

Informe
sobre la
PYME
2004



MINISTERIO DE
INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO

SECRETARÍA GENERAL DE
INDUSTRIA

DIRECCIÓN GENERAL DE
POLÍTICA DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA

Informe sobre la PYME 2004

Estudio realizado con la colaboración de:



Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicaciones.administracion.es>

© Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa

Tel.: 915 450 937

www.ipyme.org

Edición: diciembre de 2006



Paseo de la Castellana, 160. 28071 Madrid

Tels.: 91 349 51 29 / 49 68 / 40 00

Fax.: 91 349 44 85

www.mityc.es

NIPO: 701-06-045-X

D.L.: M-35345-2006

Diseño Colección: MKL

Realización Gráfica: Royo + Izarra

Impresión:

ECPMITYC: 600/1206

EUAEVF: 0,00€

Contenidos

1. Introducción	7
2. Visión general de la PYME española: tendencias y situación en 2004	13
2.1. Empresas y trabajadores en España: el predominio de las PYME	14
2.2. Análisis sectorial	18
2.3. La condición jurídica de las empresas	30
2.4. Las PYME desde la óptica de los ingresos	33
2.5. La dinámica empresarial en 2004	36
2.6. Conclusiones	48
3. Entrada y salida de la PYME en la economía española	51
3.1. Entradas y salidas de empresas	52
3.2. Una aproximación a los determinantes de la entrada y salida de empresas	54
3.3. Demografía industrial y de PYME en España	55
3.3.1. El papel de las PYME	57
3.3.2. Dinámica empresarial y factores territoriales	63
3.3.3. Aspectos metodológicos sobre la unidad de medida utilizada	64
3.4. Algunas consideraciones sobre política industrial	65
3.5. Un apunte conclusivo	66
Anexo	67
4. La actividad internacional de las PYME españolas en perspectiva	69
4.1. Internacionalización de la PYME	70
4.2. Algunos hechos relevantes del marco internacional	71
4.3. Evolución del comercio internacional	73
4.4. El sector exterior español	74
4.5. Actividades internacionales de las PYME españolas	76
4.5.1. Fuentes estadísticas	76
4.5.2. Actividades internacionales a considerar	77
4.5.3. Resultados	78
4.5.4. Una perspectiva europea	82
4.6. Conclusiones	89
Anexo	90
5. Estructura económico-financiera y resultados de las micro, pequeñas y medianas empresas españolas en 2004	95
5.1. Fuentes de información	96
5.2. Características de la muestra utilizada	98
5.3. Panorama económico y financiero	103

5.4. Estructura económico-financiera y resultados	110
5.4.1. Estructura patrimonial y funcionalidad	112
5.4.2. Gestión	117
5.4.3. Liquidez y solvencia	122
5.4.4. Rentabilidad	124
5.4.5. Empleo	131
5.5. Resumen y algunas conclusiones	134
6. Incidencia del sistema de garantías en la eficiencia de la PYME española, 1996-2003	137
6.1. Acceso a recursos financieros	138
6.2. Fuentes, datos y variables	140
6.3. Análisis cualitativo: beneficiarios de los avales	144
6.4. Análisis cuantitativo: comportamiento y eficiencia	150
6.4.1. Resultados de la primera etapa	151
6.4.2. Resultados de la segunda etapa	155
6.4.3. Resultados de la tercera etapa	156
6.4.4. Resultados de la cuarta etapa	158
6.5. Conclusiones y consideraciones finales	168
6.5.1. Conclusiones	168
6.5.2. Consideraciones finales	173
7. Tamaño empresarial, dinámica de mercados y políticas públicas	175
7.1. Políticas públicas a favor de la PYME	176
7.2. El proceso de creación y destrucción de empresas	177
7.3. Financiación y tamaño empresarial	182
7.4. Externalidades territoriales y microempresas	186
7.5. Empresas pequeñas de base tecnológica	188
8. El tejido de la PYME por comunidades autónomas	191
8.1. Densidad regional de las PYME españolas	192
8.2. Análisis sectorial	198
8.3. Conclusiones	204
Referencias Bibliográficas	205
Anexo estadístico CD	

1. Introducción

Juan Carlos Jiménez (Universidad de Alcalá y SERVILAB)

La dimensión es una de las variables claves de la estructura empresarial. Y lo es, sobre todo, por su estrecha relación con los niveles de productividad, innovación, cualificación de la mano de obra, internacionalización..., y hasta con los modos de gestión empresarial que determinan, en última instancia, la competitividad de los distintos sectores de una economía y de ésta en conjunto. No es que las pequeñas y medianas empresas (PYME) españolas sufran un hándicap insuperable a la hora de invertir en innovación o de proyectarse comercialmente hacia el exterior, por poner dos ejemplos muy claros de cómo las que se lanzan por ese camino –aunque pocas, dentro de su gran número– lo hacen con una intensidad relativa que no desmerece de la observada en las grandes empresas.

Sin embargo, el tamaño, dentro de las propias PYME, vuelve a aparecer como un factor condicionante, al menos dentro de ciertos límites, imposibles de obviar en una economía, la española, cuyo tejido empresarial reposa, en un 94%, en microempresas de menos de diez trabajadores: y, así, a la luz de la evidencia empírica –una evidencia, no puede dejar de decirse en estas primeras líneas del Informe, que la Encuesta sobre Estrategias Empresariales ayudó a ver hasta 2002, pero desde entonces en penumbra–, resultaría de particular interés el que nuestras empresas, en el mayor número posible, superasen ciertos umbrales mínimos de tamaño, situados, en general, entre los 50 y 100 trabajadores, por debajo de los cuales falta la masa crítica necesaria para que el esfuerzo inversor en las variables antes citadas comience a cristalizar de modo significativo. Condición de tamaño quizá no absolutamente necesaria, está claro, pero sí conveniente, aunque en ningún caso condición suficiente: las PYME deben hallar, además, los incentivos –con políticas públicas de información, de apoyo a la cooperación o de reafianzamiento de garantías, entre otras– que hagan de su tamaño una ventaja, y no un inconveniente, en unos mercados cada vez más competidos y en los que la flexibilidad que procura esa menor dimensión puede erigirse en una importante ventaja competitiva. Se trata, en definitiva, de ensanchar la base de las PYME de proyección internacional, competitivas e innovadoras, tanto en lo más puramente tecnológico como en lo gerencial.

En la Unión Europea (UE) se ha entendido ese crucial papel de las PYME¹. No es de extrañar: unos 23 millones de empresas con menos de 250 trabajadores –el 99% del total– que proporcionan casi 95 millones de empleos: el 55% de los del sector privado². A partir del importante paso que supuso en junio de 2000 la aprobación, en el Consejo Europeo de Feira, de la «Carta europea de la pequeña empresa» –en la que se calificaba a éstas de columna vertebral de la economía europea–, en enero de 2003 la Comisión Europea dirigió al Consejo y al Parlamento Europeo una Comunicación titulada «Pensar a pequeña escala dentro de una Europa ampliada», que, acompañada de un paquete de informes específicos, ha servido de guía posterior para la implementación de distintas medidas de apoyo a las PYME. La filosofía quedaba clara desde las primeras líneas de la Comunicación: «La competitividad europea depende en gran medida de sus pequeñas empresas, las cuales son fuente fundamental en la creación de empleo, un vivero de ideas empresariales y motor principal del espíritu empresarial». Y sus cinco mensajes clave se resumían bajo otras tantas rúbricas: Europa debe prestar mayor atención a las pequeñas empresas (que son la inmensa mayoría de las empresas europeas); sus Estados miembros deben establecer un intercambio de buenas prácticas en este ámbito; hay que enseñar el espíritu empresarial (el papel de la educación y la formación); debe crearse una cultura empresarial en los países candidatos, y, por último, y dado que las PYME constituyen el motor de la economía europea, y que prácticamente todas las políticas comunitarias tiene una dimensión al respecto, hay que colocar a las PYME en la vanguardia de éstas (Fondos estructurales, Sexto programa marco de investigación y desarrollo...).

Desde entonces se han multiplicado los documentos comunitarios orientados a la promoción de las PYME. El más reciente, fechado el 10 de noviembre de 2005, es la Comunicación de la Comisión sobre «Una moderna política PYME para el crecimiento y el empleo», con el propósito de darle a ésta un ímpetu fresco.

El acceso a la financiación, y sus condiciones, han sido habitualmente considerados como un factor en contra de las PYME, sobre todo en España. Hasta hace bien poco se subrayaba que la dificultad de acceso a la financiación ajena con coste –esto es, al crédito bancario– de las PYME españolas les hacía particularmente dependientes, en la estructura de su pasivo, tanto de sus propios recursos como de la llamada financiación sin coste de proveedores y

¹ Para un panorama de la situación actual de las PYME en Europa, ver el último volumen, correspondiente a 2003, publicado por el Observatorio de la PYME de la Unión Europea con el título *SMEs in Europe*.

² Conviene recordar que, desde el 1 de enero de 2005, la Unión Europea cuenta con una nueva definición de PYME y de sus estratos de tamaño que sustituye a la anterior Recomendación de la Comisión de 20 de mayo de 2003. No se alteran, en todo caso, los estratos de tamaño de menos de 10 empleados (microempresas), de 10 a 49 (pequeñas) y de 50 a 249 (medianas), pero sí los correspondientes umbrales financieros: dos millones de euros de ventas o de activo consolidado, en el caso de las microempresas; 10 millones de ventas o de activo, en el de las pequeñas, y 50 millones de ventas (o 43 de activo), en el de las medianas.

acreedores. Y que esa financiación bancaria, más difícil de conseguir que en el caso de las grandes empresas, y por causa del mayor riesgo, de la escasez de garantías reales y de la fuerte asimetría de información con las entidades de crédito, se obtenía generalmente –como avalaban los datos de la Central de Balances del Banco de España– en unas condiciones de menor plazo y mayor coste, imponiendo, dados los altos tipos de interés en España, una carga decisiva sobre su actividad. Hoy, como en este mismo Informe se detalla –una buena parte de sus páginas está dedicada a los aspectos financieros–, ese negativo condicionante de las PYME españolas se ha atemperado. También hay otros interesantes elementos de cotejo internacional que confirman la evolución favorable que han tenido los factores financieros sobre la actividad de las PYME españolas, como el reciente informe del *Flash Eurobarometer. SME access to finance*, publicado por la Comisión Europea en octubre de 2005 sobre un trabajo de campo realizado el mes previo³. Pero también es cierto que, en el común de los casos, y en particular en el más abundante, el de las microempresas, la mejora en la estructura económico-financiera de las PYME españolas está fundamentada de forma crucial en el bajísimo nivel de los tipos de interés, sobre todo en términos reales, de modo que cualquier alteración, como la que pudieran suponer sucesivas elevaciones, tras la ya producida en noviembre de 2005, de los tipos de referencia del Banco Central Europeo, podría comprometer de un modo grave los actuales equilibrios.

Por supuesto, las páginas que siguen no abordan –sería imposible– todos los aspectos relacionados con la competitividad de las PYME españolas. Ni siquiera, dado el grado de maduración de algunos estudios en curso sobre las fuentes estadísticas disponibles, ha sido posible incluir en este volumen un análisis específico de alguno de ellos –y, singularmente, el de la innovación–, de gran relevancia, y que, sin duda, en las PYME adquieren particular relieve⁴.

No se trata, por supuesto, de rellenar aquí ningún vacío, que tendrá su espacio, además, en sucesivas ediciones de este Informe. Pero sí de subrayar algo tan llamativo, en una perspectiva internacional comparada, como es el déficit tecnológico de la economía española, que se concreta, si cabe con mayor dramatismo, en la parte PYME, y, por tanto, mayoritaria, de nuestro tejido empresarial. El Informe COTEC 2005, y los datos de la Encuesta sobre Actividades de I+D en 2004 del INE, cuyos resultados provisionales para 2004 acaban de

³ Como resumen de otros muchos indicadores de este informe, se sintetizan en uno de ellos «las actitudes positivas –de los gestores PYME– respecto del acceso a la financiación bancaria»: en España, se alcanza un porcentaje del 55%, por encima del promedio europeo (UE 15), en cuanto a actitudes positivas; en tanto que «el factor que más estimula el uso de pequeños préstamos» es, como en el resto de Europa, el bajo nivel de los tipos de interés, con un porcentaje próximo al 60%.

