,7
Intensivos en mano de obra	6,9	10,3	-3,4	17,2
Altas economías de escala	6,7	6,8	-0,1	13,5
Productos diferenciados	9,2	7,7	1,5	16,9
Intensivos en I+D	8,0	7,5	0,5	15,5
Total manufactureras	7,7	8,1	-0,4	15,8

Fuente: DIRCE 2008.

Tabla 4.3.5. Tasas de entrada y salida de empresas manufactureras en España, 2007

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Productos alimenticios y bebidas	4,7	5,9	-1,2	10,6
Tabaco	6,3	10,4	-4,1	16,7
Textil	7,3	11,6	-4,3	18,9
Confección y peletería	9,5	16,3	-6,8	25,8
Preparación, curtido y acabado del cuero	8,3	13,5	-5,2	21,8
Madera y corcho (excepto muebles)	4,9	7,4	-2,5	12,3
Papel	6,1	5,8	0,3	11,9
Edición, artes gráficas	9,8	8,3	1,5	18,0
Industria química	5,1	5,4	-0,3	10,5
Productos de caucho y plástico	4,9	6,5	-1,6	11,4
Otros productos minerales no metálicos	5,6	6,2	-0,6	11,8
Metalurgia	5,1	6,6	-1,5	11,7
Productos metálicos (excepto maquinaria y equipo)	9,8	7,5	2,3	17,3
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	10,1	8,6	1,5	18,7
Máquinas de oficina y equipos informáticos	11,6	11,1	0,5	22,7
Maquinaria y material eléctrico	8,0	7,2	0,8	15,2
Material electrónico	6,6	9,3	-2,7	15,9
Equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería	7,6	6,5	1,1	14,1
Vehículos de motor, remolques y semirremolques	5,7	6,1	-0,4	11,8
Otro material de transporte	14,0	10,2	3,8	24,2
Muebles; otras industrias manufactureras	6,7	8,4	-1,7	15,1
Reciclaje	2,2	5,2	-3,0	7,4
Total manufactureras	7,7	8,1	-0,4	15,8

Fuente: DIRCE 2008.

Si se analiza qué ha sucedido con respecto a la tasa neta de entrada de empresas desde el año 2003 (tabla 4.3.7), los resultados del conjunto del período confirman los presentados anteriormente para 2007. Así, los sectores de productos diferenciados e intensivos en I+D muestran unas tasas netas de entrada siempre positivas y sistemáticamente por encima de las tasas medias del conjunto de las manufacturas. Además, para todos los años de la muestra, el sector con unas mayores tasas netas de entrada pertenece a uno de los dos sectores antes mencionados. El resto de sectores presentan tasas netas negativas de entrada en al menos tres de los últimos años, lo cual, hace plantearse si la composición sectorial de las manufacturas españolas se modifica a favor de sectores pertenecientes a niveles tecnológicos medios y altos, en detrimento de sectores de baja tecnología, los cuales experimentan unas salidas de empresas superiores a las entradas.

Tabla 4.3.7. Tasas netas de entrada de empresas manufactureras, 2003-2007

Sector	2003	2004	2005	2006	2007
Intensivos en recursos naturales	0,3	-1,0	-1,0	-1,0	-1,1
Intensivos en mano de obra	-1,0	-2,3	-4,8	-2,4	-3,4
Altas economías de escala	1,2	0,6	-1,5	-0,3	-0,1
Productos diferenciados	2,2	1,9	-0,2	2,0	1,5
Intensivos en I+D	2,4	2,1	-0,5	1,7	0,6
Total manufacturas	0,8	0,0	-1,8	0,0	-0,5

Fuente: DIRCE 2004-2008.

El papel de las PYME

Al margen de los aspectos sectoriales, es preciso tener en cuenta los factores relacionados con el tamaño de las empresas entrantes y salientes de los mercados, sobre todo en un contexto como el de la economía española donde las pequeñas y medianas empresas juegan un papel clave.

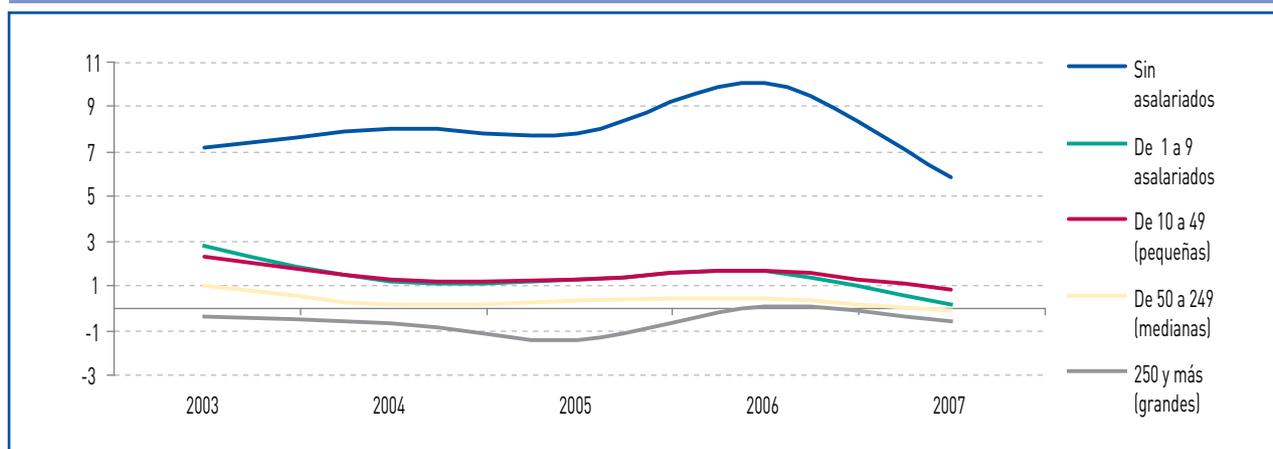
En un primer análisis (gráfico 4.3.2) se pone de manifiesto como la turbulencia en los mercados es inversamente proporcional a la dimensión de las empresas

involucradas. Así, en los tramos inferiores de tamaño la movilidad es muy acentuada, y tanto las entradas como las salidas son muy numerosas, mientras que al desplazarse hacia los tramos superiores la movilidad disminuye de manera paulatina. Con esto, podemos observar que entre 2003-2007, que es el período que nos ocupa, en las empresas sin asalariados se registran tasas netas que van desde los seis hasta los diez puntos porcentuales, aproximadamente, experimentando variaciones de cuatro puntos. Por el contrario, la evolución de esta tasa para las grandes empresas, registra un comportamiento menos dinámico, dando lugar en algunos momentos a tasas nulas o como máximo de dos puntos negativos. Esto nos muestra también, que mientras que las pequeñas empresas registran durante todo este periodo tasas positivas, entendiendo esto una mayor entrada que salida, las grandes empresas experimentan durante todo este periodo tasas negativas o nulas, lo que quiere decir que es mayor el número de salidas que de entradas. Estas diferencias son las habituales, ya que se explican fácilmente debido a que las empresas de mayores dimensiones tienen también unas mayores barreras de entrada y de salida (inversión necesaria para iniciar la actividad, requerimientos de suelo industrial, existencia de costes hundidos...), las cuales limitan la entrada o salida de empresas con dichos tramos de tamaño. En cambio, para las pequeñas empresas dichas barreras son inferiores, lo que favorece que puedan entrar y salir del mercado con mayor facilidad.

En el gráfico 4.3.2 se aprecia una mayor capacidad de la economía para incrementar el tejido empresarial de las PYME, a pesar de la existencia de diversos factores que pudieran matizar dicha capacidad en algunos años concretos. Es decir, el incremento neto del parque empresarial en términos relativos es más intenso entre las pequeñas y medianas empresas que entre las grandes.

Este comportamiento diferencial entre los tramos inferiores y superiores de tamaño es ajeno a particularidades sectoriales, y puede apreciarse en la práctica totalidad de los sectores, tal y como muestra la tabla 4.3.8.,

Gráfico 4.3.2. Tasas netas de entradas de la economía española, por estratos de tamaño, 2003-2007



Fuente: DIRCE 2004-2008.

Tabla 4.3.8. Tasas de entrada y salida de empresas, por estratos y sectores, 2007

Sector	PYME (0 a 249 asalariados)			
	TBE	TBS	TNE	TR
Industria	7,7	8,2	-0,5	15,9
Energía	35,3	4,7	30,6	40,0
Construcción	17,6	14,6	3,0	32,2
Servicios	13,4	10,4	3,0	23,8
Total	13,7	10,8	2,9	24,5

Sector	Empresas grandes (más de 249 asalariados)			
	TBE	TBS	TNE	TR
Industria	1,4	1,9	-0,6	3,3
Energía	1,4	1,4	0,0	2,8
Construcción	0,2	2,4	-2,2	2,6
Servicios	1,2	1,8	-0,6	3,0
Total	1,2	1,8	-0,6	3,0

Fuente: DIRCE 2008.

donde se observan los resultados de la dinámica empresarial entre PYME y grandes empresas para un total de cuatro sectores. Entre los datos que más destacan, encontramos la tasa neta registrada en el sector energético, tanto para las pequeñas como para las grandes empresas, ya que se pasa de un 30,6% en las PYME, a una tasa nula para las grandes. Lo que quie-

re decir que, en el sector energético es más fácil la entrada de pequeñas empresas que de grandes. Por lo demás, destacar que las grandes empresas registran tasas negativas en prácticamente todos sus sectores, frente a las positivas registradas en las PYME (excepto en el sector industrial). Lo que viene a corroborar las conclusiones obtenidas anteriormente en cuanto a la mayor facilidad de las pequeñas empresas para ocupar el mercado.

Por otro lado, mientras la rotación empresarial en las PYME oscila entre el 15,9% (industria) y el 40,0% (energía), en las grandes empresas toma valores comprendidos entre el 3,3% (industria) y el 2,6% (construcción). En todo caso, las únicas similitudes se encuentran en el sector de la industria, con unas tasas netas de entrada próximas a 0, lo que indica que el parque empresarial (en términos netos) apenas se modifica en ambos tramos de tamaño.

Si el análisis se lleva a cabo con una mayor desagregación sectorial (tabla 4.3.9.), es posible observar las especificidades asociadas a cada sector productivo, al margen de que exista una gran correlación entre las tasas de entrada y de salida a nivel sectorial. Así, la tasa neta negativa de entradas del 0,5% muestra como, en términos agregados, el número de empresas salientes supera, muy ligeramente, al de entrantes. Este

resultado global, en todo caso, contrasta con el de aquellos sectores en que durante 2007 se ha producido una importante entrada neta de empresas, como, por ejemplo, otro material de transporte (TNE: 3,8%) y productos metálicos (TNE: 2,3%). Al mismo tiempo, existen sectores donde la destrucción neta de empresas es considerable: confección y peletería (TNE: -6,8) o preparación, curtido y acabado del cuero (TNE: -5,2%). En ambos casos se trata de sectores manufactureros tradicionales de bajo nivel tecnológico.

En cuanto a las tasas de rotación, las diferencias sectoriales son considerables. Así, por ejemplo, mientras existen sectores donde la movilidad es escasa y las tasas de rotación oscilan alrededor del 10,0% o incluso menor (produc-

tos alimenticios y bebidas, industria química, reciclaje), otros se encuentran muy por encima de la media del conjunto de las manufacturas (15,9%), como son, confección y peletería (25,8%), otro material de transporte (24,4%) o máquinas de oficina y equipos informáticos (22,8%).

Un aspecto que merece ser analizado hace referencia a los sectores con niveles de rotación muy elevados, con el objeto de comprobar hasta que punto dichos resultados son coyunturales y exclusivos de 2007 o si, por el contrario, existe una tendencia sostenida a unas elevadas tasas de entrada y/o de salida. Así, en la tabla 4.3.10 muestra las tasas bruta de entrada y de salida para aquellos sectores que en el año 2007 presentan unos valores superiores al 10,0% en dichas variables.

Tabla 4.3.9. Tasas de entrada y salida de PYME manufactureras, 2007

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Productos alimenticios y bebidas	4,8	5,9	-1,1	10,7
Tabaco	6,7	11,1	-4,4	17,8
Textil	7,3	11,7	-4,4	19,0
Confección y peletería	9,5	16,3	-6,8	25,8
Preparación, curtido y acabado del cuero	8,3	13,5	-5,2	21,8
Madera y corcho (excepto muebles)	4,9	7,4	-2,5	12,3
Papel	6,2	5,9	0,3	12,1
Edición, artes gráficas	9,8	8,3	1,5	18,1
Industria química	5,2	5,6	-0,4	10,8
Productos de caucho y plástico	4,9	6,5	-1,6	11,4
Otros productos minerales no metálicos	5,6	6,3	-0,7	11,9
Metalurgia	5,3	6,8	-1,5	12,1
Productos metálicos (excepto maquinaria y equipo)	9,8	7,5	2,3	17,3
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	10,1	8,6	1,5	18,7
Máquinas de oficina y equipos informáticos	11,7	11,1	0,6	22,8
Maquinaria y material eléctrico	8,1	7,3	0,8	15,4
Material electrónico	6,8	9,2	-2,4	16,0
Equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería	7,7	6,5	1,2	14,2
Vehículos de motor, remolques y semirremolques	5,9	6,3	-0,4	12,2
Otro material de transporte	14,1	10,3	3,8	24,4
Muebles; otras industrias manufactureras	6,8	8,4	-1,6	15,2
Reciclaje	2,3	5,3	-3,0	7,6
Total manufacturas	7,7	8,1	-0,4	15,9

Fuente: DIRCE 2008.

Tabla 4.3.10. Tasas de entrada y salida de las PYME manufactureras, 2003-2007

TBE y TBS superior al 10 en 2007					
Entradas (TBE)	2003	2004	2005	2006	2007
Otro material de transporte	12,1	11,7	12,3	11,8	14,1
Máquinas de oficina y equipos informáticos	20,4	16,0	14,0	11,1	11,7
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	10,4	9,7	9,1	9,6	10,1
Salidas (TBS)	2003	2004	2005	2006	2007
Confección y peletería	12,5	14,6	19,6	13,9	16,3
Preparación, curtido y acabado del cuero	12,2	15,1	13,7	12,7	13,5
Textil	9,9	10,4	14,6	10,1	11,7
Tabaco	11,5	11,7	12,5	16,3	11,1
Máquinas de oficina y equipos informáticos	13,7	12,5	14,1	12,9	11,1
Otro material de transporte	7,2	9,4	9,9	11,2	10,3

Fuente: DIRCE 2004-2008.

Si se analiza la evolución de estos sectores desde el año 2003, se puede incidir como comportamientos más dinámicos, el del sector de máquinas de oficina y equipos informáticos, pasando de una tasa de 20,4% en 2003 hasta un 11,7% en 2007. Las otras industrias destacadas en cuanto a entradas, mantienen una línea en su evolución: el sector de otro material de transporte, aumenta en 2,0 puntos porcentuales; y el sector de la construcción de maquinaria y equipo mecánico, que apenas varía.

Por otro lado, en cuanto a las empresas destacadas en la tasa bruta de salidas, en este mismo período, destacan como comportamientos más dinámicos, los sufridos por la industria de la confección y peletería, registrando tasas de un 12,5% en 2003 a un 16,3% en 2007, pasando por tasas de 19,6% en 2005. Otra a destacar sería la industria de otro material de transporte, que empieza con una tasa de un 7,2% en 2003, alcanza los 11,2 puntos porcentuales en 2006, y termina el periodo con 10,3%. Los demás sectores parecen llevar un comportamiento menos dinámico en este período.

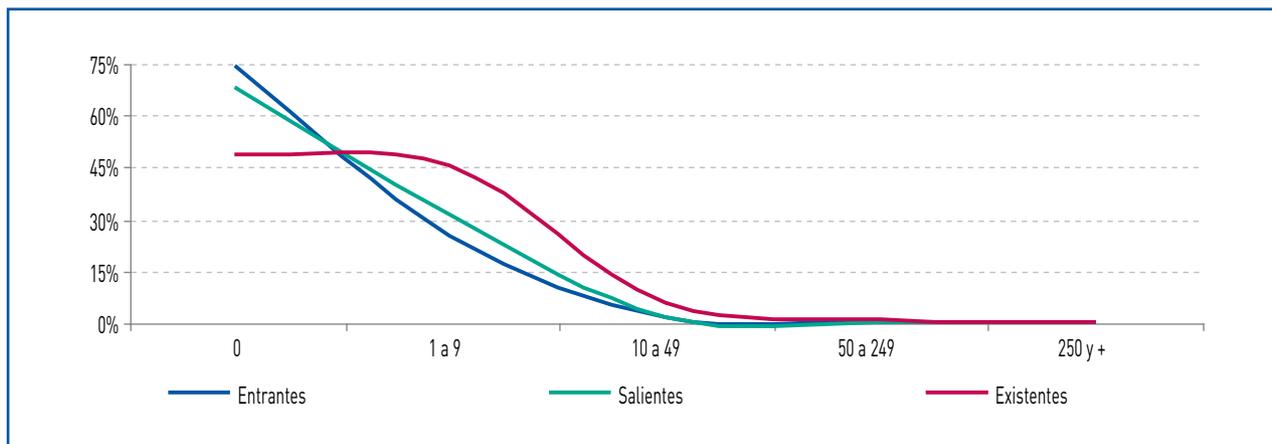
En el ámbito de la demografía empresarial, un aspecto muy relevante lo constituye también el análisis de la dimensión de las empresas en los mercados. Así, si se

compara la dimensión de las empresas existentes en la economía durante 2007 con la de las entrantes y las salientes de ese mismo año, los resultados muestran cómo ésta es claramente superior en la mayoría de los estratos (gráfico 4.3.3.).

Así, se puede ver, que es sólo para el caso de las empresas sin asalariados, donde el monto de las empresas entrantes y salientes es mayor que el de las existentes, es más, incluso el de las entrantes supera al de las salientes para este estrato. Para el caso de las empresas de 1 a 9 asalariados, la situación es a la inversa, ya que nos encontramos que la cantidad de empresas existentes en el mercado es muy superior al de entrantes y salientes, y es aquí donde el número de salientes supera con creces también al de entrantes.

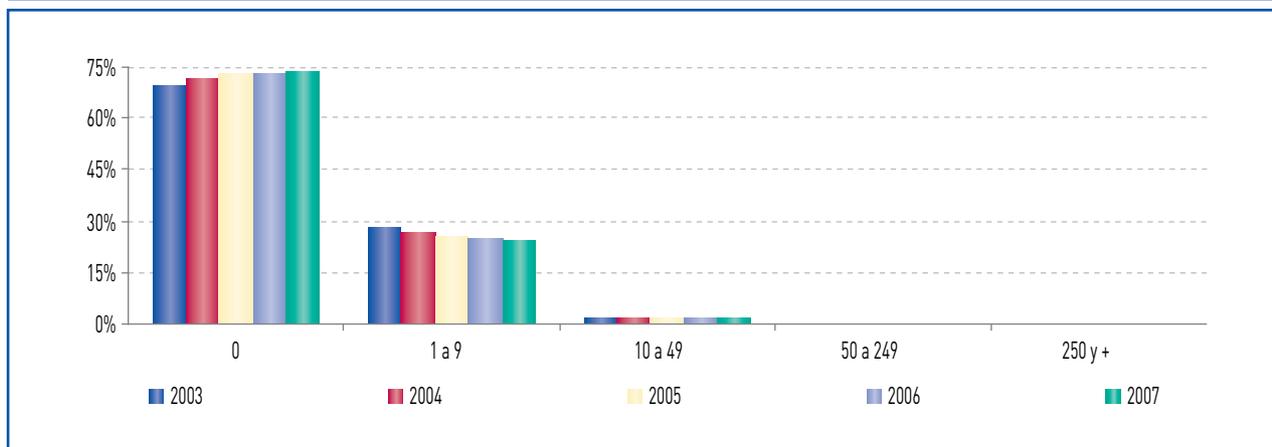
Esta situación se mantiene también para las empresas de 10 a 49 empleados. Pero a partir de este estrato, es decir, para empresas de más de 50 empleados, la situación cambia de nuevo, y tanto la curva de las empresas existentes como las de entrantes y salientes, se mantienen constantes y prácticamente nulas. Es decir, las empresas entran y salen del mercado con un tamaño inferior al de las empresas establecidas. En términos de eficiencia, parece razonable suponer, pues, que las

Gráfico 4.3.3. Tamaño de empresas existentes, entrantes y salientes en España, 2007



Fuente: DIRCE 2008.

Gráfico 4.3.4. Tamaño de empresas entrantes en España, 2003-2007



Fuente: DIRCE 2004-2008.

empresas entrantes materializan la entrada con un tamaño claramente insuficiente, esto es, por debajo de la dimensión mínima eficiente, circunstancia que favorece su expulsión del mercado antes de que puedan desplazarse hacia tramos de tamaño óptimos.

Los resultados anteriores no pueden atribuirse únicamente a aspectos coyunturales de 2007. Si se analiza la distribución por tamaños de las nuevas empresas durante el período 2003-2007, se aprecia una gran estabilidad (gráfico 4.3.4.). El número de empresas entran-

tes es muy superior en los primeros estratos, en empresas con pocos empleados, frente a la caída que se produce en la entrada de empresas de más de 10 asalariados.

Este comportamiento analizado, se corrobora también por sectores de producción (tabla 4.3.11.). Tanto en el sector energético como en el de servicios, se observa que el número de empresas existentes, va cayendo conforme aumenta el número de empleados, y lo mismo ocurre en el caso de las empresas entrantes. Por el

Tabla 4.3.11. Tamaño de las empresas entrantes y existentes por estrato de asalariados, 2007

Sector	Existentes			Entrantes		
	0 asalariados	1 a 9 asalariados	10 a 49 asalariados	0 asalariados	1 a 9 asalariados	10 a 49 asalariados
Industria	63.025	111.050	35.275	10.827	5.132	543
Energía	5.326	3.028	986	3.106	238	27
Construcción	184.480	199.918	37.142	48.990	22.950	2.829
Servicios	1.197.478	1.048.603	92.306	239.820	73.081	2.725
Total	1.450.309	1.362.599	165.709	302.743	101.401	6.124

Fuente: DIRCE 2008.

contrario, esta relación no se mantiene del todo en el caso del sector industrial y de la construcción, ya que no existe una relación directa entre el número de empresas y el de empleados. Esto se puede ver en las empresas de 0 asalariados y en las de 1 a 9 empleados, ya que el monto de empresas tanto existentes como entrantes para este último estrato, es mayor que el de empresas sin asalariados. Pero como conclusión general, decir que para el total sectorial, esta relación se mantiene.

Dinámica empresarial y factores territoriales

En este trabajo los resultados se han presentado agregados para el conjunto de España, sin ningún tipo de diferenciación por unidades territoriales o entornos urbanos. Sin embargo, la evidencia empírica disponible (no únicamente para el caso español, sino de forma generalizada) muestra como la rotación empresarial tiene un componente territorial claro. Es decir, los diferentes territorios muestran distintas capacidades para generar proyectos empresariales nuevos y, una vez que ya están en el mercado, la capacidad de supervivencia de éstos también es diferente.