⁴ Objeto, en línea con lo que acaba de apuntarse en los párrafos previos, de un muy reciente documento de la Comisión Europea, dentro de la implementación del Programa de Lisboa, titulado «Más investigación e innovación – Invertir para el crecimiento y el empleo: un enfoque común», COM (2005) 488 final, 12-10-2005.

publicarse, así como los de su Encuesta de uso de TIC y comercio electrónico en las empresas 2004-2005, son de una elocuencia concluyente.

Sobre el retraso global de España en materia de innovación sobre la media –y mucho más respecto de los países líderes– de la Unión Europea España, las PYME acumulan un particular desfase (cuadro 1): la innovación interna de las PYME españolas no supera el 76% de la norma europea; el capital para nueva creación de empresas, el 48%, y el porcentaje de PYME que cooperan en materia de innovación con otras empresas, como reflejo de una de las deficiencias tradicionalmente más denunciadas de la estructura empresarial española, se sitúa en el 39% del promedio europeo.

Cuadro 1. Selección de indicadores de innovación 2004 de la Comisión Europea(1)

Indicadores de la innovación	Media UE-15	Mejor país UE-25	España
Innovación interna de las PYME (en % del total de las PYME)	32,1	46,2 (Alemania)	24,3
PYME involucradas en cooperación para la innovación (en % del total de las PYME)	6,9	20,0 (Finlandia)	2,7
Capital para nueva creación o semilla (en % del PIB)	0,025	0,081 (Suecia)	0,012

(1) Los indicadores incorporan los datos del último año disponible. Fuente: Informe COTEC 2005 (a partir de European Innovation Scoreboard, Comisión Europea, 2004).

Las PYME españolas, con los datos 1998-2000 con que puede establecerse la comparación en este punto, registran una proporción de empresas que realizan algún tipo de actividades innovadoras sustancialmente inferior a la de las grandes empresas, y muy inferior también, estrato por estrato, y tanto en la industria como en los servicios, a lo que sucede en el promedio europeo⁵. Además, como se subraya en el Informe COTEC, «las PYME, aunque han empezado a adoptar las infraestructuras y servicios más básicos, todavía están rezagadas en la adopción de soluciones que implican la integración de las TIC en los procesos de negocio, sobre todo, en el uso del comercio electrónico».

De cualquier modo, no hay que engañarse: las PYME españolas presentan un desfase importante en términos de innovación y desarrollo tecnológico –dramático, en el caso de las microempresas⁶–, pero, como son la parte fundamental de nuestro tejido industrial, son también las que aportan una proporción esencial del gasto por este concepto y del personal dedicado por el sector empresarial español a estas tareas.

⁵Ver Comisión Europea (2004), Innovation in Europe. Overview of the Third Community Innovation Survey (CIS3) Results.

Dos ideas finales deben ser subrayadas, en todo caso, antes de dar paso al cuerpo central de este *Informe PYME*. Por un lado, las empresas que se engloban bajo el rótulo de PYME, en España como en el resto del mundo, conforman un cosmos diverso y pluriforme, frente al que la literatura económica se ha escudado en ocasiones incurriendo en descripciones o análisis demasiado simplistas; y está cada vez más claro que las PYME desempeñan habitualmente una función económica distinta a la de las grandes empresas, siendo mucho más que una simple versión reducida de éstas. Por otro lado, las PYME son, como afirmara hace ya tres décadas el conocido *Informe Bolton*, un saludable semillero para las economías modernas: agentes, en definitiva, del cambio, tanto tecnológico como, no se olvide, organizativo, merced a su mayor flexibilidad gerencial. En definitiva, la renovación del tejido empresarial se realiza sobre todo por su base: las PYME. Así lo confirma la experiencia española, y de ahí la importancia de su mejor y puntual conocimiento.

El presente Informe se articula, tras esta introducción, a lo largo de siete capítulos. En el primero, «Una visión general de la PYME española: tendencias y situación en 2004», se ofrece un retrato de las PYME, por estratos de tamaño, con los datos más recientes del Directorio Central de Empresas (DIRCE), fechados a 1 de enero de 2005 –que ha sido posible incorporar en este capítulo general–, y con los de la Seguridad Social referidos a 2004, con particular detalle en los aspectos referidos a su distribución sectorial; y, junto a esto, se examina la dinámica y la evolución demográfica del tejido empresarial español, también desde la perspectiva del tamaño, a lo largo de 2004. La utilización de dos bases metodológicamente distintas, pero complementarias, para el análisis de las PYME españolas en 2004, proporciona datos reveladores de lo sucedido en 2004, no sólo desde la óptica exclusiva de las empresas, sino también del empleo que generan o contribuyen a mantener.

A continuación, seis capítulos abordan en detalle, y con la debida perspectiva temporal, otros tantos aspectos de la dinámica PYME en España. El capítulo segundo, «Entrada y salida de la PYME en la economía española», fija la atención en la «rotación empresarial», la entrada y salida anual de los mercados industriales por parte de las PYME, un fenómeno casi monopolizado en España por las pequeñas y medianas empresas, que experimentan unas tasas de rotación mucho más altas que las empresas grandes, habiéndose intensificado, además, y dentro de las lógicas diferencias sectoriales, la creación neta de empresas en el período analizado, a partir de 2000.

El tercer capítulo, «La actividad internacional de las PYME españolas» en perspectiva, adopta también una amplia óptica temporal para examinar este importante aspecto, tan revelador de su dinámica a largo plazo, si bien las limitaciones de información estadística antes refe-

⁶A tenor de los recientes resultados de uso de TIC, a enero de 2005, obtenidos en el estudio piloto para empresas con menos de 10 asalariados del INE, y publicados dentro de su ya citada Encuesta de uso de TIC y comercio electrónico. Ni siquiera en lo más simple: apenas el 55% de ellas disponen de ordenadores, y no llegan al 40% las que disponen de conexión a Internet.

ridas impiden hacer otra cosa que apuntar, a partir de las tendencias más consolidadas, impresiones de coyuntura más allá de 2002; es posible, en todo caso, desvelar algunas de las pautas principales del paulatino proceso de incorporación de las PYME españolas, a pesar de su persistentemente baja propensión exportadora, a los mercados internacionales.

En el capítulo 4, «Estructura económico-financiera y resultados de las micro, pequeñas y medianas empresas en 2004», en cambio, sí ha sido posible realizar un completo cuadro coyuntural de las PYME españolas, a partir de los datos de avance del Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores de España, enmarcados en sus tendencias de medio plazo: y se analiza, así, un detallado cuadro de sus variables de actividad, y de aquellas otras definitorias de su estructura patrimonial, de gestión, de liquidez y solvencia, y, en particular, de rentabilidad, variables cuya evolución conjunta en 2004 –aunque examinando por separado cada estrato de PYME, ante la evidencia de su heterogeneidad– se valora de acuerdo con su trayectoria desde 2000 y, en algún caso desde 1996.

El capítulo 5, «Incidencia del sistema de garantías en la eficiencia de la PYME española, 1996-2003», se realiza un análisis en el que se destaca cómo para mejorar la eficiencia y posibilitar el crecimiento en el tamaño de las PYME españolas es preciso reforzar, a través de políticas públicas, la estructura financiera a largo plazo de estas empresas, así como fomentar medidas que favorezcan la introducción de mejoras en la gestión y en la propia actividad. Recogiendo, en parte, muchos de los hilos de las anteriores contribuciones, en el capítulo 6, «Tamaño empresarial, dinámica de los mercados y políticas públicas», se discuten algunos de los criterios que deben guiar las políticas públicas dirigidas hacia las empresas de menor dimensión y, en particular, hacia las microempresas.

En el capítulo 7, «El tejido de PYME por comunidades autónomas», se completa la perspectiva de los capítulos anteriores con un análisis territorial, siguiendo una sistemática parecida a la del capítulo 1, de la distribución de las pequeñas y medianas empresas españolas y de su dinámica en 2004.

El Informe se acompaña, a modo de anexo estadístico, de un CD que contiene algunas de las series más útiles para analizar la evolución de las PYME españolas –y por comunidades autónomas–, con datos hasta 1 de enero de 2005.

2

Visión general de la PYME española: tendencias y situación en 2004

Juan Carlos Jiménez (Universidad de Alcalá y SERVILAB)
Fernando Coral Polanco (Universidad de Alcalá y SERVILAB)

2.1

Empresas y trabajadores en España: el predominio de las PYME

De acuerdo con la información del Directorio Central de Empresas que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE), a 1 de enero de 2005 –los datos de esta fuente están referidos siempre al primer día de cada año– existían en España algo más de tres millones de pequeñas y medianas empresas (PYME), según la distinción más habitual de éstas que figura al pie del cuadro 1 (en el que puede verse, además, la distribución del número de empresas a escala nacional y las tasas de crecimiento, según estrato de tamaño, a lo largo de 2004, esto es, por comparación de los datos a 1 de enero de 2004 y 2005).

Cuadro 1.- Empresas por estratos de tamaño en España, 2004

Tamaño ⁽¹⁾	Número	%	Tasas de crecimiento anual (%)
TOTAL	3.060.409	100,00	4,01
Micro sin	1.572.256	51,37	4,79
Micro con	1.305.527	42,66	3,20
Pequeñas	155.984	5,10	2,96
Medianas	22.624	0,74	5,40
Grandes	4.018	0,13	3,61

(1) Micro sin: microempresa sin asalariados. Micro con: microempresa de 1 a 9 asalariados. Pequeñas: de 10 a 49. Medianas: de 50 a 249. Grandes: 250 o más.
Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

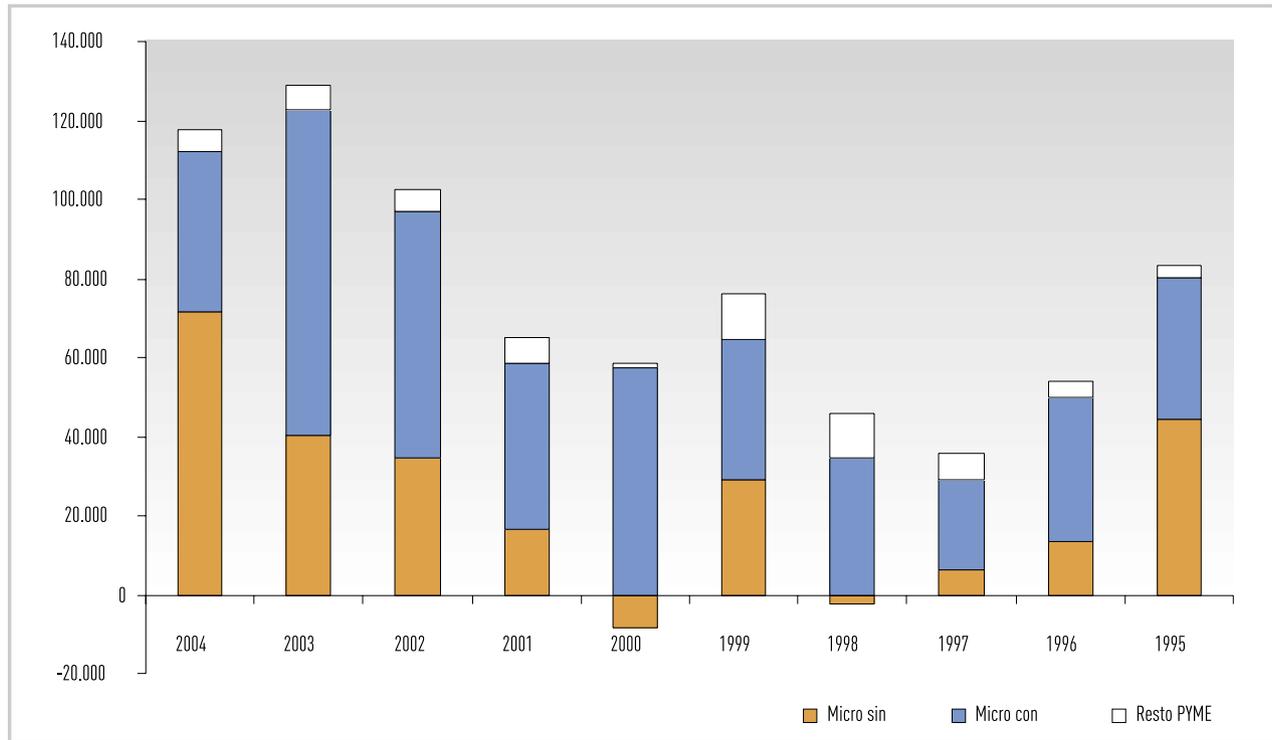
Así, a 1 de enero de 2005, puede decirse que el 99,87% del total de empresas españolas son PYME, esto es, empresas con menos de 250 trabajado-

res. La concentración en los estratos inferiores de tamaño es, en todo caso, muy acusada: sólo las microempresas sin asalariados representan más de la mitad de las empresas españolas (51,37%), y, sumando a éstas las microempresas con asalariados (de 1 a 9 trabajadores), se estaría hablando del 94% del total. El cuadro 1 revela también, en términos de variación anual, un alto crecimiento del número total de unidades productivas a lo largo de 2004 (4,01%). Este ritmo de aumento de las empresas observado en 2004 prolonga la tendencia de los últimos años, y en él debe destacarse, de un modo muy señalado, la fuerte tasa de incremento registrada en el estrato de las medianas empresas (5,4%).