Si se analiza cuál es el incremento neto de las PYME españolas entre el 2003 y el 2007 a nivel provincial, puede observarse, cómo dichas tasas de crecimiento

muestran algún tipo de regularidad territorial. En 32 de las 50 provincias¹² españolas, el crecimiento neto del número de PYME es inferior a la media española (16,2%). Si se hace referencia a las provincias que superan la media, en la distribución territorial se aprecia como el mayor incremento se produce en Guadalajara (35,5%), Cáceres (28,4%) y Toledo (26,1%), siendo Soria, Palencia y Zamora las provincias con menor crecimiento neto en este periodo, 6,7, 6,7 y 6,8 por ciento respectivamente (tabla 4.3.12).

Aspectos metodológicos sobre la unidad de medida utilizada

Finalmente, debiera matizarse el impacto y las implicaciones de la unidad de medida empleada en este trabajo, esto es, la tasa bruta de entrada y de salida. Como es sabido, la demografía empresarial es un fenómeno que admite diversas unidades de medida, las cuales no son neutrales a los resultados.

Las entradas y salidas de empresas pueden normalizarse a través de la utilización de diversas variables, con objeto de facilitar la comparabilidad de los resultados. Si la variable utilizada es el número de trabajadores, se divide el número de empresas entrantes por el total de trabajadores, con objeto de obtener la tasa bruta de entrada, la aproximación se conoce como «perspectiva del mercado de trabajo». Si la

¹² Estos datos no incluyen Ceuta y Melilla.

Tabla 4.3.12. Evolución y saldo neto de PYME en el periodo 2003-2007

	Saldo Neto	2007/2003 (var.)		Saldo Neto	2007/2003 (var.)
España	773.020	16,2	Ciudad Real	3.971	13,7
Guadalajara	3.593	35,5	Ávila	1.381	13,4
Cáceres	5.846	28,4	Huesca	2.012	13,3
Toledo	10.014	26,1	Cantabria	4.675	13,1
Alicante	28.333	24,9	La Rioja	2.760	13,1
Almería	8.858	24,5	Burgos	2.993	13,1
Granada	11.717	23,2	Huelva	3.165	13,0
Murcia	17.416	21,1	Cádiz	7.319	12,8
Málaga	20.002	20,7	Jaén	4.176	12,6
Lleida	6.116	19,4	A Coruña	9.329	12,5
Las Palmas	12.136	19,3	Álava	2.453	12,4
Madrid	82.714	19,0	Vizcaya	9.822	12,4
Santa Cruz de Tenerife	10.860	19,0	Guipuzcoa	6.902	12,2
Sevilla	18.900	18,9	Salamanca	2.435	11,4
Tarragona	9.331	18,8	Lugo	2.539	11,3
Badajoz	6.311	18,0	Teruel	972	11,2
Castellón	6.617	17,8	Navarra	4.086	10,3
Albacete	4.091	17,4	Zaragoza	6.041	9,8
Cuenca	2.084	16,2	León	3.017	9,7
Valencia	25.687	15,7	Balears	7.829	9,2
Valladolid	4.869	15,6	Asturias	6.010	9,0
Córdoba	6.591	15,2	Ourense	1.577	7,1
Segovia	1.526	14,7	Zamora	797	6,8
Barcelona	60.214	14,5	Palencia	692	6,7
Pontevedra	8.774	14,3	Soria	379	6,7
Girona	6.312	14,0			

Fuente: DIRCE 2008

variable es el total de población, la aproximación se conoce como «perspectiva de la población»; y si la variable utilizada es el total de empresas existentes, la aproximación se conoce como «perspectiva ecológica».

Cabe destacar que, en el marco de la literatura empírica sobre demografía empresarial, no existe un consenso entre los autores sobre cuál es la variable idónea para normalizar las entradas/salidas, sin embargo, es la «perspectiva ecológica» la que goza de mayor acep-

tación, y también la que es utilizada en este trabajo, dado que se entiende que es la que permite captar con mayor precisión los determinantes de la creación de empresas.

4.3.4. Anexo metodológico

A continuación se presentan los indicadores utilizados en este trabajo: tasa bruta de entradas, tasa bruta de salidas, tasa de rotación y tasa neta de entradas.

Tasa bruta de entradas

La tasa bruta de entradas (TBE_{j,t}) es un indicador de la capacidad de una economía para generar nuevos proyectos empresariales. En concreto, relaciona las entradas de empresas del sector j y del periodo t (Hewitt) con las empresas activas en ese mismo período (N_{uit}).

$$TBE_{j,t} = [E_{j,t}/N_{uit}] * 100$$

Tasa bruta de salidas

La tasa bruta de salidas (TBS_{j,t}) es un indicador de la mortalidad de empresas en una economía. En concreto, relaciona las salidas de empresas del sector j y del periodo t (S_{j,t}) con las empresas activas en ese mismo período (N_{uit}).

$$TBS_{j,t} = [S_{j,t}/N_{j,t}] * 100$$

Tasa de rotación

La tasa de rotación (TR_{j,t}) es una medida global de los flujos de entrada y salida de empresas. En concreto, relaciona las tasas brutas de entrada (TBE_{j,t}) y de salida (TBS_{j,t}) de empresas del sector j y del periodo t.

$$TR_{j,t} = TBE_{j,t} + TBS_{j,t}$$

Tasa neta de entradas

La tasa neta de entradas (TNE_{j,t}) refleja la creación neta de empresas. En concreto, la tasa neta de entradas es la diferencia entre las tasas brutas de entrada (TBE_{j,t}) y de salida (TBS_{j,t}) de empresas del sector j y del periodo t.

$$TNE_{j,t} = TBE_{j,t} - TBS_{j,t}$$

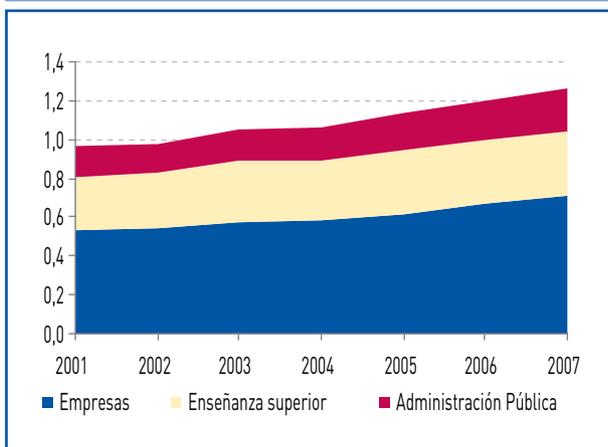
4.4

La I+D+i en las empresas españolas

Una de las medidas más extendidas para analizar la actividad en I+D en un país o región es el cálculo de la variable de gasto interno en I+D¹³ en proporción al PIB de la economía que se está analizando. En el gráfico 4.4.1 se observa la evolución de esta variable para España durante el periodo 2001-2007 y su descomposición por sector de ejecución de dicho gasto. La ratio crece en todos los sectores lo cual implica que el gasto en I+D ha aumentado en mayor medida que el PIB en todos ellos, en un contexto de fuerte crecimiento de este último.

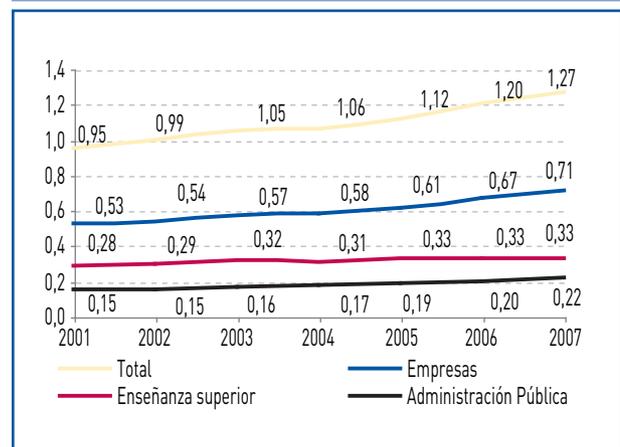
Efectivamente, la actividad total de I+D medida a través de esta ratio ha aumentado en más de 0,3 puntos porcentuales en el periodo (del 0,95 al 1,27). Respecto al sector empresarial (el que más aporta al gasto en I+D total) este crecimiento ha sido muy importante en los últimos años, como se observa en el gráfico 4.4.2. Asimismo, la Administración pública también ha experimentado un crecimiento significativo, especialmente desde 2004.

Gráfico 4.4.1. Gasto interno en I+D en España por sector de ejecución del PIB



Fuente: Estadística sobre actividades de I+D, INE

Gráfico 4.4.2. Gasto interno en I+D en España por sector de ejecución del PIB



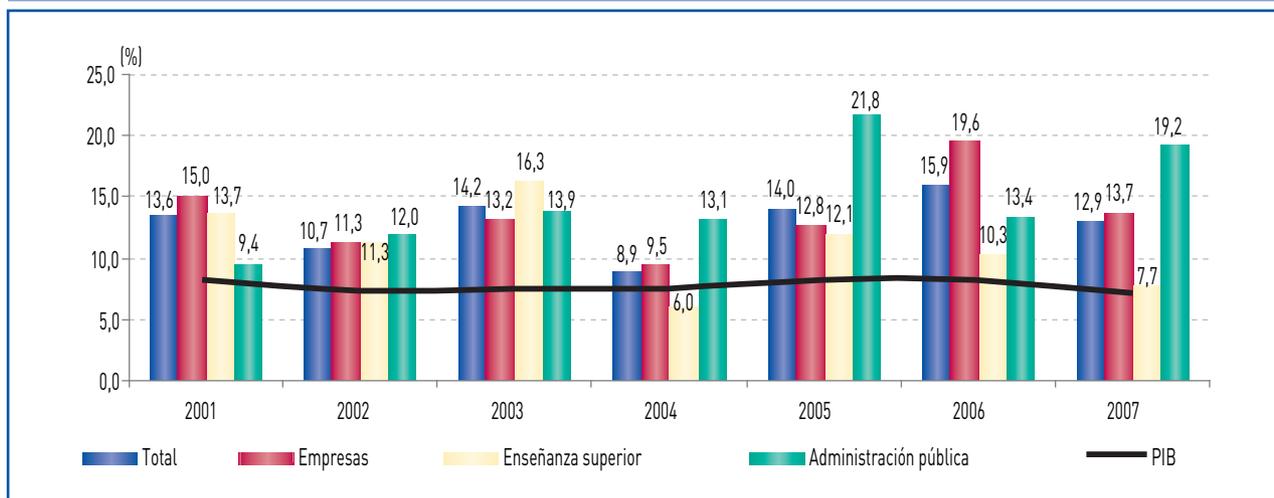
¹³ Cantidades destinadas a actividades de I+D, realizadas dentro de la unidad o centro investigador.

El resultado anterior puede corroborarse al analizar el crecimiento interanual del gasto en I+D por sectores de ejecución en comparación al crecimiento del PIB en los años de observación (gráfico 4.4.3.). Prácticamente en todos ellos, tanto para el total como sectorialmente, el crecimiento del gasto en I+D supera al crecimiento del PIB.

En el mismo gráfico, como ya se ha comentado previamente, se aprecia el importante empuje del sector

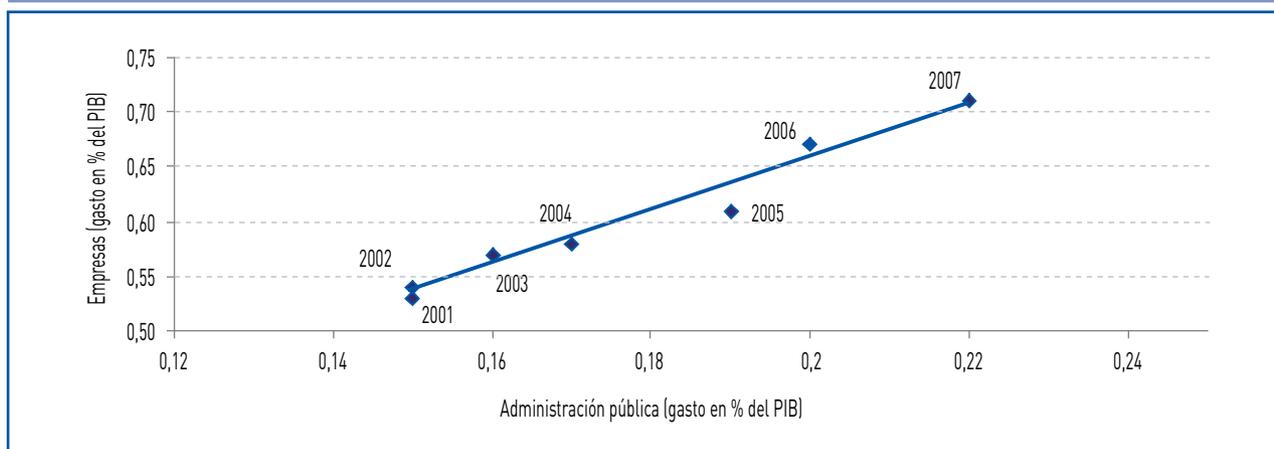
Administración pública, especialmente en los años 2005 y 2007. De hecho, en este periodo, el gasto presupuestado en las políticas de I+D+i civil (la que no es militar), educación e infraestructuras, aumentó un 168,0%, un 92,0% y un 33,0%, respectivamente. Este impulso, sin duda, también ha tenido un efecto tractor en el gasto en I+D de las empresas ya que se comprueba que existe un fuerte grado de correlación entre los dos sectores de ejecución de gasto interno de I+D (gráfico 4.4.4). Este hecho, a falta de un análisis más riguroso,

Gráfico 4.4.3. Evolución del gasto en I+D por sector de ejecución y PIB (corrientes). Variación interanual



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE

Gráfico 4.4.4. Correlación en el gasto interno en I+D entre empresas y Administración pública



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE

roso, estaría señalando una estrecha vinculación entre ambos sectores y un multiplicador positivo para las empresas: en los últimos dos años el crecimiento del gasto en I+D empresarial duplica al crecimiento de la economía en su conjunto.

Si además se compara el gasto en I+D en España en los últimos años con otra variable de inversión como la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF)¹⁴ y, de nuevo, el PIB, se aprecia el esfuerzo realizado (gráfico 4.4.5): prácticamente en todo el periodo el crecimiento del gasto en I+D ha sido el doble que el de la FBCF.

No obstante, también se observa un menor crecimiento de esta variable en el último año pero, eso sí, en consonancia con la disminución del crecimiento del PIB y de la FBCF. Este gasto (con mayor peso del empresarial), por tanto, contiene un más que probable componente procíclico en su evolución (gráfico 4.4.5).

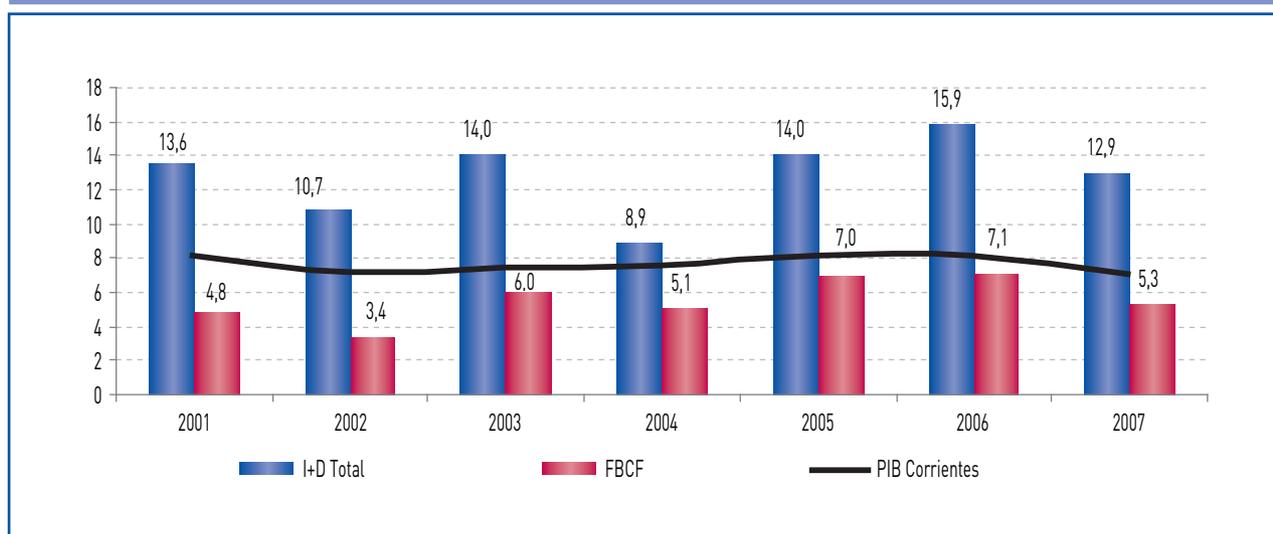
Este empuje del gasto en I+D en la economía española ha sido notable, con especial intensidad en los últimos

tres años, ya que se ha logrado reducir a la mitad la distancia con respecto a la media de la UE-27 en el indicador de gasto en I+D como proporción del PIB nacional, y también significativamente con respecto a la UE-15 (gráfico 4.4.6)

A pesar de estos avances y de los grandes esfuerzos realizados, sobre todo desde las Administraciones públicas, se ha observado cierta ralentización en el crecimiento del volumen de gasto en el último año, que, en principio, estaría retrasando en cierta medida la convergencia con Europa para acabar con el histórico déficit estructural de la economía española en este capítulo.

Ya se ha hecho referencia al ciclo para explicar en parte esta situación, pero a continuación se profundiza en algunos elementos de la misma, a partir del análisis de las empresas dado que, como ya se ha visto, el empuje por parte del sector de las Administraciones públicas ha aumentado considerablemente en el último año.

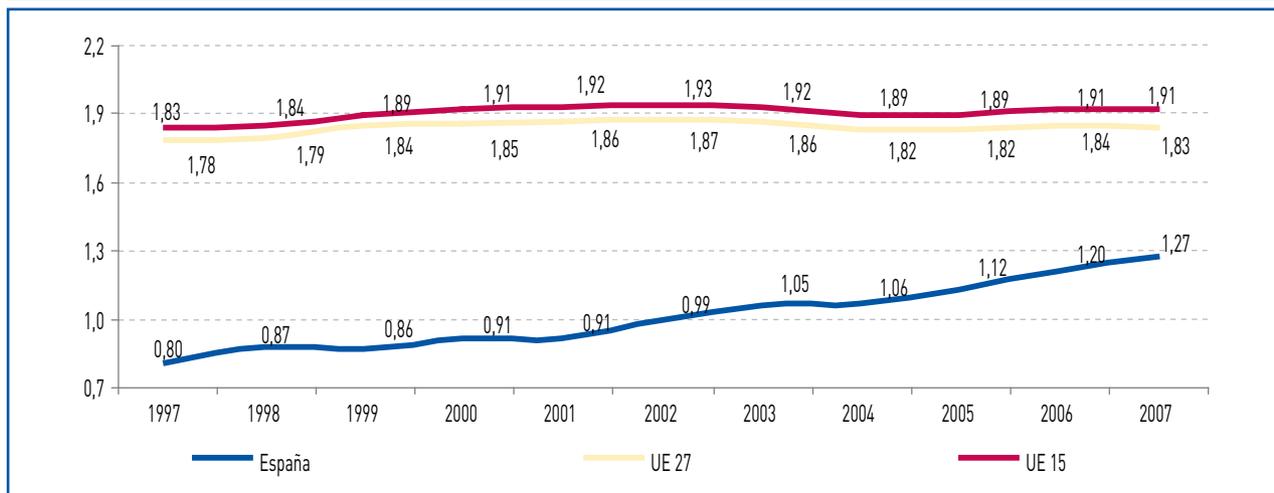
Gráfico 4.4.5. Gasto en I+D, FBCF y el PIB. Variación interanual



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE.

¹⁴ Es la suma de inversiones, esencialmente materiales, realizadas en un territorio o país

Gráfico 4.4.6. Gasto en I+D en porcentaje del PIB



Fuente: Eurostat. Fuente: Eurostat.

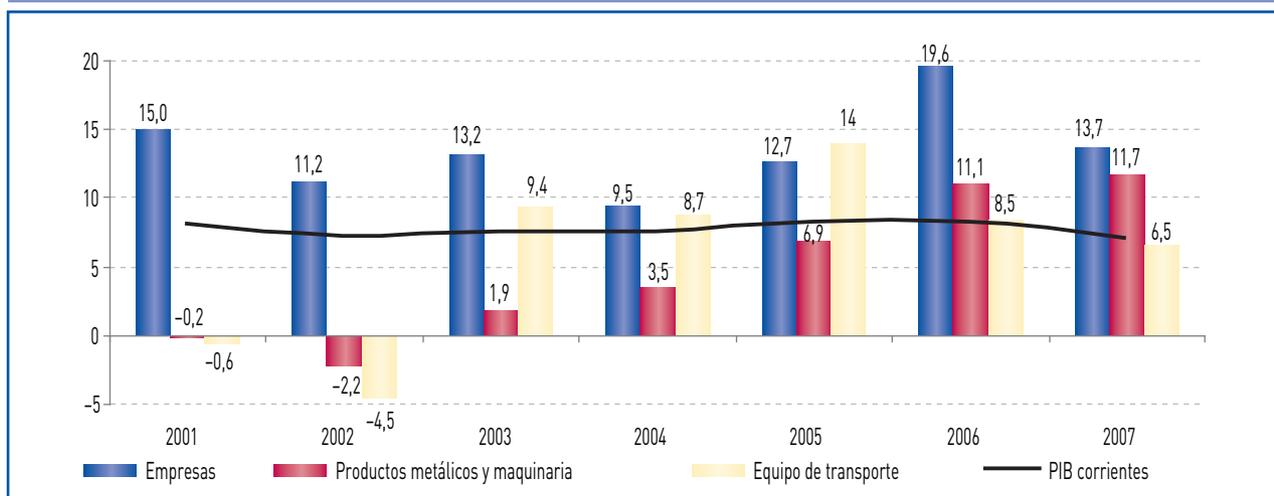
4.4.1. El gasto en I+D empresarial

Centrando el análisis en las empresas innovadoras españolas, si se compara la evolución de algunas variables relativas a la I+D+i y se desagregan en empresas de más de 250 empleados y PYME, se obtienen algunos

resultados interesantes para el estudio que se está realizando y que se exponen a continuación.

Previamente, respecto al análisis comparativo del incremento del gasto en I+D con respecto a otras variables de inversión¹⁵, se puede ver en el gráfico

Gráfico 4.4.7. Evolución de la FBCF empresarial, gasto en I+D y PIB. Variación interanual



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D y CNTR, INE.

¹⁵ FBCF en productos metálicos y maquinaria y en equipo de transporte. Estas variables de inversión están más vinculadas a la inversión empresarial.