El gráfico 1, con mayor perspectiva temporal, ilustra el incremento neto anual del número de PYME a lo largo de la última década (1995-2004). En él puede apreciarse claramente el rasgo recién apuntado, esto es, el positivo dato de 2004 en términos de crecimiento del número de estas empresas, así como la consolidada tendencia, desde 1998, de incremento de las PYME. Por otra parte, este aumento neto de empresas pequeñas y medianas parece sobrenadar la coyuntura del ciclo económico, revelando, si cabe, un mayor vigor a partir de 2001.

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 Social¹. Esta fuente tiene la virtualidad

Gráfico 1.- Incremento neto anual del número de PYME en España, 1995-2004



Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

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 2004 –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 recogía información sobre un conjunto de casi 1.270.000 PYME repartidas por todo el territorio nacional. Éstas, según el detalle que se ofrece en el cuadro 2, daban empleo, aproximadamente, a 8.300.000 trabajadores. Además de esto, el cuadro 2 aporta datos complementarios a los del DIRCE y que permiten una mejor percepción, en términos relativos, del papel que representan las PYME dentro del tejido empresarial

español. A tenor de los datos de la TGSS para 2004, éstas representan, en casi estricta coincidencia con la fuente del DIRCE, el 99,7% del número total de empresas; sin embargo, su participación en el empleo, aun siendo mayoritaria, se queda más corta, en el 63,9%, en lógica relación inversa con lo que se observa para las grandes empresas. Más en concreto, las microempresas con asalariados comprenden el 85,4% de las unidades productivas, pero tan sólo dan empleo al 22% de la fuerza laboral. Estos datos ilustran la importancia de complementar el análisis del número de empresas con otras variables, singularmente ésta del empleo.

Del cuadro 2 también se deducen las cifras relati-

¹ 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.

Cuadro 2.- Distribución de empresas y trabajadores en España según tamaños de empresa, 1997-2004

Tamaños	2004			2000			1997		
	Empresas	Trabajadores (miles)	Promedio (trabaj./empr.)	Empresas	Trabajadores (miles)	Promedio (trabaj./empr.)	Empresas	Trabajadores (miles)	Promedio (trabaj./empr.)
TOTAL	1.272.595	12.958,4	10,2	1.114.378	11.280,8	10,1	977.840	9.280,0	9,5
Micro	1.086.195	2.850,1	2,6	950.002	2.484,9	2,6	846.409	2.164,9	2,6
Pequeñas	158.286	3.111,1	19,7	139.635	2.742,7	19,6	112.161	2.181,3	19,4
Medianas	23.958	2.315,5	96,6	21.065	2.016,9	95,7	16.149	1.562,8	96,8
PYME	1.268.439	8.277,0	6,5	1.110.702	7.245,0	6,5	974.719	5.909,0	6,1
Grandes	4.156	4.681,7	1.126,5	3.676	4.036,3	1.098,0	3.121	3.371,0	1.080,1
Porcentajes									
TOTAL	100,0	100,0		100,0	100,0		100,0	100,0	
Micro	85,4	22,0		85,2	22,0		86,6	23,3	
Pequeñas	12,4	24,0		12,5	24,3		11,5	23,5	
Medianas	1,9	17,9		1,9	17,9		1,7	16,8	
PYME	99,7	63,9		99,7	64,2		99,7	63,7	
Grandes	0,3	36,1		0,3	35,8		0,3	36,3	

Fuente: Elaborado con los datos de la TGSS.

vas al número promedio de trabajadores por tipo de empresa, según tamaño. Los datos del período considerado revelan una gran estabilidad de las PYME en este aspecto: así, las microempresas han mantenido invariablemente un promedio de 2,6 ocupados por unidad productiva, las pequeñas empresas alrededor de 19 trabajadores, y, las medianas, una cifra que ha rondado los 96 empleados². Por el

contrario, en las grandes empresas sí se observa una moderada tendencia hacia el incremento del número medio de trabajadores por unidad productiva³. A través del conocido coeficiente o índice de Gini puede compararse a lo largo del tiempo la correspondencia entre los porcentajes acumulados del número de empresas y los del número de trabajadores empleados en ellas, como forma de valorar

² Debe subrayarse, en todo caso, la gran heterogeneidad de tamaños que existe entre las PYME españolas, incluso entre las que componen cada estrato teórico de dimensión. Ver. Las PYME españolas con forma societaria. Estructura económico-financiera y resultados (ejercicios 1999-2002 y avance 2003), Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Colección Panorama PYME 07, noviembre de 2005.

³ Hay un cierto "efecto estadístico" en este resultado, ya que, por ejemplo, si en un gran número de microempresas crece el empleo de un período a otro hasta hacerles pasar a otros estratos de tamaño (al de pequeñas empresas, en el caso más lógico), pudiera darse la circunstancia, si esas microempresas que saltan son relativamente de las más grandes, que tal crecimiento del empleo no se reflejase en un mayor tamaño medio de este estrato de microempresas, pudiendo llegar a darse, incluso, el efecto contrario. Lo mismo puede suceder en otros estratos, pero no, obviamente, en el caso de las grandes empresas, sin límite superior de tamaño.

⁴ De acuerdo con la fórmula:

$$I_G = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} (p_i - q_i)}{\sum_{i=1}^{n-1} (p_i)}$$

donde p_i representa los porcentajes acumulados de empresas i de menor a mayor tamaño, y q_i los porcentajes acumulados de empleo –en número de afiliados– correspondientes a cada p_i .

la tendencia de una economía hacia la reducción o el aumento del tamaño de sus empresas. El cálculo de este coeficiente⁴ para el conjunto de la economía española arroja los valores reflejados en la última columna del cuadro 3.

Como se sabe, el valor máximo del *índice de Gini* es 1, e indicaría, en este caso, el grado máximo de desigualdad en la distribución de los trabajadores entre las empresas: en el extremo, sólo una acumularía todo el empleo de la economía. El valor 0, en cambio,

correspondería a una distribución perfectamente igual de los trabajadores: todas las empresas tendrían igual tamaño. Pues bien, tal y como se aprecia en el cuadro 3, este coeficiente se ha mantenido desde 1997 dentro un rango muy estrecho de valores, lo que confirma, desde esta perspectiva complementaria, lo ya observado anteriormente en el cuadro 2: la persistencia de una notable estabilidad en la distribución por tamaños de las empresas españolas.

Cuadro 3.- Distribución de los trabajadores entre las empresas españolas, 1997-2004

Años	Unidades	Porcentajes acumulados									Índice de Gini
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	
2004	Empresas	53,55	75,56	85,35	94,92	97,79	99,67	99,85	99,93	100,00	0,5254
	Trabajadores	6,99	15,07	21,99	36,15	46,00	63,87	69,93	75,36	100,00	
2000	Empresas	53,76	75,44	85,25	94,89	97,78	99,67	99,85	99,93	100,00	0,5223
	Trabajadores	7,03	15,04	22,03	36,37	46,34	64,22	70,43	76,05	100,00	
1997	Empresas	55,76	77,08	86,56	95,47	98,03	99,68	99,86	99,94	100,00	0,5212
	Trabajadores	7,74	16,13	23,33	37,46	46,83	63,68	70,05	75,89	100,00	

Fuente: Elaborado con los datos de la TGSS.

2.2

Análisis sectorial

El cuadro 4 muestra las cifras brutas y los porcentajes de distribución de los distintos tipos de empresa, según tamaño, entre los principales sectores productivos de la economía española⁵. Esta información permite examinar con algún detalle en qué medida las unidades productivas se concentran en ciertos sectores. Desde este punto de vista, hay tres sectores, a escala nacional, que predominan claramente en cuanto al número de empresas que concentran: el comercio (que comprende el 27,42% del total de empresas), las actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales (20,46%) y la construcción (13,62%). Entre los tres representan algo más del 60% de las empresas españolas. Estos mismos sectores –o ramas de actividad, más propiamente– son también los principales entre las microempresas, con y sin trabajadores, lo que responde, en buena lógica, al gran peso que tienen estas empresas de menos de diez asalariados en el total nacional.

Conviene subrayar, en todo caso, que, dentro de las microempresas sin asalariados sobresale igualmente, con un peso muy notable, la rama de transporte,

almacenamiento y comunicaciones (9,07%), y, dentro de las microempresas con asalariados, la de hostelería (11,38%). En el resto de los estratos de tamaño considerados mantienen su importancia las tres ramas citadas; no obstante, a partir del de pequeñas empresas destaca visiblemente, junto a ellas, el porcentaje que suponen las manufacturas tradicionales (en torno del 18% del total de las empresas pequeñas y medianas, entre 10 y 249 trabajadores, y algo menos en las grandes).

El cuadro 5 ofrece una ordenación de los cuatro principales sectores que mayor número de empresas concentran (o absorben) en cada uno de los estratos de tamaño. Este cuadro y el anterior –que presentan una información similar, pero desde dos ópticas distintas– reflejan el perfil del sistema productivo español en términos de la concentración intersectorial de sus empresas, de un modo que expresa sintéticamente la especialización productiva de la economía española⁶. Así, puede decirse que los cuatro principales sectores (comercio, actividades inmobiliarias, construcción y hostelería) suman, a escala nacional,

⁵ Se ha empleado la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CNAE-93 de un dígito alfanumérico, que comprende, en principio, 15 ramas de actividad. No obstante, en el análisis se ha prescindido de algunas actividades, como agricultura, administraciones públicas, hogares que emplean personal doméstico y organismos extraterritoriales. Por otro lado, en el caso de la industria manufacturera, ésta se ha descompuesto, siguiendo una distinción ya consagrada, en tres grandes ramas: tradicional, intermedia y avanzada. La tradicional comprende metálicas básicas, productos metálicos, productos de minerales no metálicos, alimentos, bebidas y tabaco, papel y artes gráficas, textil, vestido, cuero y calzado y madera, muebles y otras; la intermedia, química, caucho y plásticos, maquinaria y equipo mecánico y material de transporte, en tanto que la avanzada se corresponde con maquinaria de oficina, ordenadores e instrumentos de precisión y maquinaria eléctrica y electrónica.

⁶ Un análisis más detallado de la especialización productiva de una economía debería tener en cuenta otras variables, como la generación de valor añadido o el empleo.