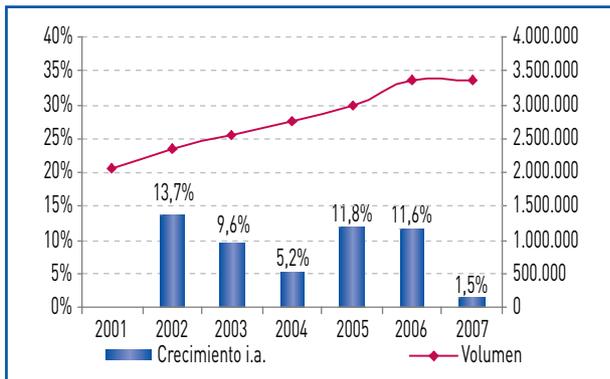
4.4.7 que, en la mayor parte del periodo analizado, las empresas también muestran un grado de correlación con respecto al ciclo, y que también hay un mayor crecimiento en esta partida en términos interanuales en los últimos años que en el resto de variables observadas.

Ahora bien, desagregando por tamaño empresarial, se obtiene la respuesta de cuál es la tipología de empresa que está más expuesta al ciclo o la que, por el contrario, ha podido ajustarse mejor y/o, al mismo tiempo, aprovecharse mejor del empuje realizado por el sector Administraciones públicas en el año 2006-2007.

En los gráficos 4.4.8 y 4.4.9, se comprueba que son las grandes empresas las que peor han reaccionado al ciclo, frenando el crecimiento en volumen del gasto interno en I+D en 2007, y las PYME (menos de 250 empleados), las que han podido mantener un crecimiento interanual en la variable de gasto interno en I+D similar y por encima del 25,0 en 2007 respecto al 2006.

A lo largo de todo el periodo analizado se aprecia claramente el gran aumento en volumen del gasto en I+D interno realizado por las PYME en España, especialmente desde 2005, logrando superar al de las grandes empresas ya en 2007, último año analizado (gráfico 4.4.10).

Gráfico 4.4.8. Gasto en I+D interna grandes Empresas



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE.

Gráfico 4.4.9. Gasto en I+D interna PYME

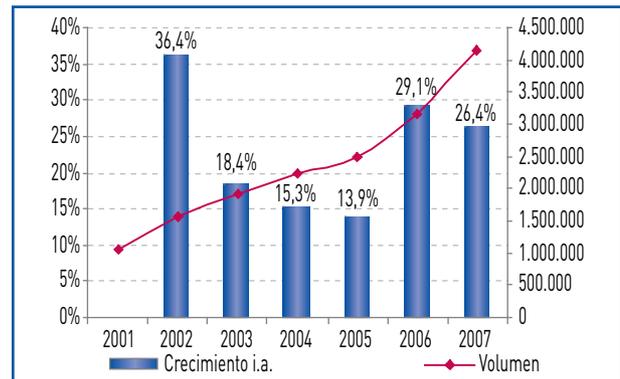
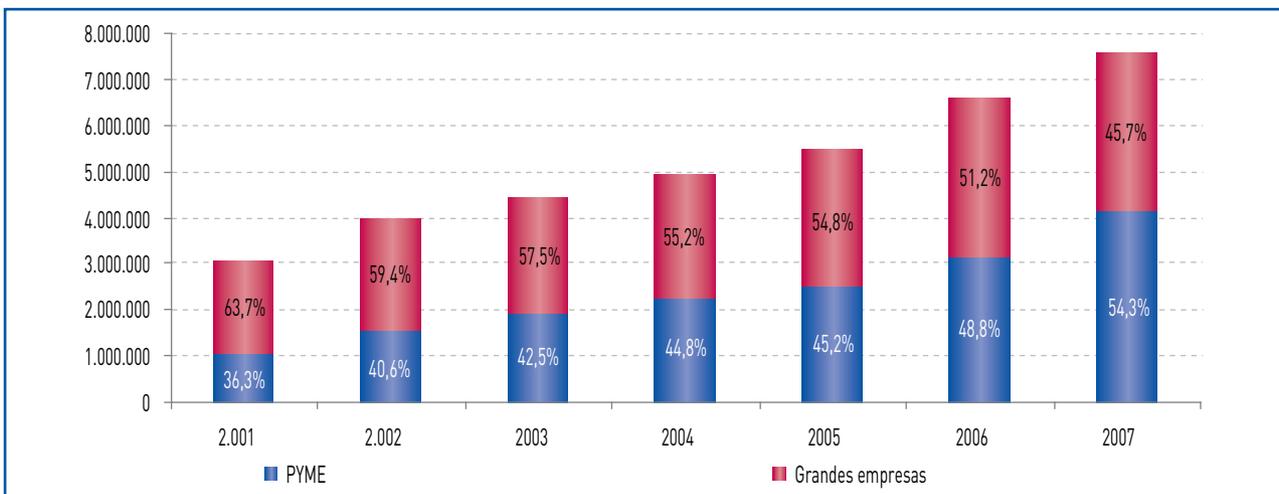


Gráfico 4.4.10. Gasto de las empresas en I+D interna (en miles de euros) y cuota del gasto por tamaño empresarial



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE.

La razón principal de este espectacular incremento en los últimos años del gasto interno en I+D por parte de las PYME puede ser debido a que haya más PYME que realicen actividades de I+D o bien a que éstas gasten más. El análisis para las grandes empresas sería similar. Así, en los gráficos 4.4.11 y 4.4.12 se compara la evolución de las dos tipologías de empresas por tamaño en el mismo período analizado.

Se evidencia en estos gráficos que, efectivamente, el número de PYME que realizan I+D se incrementa de manera muy importante en los últimos años, con tasas de crecimiento superiores al 10,0% desde 2002, casi duplicando el número de PYME que realizan I+D en tan sólo cuatro años (2003-2007). Por otro lado, las grandes empresas que realizan I+D crecen, pero con menores tasas, incluso disminuyen el ritmo en el último año del periodo.

En definitiva, los datos muestran un cambio importante en el panorama de la I+D española, mostrando a las PYME como las verdaderas dinamizadoras de la actividad en I+D en los últimos años analizados. Ello no implica que la labor de las grandes empresas en este proceso se haya parado, es posible que éstas tengan

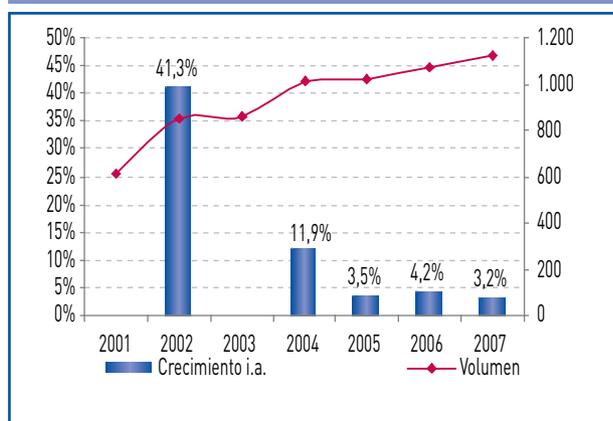
también mucho que ver en todo ello, por ejemplo subcontratando parte de su I+D a PYME o propiciando la creación de *spin-offs* innovadoras.

También, hay que destacar en este sentido la labor de dinamización desde las Administraciones públicas para que las PYME se sitúen también a la cabeza de la I+D en España ya que, en casi todas las Administraciones, se han seguido políticas que han primado a la PYME en muchas de las acciones de impulso a la I+D empresarial. Los datos muestran que este objetivo, por el momento, se está cumpliendo en gran medida.

4.4.2. La actividad innovadora empresarial

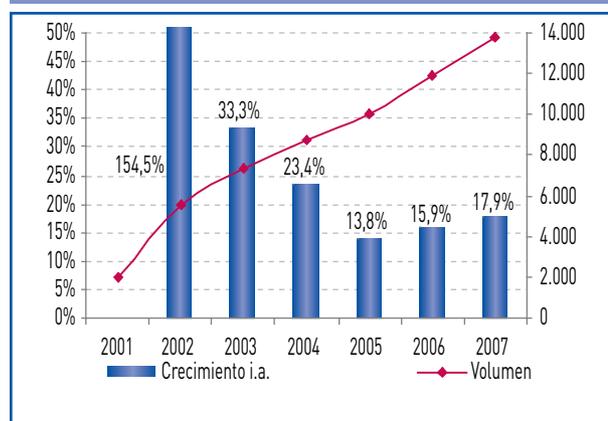
En lo que respecta a las actividades innovadoras por parte de las empresas¹⁶, se observa un comportamiento similar al gasto en I+D entre PYME y grandes empresas (gráfico 4.4.13 y 4.4.14) en el último año analizado, en el que las primeras aumentan su actividad de innovación en 2,3 puntos porcentuales (del 20,0% al 22,3%) al tiempo que las grandes prácticamente paralizan su ritmo de crecimiento (del 22,1% al 0,9%).

Gráfico 4.4.11. Número de grandes empresas que realizan I+D

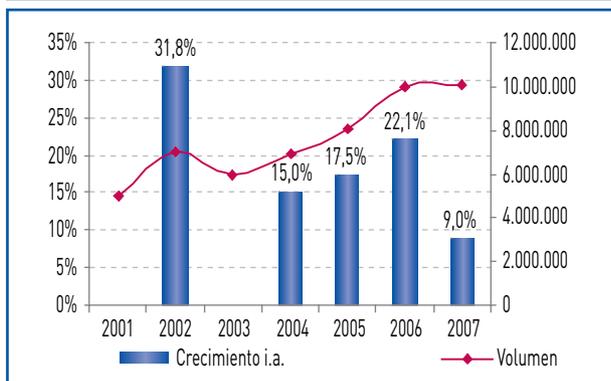


Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE.

Gráfico 4.4.12. Número de PYME que realizan I+D

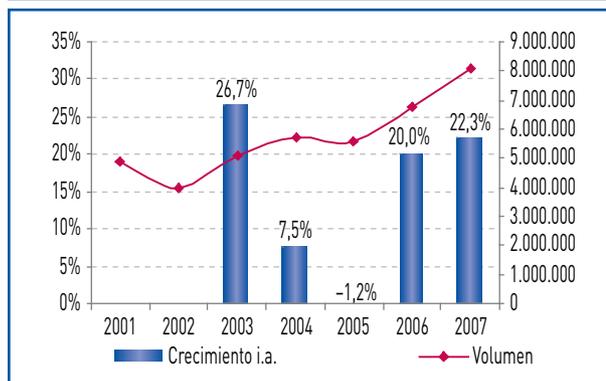


¹⁶ La definición de actividad innovadora según el INE incluye la I+D y además otras actividades innovadoras de proceso (adopción de métodos de producción nuevos o mejorables) y de producto (nuevos productos o mejoras en los existentes).

Gráfico 4.4.13. Gasto de las grandes empresas en actividades innovadoras (en miles de euros) y crecimiento interanual

Fuente: Encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas, INE.

En concreto, las empresas distribuyen su gasto, como muestra la tabla 4.4.1, principalmente en gasto en I+D interna y adquisición de maquinaria lo que significa una parte mayoritaria del gasto en actividades innovadoras de las empresas, especialmente la primera en el caso de las PYME. También se observa en la misma tabla y en el gráfico 4.4.15 que, si se contabilizan todos los gastos en actividades innovadoras, no sólo el gasto en I+D interna, la proporción es favorable a las grandes empresas (55,3% de cuota de gasto, frente al 44,7% de las PYME en 2007).

Gráfico 4.4.14. Gasto de las PYME en actividades innovadoras (en miles de euros) y crecimiento interanual

No obstante, se observa en el gráfico 4.4.15 que, al igual que el gasto en I+D interno, también está aumentando la proporción de gasto en actividades innovadoras por parte de las PYME desde 2005.

Por último, la proporción del gasto en I+D externo es ligeramente superior en el caso de las grandes empresas y bastante más alta la proporción en adquisición de otros conocimientos externos¹⁷, algo que es coherente con una mayor capacidad de compra y gestión por parte de estructuras empresariales mayores.

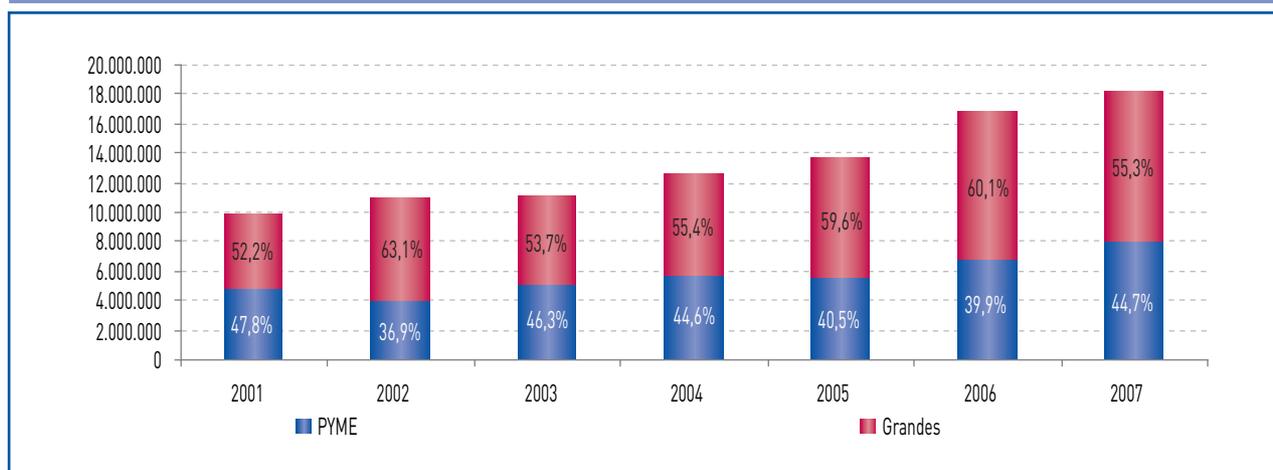
Tabla 4.4.1. Gastos totales en actividades innovadoras en 2007 y distribución porcentual por sectores de actividad, tipo de indicador y tamaño de la empresa

	Menos de 250 empleados	250 y más empleados	Total
Gastos totales en 2007 (miles de euros)	8.079.286	10.015.330	18.094.616
I+D interna	46,52	33,99	39,58
Adquisición de I+D (I+D externa)	13,4	17,1	15,45
Adquisición de maquinaria, equipos y software	30,45	32,43	31,55
Adquisición de otros conocimientos externos	1,4	8,06	5,09
Formación	0,87	0,75	0,8
Introducción de innovaciones en el mercado	5,2	4,18	4,64
Diseño, otros preparativos para producción y/o distribución	2,16	3,49	2,89

Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas - INE.

¹⁷ Incluye la compra de derechos de uso de patentes y de invenciones no patentadas, licencias, know-how (conocimientos no patentados), marcas de fábrica, software (programas de ordenador) y otros tipos de conocimientos de otras organizaciones que se utilizan para las innovaciones de la empresa.

Gráfico 4.4.15. Gasto de las empresas en actividades innovadoras (en miles de euros) y cuota del gasto por tamaño empresarial



Fuente: Encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas, INE.

Si se analiza la variación en el último año del gasto en las empresas en cada una de las actividades innovadoras de la tabla anterior, se comprueba qué partida es la que experimenta mayor contracción en las grandes empresas con respecto al año anterior para explicar su estancamiento global (tabla 4.4.2), al tiempo que se puede comparar también con la misma evolución en las PYME.

El resultado es que prácticamente en todos los gastos relacionados con actividades innovadoras se reduce o mantiene la actividad para las grandes empresas,

excepto la adquisición de I+D (6,3%) y el diseño y otros preparativos (16,9%) que, en este último caso, apenas significa un 3,5% de los gastos totales. En formación e introducción de innovaciones en el mercado, la reducción en las grandes empresas es drástica y tampoco desdeñable es la contracción en la adquisición de otros conocimientos externos. En definitiva, básicamente el estancamiento en la actividad innovadora en la gran empresa se explica por el débil crecimiento en las partidas más importantes, I+D interna y adquisición de maquinaria, equipos y software, así como la caída en el resto de partidas. La PYME, por el contrario, incremen-

Tabla 4.4.2. Crecimiento porcentual de los gastos totales en actividades innovadoras en 2007 con respecto a 2006, por sectores de actividad, tipo de indicador y tamaño de la empresa

	Menos de 250 empleados	250 y más empleados	Total
Gastos totales 2007-2006	22,3	0,9	9,4
I+D interna	23,7	1,5	12,0
Adquisición de I+D (I+D externa)	22,9	6,3	12,2
Adquisición de maquinaria, equipos y software	20,6	2,2	9,4
Adquisición de otros conocimientos externos	47,7	-3,9	0,5
Formación	31,4	-26,6	-6,9
Introducción de innovaciones en el mercado	9,1	-23,2	-9,8
Diseño, otros preparativos para producción y/o distribución	34,1	16,9	22,1

Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas, INE.

ta todas sus partidas por encima del 20,0% (excepto la introducción de innovaciones en el mercado que lo hace a casi el 10,0%).

Continuando con el análisis para explicar la caída en la I+D empresarial por parte de las grandes empresas, se estudia el peso y evolución en el último año del gasto en actividades innovadoras por sectores de actividad económica: agricultura, industria, construcción y servicios.

La tabla 4.4.3 muestra por grandes grupos de actividad el peso de cada uno en el gasto total de actividades innovadoras y su crecimiento interanual (2006-2007). Como se puede intuir a priori, son industria y servicios las dos grandes ramas que aglutinan más del 95,0% del total del gasto. Pero lo interesante se observa, de nuevo, al comparar por tamaño empresarial, ya que, al tiempo que las PYME del sector industrial están aumentando el gasto en un 24,1%, las grandes empresas del mismo sector están disminuyendo dicho gasto en un 4,7%. El mismo análisis para el sector servicios no muestra un desfase por tamaños tan importante con un 18,1% y un 6,3% respectivamente de crecimiento interanual.

Así, además del relativo menor esfuerzo en el sector servicios de gasto en innovación por parte de las empresas más grandes, el verdadero problema se observa en la industria que disminuye su actividad en 2007. Los subsectores dentro de la industria que aglutinan mayor actividad innovadora son el químico, vehí-

culos de motor y el aeronáutico y espacial. El INE aún no publica la desagregación a este nivel de ramas sectoriales para comprobar dónde se produce la mayor inactividad innovadora en la industria con respecto al año 2006. Por tanto, sólo se puede intuir que es en alguno de estos tres subsectores con mayor peso innovador (o en los tres al mismo tiempo) que, por alguna circunstancia, se disminuye la actividad de innovación en las grandes empresas.

4.4.3. Consideraciones respecto a la metodología de las operaciones estadísticas

La estadística de I+D se realiza a unidades representativas del conjunto de todas las empresas, incluyendo a las de 10 o menos empleados, pertenecientes al ámbito de investigación, al tiempo que la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas se dirige a una muestra de empresas de 10 o más empleados del sector industrial, de la construcción, de servicios y de la agricultura. Desde el año 2002, ambas operaciones estadísticas (estadísticas de I+D y Encuesta sobre Innovación Tecnológica) se realizan de forma coordinada.

Otra cuestión relevante respecto a las operaciones estadísticas de innovación tecnológica e I+D es que están referidas al año inmediatamente anterior al de recogida de datos (año 2007 para las últimas publicadas) y, para la característica de gastos, el periodo de referencia es el año natural. Este hecho es importante para analizar la correlación entre ciclo y gasto que se menciona previamente.

Tabla 4.4.3. Peso y crecimiento (entre paréntesis) del gasto en actividades innovadoras por tamaño de empresa y rama de actividad. 2007

	Agricultura (%)	Industria (%)	Construcción (%)	Servicios (%)
Menos de 250 empleados	1,9 (41,5)	46,5 (24,1)	5,7 (39,9)	45,8 (18,1)
250 y más empleados	0,1 (-50,1)	48,3 (-4,7)	1,3 (42,8)	50,2 (6,3)
Total	0,9 (23,0)	47,5 (6,0)	3,3 (40,5)	48,3 (11,0)

Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas, INE.

4.5

La actividad internacional de las PYME españolas

4.5.1. Internacionalización

El objetivo de este capítulo es proporcionar una aproximación a la actividad internacional de las PYME españolas en los últimos años. Para abordar esta tarea es necesario empezar precisando algunos conceptos que condicionan, en gran medida, todo el resto del trabajo. En primer lugar, hay que concretar qué se entiende por internacionalización y cuál es el conjunto de empresas cuando se hace referencia a la PYME española.

Con respecto a la internacionalización, hay que tener en cuenta que es un concepto muy amplio y que se utiliza para referirse tanto a la presencia de la empresa (de sus productos o recursos) en mercados extranjeros, como a la utilización por parte de la empresa de recursos foráneos. Por otra parte, el concepto de pequeña/mediana empresa suele acotarse por el tamaño de la misma, siendo habitual establecer el umbral de los 250 trabajadores, en gran medida motivado por ser éste el límite con el que los estudios estadísticos de la Unión Europea realizan dicha clasificación.

El proceso de internacionalización de la economía española se hace necesario ante el escenario de globalización que se está presenciando en el siglo XXI. La creciente liberalización de los mercados internacionales, la mejora en las redes de transporte y el desarrollo tecnológico son sólo algunos de los factores que favorecen la implantación de las empresas en el exterior y,

por tanto, la creación de mercados más competitivos y eficientes.

La internacionalización está impulsada tanto por las actividades de comercio exterior, exportaciones e importaciones, como por la cooperación empresarial y la inversión extranjera directa, que complementan al comercio en la expansión de la economía española. Dada la importancia de los intercambios exteriores de bienes y servicios en la incursión en los mercados internacionales y, concretamente, el papel que juegan las exportaciones en el crecimiento y consolidación de cualquier empresa.

Con respecto a la exportación, esto supone no considerar la inversión indirecta (cuando la empresa vende su producto a otra y ésta lo vende al extranjero), pero las dificultades de disponer de información para conocerla hacen que habitualmente no sea posible su estudio, como ocurre en este trabajo. Obviamente, también debe considerarse internacionalización de una empresa los recursos (tecnológicos, comerciales...) que ésta genera y son utilizados en el extranjero por medio de agentes extranjeros a cambio de una compensación (ya sean licencias de utilización de tecnología, franquicias...). Sin embargo la ausencia de datos sobre este fenómeno en el caso español dificulta su estudio.

Asimismo, puede considerarse que una empresa también se internacionaliza cuando utiliza factores de pro-

ducción adquiridos en el extranjero (ya sean éstos materias primas, recursos financieros...), pero esta aproximación puede resultar un poco más discutible en la medida en que la adquisición de recursos productivos extranjeros puede no responder a una estrategia de internacionalización (o lo que habitualmente se entiende como tal), sino a la inexistencia de dichos recursos de origen nacional. Por ello, no se contempla en este trabajo el aprovisionamiento en el extranjero, la utilización de patentes o la financiación como formas de internacionalización.

Finalmente, referente al criterio para determinar cuales son pequeñas y medianas empresas, se sigue el criterio habitual referido al tamaño, medido por el número de trabajadores (aun siendo conscientes de que algunos fenómenos bastante extendidos como la subcontratación, el empleo de trabajadores de empresas de trabajo temporal pueden introducir sesgos en los resultados).

Las fuentes estadísticas utilizadas en este trabajo no siguen el mismo criterio para delimitar el umbral de tamaño y, dado que en el caso de una de ellas (la Encuesta sobre Estrategias Empresariales) los criterios de muestreo son radicalmente diferentes, es necesario advertir que existirán algunas diferencias en la delimitación de la población de PYME entre ambas fuentes (véase la sección 4.1 para más detalles).

El objetivo de este apartado es analizar el contexto de internacionalización en el tejido empresarial, centrando el estudio en su actividad exportadora estructurado en tres grandes bloques:

1. Situación del comercio exterior en España, medido por la evolución de sus exportaciones, sus principales socios comerciales y productos exportados, así como la participación española en el comercio mundial.
2. Características de las empresas españolas en relación a las actividades realizadas en el exterior (volumen de exportación, propensión exportadora, distribución geográfica, ramas de actividad, etc.).

3. Enfoque internacional, aproximación a la empresa exportadora española en el contexto global.

Fuentes estadísticas

Para el análisis de las actividades de las empresas españolas en el mercado internacional, se recurre a la Encuesta sobre Estrategias Empresariales que surge en el año 1990 como un acuerdo entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y la Fundación SEPI con la idea de generar información sobre las características empresariales y las estrategias llevadas a cabo para el desarrollo de su actividad. La encuesta proporciona una población de empresas con uno y más trabajadores, el ámbito geográfico de referencia es el conjunto del territorio nacional y las variables tienen dimensión temporal anual. La información disponible en la encuesta permite el acercamiento a la realidad de la empresa exportadora española mediante una muestra representativa de las empresas pertenecientes a las industrias manufactureras que operan internacionalmente en los años comprendidos entre 1990 y 2007.

Para la comparación internacional, se muestran algunos resultados obtenidos del informe del *Observatory of European SMEs 2007* publicado por la Comisión Europea.

Variables utilizadas

El estudio de la internacionalización de la empresa española en este apartado está basado en función de su dimensión. Algunos criterios como el volumen de negocio, el número de trabajadores o la facturación en el exterior, entre otros, son utilizados como concepto de dimensión. Sin embargo, el número de trabajadores es una de las variables más representativas para entender el proceso de internacionalización de la empresa española, por lo que se utiliza el total de empleados como variable estratégica del tamaño empresarial, estableciendo cuatro rangos de tamaños para exponer con mayor detalle las características de las empresas españolas

- De 1 a 9 trabajadores inclusive: Microempresas.
- De 10 a 49 trabajadores inclusive: Pequeña.
- De 50 a 249 trabajadores inclusive: Mediana.
- Más de 250: Grande.

Se utilizan otras variables de la encuesta que son clave para la internacionalización como son, exportación, valor de la exportación, propensión exportadora, distribución geográfica de las empresas exportadoras por comunidad autónoma y empresas exportadoras por sector de actividad.

4.5.2. Evolución del comercio internacional en el conjunto de España

Sin duda, son muchos los cambios que se producen a lo largo de la última década en el contexto internacional con relevancia para los flujos de comercio internacional. Dado que el objetivo de esta sección no es presentar estos hechos, sino muy brevemente, mostrar los rasgos generales del entorno en el que las PYME españolas llevan a cabo sus actividades internacionales, se recogen en la tabla 4.5.1 algunos de los datos más importantes sobre el comercio internacional. Se produce en los últimos años un incremento notable, tanto de

exportaciones como de importaciones, siendo éstas siempre superiores a las primeras. Desde el año 2000 hasta 2007, pasan a ser más del doble, constituyendo una parte fundamental en los flujos de comercio del PIB.

Como es bien conocido, la economía española de los últimos años se caracteriza por una mayor apertura al exterior, un aumento de la cuota de las ventas españolas en los mercados internacionales y el mantenimiento del tradicional déficit comercial que define a la economía española. Este déficit se incrementa en los últimos años, si bien, hay que observar que ello no es consecuencia de una reducción en la actividad exportadora, sino de un crecimiento de las importaciones (gráfico 4.5.1).

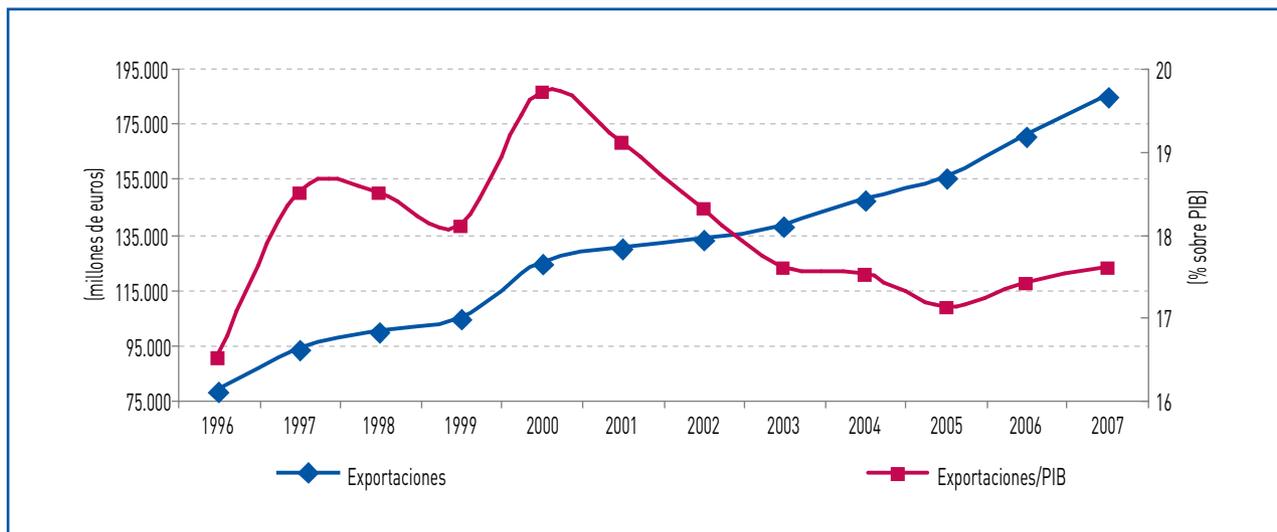
El comercio exterior en el conjunto de España, medido por el valor de las exportaciones, continua un proceso de expansión en los últimos años. En 2007, este proceso se refleja en el crecimiento del 8,6% respecto al año anterior, manifestándose en un ascenso en las exportaciones españolas a 185.023,2 millones de euros. No obstante, este crecimiento muestra pérdida de dinamismo frente al incremento del 10,0% que se observa en 2006 (gráfico 4.5.2).

Tabla 4.5.1. Principales datos del comercio internacional de bienes

	2000		2005		2007	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Total mundial	6.455.988,0	6.653.669,2	10.474.871,3	10.776.488,4	13.833.040,5	14.056.583,8
Ec. desarrolladas	4.245.074,1	4.634.231,9	6.339.799,4	7.106.647,5	8.109.329,7	8.958.716,2
EE UU	781.918,0	1.259.300,0	907.158,0	1.732.350,0	1.162.980,0	2.017.330,0
UE-15	2.454.359,5	2.510.347,9	4.070.952,5	4.139.056,4	5.283.852,1	5.431.427,8
Ec. en desarrollo	2.056.406,6	1.914.743,4	3.775.907,8	3.397.199,4	5.190.026,3	4.632.355,0
Ec. en desarrollo (exc. Prod. petróleo)	1.640.091,2	1.704.468,9	2.965.755,1	2.951.220,0	4.116.008,9	4.029.928,3
China	249.203,0	225.094,0	761.953,0	659.953,0	1.218.000,0	955.800,0
India	42.379,3	51.522,9	99.619,6	142.842,0	145.431,0	215.500,0

Nota: Datos en millones de dólares Exportaciones (FOB), Importaciones (CIF).
Fuente: UNCTAD.

Gráfico 4.5.1. Exportaciones de bienes de España, 1996-2007



Fuente: Dirección General de Aduanas, CNE-INE.
Nota: PIB 2006 (P) - 2007 (A).

Gráfico 4.5.2. Evolución de las exportaciones españolas (1997-2007)

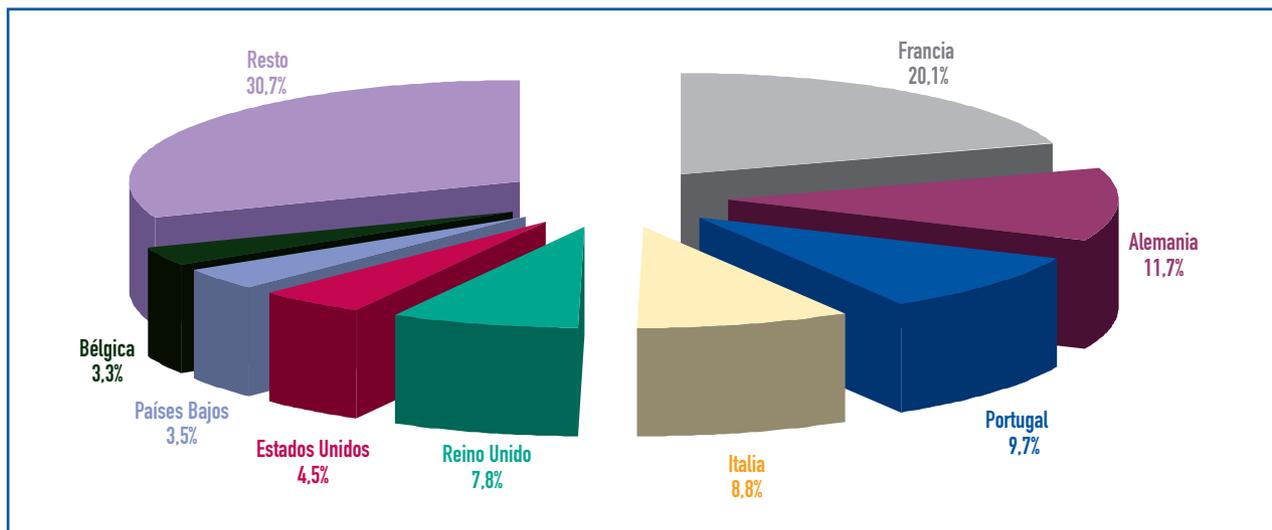


Fuente: Dirección General de Aduanas, CNE-INE.

El desglose de las exportaciones españolas (gráfico 4.5.3.), pone de manifiesto que los países pertenecientes a la Unión Europea son el principal destino de las ventas españolas al exterior, con una participación alrededor del 70,0%. En particular, destacan Francia, Ale-

mania, Portugal, Italia y Reino Unido con un peso conjunto del 58,0%. No obstante, el mayor dinamismo se hace notar en otras áreas con una menor representatividad en las exportaciones españolas, como es el caso de África y Asia.

Gráfico 4.5.3. Distribución de las ventas españolas al exterior, 2008*

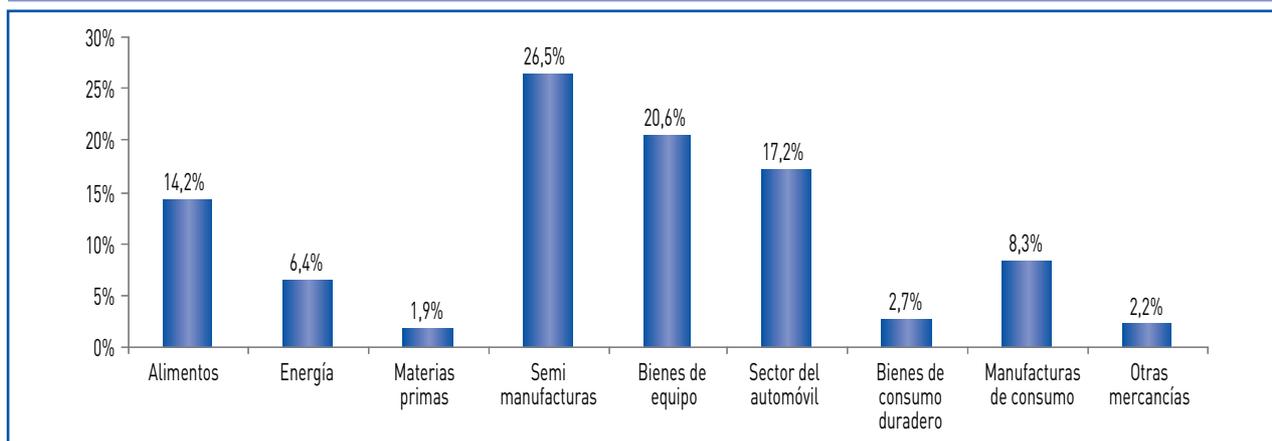


Fuente: Estadísticas del comercio exterior de España, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
*Datos provisionales.

Por sector económico (gráfico 4.5.4.), destaca la importancia de las exportaciones de bienes relacionados con semi manufacturas, bienes de equipo y sector automóvil con una participación en el total de ventas al exterior del 26,5, 20,6 y 17,2 por ciento respectivamente. El sector alimentos representa un

14,2% de las exportaciones españolas, mientras que manufacturas de consumo y energía, un 8,3% y 6,4%, respectivamente. Dentro de los sectores con menor representatividad se encuentran las materias primas y consumo duradero, con un porcentaje inferior al 3,0%.

Gráfico 4.5.4. Exportaciones españolas por sector económico, 2008*



Fuente: Estadísticas del Comercio Exterior de España, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
*Datos provisionales.

4.5.3. Empresas exportadoras españolas

El 62,3% de las empresas recogidas en la muestra de la Encuesta de Estrategias Empresariales, 2007, cuenta con alguna actividad exportadora. No obstante, este porcentaje difiere según el estrato de asalariado de las empresas. A medida que éstas son de mayor tamaño, presentan mayor oportunidad de exportar, por lo que es un factor que condiciona sus posibilidades.

De este modo, el 27,2% de las microempresas presentan alguna actividad exportadora, el 42,5 de las empresas pequeñas exporta, siendo más del 50,0% de las medianas y grandes empresas las que deciden realizar alguna actividad exportadora, representando cada una de ellas, el 77,5% del total de medianas y el 91,0% de las grandes.

Tabla 4.5.2. Relación número de empresas que exportan y total de empresas por tamaño

	Exportan	Total	% sobre total
Microempresas	22	81	27,2
Pequeña	393	925	42,5
Mediana	437	564	77,5
Grande	403	443	91,0
Total empresas	1.255	2.013	62,3

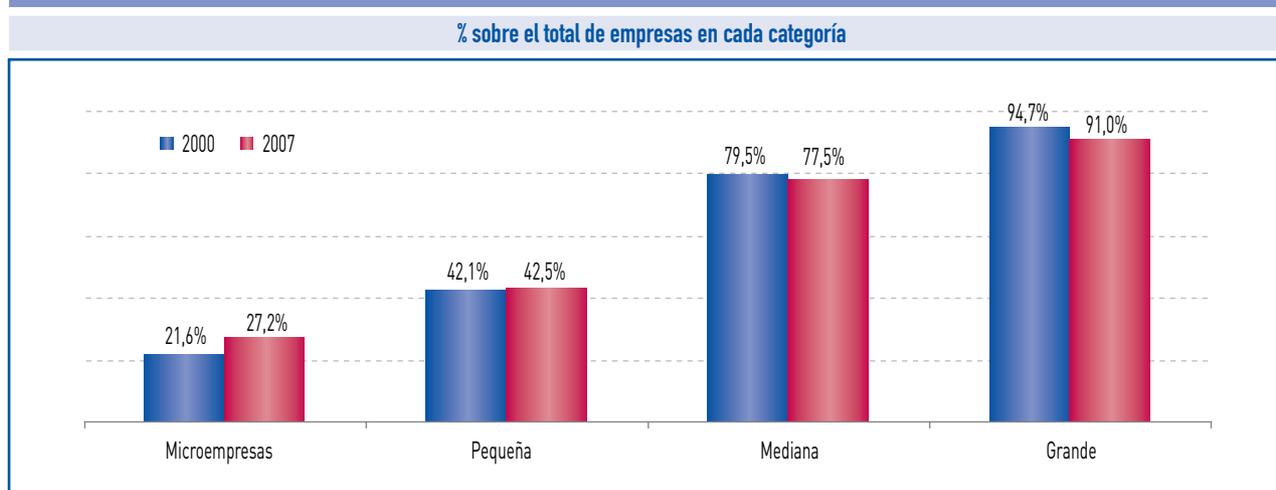
Fuente: ESEE 2007.

El gráfico 4.5.5 muestra el desglose, por tamaño, de la evolución del número de empresas exportadoras. Se origina un crecimiento entre 2000 y 2007 en las pequeñas empresas pero, todo lo contrario en las medianas y grandes. Las microempresas pasan de representar el 21,6% sobre el total nacional en el año 2000, a componer el 27,2% en 2007. En este estrato es donde se produce la mayor variación en este período. Las pequeñas empresas notan una variación al alza pero mínima, de tan solo un 0,4 más en este período. Sin embargo, en los estratos de más asalariados es donde se ocasionan las mayores diferencias. En las medianas empresas se reduce en 2,0 puntos porcentuales sobre el total de empresas, mientras que para las grandes, esta reducción es de casi 4,0 puntos.

Partiendo del total de empresas exportadoras en 2007, se extrae que, el 32,1% de las empresas que exportaron en ese año son de más de 250 trabajadores, un porcentaje inferior al representado por empresas medianas (34,8%), mientras que el 33,1% restante se refiere a empresas más pequeñas.

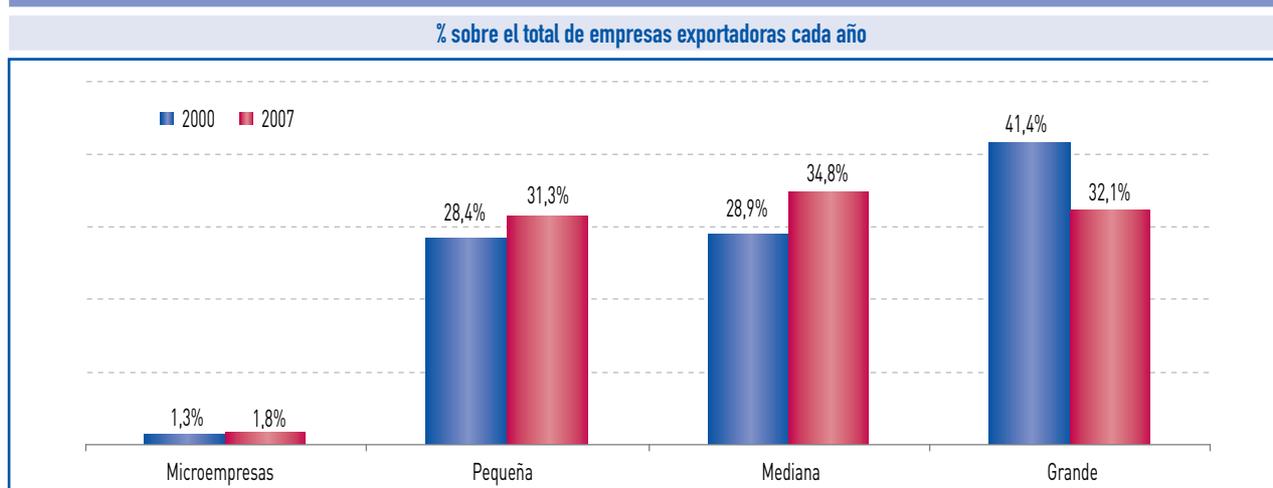
Si se comparan los resultados con el año 2000, se observa un incremento en el número de pequeñas y medianas empresas que realizan actividades en el exterior, mientras que en las grandes sucede lo contrario,

Gráfico 4.5.5. Empresas exportadoras por tamaño y año, 2000-2007



Fuente: ESEE 2007.

Gráfico 4.5.6. Empresas exportadoras por tamaño y año, 2000-2007



Fuente: ESEE 2007.

se produce una reducción considerable en el porcentaje que éstas suponen sobre el total de empresas exportadoras.

Porcentaje de empresas exportadoras por volumen de exportación en 2007

Se puede comprobar que existe una relación directa entre el volumen de exportación y el tamaño empresarial. A medida que aumenta el volumen de exportación, aumenta la representatividad de las empresas con

mayor tamaño (tabla 4.5.3.). El 86,4% de las microempresas exportadoras presentan en 2007 un volumen de exportación inferior a un millón de euros (un 40,9% con un valor hasta 100 mil euros y un 45,5% de 100 mil a un millón); el 13,6% restante que realizan actividades en el exterior superan el millón de euros.

Esta situación se repite también para el caso de las pequeñas empresas, donde el 75,8% de éstas presentan un volumen de exportación de hasta un millón de euros, mientras que el 24,2% de unidades presentan un volumen superior a esta cifra. Este escenario es inverso

Tabla 4.5.3. Empresas exportadoras por volumen de exportación, 2007

% sobre el total de empresas exportadoras en cada categoría

	Volumen de exportación (porcentaje)			Total empresas (número)
	Hasta 100.000 euros	De 100.001 a 1.000.000 euros	Más 1.000.000 euros	
Microempresas	40,9	45,5	13,6	22
Pequeña	35,6	40,2	24,2	393
Mediana	4,6	17,7	77,8	436
Grande	0,5	4,0	95,5	402
Total empresas (número)	171	261	821	1.253

Fuente: ESEE 2007.

Nota: se produce diferencia en el resultado total de empresas exportadoras debido a la omisión de respuesta al volumen de exportación en la Encuesta sobre Estrategias Empresariales 2007.

para las medianas y grandes empresas. En el caso concreto de las medianas, sólo un 22,3% de estas empresas cuentan con volúmenes de exportación inferiores al millón de euros, mientras que el 77,8% de ellas tienen un volumen superior al millón. Para las grandes empresas, destacamos aquellas que cuentan con un volumen de exportación de más de un millón de euros, ya que representan el 95,5% del monto total (tabla 4.5.3).

Propensión exportadora de las empresas exportadoras

Entendiendo como propensión exportadora el porcentaje de las ventas totales que van destinadas al mercado internacional, en el gráfico siguiente se observa que las empresas españolas sufren una variación considerada en la proporción de las exportaciones sobre el volumen de sus ventas en el periodo analizado. Se mantiene una tendencia creciente desde el año 2000 a 2004. Sin embargo, el porcentaje medio del año 2005 disminuye respecto al año anterior en 1,2 puntos y, esta tendencia a la baja se mantiene hasta 2007, donde el porcentaje medio pasa a ser 29,8 puntos porcentuales.