Cuadro 4.- Distribución sectorial de las empresas españolas por estratos de tamaño, 2004

Ramras de actividad	TOTAL		Micro sin		Micro con		Pequeñas		Medianas		Grandes	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
TOTAL	3.060.409	100,00	1.572.256	100,00	1.305.527	100,00	155.984	100,00	22.624	100,00	4.018	100,00
Industrias extractivas	2.996	0,10	785	0,05	1.400	0,11	700	0,45	101	0,45	10	0,25
Manufacturas tradicionales	197.572	6,46	62.155	3,95	102.103	7,82	28.720	18,41	4.022	17,78	572	14,24
Manufacturas intermedias	31.313	1,02	8.799	0,56	13.783	1,06	6.760	4,33	1.619	7,16	352	8,76
Manufacturas avanzadas	11.457	0,37	4.346	0,28	5.136	0,39	1.532	0,98	345	1,52	98	2,44
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	3.982	0,13	1.938	0,12	1.644	0,13	252	0,16	93	0,41	55	1,37
Construcción	416.844	13,62	192.939	12,27	184.750	14,15	34.946	22,40	3.869	17,10	340	8,46
Comercio; reparación de vehículos de motor...	839.192	27,42	427.214	27,17	377.916	28,95	30.267	19,40	3.255	14,39	540	13,44
Hostelería	282.882	9,24	123.619	7,86	148.543	11,38	9.213	5,91	1.287	5,69	220	5,48
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	235.248	7,69	142.530	9,07	83.069	6,36	8.319	5,33	1.113	4,92	217	5,40
Intermediación financiera	53.809	1,76	36.374	2,31	16.225	1,24	767	0,49	261	1,15	182	4,53
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	626.060	20,46	389.839	24,79	214.985	16,47	17.584	11,27	2.840	12,55	812	20,21
Educación	55.823	1,82	26.301	1,67	22.812	1,75	5.016	3,22	1.564	6,91	130	3,24
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	114.897	3,75	67.965	4,32	41.286	3,16	4.330	2,78	1.031	4,56	285	7,09
Otros servicios prestados a la comunidad	188.334	6,15	87.452	5,56	91.875	7,04	7.578	4,86	1.224	5,41	205	5,10
Índice de dispersión (%) ⁽¹⁾	115,67		123,23		115,94		106,72		84,04		77,67	

(1) Índice de dispersión = desviación estándar/media aritmética. Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

alrededor del 70% de las empresas (algo menos entre las medianas y grandes, más diversificadas desde el punto de vista sectorial), con algunas diferencias de ordenación según los estratos de tamaño empresarial. Esto último merece un comentario más detenido.

El cuadro 5, en efecto, evidencia las diferencias que existen en la concentración sectorial de las unidades productivas, sobre todo entre los dos estratos de microempresas, por un lado, y los de pequeñas y medianas empresas, por otro: aparte de la ya comentada importancia de las manufacturas tradi-

cionales entre las empresas pequeñas y medianas, cabe destacar el peso del comercio en las microempresas, mientras que en el resto de estratos la proporción declina conforme aumenta el tamaño de las empresas.

Otro hecho que merece una mención particular es que en los estratos de tamaño más grandes –medianas y grandes empresas– se aprecia una concentración intersectorial menos pronunciada: así mientras en los estratos de micro y pequeñas empresas los cuatro principales sectores absorben más del 70% del número total de unidades producti-

Cuadro 5.- Concentración intersectorial de las empresas españolas, 2004

(Porcentajes de empresas por tamaños y ramas de actividad)

Estratos de tamaño	1ª rama	2ª rama	3ª rama	4ª rama	Porcentaje de las 4 primeras ramas
TOTAL	Comercio; reparación de vehículos de motor...	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	Construcción	Hostelería	
	27,42	20,46	13,62	9,24	70,74
Micro sin	Comercio; reparación de vehículos de motor...	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	Construcción	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	
	27,17	24,79	12,27	9,07	73,30
Micro con	Comercio; reparación de vehículos de motor...	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	Construcción	Hostelería	
	28,95	16,47	14,15	11,38	70,94
Pequeñas	Construcción	Comercio; reparación de vehículos de motor...	Manufacturas tradicionales	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	
	22,40	19,40	18,41	11,27	71,49
Medianas	Manufacturas tradicionales	Construcción	Comercio; reparación de vehículos de motor...	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	
	17,78	17,10	14,39	12,55	61,82
Grandes	Actividades inmobiliarias, y de alquiler; servicios empresariales	Manufacturas tradicionales	Comercio; reparación de vehículos de motor...	Manufactura intermedia	
	20,21	14,24	13,44	8,76	56,65

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

vas, en las medianas tan sólo es el 61,82%, y menos aún en las grandes (56,65%). En otras palabras, en los dos estratos de mayor tamaño empresarial hay una distribución intersectorial de las empresas más homogénea, que es, precisamente, lo que muestra el índice de dispersión del cuadro 4.

Junto a la imagen sectorial ofrecida hasta aquí (fecha en 2004, pero que se corresponde, de hecho, con los datos del DIRCE a 1 de enero de 2005), resulta de interés la observación de las tendencias recientes manifestadas en la concentración intersectorial de las empresas españolas por tamaños de empleo. El gráfico 2 presenta la evolución de esta concentración en los últimos cinco años, a través de la evolución que han seguido las actividades que a 1 de enero de 2005 constituían las cuatro principales ramas en cada uno de los estratos de tamaño. Ello permite comprobar la existencia de algunas

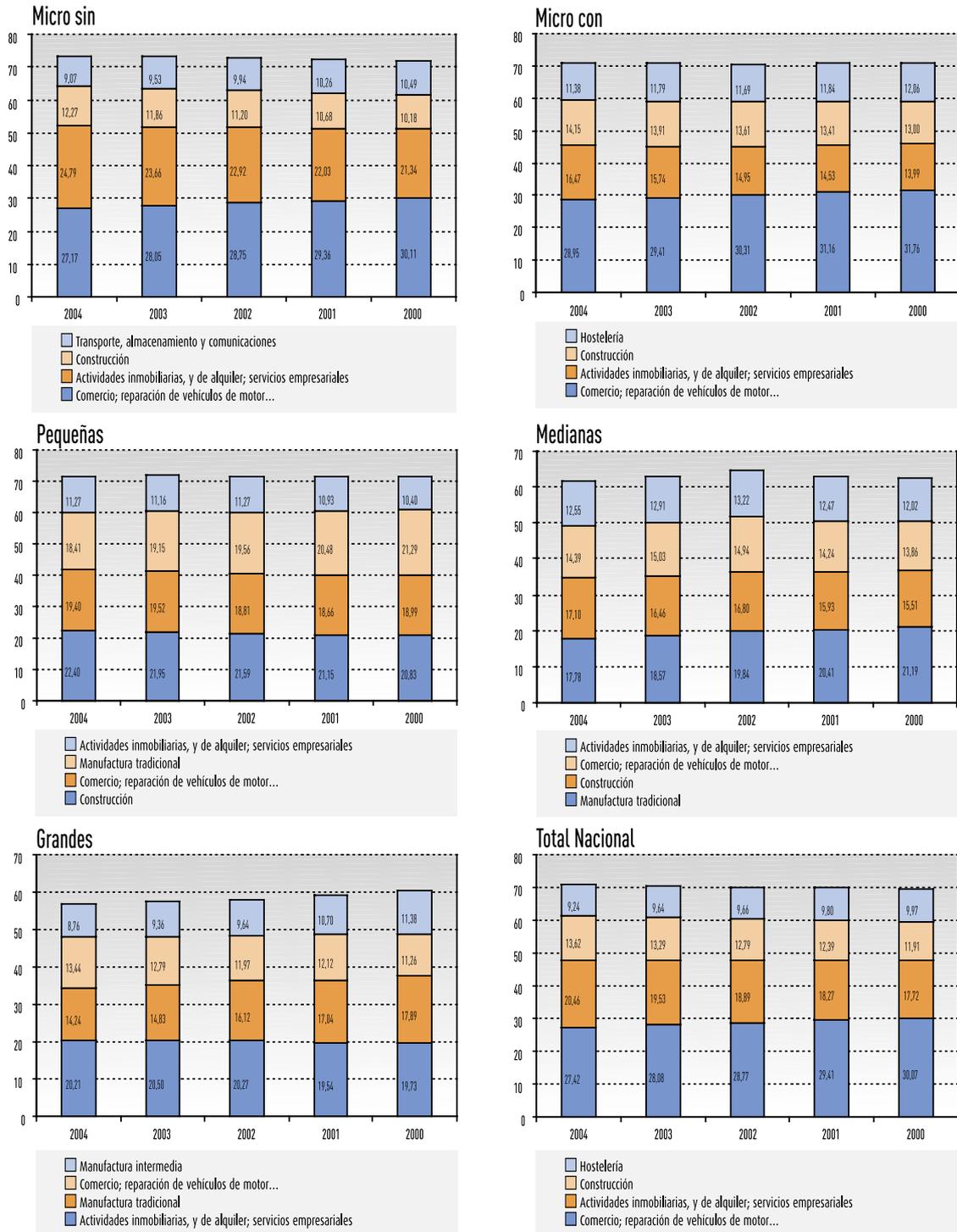
tendencias que pueden considerarse, a la vista de los datos, bien definidas.

Así, para el conjunto nacional hay dos rasgos evolutivos sobresalientes:

- Por un lado, y ligado, sin duda, al auge del sector inmobiliario de los últimos años, el aumento del peso de la construcción y de las actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales (AIASE) dentro del tejido empresarial español.
- Por otro, la sistemática reducción del porcentaje de participación en el total de empresas del sector del comercio, lo que está relacionado, más adelante se verá, con un deslizamiento hacia tamaños empresariales mayores en estos últimos años.

Gráfico 2.- Evolución de la concentración intersectorial de las empresas, 2000-2004

(Principales sectores, por estrato de tamaño, en porcentajes)



Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

Por su parte, las microempresas, con y sin asalariados, reproducen ambos rasgos, como difícilmente podría suceder de otro modo, al representar éstas, ya se ha dicho, el 94% del total nacional de empresas. Y una observación más: las manufacturas tradicionales se encuentran entre los cuatro principales sectores en los estratos de pequeñas, medianas y grandes empresas, esto es, a partir de los 10 trabajadores; no obstante, han mantenido una clara tendencia a la reducción de su peso en el conjunto de las empresas españolas desde 2000.

El cuadro 6 ofrece información que ayuda a complementar el estudio de las tendencias representadas en el gráfico 2:

- En los dos estratos de microempresas, el sector del comercio ha perdido peso, pero no por una destrucción neta de unidades productivas, sino, más bien, por un ritmo de crecimiento más lento que el del conjunto de todos los sectores. Por el contrario, ha sido excepcional el aumento en el número de empresas de esta rama en el estrato de las grandes empresas (10,27% anual entre 2000 y 2004).
- La construcción y la rama AIASE han aumentado su porcentaje de participación en todos los estratos de tamaño, debido a su alto promedio de crecimiento: el número total de empresas ubicadas en estas ramas ha registrado un incremento medio anual durante el período 2000-2004 del 7,26 y el 7,51%, respectivamente, frente al 3,71% del conjunto de los sectores, lo que significa que han duplicado el ritmo de crecimiento correspondiente a toda la economía.
- Las manufacturas tradicionales, que absorbían a comienzos de 2005 el 6,46% de las unidades productivas españolas (cuadro 4), sí han experimentado una destrucción neta de empresas, excepto en los estratos de microempresas con asalariados y de pequeñas empresas, en que apenas si puede hablarse de un mantenimiento en el número.
- Hay otros dos sectores destacados, al menos en términos de las unidades productivas que engloban –hostelería, con el 9,24% del total nacional, y transporte, con el 7,69%–, en los que merece ser observada su evolución reciente:
 - La hostelería muestra una tendencia decreciente en 2004, con destrucción de unidades entre las microempresas, en línea con lo sucedido a lo largo de los últimos cinco años, en que su promedio de crecimiento se ha situado por debajo del total nacional, lo que le ha conducido a una pérdida de peso global (gráfico 2); ahora bien, en los estratos superiores de tamaño, y conforme éstos aumentan, la tendencia se invierte, llegando a mostrar altas tasas de aumento medio en el número de empresas, de hasta el 9,33% en las de mayor tamaño. De tal manera que en la hostelería parece manifestarse una propensión hacia empresas de mayores dimensiones.
 - El sector del transporte, por su parte, presenta un crecimiento muy reducido en el número total de empresas en 2004 (1,4%), claramente por debajo de la media nacional; aunque cabe pensar, como en el caso anterior, y a la vista de cómo ha evolucionado el número de empresas por estratos de tamaño a lo largo del último quinquenio, que aquí también se esté produciendo un trasvase de empresas desde los estratos inferiores hacia los superiores.