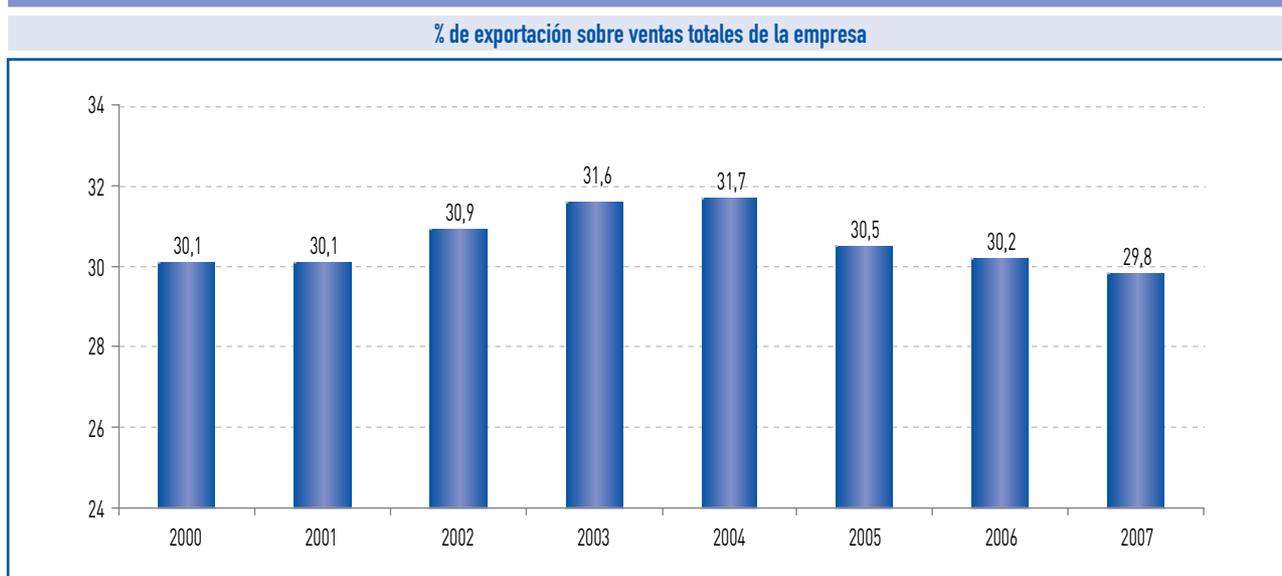
Por otro lado, los resultados detallados en la tabla 4.5.4 muestran la relación positiva entre el tamaño de la empresa y la intensidad exportadora. En 2007, el 56,3% de las microempresas exportan como máximo el 25,0% del volumen de sus ventas, por el 72,1% de las pequeñas empresas, el 52,6% de las medianas empresas y el 44,0% de las grandes empresas.

Si se compara con el escenario observado en 2000, los resultados más relevantes se muestran en las microempresas, cuya propensión exportadora ha disminuido en los últimos años: en 2000 el 75,0% de las empresas sin asalariados exportaban hasta un 25,0% de sus ventas frente al 56,3% observado en 2007. Decir también que el volumen de empresas que representan un porcentaje de exportación sobre el total de ventas superior al 25,0% es menos significativo conforme aumentamos este porcentaje.

Empresas exportadoras por comunidades autónomas

Si se realiza el análisis de las empresas exportadoras por comunidades autónomas (gráfico 4.5.8), destacar en primer lugar que, sólo cuatro comunidades presentan menos

Gráfico 4.5.7. Evolución de la propensión exportadora, 2000-2007



Fuente: ESEE 2007.

Tabla 4.5.4. Evolución de la propensión exportadora por tamaño, 2000-2007

% exportación sobre el total de ventas	Micro		Pequeña		Mediana		Grande	
	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007
Hasta 25	75,0	56,3	70,2	72,1	48,0	52,6	50,2	44,0
Entre 26 y 50	12,5	31,3	17,1	13,6	22,8	21,7	23,9	23,1
Entre 51 y 75	12,5	12,5	7,8	8,4	17,1	16,7	18,1	18,5
Más de 76	0,0	0,0	4,9	5,8	12,2	9,0	7,8	14,4
Total	100							

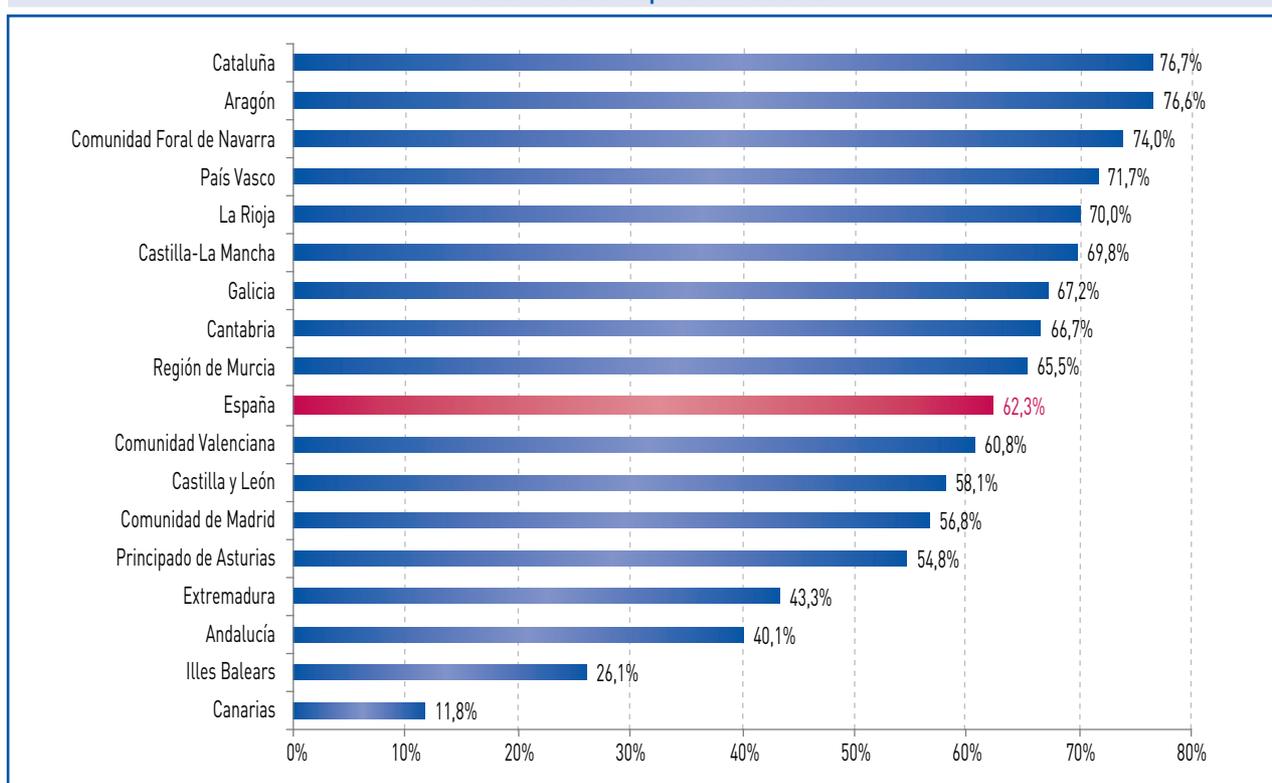
Fuente: ESEE 2007.

del 50,0% de empresas exportadoras sobre el total de empresas: Extremadura (43,3%), Andalucía (40,1%), Illes Balears (26,1%) y Canarias (11,8%). Otras cuatro comunidades autónomas que se sitúan por debajo de la media nacional, pero por encima del 50,0%: Comunidad Valenciana (60,8%), Castilla y León (58,1%), Comunidad de Madrid (56,8%) y el Principado de Asturias (54,8%).

En el otro extremo, destacan Cataluña con un porcentaje de empresas que realizan ventas al exterior del 76,7%, seguida de Aragón (76,6%), Comunidad Foral de Navarra (74,0%), País Vasco (71,7%), La Rioja (70,0%), Castilla La Mancha (69,8%), Galicia (67,2%), Cantabria (66,7%) y la Región de Murcia (65,5%).

Gráfico 4.5.8. Empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2007

% sobre el total de empresas en cada CC AA



Fuente: ESEE 2007.

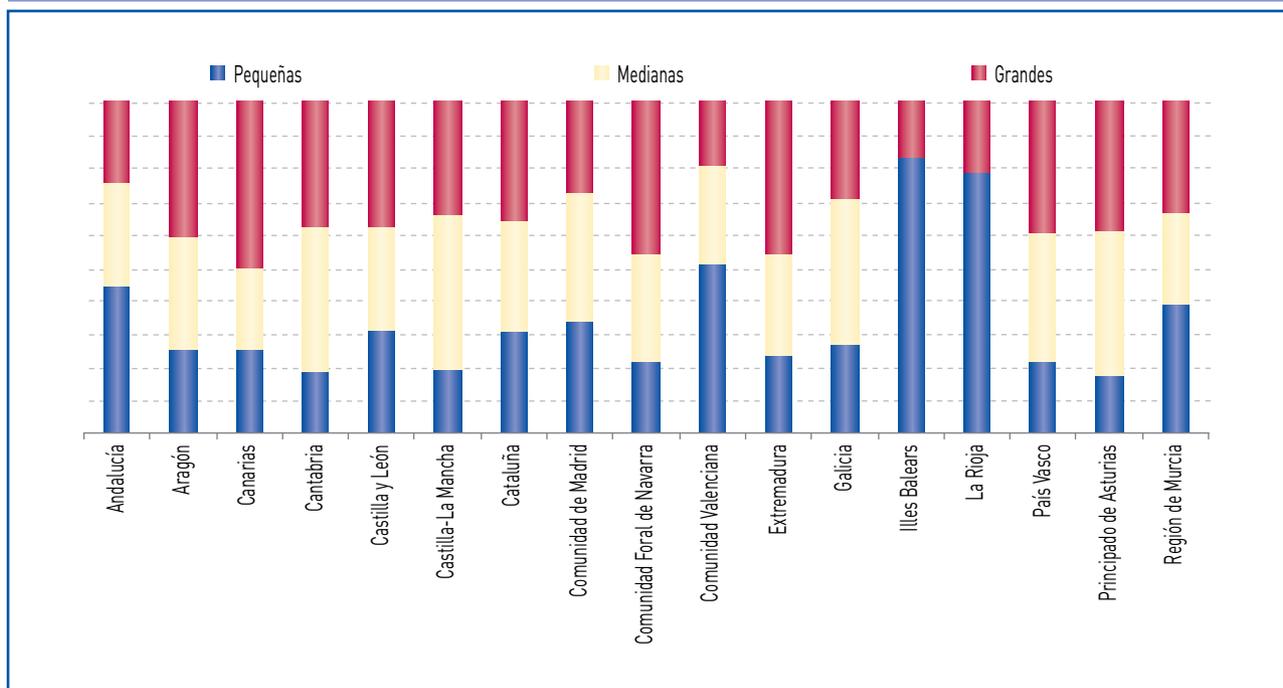
Según la distribución por tamaño empresarial en las diferentes comunidades autónomas (gráfico 4.5.9.) se observa que, respecto a pequeñas empresas exportadoras, destacan las de las comunidades de las Illes Balears y La Rioja con un elevado porcentaje de éstas sobre el total, alrededor de un 80,0%. En el extremo opuesto se encuentran las comunidades del Principado de Asturias, Cantabria y Castilla-La Mancha, que no alcanzan a tener un 20,0% de pequeñas empresas exportadoras.

En cuanto a las empresas medianas, destacan las comunidades de Castilla La Mancha, Galicia, Asturias y Cantabria, con aproximadamente un 40,0% de su monto total, y la situación contraria, se presenta en las comunidades de la Región de Murcia y Canarias, entre un 20-30% de medianas empresas exportadoras. Un caso singular se localiza en esta división, en el que aparecen dos regiones que no registran medianas empresas exportadoras, Illes Balears y La Rioja.

En cuanto a las grandes empresas se observa que Canarias, Comunidad Foral de Navarra, Aragón y Extremadura, registran los mayores proporciones, en torno a un 40-50%. Sin embargo, se presentan las menores tasas en las Illes Balears, La Rioja, Comunidad Valenciana y Andalucía. Esta elevada heterogeneidad del tamaño empresarial en las comunidades autónomas puede estar relacionada con las ramas de actividad que se desarrollan en cada una de ellas.

La distribución de empresas exportadoras por comunidad autónoma muestra que el 50,2% de las empresas que vendieron al exterior durante 2007 se encuentran en Cataluña, Comunidad Valenciana y la Comunidad de Madrid, destacando el 23,0% de empresas registradas en la comunidad catalana. Por otro lado, las comunidades autónomas con menor porcentaje de empresas exportadoras (inferior al 2,0%) son el Principado de Asturias, Cantabria, La Rioja, Extremadura, Illes Balears y Canarias, siendo las dos últimas las que registran la menor participación, un 0,8%.

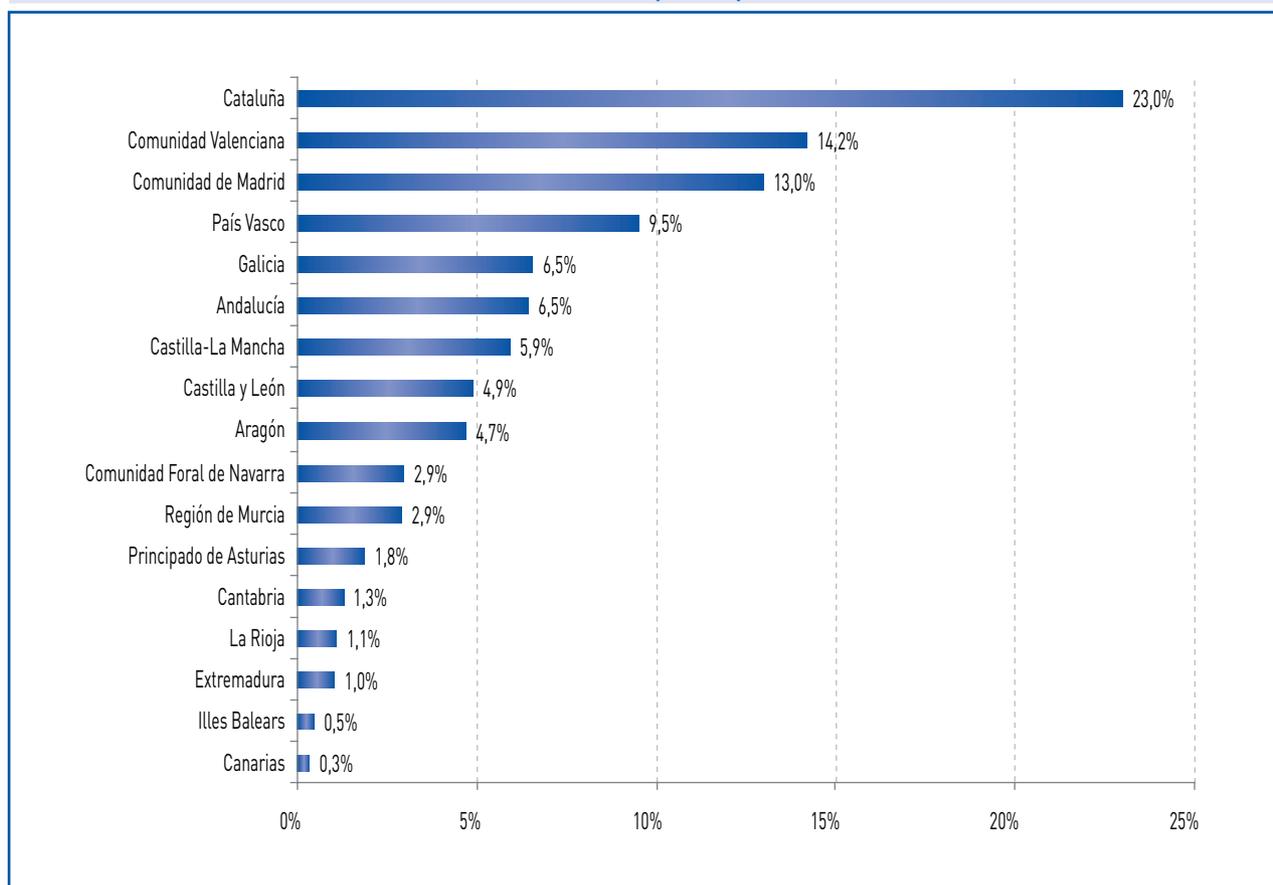
Gráfico 4.5.9. Desglose de empresas exportadoras por CC AA y tamaño, 2007



Fuente: ESEE 2007.

Gráfico 4.5.10. Empresas exportadoras por comunidades autónomas, 2007

% sobre el total de empresas exportadoras



Fuente: ESEE 2007.

Empresas exportadoras por ramas industriales en 2007

En el análisis por ramas de actividad se han utilizado los 20 sectores, definidos en la Encuesta sobre Estrategias Empresariales, que están relacionados con el código de clasificación CNAE-93.

Las diferencias según ramas apuntan a que las empresas de vehículos de motor son las que presentan los mejores resultados en relación al porcentaje de empresas exportadoras en 2007, con un 89,6% sobre el total. Le siguen las empresas de metales férreos y no férreos

y productos químicos con un 87,0% y 84,4%, respectivamente.

Otras ramas de actividad con una relación de empresas exportadoras relevante son: máquinas agrícolas e industriales (79,0%), productos de caucho y plástico (77,1%), otras industrias manufactureras (76,3%), maquinaria y material eléctrico (74,1%) y bebidas (72,7%). Por otro lado, entre las ramas que presentan una estructura inferior a la media, destacan la industria de la madera (41,0%), productos minerales no metálicos (41,4%), edición y artes gráficas (46,8%) y productos metálicos (47,1%).

Tabla 4.5.5. Empresas exportadoras por ramas industriales, 2007

% sobre el total de empresas en cada sector	
Sector actividad	% sobre total
Industria cárnica	61,3
Productos alimenticios y tabaco	53,1
Bebidas	72,7
Textiles y vestido	58,9
Cuero y calzado	62,3
Industria de la madera	41,0
Industria del papel	67,7
Edición y artes gráficas	46,8
Productos químicos	84,4
Productos de caucho y plástico	77,1
Productos minerales no metálicos	41,4
Metales férreos y no férreos	87,0
Productos metálicos	47,1
Maquinas agrícolas e industriales	79,0
Maquinaria de oficina, proceso de datos, etc.	64,0
Maquinaria y material eléctrico	74,1
Vehículos de motor	89,6
Otro material de transporte	68,3
Industria del mueble	54,4
Otras industrias manufactureras	76,3
Total	62,3

Fuente: ESEE 2007.

De esta clasificación se analiza la relación entre el tipo de rama de actividad exportada y el tamaño empresarial. Los principales resultados (tabla 4.5.6.) reflejan que más de 50,0% de las empresas que exportan cuero y calzado, industria del mueble y otras industrias manufactureras son empresas con menos de 50 trabajadores, destacando el 78,8% de representatividad en cuero y calzado.

Por otro lado, del total de empresas que exportan otro material de transporte, el 50,0% son de tamaño mediano. Siguiéndole a ésta, la industria cárnica (47,4%) y la de productos minerales no metálicos (40,3%). Las empresas grandes, por su parte, presentan un alto porcentaje en la exportación de productos químicos (44,4%),

metales férreos y no férreos (55,0%) y vehículos de motor (58,1%) (tabla 4.5.6).

4.5.4. Enfoque internacional

El escenario internacional está apoyado en el Observatory of European SMEs 2007, que abarca los países de la UE-27, además de Noruega, Islandia y Turquía. El estudio hace hincapié en que la internacionalización consiste en una serie de actividades en el exterior que contribuyen al desarrollo de las empresas y a su competitividad.

Según los resultados mostrados en el informe, las empresas pequeñas y medianas representan prácticamente el 99,8 del total de empresas europeas, siendo un porcentaje muy similar al observado a escala mundial. No obstante, el grado de internacionalización de estas empresas y su peso en el comercio exterior es muy bajo.

Atendiendo a los resultados, en el año 2005 (último dato disponible), sólo un 7,7% del total de empresas de la Unión Europea realiza exportaciones.

El siguiente gráfico muestra que las pequeñas economías reportan un porcentaje mayor de empresas exportadoras que los países de mayor tamaño. Mientras que países como Finlandia, Dinamarca y Suecia presentan un porcentaje mayor al 15,0%, otras economías como Francia e Italia, tienen un 6,0 y 6,3 por ciento, respectivamente. En el caso de España, el porcentaje es ligeramente inferior: un 2,8% de las pequeñas y medianas empresas realizan alguna venta al exterior durante ese año.

En relación a la propensión exportadora, los porcentajes más altos se observan en Bélgica, Dinamarca, Holanda y Francia, siendo el dato más relevante el de Bélgica con un 15,2%. Dinamarca presenta un 8,4% y Holanda y Francia cuatro décimas menos.

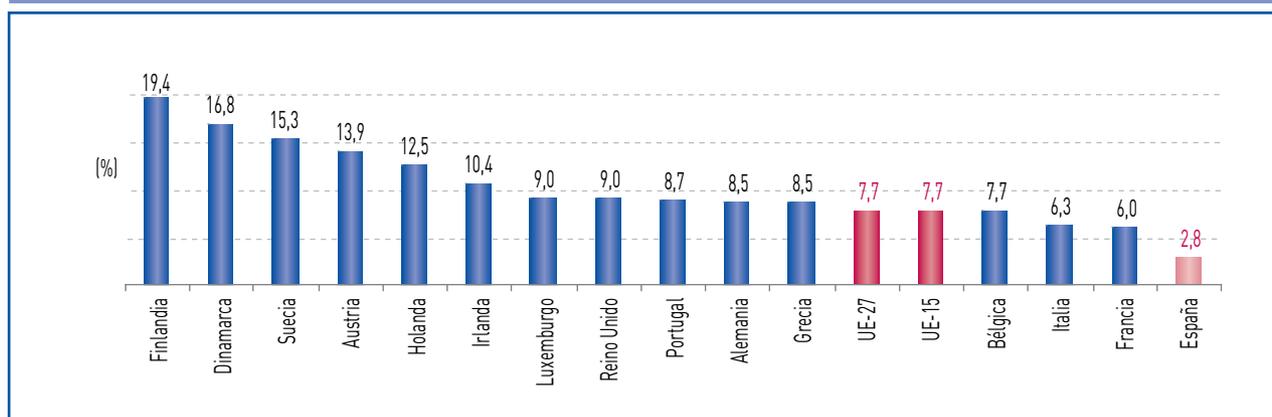
Por otro lado, la menor proporción de ingresos por exportación sobre el total de ventas se observa en Grecia, con un 2,0%. En España, por su parte, la pro-

Tabla 4.5.6. Empresas exportadoras por tamaño y sectores, 2007

Sector actividad	% sobre el total de empresas exportadoras en cada sector			
	Tamaño empresa			
	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grandes
Industria cárnica	0,0	21,1	47,4	31,6
Productos alimenticios y tabaco	1,0	25,2	33,0	40,8
Bebidas	3,1	40,6	28,1	28,1
Textiles y vestido	4,8	42,2	37,3	15,7
Cuero y calzado	3,0	75,8	15,2	6,1
Industria de la madera	3,1	40,6	34,4	21,9
Industria del papel	2,4	31,0	35,7	31,0
Edición y artes gráficas	3,9	43,1	31,4	21,6
Productos químicos	0,0	20,4	35,2	44,4
Productos de caucho y plástico	0,0	38,3	39,5	22,2
Productos minerales no metálicos	1,5	19,4	40,3	38,8
Metales férreos y no férreos	1,7	11,7	31,7	55,0
Productos metálicos	0,0	43,0	37,2	19,8
Maquinas agrícolas e industriales	4,6	30,3	39,4	25,7
Maquinaria de oficina, proceso de datos, etc.	6,3	37,5	18,8	37,5
Maquinaria y material eléctrico	1,3	22,5	31,3	45,0
Vehículos de motor	0,0	8,1	33,7	58,1
Otro material de transporte	3,6	10,7	50,0	35,7
Industria del mueble	1,8	51,8	25,0	21,4
Otras industrias manufactureras	0,0	58,6	24,1	17,2
Total	1.8	31.3	34.7	32.3

Fuente: ESEE 2007.