En todo caso, esta perspectiva de la evolución del número de empresas por sectores y estratos de tamaño debe ser complementada con otra información esencial: la que se refiere al número de trabajadores; y tanto a cómo se distribuyen éstos por estratos y sectores, como a la evolución, en cada caso, del número medio de trabajadores por empresa. En primer lugar, el cuadro 7, recurriendo aquí de nuevo a la base de empresas inscritas en la Seguridad Social –que es la que mejor proporciona esta perspectiva laboral–, describe la distribución intersectorial de los trabajadores españoles en 2004.

Cuadro 6.- Tasas sectoriales de crecimiento del número de empresas en España, 2000-2004

Ramas de actividad	2004						Crecimiento medio anual del período 2000-2004 ⁽¹⁾					
	TOTAL	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	Grandes	TOTAL	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	Grandes
TOTAL	4,01	4,79	3,20	2,96	5,40	3,61	3,71	2,78	4,89	3,78	3,21	5,37
Industrias extractivas	1,28	4,39	-0,50	2,04	0,00	-16,67	0,91	3,31	-0,32	0,91	2,36	-9,64
Manufacturas tradicionales	-0,52	0,79	-1,21	-1,00	0,88	-0,52	-0,11	-0,39	0,06	0,09	-1,23	-0,48
Manufacturas intermedias	2,03	5,68	0,01	1,96	1,95	-3,03	0,56	1,79	0,00	0,42	-0,05	-1,31
Manufacturas avanzadas	1,42	3,45	0,20	0,79	-2,82	3,16	0,53	0,06	1,47	-0,02	-3,08	-3,28
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	-4,44	9,24	-17,18	-3,08	2,20	-3,51	7,62	18,71	1,14	-1,25	-2,52	0,93
Construcción	6,57	8,38	4,95	5,10	9,51	7,26	7,26	7,70	7,15	5,69	5,76	10,27
Comercio; reparación de vehículos de motor...	1,57	1,50	1,59	2,34	0,90	8,87	1,35	0,18	2,48	4,35	4,18	10,14
Hostelería	-0,32	-0,43	-0,40	2,13	2,22	8,37	1,77	-0,39	3,38	7,69	3,58	9,33
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1,40	-0,29	4,61	-0,50	3,53	2,84	1,12	-0,90	4,70	4,71	4,40	5,53
Intermediación financiera	5,21	5,13	5,39	5,36	10,13	-1,09	4,25	4,29	4,61	-0,19	-1,74	-1,84
Actividades inmobiliarias y de alquiler; serv. empresariales	8,95	9,80	7,96	4,04	2,49	2,14	7,51	6,71	9,24	5,90	4,33	6,01
Educación	4,50	11,28	-2,94	6,02	10,22	0,00	4,81	4,11	8,52	-4,21	3,14	13,62
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	3,42	4,93	0,92	-1,10	31,51	14,00	3,50	0,69	8,70	5,11	8,72	17,60
Otros servicios prestados a la comunidad	10,01	9,84	9,51	17,42	17,81	7,89	7,83	5,51	10,03	10,12	11,32	11,42

(1)Tasa de crecimiento media anual acumulativa

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

Tiene interés comprobar las similitudes –o diferencias– que presenta la distribución intersectorial de los trabajadores (cuadro 7) frente a la de las empresas (véase de nuevo en el cuadro 4). En términos de la distribución de los trabajadores⁷, el conjunto de la

economía cuenta con cuatro grandes sectores que se distancian visiblemente del resto: el comercio absorbe el 21,6% del total nacional de trabajadores; la rama AIASE, el 15,7%; la construcción, el 14,1%, y, las manufacturas tradicionales, el 13,5%.

⁷ Debe recordarse que la fuente utilizada de la Seguridad Social, en la que se contabilizan los trabajadores cotizantes, no tiene en cuenta, por esta razón, a las microempresas sin asalariados, que sí contempla el DIRCE. Por otra parte, es fácil observar que los totales de trabajadores del cuadro 2, correspondientes al ejercicio 2004, no coinciden con los del cuadro 7, aunque su fuente sea la misma: la razón es que en este último, en el que interesa sobre todo el desglose sectorial, no se han incorporado las cifras de trabajo de los sectores agrario, administraciones públicas, hogares que emplean personal doméstico y organismos extraterritoriales, en consonancia con apuntado en la nota 1 (que la información suministrada por la Tesorería General de la Seguridad Social se refiere sólo al Régimen General y al Especial de la Minería del Carbón, dejando fuera a los regímenes especiales Agrario, del Mar, de Empleados del Hogar y de Trabajadores Autónomos). Se consigue, en todo caso, que el análisis sectorial de la variable trabajadores efectuado a partir de esta base de datos se corresponda con las mismas ramas que el de la variable empresas que se ha hecho hasta aquí con los datos del DIRCE.

Cuadro 7.- Distribución intersectorial del número de trabajadores en España, 2004

Ramas de actividad	Total		Micro con		Pequeñas		Medianas		Grandes	
	Número (miles)	(%)								
TOTAL	10.877,3	100,0	2.698,1	100,0	2.944,9	100,0	2.040,0	100,0	3.194,3	100,0
Industrias extractivas	43,2	0,4	4,9	0,2	14,8	0,5	10,9	0,5	12,5	0,4
Manufacturas tradicionales	1.465,6	13,5	279,9	10,4	535,8	18,2	372,4	18,3	277,5	8,7
Manufacturas intermedias	618,7	5,7	41,3	1,5	127,6	4,3	152,7	7,5	297,0	9,3
Manufacturas avanzadas	153,8	1,4	15,6	0,6	36,1	1,2	36,1	1,8	66,0	2,1
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	75,8	0,7	6,0	0,2	7,5	0,3	12,3	0,6	50,1	1,6
Construcción	1.538,4	14,1	466,1	17,3	612,8	20,8	299,4	14,7	160,1	5,0
Comercio; reparación de vehículos de motor, motocicletas...	2.345,2	21,6	764,6	28,3	619,7	21,0	331,4	16,2	629,5	19,7
Hostelería	766,4	7,0	310,9	11,5	209,5	7,1	114,3	5,6	131,6	4,1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	701,7	6,5	163,2	6,0	159,4	5,4	103,2	5,1	276,0	8,6
Intermediación financiera	375,3	3,5	22,6	0,8	17,0	0,6	30,7	1,5	305,1	9,6
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	1.710,2	15,7	374,1	13,9	325,6	11,1	308,5	15,1	701,9	22,0
Educación	464,6	4,3	56,9	2,1	123,2	4,2	149,3	7,3	135,2	4,2
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	89,6	0,8	3,4	0,1	8,5	0,3	15,0	0,7	62,7	2,0
Otros servicios prestados a la comunidad	528,9	4,9	188,7	7,0	147,4	5,0	103,7	5,1	89,2	2,8
Índice de dispersión (%) ⁽¹⁾		91,9		117,3		106,9		89,1		92,2

(1) Índice de dispersión = desviación estándar/media aritmética.

Fuente: Elaborado con los datos de la TGSS.

Estas mismas cuatro actividades destacan por su participación en el empleo en todos los estratos de tamaño de las PYME. Únicamente en el de microempresas con asalariados se ha de tener también en cuenta a la hostelería. En cambio, en las grandes empresas, que abarcan casi el 30% de la ocupación, sólo sobresalen dos sectores: la rama AIASE, con el 22% de los asalariados de este estrato, y la de comercio, con el 19,7%. En las grandes empresas, a diferencia de lo que sucede con las PYME, hay una distribución intersectorial del trabajo más simétrica, una característica que también se observó en la distribución del número de empresas presentada en el cuadro 4. Se puede afirmar, pues, que, en general, no existen discrepancias considerables entre la distribución intersectorial de las empresas y la del trabajo en éstas. Lógicamente, si en alguna actividad el porcentaje de participación en el total de empresas difiere sensiblemente de la participación en el total del empleo,

esto revela que en ella hay un número de trabajadores por unidad productiva muy distinto del resto. En el cuadro 8, a partir de los registros de las empresas inscritas en la Seguridad Social, se mide este efecto, presentándose las cifras de la escala media de empleo de los distintos sectores y estratos de tamaño en 2004.

Los datos del cuadro 8 revelan con claridad que en los tres estratos de PYME el tamaño medio de las empresas mantiene una relativa homogeneidad entre los distintos sectores en torno de las medias respectivas (microempresas, 2,7 asalariados; pequeñas, 19,6; medianas, 95,3); en otras palabras, que no existen grandes discrepancias de tamaño medio dentro de cada estrato sectorial. Esto se confirma estadísticamente a través de los reducidos niveles del índice de dispersión.

Cuadro 8.- Número medio de trabajadores por empresa en España, 1997-2004

Ramas de actividad	Número medio de trabajadores por empresa, 2004					Variación del número medio de trabajadores por empresa, 1997-2004				
	TOTAL	Micro con	Pequeñas	Medianas	Grandes	TOTAL	Micro con	Pequeñas	Medianas	Grandes
TOTAL	9,17	2,67	19,58	95,32	974,47	0,58	0,04	0,21	-0,13	38,41
Industrias extractivas	19,85	3,71	20,54	94,33	832,60	-4,98	0,05	0,02	-4,44	-92,32
Manufacturas tradicionales	12,78	3,33	20,34	97,01	576,96	0,91	0,07	0,39	1,85	7,23
Manufacturas intermedias	33,14	3,76	21,54	106,81	894,58	2,43	0,10	0,52	2,28	-18,17
Manufacturas avanzadas	22,48	3,35	21,04	101,01	622,60	2,54	0,07	-0,03	0,07	13,11
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	24,88	2,42	19,27	103,87	1.001,94	-9,19	-0,18	-0,88	-9,77	-448,69
Construcción	8,23	3,08	19,18	88,10	675,51	0,66	0,03	0,49	-1,16	-97,23
Comercio; reparación de vehículos de motor...	6,95	2,54	18,73	92,45	1.316,99	1,28	0,06	0,29	0,81	237,27
Hostelería	5,86	2,63	18,37	95,44	787,85	0,64	0,15	-0,12	-0,54	82,49
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	9,23	2,45	19,63	96,24	1.407,97	-0,31	0,05	0,66	1,31	-584,68
Intermediación financiera	32,09	2,16	21,17	112,89	1.667,17	-4,42	-0,03	0,28	-9,89	123,81
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	9,78	2,42	19,58	99,94	953,71	0,56	-0,01	-0,08	-0,08	116,32
Educación	18,57	3,21	22,42	87,88	1.136,20	2,59	0,14	0,60	5,66	44,94
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	55,08	3,25	21,58	107,19	1.457,47	22,83	0,30	0,05	0,06	448,69
Otros servicios prestados a la comunidad	5,51	2,16	19,85	95,05	660,39	0,30	0,06	0,49	-0,71	-53,86
Índice de dispersión (%) ⁽¹⁾	74,23	19,15	5,92	7,41	34,75					

(1) Índice de dispersión = desviación estándar/media aritmética.

Fuente: Elaborado con los datos de la TGSS.

Una observación de interés en este punto se refiere a las actividades que antes se han calificado como los grandes sectores de la economía española, atendiendo a su alta participación en el número de empresas y en la ocupación total: si se tiene en cuenta el número medio de trabajadores por empresa del conjunto de unidades productivas encuadradas en los sectores de comercio, AIASE y la construcción, se puede comprobar cómo éstos tienen una dimensión intermedia, cuando no reducida respecto del promedio general (6,95, 9,78 y 8,23 asalariados por empresa, respectivamente). Respecto del primero –y cuantitativamente más importante, tanto en número de empresas como de trabajadores, el comercio–, en el gráfico 2 se observó que ha venido perdiendo peso a lo largo de los últimos cinco años en el total de unidades productivas dentro de los estratos de microempresas, pero que lo ha ganado en los estratos de mayor dimensión, sobre todo en

el de las grandes empresas. Ahora se puede afirmar que esta tendencia ha estado acompañada por un incremento en el tamaño medio, más moderado dentro de los estratos de PYME, pero muy señalado en las grandes empresas, cuya dimensión promedio ha crecido en 237 trabajadores entre 1997 y 2004. Y, en relación con las tres grandes agrupaciones de ramas manufactureras aquí consideradas, cabe apuntar que se trata de actividades con una dimensión media relativamente alta en los estratos de PYME, al contrario de lo que sucede entre sus grandes empresas.