Gráfico 4.5.11. Empresas exportadoras (2005)



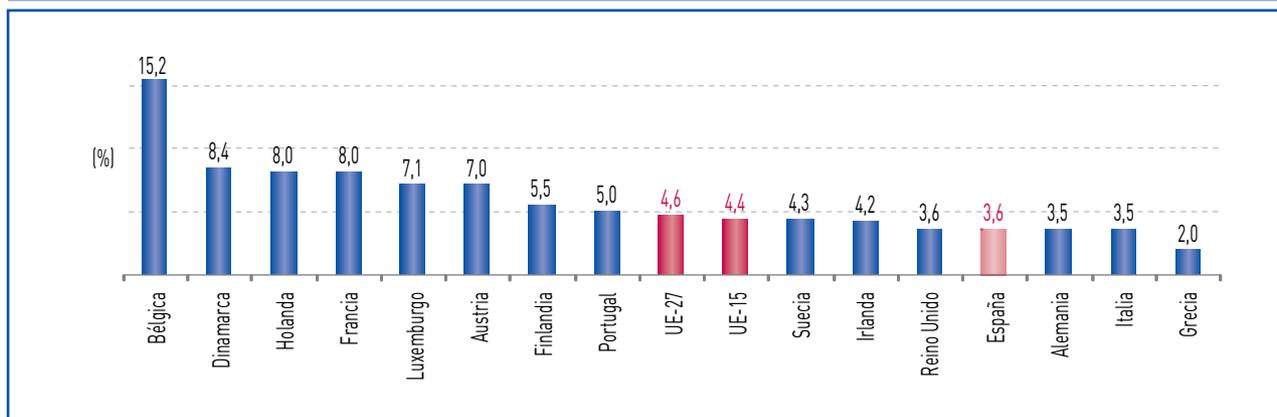
Fuente: Observatorio de las pequeñas y medianas empresas 2007.

penSIón exportadora presenta una media del 3,6%, un punto por debajo de la observada en la media de la Unión Europea (gráfico 4.5.12).

Respecto a los principales socios comerciales, Irlanda y Luxemburgo destinan más de un 90,0% de sus ventas a países de la Unión Europea, siendo la media de la UE-27 del 72,0%, mientras que Reino Unido, Suecia y Francia comercian menos del 60,0%. Por otro lado, el

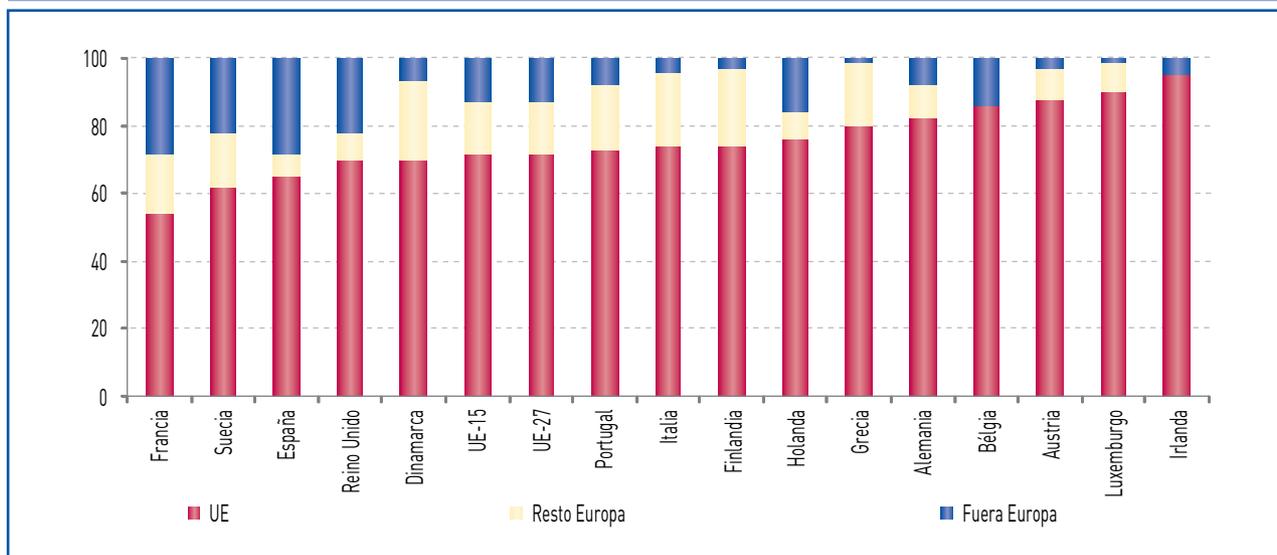
comercio con destino a países del resto de Europa es más común en Dinamarca (23,0%), Italia (21,0%) y Finlandia (21,0%), y con destino a países fuera de Europa, se distinguen España y Francia con un 28,0% y 27,0%, respectivamente. Concretamente, los resultados de las empresas españolas muestran un elevado porcentaje de sus exportaciones a otros países de la UE-27 (65,0%), un 28 a países fuera de Europa y el 7,0% restante a otros países europeos (gráfico 4.5.13).

Gráfico 4.5.12. Propensión exportadora (2005)



Fuente: Observatorio de las pequeñas y medianas empresas 2007.

Gráfico 4.5.13. Principales socios comerciales (2005)



Fuente: Observatorio de las pequeñas y medianas empresas 2007.

4.6

Simplificación administrativa

Antes de nada, conviene empezar este epígrafe por la delimitación del ámbito de estudio, y ésta pasa en primer lugar por precisar la terminología.

Hay que distinguir entre los conceptos de regulación administrativa y de regulación económica:

- Regulación administrativa es el conjunto de cargas administrativas (procedimientos, formalidades, etc.) que el sector público impone al sector privado con la finalidad de obtener información, y que deben soportar las empresas en el ejercicio de su actividad para cumplir con la normativa vigente. Depende de la cantidad de normas que se aprueban, y de los trámites administrativos que esta nueva normativa genera en el sector privado. Se incluye aquí a las leyes, y en sus implicaciones para las empresas, pero también se considera regulación administrativa las licencias, permisos, registros, certificaciones, autorizaciones, encuestas y, en general, todos los procedimientos administrativos obligatorios para las empresas.
- Regulación económica es la empleada para alterar las decisiones de asignación de recursos que toman los agentes económicos, con el fin de garantizar la eficiencia en los mercados. Incluye medidas como los monopolios naturales o empresas públicas, la regulación de mercados, el fomento de la competencia, las barreras a la inversión, etc.

Aunque los dos tipos de regulación condicionan la productividad de una economía, la económica, incidiría más sobre la competitividad estructural de los sectores, mientras que la administrativa, afecta de un modo indirecto y no deseado a la productividad de todo el tejido empresarial.

La regulación administrativa condiciona la facilidad para crear y cerrar empresas y a la operatividad de éstas cuando están activas. Ambas vertientes tienen su impacto en la productividad:

- Si no hay facilidad para crear y cerrar empresas, se está impidiendo una correcta asignación de recursos. La productividad de la economía depende de la regeneración empresarial, y de la movilidad de los recursos de proyectos empresariales menos productivos a otros, nuevos o existentes, de mayor productividad. Poniendo barreras al cierre y a la creación de empresas se traba esa movilidad, y los recursos quedan anclados, congelados, en usos ineficientes.
- La regulación administrativa se traduce en normativas, licencias, permisos, certificaciones, autorizaciones, y demás procedimientos administrativos obligatorios que las empresas han de cumplir para respetar la legalidad vigente. Todo esto implica un coste económico para las empresas (tasas, asesorías externas, etc.), un coste de oportunidad (hay que dedicar un tiempo significativo a estas cuestiones,

que al final es un uso no productivo de recursos), e incertidumbre (las actividades quedan bloqueadas o condicionadas a la resolución de un procedimiento administrativo de plazo y resultado incierto).

La simplificación administrativa tiene por objetivo reducir esta carga para las empresas, en número y en agilidad para su cumplimiento. En estas cuestiones hay que alcanzar un compromiso, porque la carga administrativa que soportan las empresas no es gratuita: se establece para velar por el interés general, y suele derivar de cuestiones de seguridad, de protección de los trabajadores, de los consumidores, del medio ambiente, etc. Su eliminación nunca sería posible ni recomendable, pero sí se han de buscar los procedimientos que, cumpliendo sus objetivos, distorsionen lo menos posible la actividad empresarial.

En la economía española este aspecto es especialmente delicado, porque el entorno regulador en el que se mueven las empresas viene establecido por la actuación de cuatro niveles de Administración Pública: la local (ayuntamientos), la regional (comunidades autónomas), la nacional (Estado) y la europea (Unión Europea). Es por esto que todas las Administraciones públicas han de estar especialmente sensibilizadas hacia la simplificación administrativa.

Además, el impacto de la regulación administrativa en las dos vertientes citadas anteriormente figura en la actualidad como desventajas de la economía española para la mejora de su competitividad.

Así lo expone el *Global Competitiveness Report 2008–2009 del World Economic Forum*, en el que España, según el Global Competitiveness Index, ocupa el 29º lugar de las 134 economías analizadas. En el balance de la competitividad nacional, figuran, entre otros, en lugar prominente como inconvenientes:

- El tiempo necesario para arrancar un negocio (*Time required to start a business (hard data)*). En el ranking por este solo concepto, España ocupa el lugar 102 entre los 134 países.

- La carga de regulación gubernamental (*Burden of government regulation*). Según este criterio, España ocupa el lugar 94 de los 134 países.

4.6.1. Trámites para la creación de nuevas empresas

A la hora de crear una nueva empresa, la tramitación administrativa interviene de tres maneras diferentes:

- Con el número de trámites y complejidad del procedimiento.
- Con la duración del procedimiento.
- Con el coste que implica. Es un coste directo (pago de tasas, notarios, etc.) e indirecto (ya sea interno, por dedicación de tiempo del emprendedor) o externo (coste de asesoría externa, etc.).

Todo esto puede constituir una barrera adicional que frene la iniciativa del emprendedor. Particularmente el tiempo de resolución de toda la tramitación, por un doble motivo:

1. Muchas nuevas iniciativas empresariales van ligadas a una oportunidad y toda oportunidad tiene su momento. Si los plazos se alargan la nueva empresa puede llegar a dejar de tener sentido.
2. Cuando los medios para operar están listos o son fácilmente conseguibles, el emprendedor o equipo de emprendedores pueden estar tentados de encontrar «soluciones imaginativas» para comenzar a operar, aun sin tener toda la documentación en regla, lo que es sin duda poco recomendable para la economía.

Según el informe *Doing Business in Spain 2009* del Banco Mundial, de las 181 economías analizadas, España se sitúa en el puesto 140 en el proceso de creación de una nueva empresa. En relación a la media de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), un

emprendedor en España se enfrenta a un mayor número de procedimientos, que conllevan una mayor duración, y suponen globalmente un mayor coste (tabla 4.6.1).

En relación a la edición de 2008, España empeora su lugar en el ranking en 22 puestos (en 2008 ocupaba la posición 118 para esta categoría), a pesar de presentar una ligera mejora en el coste y en el capital social mínimo (aunque seguramente debido más al aumento de la Renta Nacional Bruta —RNB— per cápita que por mejoras en el proceso).

El informe incluye un análisis de los 10 pasos que un emprendedor tiene que seguir en España (tabla 4.6.2). En su constitución, la nueva empresa pasa por tres momentos clave:

1. La inscripción en el Registro Mercantil, con la que la empresa adquiere personalidad jurídica propia.

2. La obtención del CIF, provisional o definitivo, la empresa puede empezar a contratar.

3. La recepción de la licencia municipal del ayuntamiento, la empresa puede comenzar su actividad en el local previsto.

El análisis del Banco Mundial revela, por una parte, que el alto coste procede de cuatro fuentes: notarios, impuestos, tasas del Registro Mercantil y licencias municipales, y por otra, que el plazo tan extenso deriva de dos causas: los pasos relacionados con el Registro Mercantil y las licencias municipales.

Los resultados del Banco Mundial para España son cuestionados desde múltiples partes aduciendo que no reflejan la realidad, a pesar de ser el Doing Business un indiscutible referente internacional.

Para salvar este inconveniente, la Agencia de Evaluación y Calidad (AEVAL) del Ministerio de Administraciones

Tabla 4.6.1. Crear una nueva empresa, 2008

	Número de procedimientos	Duración (días)	Coste (% de RNB per cápita)	Capital mínimo (% de RNB per cápita)
España	10	47	14,9	13,1
OCDE	5,8	13,4	4,9	19,7
Alemania	9	18	5,6	42,2
Austria	8	28	5,1	52,8
Bélgica	3	4	5,2	19,9
Dinamarca	4	6	0,0	40,1
Finlandia	3	14	1,0	7,4
Francia	5	7	1,1	0,0
Grecia	15	19	10,2	19,6
Holanda	6	10	5,9	51,7
Irlanda	4	13	0,3	0,0
Italia	6	10	18,5	9,7
Luxemburgo	6	26	6,5	21,3
Portugal	6	6	2,9	34,3
Reino Unido	6	13	0,8	0,0
Suecia	3	15	0,6	30,3

Fuente: Doing Business 2009.

Tabla 4.6.2. Pasos para crear una nueva empresa, 2008

Trámite	Tiempo (días)	Coste (euros)
Certificado negativo de la denominación social	3-4	De 7 a 14
Certificado de depósito bancario	1	0
Redacción de los estatutos y otorgamiento de escritura pública (escritura de constitución de sociedad)	1	Unos 500
Declaración censal: obtención del CIF provisional y declaración previa al inicio de operaciones	1	0
Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	1	1% del capital
Inscripción en el Registro Mercantil	15	164
Adquisición y sellado de libros societarios	15	90
Licencia de actividades de actuación comunicada (municipal)	15-90	350
Inscripción en la Seguridad Social: empresa y personal	1	0
Comunicación de apertura de centro de trabajo (comunidad autónoma)	1	0

Fuente: Doing Business 2009.

Públicas llevó a cabo un estudio¹⁸, usando la misma metodología que en el *Doing Business*, pero analizando la apertura de una nueva empresa en las 17 comunidades autónomas, en lugar de hacerlo exclusivamente en la Comunidad de Madrid como lo hizo el *Doing Business*.

El estudio de AEVAL obtuvo un plazo medio de 75 días (47 en el *Doing Business*) y un coste medio de 1.073 euros (1.116 euros en el *Doing Business*) para cumplir con todos los trámites asociados a la creación de una nueva empresa. La extensión de la metodología a todo el territorio nacional no sólo no mejora las cifras del *Doing Business*, sino que incluso las empeora, como es el caso del plazo medio.

En el estudio de AEVAL los cuellos de botella se localizan igualmente en los trámites en el Registro Mercantil en la licencia de apertura municipal y en los costes de los trámites de notaría y licencia municipal.

Complejidad del procedimiento

El Eurobarómetro sobre actividad emprendedora 2007 de la Comisión Europea evalúa el impacto de cuatro posibles obstáculos para la creación de empresas: la falta de finan-

ciación, la complejidad del procedimiento administrativo, la dificultad de obtener información útil sobre cómo arrancar una nueva empresa y el riesgo de fracaso.

De los propuestos, el principal obstáculo en 2007 es la falta de financiación, tanto en España como en Europa y Estados Unidos, aunque en España parece serlo en mayor medida (gráfico 4.6.1).

La complejidad administrativa es citada como segundo obstáculo en todas las economías evaluadas, pero con un matiz: aquí sí se puede apreciar un diferencial significativo entre España-Europa y Estados Unidos.

Mencionar, no obstante, que en España la preocupación relativa de la falta de financiación frente a la complejidad administrativa es mayor que en el resto de las economías.

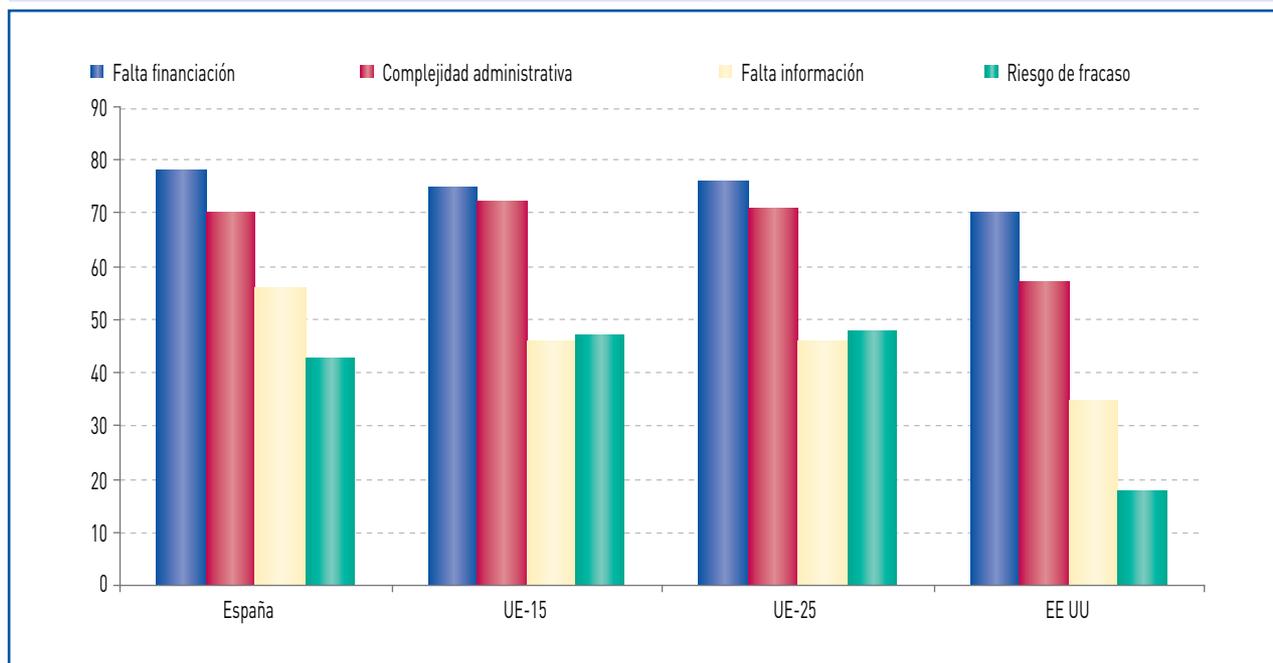
El gráfico 4.6.2 presenta la situación relativa de España frente al resto de los países de la UE en la apreciación de la complejidad administrativa como obstáculo a la creación de empresas.

España queda ligeramente mejor que la media de la UE-15, pero sólo supera a 5 países de los 15 en esta categoría.

¹⁸ Trámites administrativos para la creación de empresas en España. AEVAL. Diciembre de 2007.

Gráfico 4.6.1. Obstáculos para la creación de empresas (2007)

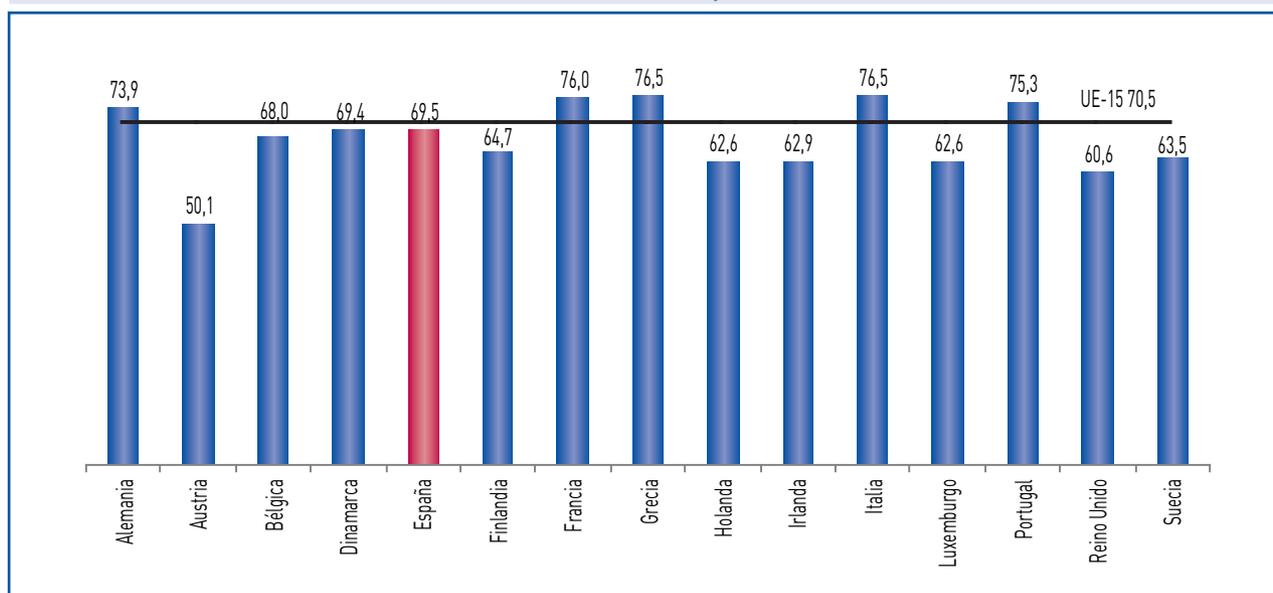
% de totalmente de acuerdo y de acuerdo



Fuente: Eurobarómetro sobre Actividad emprendedora 2007..

Gráfico 4.6.2. La complejidad administrativa como obstáculo, 2007

% de «totalmente de acuerdo» y «de acuerdo»



Fuente: Eurobarómetro sobre Actividad emprendedora 2007..

Con relación a 2004, anterior edición del Eurobarómetro sobre actividad emprendedora, todas las economías evaluadas empeoran en la percepción de la complejidad administrativa como obstáculo: en Estados Unidos el porcentaje de personas que están «totalmente de acuerdo» o «de acuerdo» al contestar esta pregunta sube un punto, por dos puntos en la UE-15 y tres puntos en España (gráfico 4.6.3).

Del análisis sociodemográfico que realiza el barómetro de las contestaciones, para este concepto de complejidad administrativa quizás lo más relevante sea la diferencia de percepción según el medio en el que vive el posible emprendedor: para la UE-25, el porcentaje de personas que sí ven los procedimientos administrativos como obstáculos al emprendimiento es cuatro puntos mayor en el medio rural que en un área metropolitana.

En el informe GEM 2008 para España, al valorar las condiciones específicas de entorno para emprender en España, los expertos entrevistados dan un 2,45 en una escala de 1 (Deficiente) a 5 (Óptimo) a los trámites burocráticos. También aquí, en coherencia con el Eurobarómetro, tras una mejora en 2004, la puntuación para este aspecto empeora en los últimos años (gráfico 4.6.4).