Otra perspectiva para el análisis sectorial viene dada por la distribución de las empresas y los trabajadores dentro de cada sector, esto es, la distribución intrasectorial de empresas y trabajadores. Si con los datos anteriores la atención se centraba en la estructura del sistema productivo, con este enfoque se orienta el análisis hacia una caracterización de los

Cuadro 9.- Índice de distribución intrasectorial (IDIE) de las empresas españolas, 2004

Ramas de actividad	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	Grandes
TOTAL (porcentaje de asignación)	51,37	42,66	5,10	0,74	0,13
Industrias extractivas	0,5100	1,0954	4,5841	4,5603	2,5423
Manufactura tradicional	0,6124	1,2115	2,8521	2,7538	2,2052
Manufactura intermedia	0,5470	1,0318	4,2357	6,9941	8,5622
Manufactura avanzada	0,7384	1,0509	2,6235	4,0734	6,5152
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	0,9473	0,9678	1,2416	3,1593	10,5204
Construcción	0,9010	1,0390	1,6448	1,2556	0,6213
Comercio; reparación de vehículos de motor...	0,9909	1,0557	0,7076	0,5247	0,4901
Hostelería	0,8506	1,2310	0,6390	0,6154	0,5924
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1,1793	0,8278	0,6938	0,6400	0,7026
Intermediación financiera	1,3158	0,7068	0,2797	0,6561	2,5762
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	1,2121	0,8050	0,5511	0,6136	0,9879
Educación	0,9171	0,9580	1,7630	3,7900	1,7738
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	1,1514	0,8423	0,7394	1,2138	1,8893
Otros servicios prestados a la comunidad	0,9039	1,1436	0,7895	0,8791	0,8291
Índice de dispersión (%) ⁽¹⁾	27,32	15,66	83,73	88,26	110,68

(1) Índice de dispersión = desviación estándar/media aritmética.

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

distintos sectores y a la posibilidad de compararlos entre sí. El cuadro 9 ofrece los datos de un indicador que mide en términos relativos la asignación de las empresas por estratos de tamaño dentro de cada una de las catorce ramas de actividad que aquí se distinguen. Este indicador, denominado índice de distribución intrasectorial de las empresas (IDIE), calcula el número de veces que representa la proporción de empresas del sector *i* asignadas al estrato *j* respecto del correspondiente parámetro nacional⁸. En la primera fila del cuadro 9 figuran los parámetros nacionales de asignación, por estratos, de las empresas españolas (en la proporción que ya se mostraba en el cuadro 1). El IDIE compara la asignación concreta de cada sector frente a estos pará-

metros. Uno de los aspectos más sobresalientes que se deduce del cuadro 9 se refiere a las tres ramas manufactureras: en los tres estratos de dimensión superior, es decir, a partir de las pequeñas empresas, se observan altos índices de distribución intrasectorial, pero, sobre todo, en las manufacturas intermedias. Esto resulta coherente con los datos del número medio de trabajadores por empresa ya mostrados en el cuadro 8. En éste se comprobó que la dimensión media de las manufacturas es notoriamente superior, estrato por estrato de tamaño dentro de las PYME, a la del conjunto de sectores.

El cuadro 9 también presenta, en la última fila, un cálculo del grado de dispersión. Valores muy altos en este

⁸ Si x denota el total nacional de empresas, x_j el total nacional de empresas asignadas al estrato de tamaño *j*, x_i el total de empresas del sector *i*, y x_{ij} las empresas del sector *i* asignadas al estrato *j*, entonces, la fórmula para obtener este índice es la siguiente:

$$IDIE = (x_{ij} / x_i) / (x_j / x)$$

Cuadro 10.-Índice de concentración sectorial de las empresas españolas por estratos de tamaño (Cs), 2004

Ramas de actividad	Cs
Industrias extractivas	0,2517
Manufacturas tradicionales	0,1991
Manufacturas intermedias	0,2327
Manufacturas avanzadas	0,1344
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	0,0408
Construcción	0,0514
Comercio; reparación de vehículos de motor...	0,0237
Hostelería	0,0985
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0,0921
Intermediación financiera	0,1643
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	0,1089
Educación	0,0605
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	0,0805
Otros servicios prestados a la comunidad	0,0612

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

grado de dispersión indican discrepancias sectoriales importantes en la distribución de las empresas. Los datos ofrecidos, teniendo en cuenta el reparto normal de las empresas, no sugieren, en todo caso, grandes asimetrías entre las distintas actividades productivas. Existen métodos alternativos para determinar, a través de una medida escalar, el grado de concentración –por estratos de tamaño– de las empresas de un sector, y comparar esta concentración entre ramas de actividad. Aquí se calcula un índice empleado en los estudios de concentración de empresas de un sector según zonas geográficas. Sustituyendo la referencia a la zona geográfica por otra de estrato de tamaño, se denotará a este índice como Cs, que será el índice de concentración del sector⁹. Éste es un índice que, para valores superiores a 0,25, implica una concentración por estratos relativamente alta. Esta medida se aplicará a cada una de las catorce actividades que aquí se estudian. En

términos prácticos, lo que hace este índice es medir la discrepancia que existe en la distribución de las empresas de un sector entre los diferentes estratos frente a la que corresponde a los parámetros nacionales. En definitiva, este indicador, tal y como aquí se emplea, es una medida de carácter estrato-sectorial que permite analizar comparativamente el grado de concentración de empresas de las distintas ramas de actividad.

De acuerdo con los criterios anteriores, únicamente las industrias extractivas presentarían un grado alto de concentración de sus empresas (Cs = 0,2517). El resto de las ramas de actividad no alcanzan la marca de 0,25, lo que significa que no mantienen estructuras de distribución atípicas frente a los parámetros nacionales. Las más altas concentraciones de empresas, aparte de la que se acaba de comentar, se encuentran en las manufacturas inter-

⁹ La fórmula de este índice de concentración es la siguiente:

$$C_s = \frac{1}{2} \sum_{j=1}^k |(x_{sj}/x_s) - (x_j/x)|$$

donde x_{sj} es la variable (número de empresas) sobre la que se aplica el índice en la actividad s . De acuerdo con ello, x_j es el valor total, sumando todas las actividades, que corresponde a la variable en el estrato de tamaño j , y x es el total regional –en este caso, el del conjunto de España– de esa misma variable (Pardos et al, 2004).

Cuadro 11.- Índice de distribución intrasectorial de los trabajadores (IDIT) de las empresas españolas, 2004

Ramas de actividad	Micro con	Pequeñas	Medianas	Grandes
TOTAL (porcentaje de asignación)	24,81	27,07	18,75	29,37
Industrias extractivas	0,4575	1,2693	1,3518	0,9853
Manufacturas tradicionales	0,7698	1,3503	1,3549	0,6448
Manufacturas intermedias	0,2692	0,7621	1,3163	1,6346
Manufacturas avanzadas	0,4093	0,8673	1,2504	1,4614
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	0,3201	0,3632	0,8619	2,2496
Construcción	1,2213	1,4713	1,0379	0,3544
Comercio; reparación de vehículos de motor...	1,3143	0,9760	0,7534	0,9141
Hostelería	1,6356	1,0099	0,7955	0,5846
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0,9375	0,8389	0,7840	1,3393
Intermediación financiera	0,2426	0,1669	0,4362	2,7679
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	0,8819	0,7032	0,9619	1,3977
Educación	0,4934	0,9794	1,7138	0,9911
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	0,1534	0,3513	0,8929	2,3815
Otros servicios prestados a la comunidad	1,4382	1,0292	1,0454	0,5739
Índice de dispersión (%) ⁽¹⁾	65,34	43,87	31,59	56,52

(1) Índice de dispersión = desviación estándar/media aritmética.
Fuente: Elaborado con los datos de la TGSS.

medias ($C_s = 0,2327$), lo que ya ha sido anticipado al valorar las cifras del cuadro 9, las manufacturas tradicionales ($C_s = 0,1991$), la intermediación financiera ($0,1643$), las manufacturas avanzadas ($C_s = 0,1344$) y la rama AIAE ($C_s = 0,1089$).

El cuadro 11 muestra las cifras del índice de distribución intrasectorial de los trabajadores, que responde a la misma lógica que el IDIE de las empresas (aquí, los parámetros nacionales de asignación, por estratos, son los que se deducen del cuadro 7). Aparentemente, como sugieren las cifras relativamente bajas del índice de dispersión, el reparto intrasectorial de los trabajadores es más homogéneo que el de las empresas. Sin embargo, en algunas actividades se observan fuertes discrepancias frente a los parámetros nacionales: así, en las tres ramas de manufacturas, en la producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua, en la intermediación financiera o en las actividades sanitarias y veterinarias.

Se ha calculado también el índice de concentración C_s para la variable trabajo, lo que facilita la comparación de la concentración por estratos de tamaño, no sólo entre sectores, sino también entre las variables de trabajo y número de empresas. En el cuadro 12 se presentan los valores de este índice, calculados, esta vez, para dos poblaciones: por un lado, las PYME (C_s -PYME), y, por otro, el conjunto de estratos de tamaño (C_s -Total).

A partir de las cifras del cuadro 12 se comprueba cómo en algunas actividades la concentración por estratos de tamaño de la ocupación es mayor que la de las empresas. Son notables los casos de las ramas de producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua, intermediación financiera, y actividades sanitarias y veterinarias, sectores en los que la concentración de los trabajadores por estratos de tamaño es alta, puesto que superan con amplitud la cota de 0,25. Merecen igualmente mención otras

Cuadro 12.- Índice de concentración sectorial de los trabajadores de las empresas españolas por estratos de tamaño (Cs), 2004

Ramas de actividad	Cs-Total	Cs-PYME
Industrias extractivas	0,1389	0,1915
Manufacturas tradicionales	0,1614	0,1156
Manufacturas intermedias	0,2457	0,2227
Manufacturas avanzadas	0,1825	0,1733
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	0,3670	0,2108
Construcción	0,1896	0,0613
Comercio; reparación de vehículos de motor...	0,0780	0,0945
Hostelería	0,1603	0,1386
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0,0996	0,0321
Intermediación financiera	0,5192	0,1716
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	0,1168	0,0604
Educación	0,1339	0,1879
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	0,4057	0,2915
Otros servicios prestados a la comunidad	0,1251	0,0779

Fuente: Elaborado con los datos de la TGSS.

ramas en las que se observa este mismo hecho, aunque sea con menor intensidad: así, en las manufacturas intermedias el índice Cs del trabajo tiene un valor de 0,2457, frente al 0,2327 del mismo índice aplicado al número de empresas; en las manufacturas avanzadas (0,1825 y 0,1344, respectivamente); construcción (0,1896 y 0,0514); hostelería (0,1603 y 0,0985); educación (0,1339 y 0,0605), y otros servicios prestados a la comunidad (0,1251 y 0,0612).

En el cuadro 12 también se incorporan los datos del índice Cs-PYME, que tiene en cuenta exclusivamente el número de asalariados en los estratos de tamaño de las pequeñas y medianas empresas. Esto permite determinar el efecto que tiene la inclusión de los trabajadores de las grandes empresas sobre el cálculo de la concentración. En las ramas manufactureras –que presentan concentraciones relativamente altas de trabajo y empresas– no se aprecian diferencias importantes entre los índices Cs-Total y Cs-PYME.

Sí son significativas las discrepancias en las ramas de producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua (Cs-Total = 0,3670 y Cs-PYME = 0,2108), construcción (0,1896 y 0,0613), transporte (0,0996 y 0,0321), intermediación financiera (0,5192 y 0,1716), AIASE (0,1168 y 0,0604), y actividades sanitarias y veterinarias (0,4057 y 0,2915). En todas estas actividades el efecto de las grandes empresas es el de incrementar el grado de concentración de los asalariados, lo que indica que la participación de aquéllas en el total de trabajadores del sector diverge en una proporción significativa del parámetro nacional. Este análisis sectorial de las PYME españolas se complementa con el que más adelante se le dedica dentro de la evolución de la demografía empresarial en 2004. Previamente, se concluye el retrato PYME hasta aquí realizado considerando otros dos aspectos cruciales: la condición jurídica de las empresas y sus estratos de ingresos anuales.

2.3

La condición jurídica de las empresas

Cuadro 13.- Distribución de las empresas españolas según su condición jurídica y estrato de tamaño, 2004

Tipos de condición jurídica	TOTAL		Micro sin		Micro con		Pequeñas		Medianas		Grandes	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
TOTAL	3.060.409	100,00	1.572.256	100,00	1.305.527	100,00	155.984	100,00	22.624	100,00	4.018	100,00
Sociedad anónima	120.587	3,94	26.011	1,65	48.058	3,68	34.261	21,96	9.961	44,03	2.296	57,14
Sociedad de R. limitada	916.906	29,96	230.951	14,69	575.916	44,11	99.466	63,77	9.544	42,19	1.029	25,61
Sociedad colectiva	401	0,01	78	0,00	280	0,02	37	0,02	4	0,02	2	0,05
Sociedad comanditaria	96	0,00	23	0,00	43	0,00	12	0,01	14	0,06	4	0,10
Comunidad de bienes	94.782	3,10	42.305	2,69	50.883	3,90	1.552	0,99	36	0,16	6	0,15
Sociedad cooperativa	25.714	0,84	6.229	0,40	15.158	1,16	3.504	2,25	667	2,95	156	3,88
Asociaciones y otros tipos	127.295	4,16	59.222	3,77	59.898	4,59	6.534	4,19	1.356	5,99	285	7,09
Org. autónomos y otros	8.345	0,27	761	0,05	4.118	0,32	2.184	1,40	1.042	4,61	240	5,97
Persona física	1.766.283	57,71	1.206.676	76,75	551.173	42,22	8.434	5,41		0,00		0,00

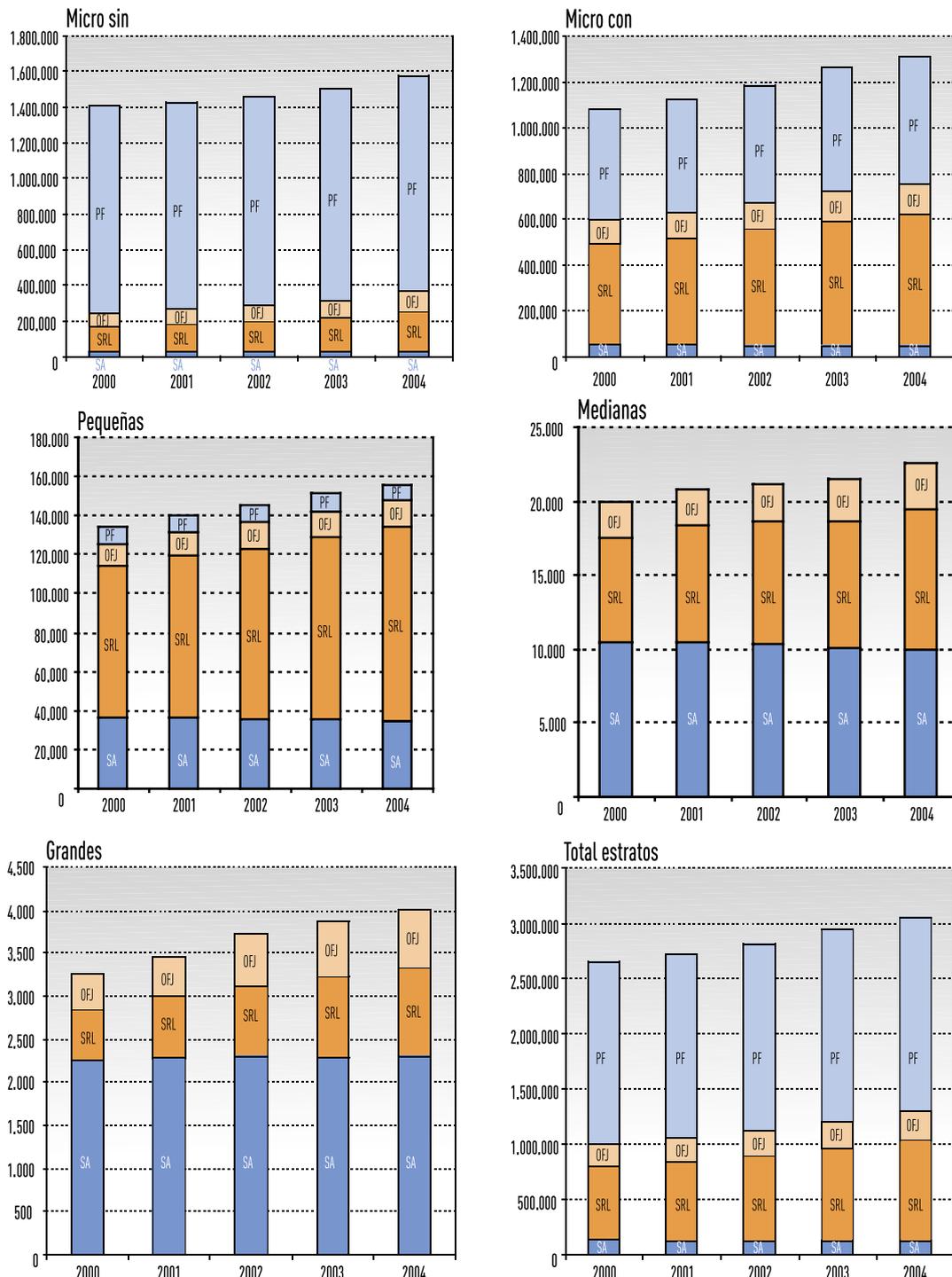
Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

En el cuadro 13 se describe la distribución de las empresas españolas según su condición jurídica en 2004. Cabe destacar el alto porcentaje de empresas que, a escala nacional, están organizadas bajo la figura de sociedades de responsabilidad limitada (casi un 30%). Incluso, entre las de PYME, excepto en las microempresas sin asalariados (abrumadamente, personas físicas), este porcentaje es sustancialmente mayor. Dentro del conjunto PYME, las sociedades anónimas sólo suponen una proporción mayoritaria en las medianas empresas (44%), y significativa en las pequeñas (22%).

En el gráfico 3 se representa la evolución, por tipos de condición jurídica (reagrupadas algunas categorías), de cada estrato de tamaño empresarial en España entre los años 2000 y 2004. 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 2000-2004 se produjo un incremento de 415.391 empresas en todo el territorio nacional. De éstas, 249.542 fueron sociedades de responsabilidad limitada, es decir, el 60% de ese

Gráfico 3.- Evolución las empresas españolas por condición jurídica, 2000-2004

(Número de empresas por estratos de tamaño)



Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

Cuadro 14.- Contribución al crecimiento del número total de empresas, según condición jurídica y estrato de tamaño, 2000-2004

Condición jurídica	TOTAL		Micro sin		Micro con		Pequeñas		Medianas		Grandes	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
TOTAL	415.391	15,70	163.547	11,61	226.863	21,03	21.537	16,02	2.685	13,47	759	23,29
Sociedades anónimas	-8.717	-0,33	988	0,07	-6.995	-0,65	-2.301	-1,71	-456	-2,29	47	1,44
SRL	249.542	9,43	86.753	6,16	137.839	12,78	22.125	16,46	2.393	12,00	432	13,26
Otras formas jurídicas	59.439	2,25	27.439	1,95	28.796	2,67	2.176	1,62	748	3,75	280	8,59
Personas físicas	115.127	4,35	48.367	3,43	67.223	6,23	-463	-0,34	0	0,00	0	0,00

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

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 explicaron el 60,76% de su aumento; en las pequeñas empresas, el 102,73%, y, en las medianas, el 89,12%.

Otro rasgo evolutivo destacado en la estructura jurídica de las empresas es la reducción del número de sociedades anónimas: entre los dos años citados se produjo a escala nacional una destrucción neta de éstas equivalente a 8.717 empresas. Dentro del grupo de microempresas con asalariados, en diciembre de 2004 existían 6.995 sociedades anónimas menos; entre las pequeñas empresas, 2.301 menos, y, entre las medianas, 456. En el cuadro 14 se detalla la contribución –positiva o negativa– al crecimiento del número de empresas de cada una de las principales formas jurídicas.

Así, entre 2000 y 2004, el número total de empresas españolas se incrementó en un 15,7%: de este aumento, 9,43 puntos porcentuales son atribuibles a las SRL, 4,35 a las personas físicas, 2,25 a otras formas jurídicas, en tanto que las sociedades anónimas se redujeron en un 0,33%.

2.4

Las PYME desde la óptica de los ingresos

En este apartado se examinan las empresas desde el punto de vista de sus ingresos. La información disponible, basada en el DIRCE, clasifica a las empresas de acuerdo con varios estratos de ingresos: para 2004 –o, para ser más precisos, ya se ha dicho, a 1 de enero de 2005–, se cuenta con datos que distribuyen a las empresas en función de estratos de ingresos que se ajustan a la recomendación de la Comisión Europea sobre la definición de PYME de 6 de mayo de 2003¹⁰(cuadro 15). Puede observarse, en particular, cómo el 97,71% de las PYME españolas operan con un volumen anual de ingresos inferior a los dos millones de euros, y en un porcentaje abrumador, que ronda el 99%, en el caso de las microempresas.

En conjunto, el 97,6% de las unidades productivas españolas registra unos ingresos anuales inferiores a los dos millones de euros, y únicamente una mínima fracción (2.608 empresas, el 0,09% del total) supera los 50 millones de euros. De éstas, la mayor parte (1.572) son empresas que se catalogan de grandes desde el punto de vista de su número de asalariados, superior a 250; y tan sólo 1.035 PYME, casi todas medianas, superan la cota anual de ingresos de 50 millones de euros (lo que, por cierto, les excluiría de la definición PYME propuesta por la Comisión Europea: véase la nota al pie de página 2).

Cuadro 15.- Distribución de las empresas españolas en función de su volumen de ingresos y por estratos de tamaño, 2004

(Número de empresas y porcentajes)

Estratos de tamaño	Volumen de ingresos (en millones de euros)				
	TOTAL	< 2	2 a 10	10 a 50	> 50
TOTAL	3.060.409	2.986.921	59.611	11.269	2.608
(%)	100,00	97,60	1,95	0,37	0,09
Micro sin	1.572.256	1.570.872	1.330	43	11
(%)	100,00	99,91	0,08	0,003	0,001
Micro con	1.305.527	1.289.935	15.063	517	12
(%)	100,00	98,81	1,15	0,04	0,001
Pequeñas	155.984	118.440	33.937	3.433	174
(%)	100,00	75,93	21,76	2,20	0,11
Medianas	22.624	7.158	8.564	6.063	839
(%)	100,00	31,64	37,85	26,80	3,71
PYME	3.056.391	2.986.405	58.894	10.056	1.036
(%)	100,00	97,71	1,93	0,33	0,03
Grandes	4.018	516	717	1.213	1.572
(%)	100,00	12,84	17,84	30,19	39,12

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

¹⁰ Esta recomendación de la Comisión Europea no se refiere exactamente a los ingresos de las empresas, sino, más bien, a su volumen de negocios. De tal manera que la clasificación de las empresas disponible para este trabajo ha de considerarse como una aproximación a la citada recomendación. En particular, la Comisión establece los siguientes límites en cuanto al volumen de negocios que define cada estrato empresarial: microempresas, menos de 2 millones de euros anuales; pequeñas empresas, hasta 10 millones, y, medianas, hasta 50 millones.

Por otra parte, parece razonable que entre las microempresas, con un máximo de 9 trabajadores, exista un número muy escaso de unidades productivas con capacidad para desbordar el límite de los dos millones de euros. Pero debe observarse igualmente que en una amplia mayoría –más de las tres cuartas partes– de las pequeñas empresas, y casi un tercio de las medianas, tampoco se supera ese límite (de hecho, sólo el 30% de éstas genera ingresos anuales superiores a los 10 millones de euros).