Duración del procedimiento

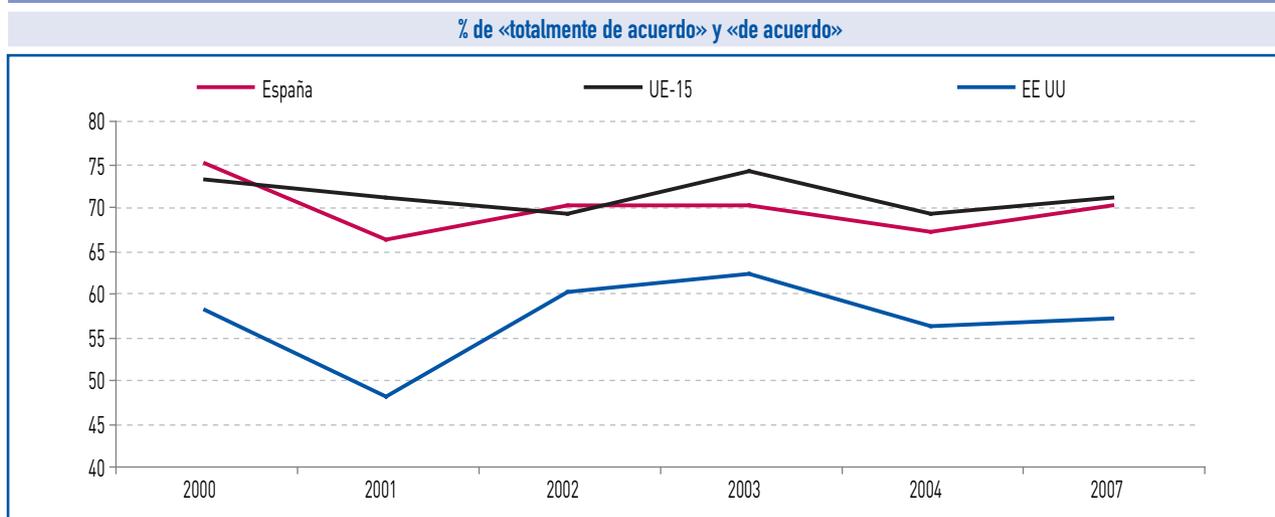
Tal era la importancia concedida a la duración del procedimiento de creación de una nueva empresa que el Consejo Europeo de Primavera de 2006 estableció como objetivo político, que para finales de 2007 todos los Estados miembros contaran con puntos de ventanilla única que permitieran la constitución de una Sociedad Limitada en una semana.

El informe GEM 2008 revela que España sigue suspendiendo en cuanto a la posibilidad de crear una nueva empresa en una semana (gráfico 4.6.5).

En el proceso a seguir en España para la creación de una nueva empresa intervienen tanto la Administración General del Estado como las administraciones locales o autonómicas. La primera en la tramitación para constituir la empresa (personalidad jurídica propia); las segundas para obtener la licencia de actividad, requisito previo y necesario para poder arrancar las operaciones.

Como se ha visto anteriormente, y como se señala en el informe de AEVAL, en lo referente al plazo de creación, el

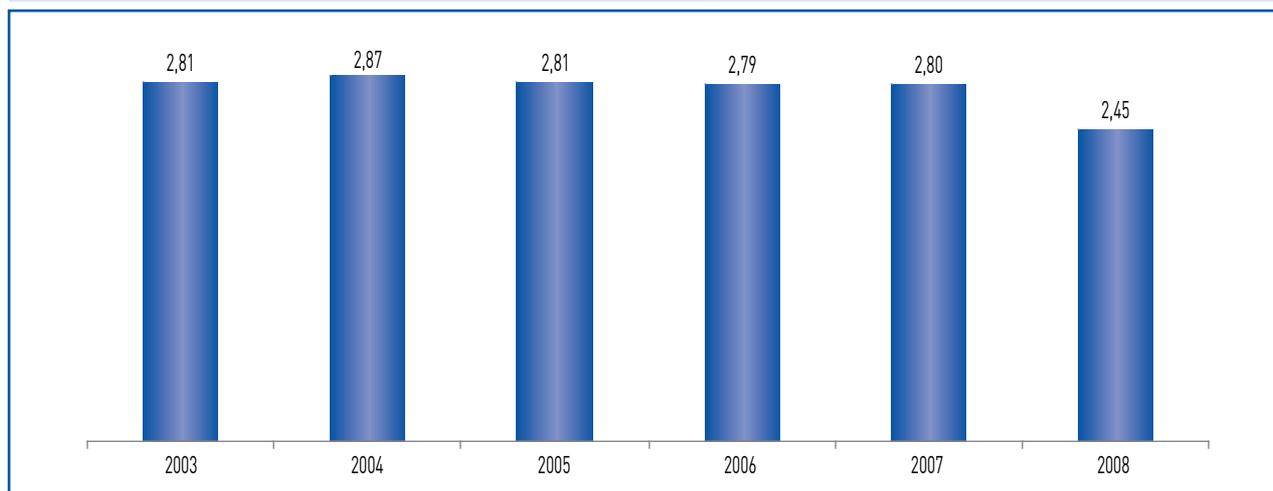
Gráfico 4.6.3. Evolución de la complejidad administrativa como obstáculo, 2000-2007



Fuente: Eurobarómetro sobre Actividad emprendedora 2007..

Gráfico 4.6.4. Valoración media de los trámites y la burocracia a la hora de emprender en España (2003-2008)

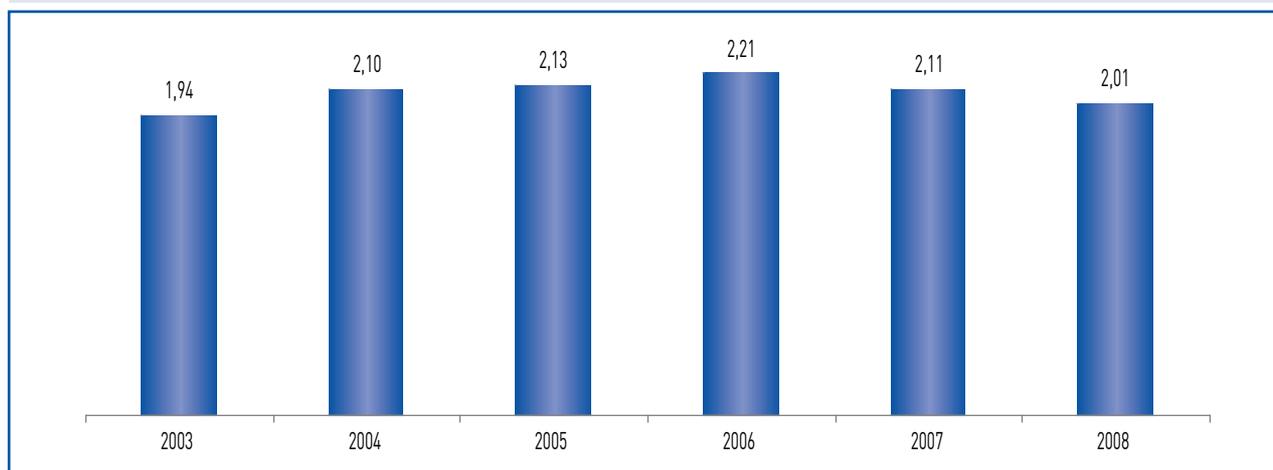
1=Deficiente, 5= Óptimo



Fuente: GEM España 2008.

Gráfico 4.6.5. Valoración media de los expertos sobre la posibilidad de que las nuevas empresas españolas puedan realizar todos los trámites administrativos y legales (licencias y permisos) en aproximadamente una semana, 2003-2008

1=Totalmente falso, 5= Totalmente cierto



Fuente: GEM España 2008.

cuello de botella para la constitución de la empresa se localiza en la inscripción en el Registro Mercantil, que viene a tardar entre 15 y 20 días. En cuanto a la lentitud de la concesión de la licencia de actividad, el mismo informe de la AEVAL lo achaca a la falta de medios de los ayuntamientos, que retarda el tiempo de tramitación.

No obstante, mediante el sistema de tramitación telemática CIRCE se puede constituir una Sociedad Limitada de Nueva Empresa (SLNE) en menos de tres días, y los tiempos para la inscripción en el Registro Mercantil de una sociedad limitada se están reduciendo a menos de diez días.

4.6.2. Cargas administrativas en el ejercicio de la actividad

Una empresa, en su actividad diaria, interactúa de diversas maneras con la administración: pago de tasas, solicitud de licencias, permisos o autorizaciones, impuestos, procedimientos a seguir, documentación a completar por motivos de información, etc. Estas gestiones las puede realizar la propia empresa o subcontratar a alguien para que lo haga en su nombre (gestorías, etc.).

Como se ha mencionado anteriormente, la carga administrativa tiene un coste económico, un coste de oportunidad, y genera incertidumbre en la actividad de la empresa (cuando se está pendiente de la resolución de un trámite determinado).

A lo que es un obstáculo general para todas las empresas, independientemente de su tamaño o sector de actividad económica, hay que añadirle otro hecho crucial: la carga administrativa incide en mayor medida sobre las PYME, y más en concreto en las de menor tamaño. Tiene así un «efecto regresivo».

La carga administrativa tiene una naturaleza fija. El número de procedimientos y su cumplimiento suelen ser los mismos, por lo que su repercusión aumenta conforme disminuye el tamaño total de la empresa:

- Coste económico y financiero, las empresas pequeñas tienen menores ingresos como para absorber aumentos de costes fijos, y menores recursos financieros.
- Costes de oportunidad, las empresas pequeñas tienen una menor estructura, por lo que los procedimientos administrativos terminan desviando tiempo y atención de la dirección.
- Costes por la incertidumbre, al tener una menor dimensión, la ralentización o paralización de un proceso hasta la resolución de un determinado trámite administrativo tiene un mayor impacto relativo;

además, las menores empresas juegan con la ventaja de la flexibilidad y capacidad de respuesta, y éstas se pueden ver afectadas por la lentitud administrativa.

Sorprendentemente, en el último Observatorio de la PYME europea correspondiente al año 2007, en el que se pregunta a las empresas encuestadas sobre las dificultades encontradas en su actividad durante los dos años precedentes, la regulación administrativa aparece en el último lugar en el caso de España, mientras que en el resto de Europa es una preocupación destacada, al aparecer en segundo lugar por porcentaje de respuestas (tabla 4.6.3). De hecho, España es el país con el porcentaje más bajo de toda Europa para la regulación administrativa como fuente de problemas.

Tabla 4.6.3. Dificultades encontradas por la empresa en los dos últimos años

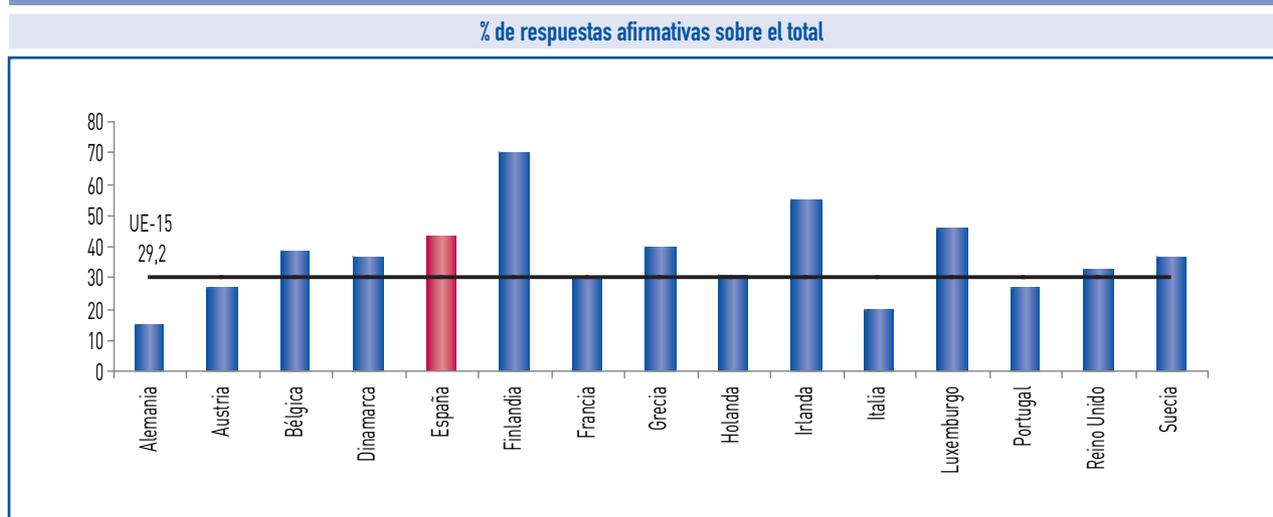
	% sobre total de respuestas		
	España	UE-15	UE-27
Falta de personal cualificado	36,5	33,8	34,8
Problemas con el poder de compra de los clientes	33,2	44,2	45,5
Mano de obra muy cara	23,2	31,8	33,0
Implementación de nueva tecnología	18,5	16,8	16,9
Implementación de nuevas formas de organización	15,6	20,5	15,5
Problemas con la infraestructura	15,4	16,5	22,9
Falta de directivos de calidad	12,3	11,0	11,1
Limitado acceso a financiación	11,1	20,2	21,1
Problemas con la regulación administrativa	10,6	34,4	36,2

Fuente: Observatory of European SMEs 2007. Comisión Europea.

España es, además, uno de los países con mayor índice de contestaciones positivas a la pregunta sobre si el nivel de regulación existente y que afecta a la empresa es adecuado para cumplir sus objetivos (protección del medio ambiente, etc.) (gráfico 4.6.6).

A la hora de contestar esta pregunta, las empresas tienen la opción de indicar si el nivel de regulación ha ido lejos, demasiado lejos, o si es escaso.

Gráfico 4.6.6. Nivel de regulación apropiado



Fuente: Observatory of European SMEs 2007. Comisión Europea.

Gráfico 4.6.7. Tiempo dedicado a la carga administrativa



Fuente: Observatory of European SMEs 2007. Comisión Europea.

España se sitúa al mismo nivel que países como Bélgica, Dinamarca, Reino Unido o Suecia, pero queda por detrás de Finlandia e Irlanda.

Sin embargo, a la hora de estimar el tiempo dedicado a cumplir con la carga administrativa (gráfico 4.6.7), España sale situado de los peores en la UE-15.

El Observatorio 2007 aporta un dato adicional ya conocido: mientras las microempresas europeas dedican alrededor de un 9,0 de su tiempo anual a la carga administrativa, para las pequeñas empresas es un 2,0, para las medianas un 1,0, y para las grandes casi un 0,0. El análisis confirma, por tanto, el carácter regresivo de la regulación administrativa.

5

Resumen y conclusiones

España es un país constituido principalmente por pequeñas y medianas empresas. En este informe se muestra una panorámica, lo más completa posible, condicionada a la disponibilidad de datos, de la situación actual en términos de desempeño macroeconómico, de estructura empresarial, del empleo generado por nuestro tejido de empresas, y, por último, de productividad.

En un contexto económico general, la economía mundial experimenta un significativo deterioro de su escenario económico debido a la crisis financiera y el proceso de despalancamiento del sector privado.

De cara al futuro, las pérdidas por titulización y el incremento en la tasa de mora seguirán impidiendo una reactivación significativa de la financiación a nivel mundial. A esta restricción se han unido factores como la continuación en el ajuste del mercado inmobiliario de algunas economías o el súbito descenso del comercio mundial, sesgando a la baja las expectativas de crecimiento durante 2009.

Este deterioro sobre las perspectivas de la economía mundial intensifica el proceso de ajuste de la economía española. No obstante, existen factores que mitigarán parcialmente los efectos de la crisis económica sobre la renta bruta disponible de las familias y las PYME españolas, como son la caída en el precio de los combustibles, disminución de la tasa de inflación y de los tipos

de interés, etc. Sin embargo, a pesar de que algunas políticas puedan atenuar la caída de la demanda, el esfuerzo de la economía española debe ir encaminado a la mejora de las condiciones de oferta, con el fin de reducir la tasa de desempleo evitando depender de unas necesidades crecientes de financiación exterior.

En el punto 2 se analizan los aspectos más relevantes sobre la evolución de la situación financiera de las PYME en el último año, debido a que éstas dependen de la financiación bancaria en mayor medida que las grandes empresas.

En el último año, el crédito concedido por las entidades financieras sufre una fuerte reducción en sus tasas de crecimiento, desde el 15,4% hasta ritmos del 5,2% registrado en enero de 2009, debido a las restricciones internacionales de liquidez, a la contracción del mercado doméstico y las fuertes posiciones de las entidades financieras en los sectores de la construcción y el doméstico.

Por el contrario, los créditos morosos de las familias y empresas sufren un severo repunte, incrementándose la tasa de mora, desde diciembre de 2007, en 3,4 puntos, pasando del 0,9 al 4,3 por ciento.

En cuanto al coste de financiación, la tendencia de aumento registrada desde diciembre de 2005 continúa durante gran parte de 2008 debido a la subida del Euri-

bor. No obstante, las bajadas de tipos realizadas por el BCE empiezan a tener efecto, junto con la distensión parcial de las rigideces que la crisis financiera provoca sobre los mercados interbancarios. A pesar de que la carga financiera de los préstamos vivos a tipo variable comienza a reducirse, las empresas sienten un gran deterioro en sus condiciones de financiación, debido a que el crédito no se está abaratando en la misma cuantía en la que desciende el Euribor, sino que los diferenciales se están ampliando, anulando parte de los beneficios de la bajada de tipos para las empresas.

La Administración está tomando medidas en el entorno de la PYME para potenciar los factores claves que inciden en la competitividad de las empresas. En este ámbito destacan el programa InnoEmpresa, AEI, planes lanzados por el ICEX, Avanz@, desarrollados por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

El Sistema español de garantías, establece una serie de medidas de incentivación que facilitan en igual proporción el acceso de las PYME solventes y con proyectos viables a las fuentes de financiación, especialmente a las puestas a su disposición a través de las líneas del ICO.

Los préstamos participativos que el MITYC quiere reforzar a través de la Empresa Nacional de Innovación, S.A., aumentando en un 150,0% el presupuesto de la línea PYME de financiación en un año. Por último, el PLAN E, puesto en marcha por el Gobierno de España, libera recursos a favor de las PYME, contemplando el plan de acción para la reducción de las cargas administrativas. Tiene como objetivo reducir las trabas a la actividad emprendedora e impulsar la actividad empresarial mediante una serie de reformas legales que harán posible que una empresa de responsabilidad limitada se pueda constituir por vía telemática en un plazo de 24 horas.

En el punto 3 sobre empresas, se puede constatar la fragilidad del tejido empresarial español. De las 3.419.491 empresas existentes según el DIRCE 2008, el 94,1% son microempresas (con 0 o menos de 10 trabajadores).

La tasa neta de creación de empresas viene siendo positiva en los últimos años, y así en 2007 el número de empresas creció un 2,6%, se produce una desaceleración en el ritmo de crecimiento en el último año. Sin embargo, la dinámica no está variando apenas la estructura por tamaño de la base empresarial, y los porcentajes que representan cada categoría de empresa (micro sin, micro con, pequeñas, medianas y grandes) se mantienen de modo obstinado. El único cambio apreciable es una ligera disminución en el peso de las micro sin (0,6 puntos porcentuales en los últimos cinco años, del 51,9 al 51,3 por ciento) a favor principalmente, de las micro con trabajadores (del 42,0 al 42,8 por ciento).

Otro aspecto general es el mantenimiento de las personas físicas como principal condición jurídica en las PYME, a pesar de su participación prácticamente nula en empresas constituidas entre 10 y 249 asalariados, cuya principal naturaleza son las sociedades anónimas y las sociedades limitadas.

Otra perspectiva para examinar la evolución de las PYME se deriva del estudio del empleo que generan. Se revisan las estadísticas proporcionadas por la Seguridad Social para las empresas cotizantes con al menos un trabajador.

A finales de 2008 hay un total de 1.327.388 empresas cotizantes con al menos un trabajador, que dan empleo a 8.399.000 de trabajadores. Esto supone un reducción del -5,3% y del -6,1% respectivamente con respecto a 2007, confirmándose así en 2008 la fuerte caída iniciada con la desaceleración en 2006 y continuada en 2007.

En las tasas anuales de generación de empleo se constata una mayor variabilidad en las tasas de crecimiento del empleo en las PYME que en las grandes empresas, especialmente en los segmentos más bajos, empresas micro con asalariados y pequeñas empresas.

Los datos de la Seguridad Social nos dan la verdadera dimensión de las PYME españolas, mientras que éstas son el 99,6 de las empresas cotizantes, sólo represen-

tan el 60,7% del empleo, resultando en una media de 6,3 trabajadores por empresa.

Nuestras PYME son muy pequeñas, especialmente en el segmento inferior, pues la media de las microempresas con trabajadores (de 1 a 9) es de 2,6, las pequeñas (de 10 a 49) tienen una media de 19,6 trabajadores y las medianas 97,7 asalariados.

La dinámica temporal apunta a un muy ligero incremento del tamaño empresarial medio entre 2003 y 2008, de 10,1 a 10,4 (3,0%). Pero este dato esconde dos realidades muy distintas: mientras que la media para las grandes empresas pasa de 1.111,7 a 1.154,4 trabajadores (3,8%), el de las PYME se reduce un -3,1%, pasando de 6,5 a 6,3 asalariados de media.

Un análisis general de productividad confirma el bajo rendimiento de la economía española. En 2008, apenas se alcanza el 75,0% de la americana (medida como PIB por hora trabajada). En la UE-15 sólo supera a Grecia, quedando muy por detrás del resto de países.

Desde 2006, el crecimiento de la productividad mejora, siendo en este último año cuando se obtiene una productividad superior a la de las economías más avanzadas. Tan solo, Estados Unidos supera este nivel con tasas del 1,7% frente al 1,4% de España.

En términos corrientes, el PIB por ocupado para 2007 es de 46.920,9 euros. Pasándolo a precios constantes, esta cifra supone un incremento del 0,5% con respecto a 2006.

En términos dinámicos, las empresas pequeñas están consiguiendo mayores incrementos de productividad en los últimos años, según la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE 2007).

La estructura espacial aprecia que Cataluña, Andalucía, Comunidad de Madrid y la Comunidad Valenciana son las comunidades que en 2007 poseen el mayor número de empresas, cuyo peso representan casi el 60,0% del total de unidades productivas nacionales.

No obstante, es el País Vasco y Castilla-La Mancha donde el número de empresas crece respecto a 2006 a pesar de la desaceleración de las tasas en este año. Sin embargo, ninguna comunidad ve disminuir el número de empresas en 2007.

Un análisis más específico por tamaño de empresa verifica una mayor concentración en la Comunidad de Madrid, Comunidad Foral de Navarra, Cataluña y el País Vasco de medianas y grandes empresas; Región de Murcia, Comunidad Foral de Navarra y La Rioja en pequeñas empresas; Región de Murcia, Cantabria, y Galicia de microempresas con asalariados; y de la Comunidad de Madrid, Extremadura, y Comunidad Foral de Navarra, de microempresas sin asalariados.

Al igual que en la estructura empresarial, las comunidades que absorben el mayor número de empleados son Cataluña, Comunidad de Madrid, Andalucía, y la Comunidad Valenciana, las cuales atraen el 60,8% del empleo total.

El desglose del número de trabajadores en 2007 por grandes sectores para cada comunidad autónoma muestra que, dentro del sector agrario, destacan las comunidades de Castilla-La Mancha, Castilla y León y Aragón, con un porcentaje de trabajadores sobre el total, superior al 1,0%, aunque el mayor número de trabajadores en este sector se encuentra en Cataluña, con más de 12.000. Pero, a pesar de esto, en Cataluña éste apenas ocupa el 0,5 del total del empleo.

En otro ámbito, destacar a la Comunidad Foral de Navarra con un 30,8% de sus trabajadores totales destinados en el sector industrial, seguida de La Rioja (28,0%) y el País Vasco (26,0%). Decir que, en este sector también se concentran las mayores cifras de trabajadores en Cataluña, con más de 540.000, aunque igualmente no supone más del 20,0% del total del empleo.

Con respecto a la construcción, son las comunidades de Castilla-La Mancha, Región de Murcia y Extremadura, las que suponen entre un 16,2% y un 17,1% de su empleo total. En este sector, destaca, por cifras de tra-

bajadores, la Comunidad de Andalucía, con casi 322.000 trabajadores, y, sin embargo, apenas supone un 15,0% de sus puestos de trabajo totales.

Por último, en el sector servicios resaltan las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, Comunidad de Madrid y Canarias, aunque sólo es en Madrid donde la cifra de trabajadores en este campo es destacable, con más de dos millones de puestos de trabajo.

Si se analiza la productividad por comunidades autónomas, son el País Vasco, Comunidad de Madrid y Cataluña las que obtienen un índice muy superior al nacional encontrándose en el lado opuesto las comunidades autónomas de Extremadura y Castilla-La Mancha como las de menor productividad, no llegando al 90,0% de la media nacional.

A lo largo del horizonte temporal 2001-2007, la productividad de la economía española desciende en un -0,1% provocada por una reducción de ésta en doce comunidades autónomas, de las que en nueve es superior al -2,0%.

Según datos de la ESEE 2007, las empresas con mayor productividad media en el conjunto de PYME y grandes se localiza en las comunidades del País Vasco, Canarias, Principado de Asturias y Cataluña. Sin embargo, si se hace referencia a las pequeñas y medianas empresas, las más productivas se localizan en La Rioja, Canarias, Cataluña y el País Vasco. Por el contrario, las áreas geográficas que concentran mayor productividad en las grandes empresas son el Principado de Asturias y Canarias.

La estructura sectorial de las empresas desglosa las 3.419.491 empresas entre el sector servicios (78,1%), la construcción (14,7%) y la industria y energía (7,2%).

En un desglose más detallado, seis ramas concentran el 85,4 de las empresas: la rama D-industria manufacturera (6,8%), F-construcción (14,7%), G-comercio (24,6%), H-hostelería (8,5%), I-transporte y comunicaciones (7,2%) y K-actividades inmobiliarias y de alquiler y de servicios empresariales (23,6%).

Si se analiza en términos absolutos, es la rama de actividades inmobiliarias, de alquiler y de servicios empresariales la que presenta mayor incremento en el número de empresas (están las sub-ramas 70-actividades inmobiliarias, 19.544 empresas y la 74-otras actividades empresariales con 23.914 unidades productivas), seguida de la construcción y otras actividades sociales y de servicios.

La industria manufacturera sigue ejerciendo de moderado freno para el sector de la industria y la energía. En 2007 redujo, en número, un total de 1.378 empresas (-0,6%). Las ramas con mayor destrucción de empresas en este año respecto a 2006 se producen, en términos absolutos, en DB-industria textil y de confección, con más de 1.200 empresas, lo que supone un descenso del -5,6% en el tejido industrial manufacturero, DD-industria de la madera y el corcho con más de 450 empresas, DN-otras industrias manufactureras diversas, pierden 444 unidades; DA-industria de la alimentación, bebidas y tabaco, ven aminorar su monto empresarial en 377 industrias; y DC-industria del cuero y el calzado, con una reducción de 308 empresas. Estas cinco sub-ramas suponen una caída de más del 16,0% en el sector industrial manufacturero.

El comportamiento de las diferentes ramas ha hecho que en los últimos cinco años el sector de la industria y la energía haya perdido peso en la estructura empresarial (-1,6 puntos), a favor de la construcción (1,9 puntos).

Por sectores, a finales de 2008 el 16,2% de los trabajadores inscritos estaban en el sector de la industria y la energía, el 9,3% en el sector de la construcción, y el 74,0% en el sector servicios.

En 2008 se produce una fuerte reducción en el número de asalariados, excepto en el sector agrario, en el cual no existe alteración. El más afectado es construcción con una importante caída del número de trabajadores en más de 500.000. El comportamiento de 2008 modifica la línea que se sigue desde el 2002, ya que, desde este año se observa un aumento en la contratación de

trabajadores en todos los sectores, especialmente en la construcción.

En el año 2008, el número de trabajadores en industria y energía ha aumentado en 53.300 (2,2%), debido al incremento de las sub-ramas industria de alimentos, bebidas y tabaco con 22.100 (6,6%), fabricación de productos metálicos excepto maquinaria 19.000 miles (6,2%), construcción de maquinaria y equipo mecánico con 11.500 (7,9%) y fabricación automóviles y remolques con 8.200 (5,1%). En el extremo opuesto se sitúan industria textil y de la confección con -7.000 (-4,9%), extracción de minerales no energéticos con -5.100 (-15,8%), producción y distribución de electricidad, gas y agua con -4.300 (-5,4%) e industria química con -3.600 (-2,5%).

En 2007, el sector servicios gana 374.600 trabajadores (3,7%), de los que el 71,2% del crecimiento total del sector procede de cuatro ramas, actividades de saneamiento público cuya variación respecto a 2006 es del 23,4%, actividades informáticas (23,0%), educación con el 13,1% de crecimiento y finalmente actividades anexas a transportes (11,7%). El mayor aumento en valor absoluto se produce en la rama Admón. Públ. Defen. Seg. Soc. Sanidad con 114.900 empleados significando el 5,5% de crecimiento respecto al año anterior.

Como no podía ser de otra manera los sectores tienen tamaños empresariales muy diferentes: 7,0 trabajadores por empresa en el sector construcción, 10,3 en el sector servicios y 16,1 en industria y energía.

En el año 2007, el 62,7% del empleo industrial se sigue concentrando en empresas PYME cuya media de trabajadores por empresa es de 16,6. Dentro de éstas, son las pequeñas empresas las que absorben el mayor porcentaje del empleo industrial, el 23,4%.

Entre las ramas sectoriales que más se caracterizan por ser PYME, se encuentra la industria de la madera y del corcho, con una media de 8,8 trabajadores por empresa, industria del cuero y del calzado, que emplea a una media de 11,2 trabajadores por unidad productiva

y la industria textil y de la confección, que cuenta con 11,8 trabajadores por empresa. Por otro lado, destacar aquellas actividades donde el número de trabajadores es mayor, como son las coquerías y refinerías, con una media de 405,3 trabajadores por superficie empresarial; la extracción y aglomeración de carbón (108,0); y la fabricación de automóviles y remolques (97,5).

Mientras un 28,2% del empleo de la rama fabricación de automóviles se sitúa en las PYME, este porcentaje es del 96,0% en la rama industria del cuero y del calzado.

En siete ramas, más del 80,0% del empleo se localiza en las PYME, industria del cuero y del calzado (96,0%), extracción de minerales no metálicos (94,8%), fabricación de muebles; otras manufacturas (91,6%), industria de la madera y corcho (89,1%), industria textil y de la confección (84,2%), industria del papel (81,9%) y fabricación productos metálicos excepto maquinaria (87,6%).

En el sector servicios también hay fuertes variaciones entre ramas en el tamaño medio empresarial. De los 25,4 trabajadores de media en educación, a los 6,2 en hostelería, pasando por los 13,0 en otras actividades empresariales, los 10,1 en comercio al por mayor y los 6,3 en comercio al por menor. En seis ramas el empleo en las PYME supera el 80,0%, actividades diversas de servicios personales (94,0%), venta y reparación de vehículos (90,6%), inmobiliarias y alquiler de bienes muebles (88,9%), comercio al por mayor (82,5%), actividades asociativas, recreativas y culturales (80,4%) y hostelería (80,0%).

Bajando al nivel de ramas industriales y asignando índice 100 a la productividad del sector industrial, los valores van del 56,8 de las industrias textil y de la confección y cuero y calzado al 172,5 de la industria química, pasando por el 62,5 de la industria de la madera y del corcho, el 63,8 de las industrias manufactureras diversas (mueble, joyería, juguete, etc.), el 91,6 de la industria de la alimentación, bebidas y tabaco, y el 99,5 de industria del caucho y materias plásticas que son las que quedan por debajo de la media sectorial. Por lo

alto, a la industria química le siguen otros productos minerales no metálicos con un 115,7, la fabricación de material de transporte con 112,9 y la industria del papel, edición y artes gráficas con 111,8.

Un análisis similar para el sector servicios, dando otra vez el valor de 100 a la media sectorial, pone de manifiesto que la dispersión es incluso mayor que en el sector industrial, pues los valores oscilan entre el 73,1 del comercio y reparación a los 248,8 de la intermediación financiera. Otras ramas significativas como la hostelería y las inmobiliarias y servicios empresariales tienen valores por encima de la media (106,7 y 183,8 respectivamente).

En el año 2007 respecto a 2006, se incrementa la productividad de las empresas, en todos los estratos de asalariados, en torno al 7,0%. Tan solo las grandes empresas superan la media nacional que se sitúa en el 7,4%, con un crecimiento del 8,3%.

España incrementa su densidad empresarial en torno al 15,0%, situando en 74,1 empresas por cada 1.000 habitantes en 2007, frente a las 64,3 empresas de 2000. En este sentido, Extremadura, Andalucía, Región de Murcia y Galicia (18,9), son las regiones líderes, significando la convergencia de éstas hacia la media nacional, al partir de niveles inferiores a ésta.

En el capítulo 4 se revisan cinco áreas consideradas clave para la mejora de la productividad. El primer punto, el 4.1, hace referencia a la iniciativa emprendedora en la sociedad.

El primer indicador lo da el Eurobarómetro, que muestra una fuerte subida en los últimos años en España en la preferencia por el estatus laboral de empleado frente al de autoempleo. Los factores que explican este cambio parecen ser el deseo de tener un salario fijo y de contar con un seguro (Seguridad Social u otro seguro).

En el mismo informe, el tercer factor que motiva la preferencia por el estatus de empleado, a mucha distancia de los dos anteriores, es la falta de financiación, que también experimenta una fuerte subida.

La falta de habilidades, el factor citado con menor peso de los propuestos (siete), parece haber mejorado entre 2004 y 2007.

El endeudamiento de las familias y la subida de los tipos de interés pueden explicar la subida del deseo de salario fijo, de seguro y la falta de financiación.

En esta cuestión de preferencia por el autoempleo, España se sitúa a niveles parecidos a la UE, al mismo nivel que Francia o Alemania, por delante de países como Suecia, Finlandia o Noruega, y por detrás de otros como Portugal, Islandia, Grecia, Irlanda, Italia o Reino Unido.

En este primer punto se revisan tres condicionantes de la iniciativa emprendedora: las motivaciones para emprender de un individuo (ligadas a las oportunidades existentes y al miedo al fracaso), las habilidades del capital humano del país y el acceso a la financiación.

En cuanto a las oportunidades para emprender, la evolución que muestra el GEM entre 2000 y 2008 es muy negativa: el indicador de percepción de oportunidades pasa del 48,0% de 2000 al 25,4% de 2008, situando a España a la cola de los países analizados.

Otro factor que determina la motivación para emprender es el miedo al fracaso, y España todavía figura en 2007 de los peor situados en Europa según esta variable.

Las habilidades para emprender, como se menciona antes, han mejorado según el Eurobarómetro entre 2004 y 2007. El informe *GEM*, aunque da un ligero estancamiento en este aspecto en 2008 con respecto al año anterior, también registra una tendencia al alza desde 2004.

El acceso a la financiación podría haber empeorado entre 2004 y 2007, según el Eurobarómetro, colocando a España en esta categoría en peor posición que la mayoría de los países de la UE-15.

En el punto 4.2 se analiza la dinámica empresarial en España. En 2007, la economía española cuenta con

3.008.737 empresas que mantienen su actividad, de las cuales el 99,8% son PYME. Durante este año, se producen 410.750 altas y un total de 325.060 bajas. Centrándose en las PYME, la tasa bruta de entrada alcanza un nivel del 13,7%, situándose la tasa de rotación en el 24,5%, por lo que la tasa bruta de salida se posiciona en el 10,7%. Estos resultados revelan como las PYME muestran mayor dinamismo que las empresas de mayor tamaño.

Los datos sectoriales presentan notables diferencias respecto a datos agregados. Así, el sector con mayor movilidad es el energético cuya tasa de rotación es de 39,7%, 15,2 puntos superior al total de sectores, siendo el sector más potente, con una tasa neta de entrada del 35,1%, lo cual hace que disponga de una gran capacidad para atraer nuevas empresas a pesar de su reducido stock, debido a la percepción de crecientes oportunidades de negocio. Además, es el sector donde el fracaso empresarial es el más bajo (en concreto, las salidas de empresas representan el 4,7% del total del mercado en dicho sector).

Respecto al resto de sectores, la construcción muestra un importante dinamismo en la entrada de nuevas empresas, a pesar de su alto fracaso empresarial, 14,6%, [el mayor de todos los sectores].

Finalmente, es en las manufacturas donde se localizan las tasas de entrada y de salida más reducidas, situación que podría explicarse a partir de la existencia de unas mayores barreras de entrada, que a su vez, actúan como barreras a la salida. Dada la importancia de las manufacturas en la economía española y su función dinamizadora de otras actividades, es conveniente analizar la estructura sectorial en términos de entradas y salidas.

Son los sectores de productos diferenciados e intensivos en I+D los que registran mayores tasas bruta y neta de entrada, dibujan una situación en la que son más interesantes desde el punto de vista de la competitividad internacional y generación de valor añadido.

Por estrato empresarial, se pone de manifiesto como la turbulencia en los mercados es inversamente proporcional a la dimensión de las empresas involucradas, en la que, en tramos inferiores de tamaño la movilidad es más acentuada. Este comportamiento entre los tramos inferiores y superiores es ajeno a particularidades sectoriales.

El punto 4.3 analiza la situación de la I+D y la actividad innovadora empresarial. En este sentido, el esfuerzo en gasto en I+D en España es notable, especialmente en los últimos tres años. Esto permite recortar distancias con respecto a la media de la UE.

En España, en este último periodo, 2005-2007, es el sector Administraciones públicas el que está realizando un mayor impulso en I+D+i en términos de crecimiento interanual del gasto. La ralentización en el último año en el crecimiento del gasto en I+D total está en parte en consonancia también con una desaceleración en el PIB y otras inversiones como la FBCF.

Esto podría estar mostrando una prociclicidad en la variable de gasto interno de I+D, especialmente para la I+D empresarial. Dentro de las empresas, son las grandes las que experimentan una mayor ralentización, al tiempo que las PYME han continuado con un ritmo de crecimiento muy alto, por encima del 25,0% interanual.

El número de PYME que realizan actividades de I+D casi se ha duplicado en el periodo 2003-2007.

En 2007, por primera vez en las estadísticas, el volumen de gasto en I+D interno realizado por las PYME supera al de las grandes empresas. En el caso de las actividades innovadoras en 2007, la proporción de gasto es superior en las grandes empresas, especialmente provocado por la partida de gasto en adquisición de I+D externa y otros conocimientos externos como las patentes.

Al igual que en el gasto de I+D interno, el crecimiento interanual por parte de las grandes empresas es muy inferior

al de las PYME que vuelven a mostrar un mayor dinamismo de las actividades innovadoras en el año 2007.

Se observa que, para las grandes empresas, las partidas de gasto en actividades innovadoras de mayor peso (I+D interno y adquisición de maquinaria y software) crecen muy poco con respecto a 2006, igualmente el resto de partidas evolucionan casi todas en la misma tónica o incluso decreciendo.

Por último, el análisis por ramas de actividad muestra claramente que es especialmente el grupo de grandes empresas del sector industrial donde el impacto negativo es mayor sobre la actividad innovadora. La explicación del empuje de las PYME en la actividad innovadora puede estar determinado por las medidas de apoyo y fomento de la I+D+i desde los estamentos europeos, central y autonómicos que, a la luz de las estadísticas, están mostrando su eficacia.

Por el lado de las grandes empresas, la explicación de su ralentización en la actividad de I+D+i con los datos que se disponen debe tener su origen en la ralentización del ciclo. El hecho de que sea el sector industrial (con un gran peso de la automoción), que incluso contrae su gasto en innovación, apoya esta tesis.

Finalmente, puede existir cierto retardo del impacto del apoyo público al fomento de la I+D+i empresarial, por tanto, dado el esfuerzo realizado en este sentido en 2007, en condiciones normales (no en el contexto de recesión actual), se espera ver un aumento del crecimiento del gasto interno en I+D empresarial para 2008, incluido el de las grandes empresas.

El punto 4.4 hace referencia a la internacionalización de las empresas. El análisis que se realiza a partir de la ESEE 2007, pone de manifiesto la estrecha relación entre tamaño empresarial y porcentaje de empresas exportadoras. Así, el porcentaje de empresas exportadoras para el total de la muestra es del 62,3%, pero éste oscila entre el 41,3% de las pequeñas empresas (incluidas micro), el 77,5% de las medianas empresas y el 91,0% de las grandes empresas.

Desde 2000 a 2007, en la estructura de empresas exportadoras, las PYME ganan 9,3 puntos porcentuales a las grandes empresas (de 58,6% de las empresas exportadoras en 2000 a 67,9% en 2007). De estos 9,3 puntos, 5,9 lo ganan las medianas empresas.

La propensión exportadora de las empresas de la ESEE 2007 es de 29,8%. A partir de 2004 (31,7%), comienza una senda decreciente a pesar de su ascenso desde 2000 (30,1%).

El análisis presenta la relación entre intensidad exportadora y tamaño: un 72,1% de las pequeñas empresas exportadoras lo hacen menos de un 25,0%, por un 52,6% de las medianas y un 44,0% de las grandes.

Otro hecho destacable surge al ver la evolución de la propensión exportadora: mientras que en las grandes disminuye entre 2000 y 2007 (50,2% en 2000 hasta 25,0%, por 44,0% en 2007), en las pequeñas y medianas empresas aumenta.

La ESEE permite ver igualmente las diferencias por ramas manufactureras. Así, ocho ramas tienen porcentajes de empresas exportadoras por debajo de la media nacional. Estas ramas son industria de la madera y el corcho (41,0%), productos minerales no metálicos (41,4%), edición y artes gráficas (46,8%), productos metálicos (47,1%), productos alimenticios (53,1%), industria del mueble (54,4%), textiles y vestido (58,9%), e industria cárnica (61,3%).

Seis ramas superan el 75,0% de empresas exportadoras, otras industrias manufactureras (76,3%), productos de caucho y plástico (77,1%), maquinaria y material eléctrico (79,0%), productos químicos (84,4%), metales férreos y no férreos (87,0%) y vehículos de motor (89,6%).

La estructura de empresas exportadoras por rama manufacturera en 2007 muestra significativas diferencias según el estrato de asalariados. Así, más del 50,0% de las empresas que exportan cuero y calzado, la industria del mueble y otras industrias manufactureras son empresas con menos de 50 asalariados, destacando el

78,8% de representatividad en cuero y calzado. El 50,0% de empresas medianas se dedican a la exportación de otro material de transporte, seguido de la industria cárnica y de los productos minerales no metálicos. Sin embargo, las grandes empresas, más del 50,0%, su actividad exportadora principal son los metales férreos y no férreos junto con los productos químicos y los vehículos a motor.

El dato negativo lo aporta el *Observatorio de las PYME europeas 2007*: el porcentaje de empresas españolas que exportan es el peor de los países de la UE-15. No obstante, este estudio tiene al mismo tiempo un lado positivo: las empresas españolas presentan mayor diversidad de destinos (en grandes zonas geográficas) para sus exportaciones.

El punto 4.5 analiza la simplificación administrativa como obstáculo para la creación de nuevas empresas y para la eficiencia de las empresas existentes.

El informe *Doing Business 2009* sitúa a España en el lugar 140 de las 181 economías analizadas en el proceso de creación de una nueva empresa, empeorando este ranking en 22 puestos desde 2007. Según este informe, un emprendedor se enfrenta en España a un mayor número de procedimientos que llevan más tiempo y que suponen un mayor coste.

El estudio de la Agencia Estatal de Evaluación de las Políticas Públicas y la Calidad de los Servicios (AEVAL) del Ministerio de Administraciones Públicas realizado en 2007 confirma las conclusiones extraídas en el *Doing Business*.

Según el estudio de la AEVAL, el plazo para la tramitación tiene como cuellos de botella los trámites en el Registro Mercantil y en la licencia de apertura municipal; el coste tiene sus mayores componentes en la notaría y en la licencia municipal.

El *GEM 2008* sigue dando un suspenso a España en la valoración media de la posibilidad de que las nuevas empresas puedan realizar todos los trámites en aproxi-

madamente una semana. El esfuerzo por mejorar este aspecto sí se refleja, ya que la puntuación sigue una senda creciente.

La complejidad del procedimiento administrativo es citada en el Eurobarómetro sobre actividad emprendedora 2007 como segundo obstáculo de los cuatro propuestos para la creación de una nueva empresa, tanto en España como en la UE-15, y también en Estados Unidos. En todas las economías el mayor obstáculo es la falta de financiación.

El matiz para el caso español es que la diferencia entre el primer y el segundo obstáculo es mayor, por lo que en España, la falta de financiación es un impedimento para el emprendimiento todavía más importante que la complejidad administrativa que en las otras economías.

Hay, no obstante, significativas diferencias entre España y los países individuales de la UE-15 en la consideración de la complejidad administrativa. Aunque su valor es similar a la media de la UE-15, en realidad España sólo mejora a cinco países, quedando lejos de los mejores países en este aspecto, como Reino Unido, Holanda, Suecia o Finlandia.

Según el *GEM 2008*, la valoración media de los trámites y la burocracia a la hora de emprender no alcanza el aprobado, y viene deteriorándose desde 2004.

En cuanto a las cargas administrativas en el ejercicio de la actividad, cuestión evaluada por el *Observatorio de la PYME europea 2007*, aparentemente no son fuente de dificultades para las empresas españolas (a diferencia de la UE-15), éstas creen que el nivel de regulación es adecuado (sólo superadas en la UE-15 por Luxemburgo, Irlanda y Finlandia), pero dedican un excesivo tiempo a su cumplimentación (las que más de la UE-15).

El *Observatorio 2007* demuestra el carácter regresivo de las cargas administrativas: por su naturaleza casifija, suponen una mayor carga proporcional (en dedicación de recursos) cuanto menor es el tamaño de la empresa.



**GOBIERNO
DE ESPAÑA**

**MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO**

**SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA**

**DIVISIÓN DE INFORMACIÓN,
DOCUMENTACIÓN Y PUBLICACIONES
CENTRO DE PUBLICACIONES**

Paseo de la Castellana, 160. 28071 Madrid
Tels.: 91.349 51 29 / 4968 / 4000
Fax: 91.349 44 85
www.mityc.es