Tras esta primera perspectiva general, debe examinarse, por estratos de ingresos, y de un modo similar a como se hizo por estratos de empleo, la distribución sectorial de las empresas españolas (cuadro 16), con particular atención al rango, de hasta dos millones de euros anuales, en que se concentra la mayor parte de las PYME. En el cuadro 16 es difícil

encontrar diferencias reseñables en el reparto sectorial de las empresas, debido al altísimo porcentaje de unidades productivas que absorbe en cada una de las ramas el estrato de ingresos de menos de dos millones de euros. Esto es, a su vez, consecuencia directa del enorme peso que tienen –y del sesgo que generan– las microempresas dentro del tejido productivo español¹¹. No obstante, en la última columna del cuadro se ofrecen, desde esta perspectiva, los valores del índice de concentración de las empresas de cada sector (Cs), que mide las discrepancias en la asignación según estratos de ingreso que existen entre cada rama y los parámetros nacionales¹².

En general, los valores del índice Cs son bastante bajos, lo cual indica que entre los distintos sectores existen diferencias poco significativas en el reparto de las empresas. Quizá convenga mencionar las tres

Cuadro 16.- Distribución sectorial de las empresas españolas en función de sus estratos de ingresos, 2004

(En porcentajes)

Ramas de actividad	TOTAL	Millones de euros				Cs
		< 2	2 a 10	10 a 50	> 50	
TOTAL	100,00	97,60	1,95	0,37	0,09	
Industrias extractivas	100,00	86,68	10,98	1,84	0,50	0,1092
Manufacturas tradicionales	100,00	93,20	5,36	1,17	0,27	0,0440
Manufacturas intermedias	100,00	85,92	9,71	3,30	1,07	0,1168
Manufacturas avanzadas	100,00	91,83	5,82	1,70	0,65	0,0577
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	100,00	88,65	7,84	2,46	1,05	0,0895
Construcción	100,00	97,78	1,93	0,26	0,04	0,0018
Comercio; reparación de vehículos de motor...	100,00	96,88	2,56	0,47	0,09	0,0072
Hostelería	100,00	99,31	0,60	0,08	0,01	0,0171
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	100,00	98,22	1,46	0,25	0,06	0,0062
Intermediación financiera	100,00	98,39	0,74	0,45	0,42	0,0121
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	100,00	98,66	1,14	0,16	0,03	0,0106
Educación	100,00	99,13	0,76	0,10	0,02	0,0153
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	100,00	99,30	0,54	0,13	0,02	0,0170
Otros servicios prestados a la comunidad	100,00	99,10	0,74	0,13	0,03	0,0150

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

ramas que más alta concentración sectorial relativa en los estratos más altos de ingresos presentan dentro del conjunto de las empresas españolas. No puede sorprender: las manufacturas intermedias tienen un índice Cs de 0,1168, que responde al mayor peso que tienen sus unidades productivas, en términos relativos, en los estratos de ingreso mayores de dos millones de euros anuales; por esta misma razón, en el caso de las industrias extractivas el índice es de 0,1092, y, en la rama de producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua, de 0,0895.

En fin, las cifras del cuadro 17, centradas en las empresas que mayoritariamente dominan el tejido empresarial español –las de menos de 9 trabajadores–, muestran, en mayor medida si cabe, lo recién apuntado: los valores del índice Cs son ahora, casi sin excepción, extraordinariamente reducidos. No hay sectores, salvo el de producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua, en los que se observe una fracción mínima de microempresas que superen los dos millones de euros anuales de ingreso.

Cuadro 17.- Distribución sectorial de las microempresas españolas en función de sus estratos de ingresos, 2004

(En porcentajes)

Ramas de actividad	TOTAL	Millones de euros				Cs
		> 2	2 a 10	10 a 50	> 50	
TOTAL	100,00	99,4101	0,5696	0,0195	0,0008	
Industrias extractivas	100,00	98,9016	1,0984	0,0000	0,0000	0,0053
Manufacturas tradicionales	100,00	99,2731	0,7038	0,0213	0,0018	0,0014
Manufacturas intermedias	100,00	99,1985	0,7528	0,0399	0,0089	0,0021
Manufacturas avanzadas	100,00	99,4938	0,4640	0,0422	0,0000	0,0011
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	100,00	94,8353	5,1647	0,0000	0,0000	0,0460
Construcción	100,00	99,5406	0,4345	0,0238	0,0011	0,0014
Comercio; reparación de vehículos de motor...	100,00	99,0029	0,9745	0,0219	0,0007	0,0041
Hostelería	100,00	99,9306	0,0680	0,0011	0,0004	0,0052
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	100,00	99,5895	0,4020	0,0084	0,0000	0,0018
Intermediación financiera	100,00	99,7605	0,1958	0,0361	0,0076	0,0037
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	100,00	99,3246	0,6420	0,0331	0,0003	0,0009
Educación	100,00	99,9532	0,0448	0,0020	0,0000	0,0054
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	100,00	99,9789	0,0211	0,0000	0,0000	0,0057
Otros servicios prestados a la comunidad	100,00	99,8835	0,1138	0,0022	0,0006	0,0047

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

¹¹ En el informe 5/2005 del Consejo Económico y Social, *El proceso de creación de empresas y el dinamismo empresarial*, página 20, se hace un apunte al respecto que aquí resulta particularmente oportuno: "La elevada presencia de los empresarios autónomos en el tejido empresarial español invita a la cautela en cuanto a las consideraciones respecto al mismo, ya que esta circunstancia sesga, obviamente, los resultados del análisis".

¹² Véase la nota a pie número 9 de este capítulo para la interpretación de este índice.

2.5

La dinámica empresarial en 2004

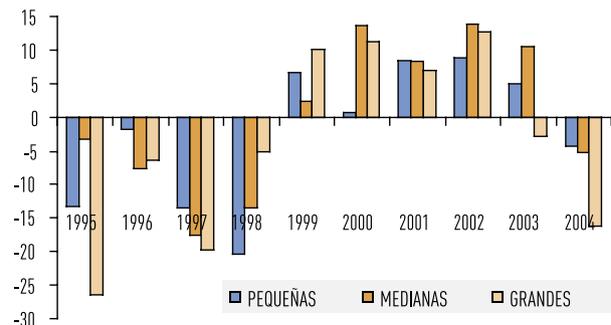
La actividad de las empresas españolas pulsó en 2004 de forma notable, como muestran los datos del informe anual de la Central de Balances del Banco de España¹³, lo que se ha reflejado también en unos resultados económicos positivos, tanto en términos de rentabilidad económica como financiera (dándose, además, un interesante cambio de tendencia, del que da cuenta el gráfico 4, con más empresas que han tenido un resultado neto total positivo, y menos que lo han tenido negativo). De ello se han beneficiado, en general, las empresas de mayor tamaño, pero también, claramente, una gran parte de las PYME. En este mismo Informe se dedica un capítulo a "La estructura económico-financiera y resultados de las micro, pequeñas y medianas empresas españolas en 2004", a partir de los datos de avance del Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores de España, que cubre un conjunto de empresas, sobre todo en los estratos inferiores de tamaño, mucho más amplio y representativo que el de la Central de Balances Anual.

Pues bien, parece claro, a la vista tanto de los datos del informe de la Central de Balances Anual del Banco de España (que cuenta, para 2004, con un anejo estadístico sobre las pequeñas empresas, a partir de la base de datos de cuentas anuales depositadas en los Registros Mercantiles) como de los obtenidos a partir del Centro de Procesos

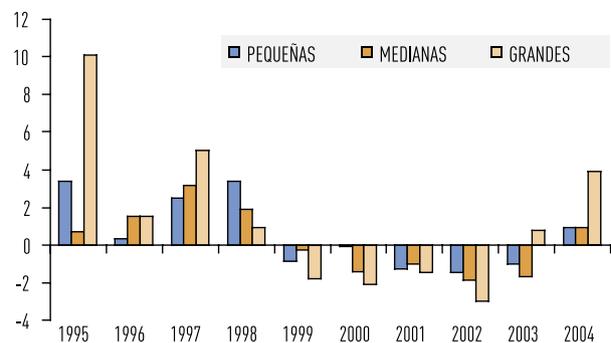
Gráfico 4.- Empresas con resultado neto total positivo/negativo, 1995-2004

(Tasas de variación sobre las mismas empresas del año anterior)

EMPRESAS CON RESULTADO NEGATIVO



EMPRESAS CON RESULTADO POSITIVO



Fuente: Elaborado con los datos de la Central de Balances del Banco de España.

¹³ Véase Central de Balances. Resultados anuales de las empresas no financieras. 2004, Banco de España, 2005.

Estadísticos del Colegio de Registradores de España, el muy positivo efecto que ha tenido, a lo largo del último decenio, la reducción de los tipos de interés sobre el coste financiero de las PYME españolas, que ha permitido mantener en estos años, y a pesar de las oscilaciones en su rentabilidad económica, un apalancamiento financiero positivo (o amplificador)¹⁴. Apalancamiento que ha repuntado en 2004, como resultado de la continuada senda decreciente de los costes financieros, en combinación, este último año, con unas mayores rentabilidades, particularmente en las empresas de tamaño mediano.

Sobre todo esto se ofrece una detallada exposición en el capítulo 4, pero no estará de más subrayar aquí cómo, al tiempo que disminuían los tipos de interés y se abrían nuevas vías de financiación empresarial, se ha ido evaporando la discriminación que sufrían hasta hace poco las PYME, en forma de unas cargas financieras muy superiores a las de las empresas grandes. No han desaparecido, sin duda, los problemas de acceso al crédito de las empresas pequeñas y medianas –el capítulo 5 de este Informe se ocupa, precisamente, de la experiencia de los sistemas de garantías en España–, pero sí se ha amortiguado el hándicap de interés que éstas debían soportar en su actividad.

Tal y como se detalla en el capítulo 4, a lo largo de 2004 las PYME españolas se beneficiaron de un mayor apalancamiento financiero, como resultado de unos bajos tipos de interés y de una relativamente abundante disponibilidad de recursos. Las microempresas, en particular, consiguieron mejorar sustancialmente sus márgenes de beneficio y obtener fuertes reducciones en sus gastos financieros y en su

endeudamiento, al tiempo que mantenían su empleo fijo. Y en todos los estratos de PYME, en general, se recuperaron los ratios de rentabilidad de sus recursos propios (ROE), en un clima de mayor actividad y mayor generación de valor añadido.

Pues bien, para comprobar como se ha traducido este positivo clima económico-financiero en la dinámica de las empresas españolas, la atención se centrará, a partir de aquí, en el análisis de la demografía empresarial en 2004, como complemento –con los datos del DIRCE a 1 de enero de 2004 y 2005, y los de la Tesorería General de la Seguridad Social correspondientes a 2004– del capítulo siguiente, «Entrada y salida de la PYME en la economía española», centrado, a través de la primera de estas bases, en las tendencias observadas hasta el 1 de enero de 2004. El cuadro 18 presenta las cifras de las tasas de entrada, salida y rotación de empresas a escala nacional.

El cuadro 18 muestra cómo las diferentes tasas han mantenido en 2004 un comportamiento estable, al menos respecto del año anterior. Las microempresas sin asalariados son, con diferencia, el estrato de unidades productivas más dinámico: su tasa de rotación (TR) registró un 33,10% en 2004, frente al 15,29% de las microempresas con asalariados, al 23,44% del conjunto de PYME, o al exiguo 2,56% de las grandes empresas. Como se puede fácilmente comprobar, los niveles de todas las tasas aquí presentadas caen a medida que se avanza desde el estrato de tamaño inferior (micro sin) hacia el superior (grandes empresas). Esto se debe a que la movilidad empresarial disminuye con la dimensión de las empresas.

¹⁴ El apalancamiento financiero de una empresa o, como en este caso, de un conjunto de ellas, es la diferencia entre su rentabilidad económica (o del activo neto) y su coste financiero (o de los recursos ajenos). Por otro lado, la rentabilidad financiera (o de los recursos propios) de una empresa es la suma de su rentabilidad económica más su apalancamiento financiero, multiplicado por su ratio de endeudamiento (el cociente entre la financiación ajena y la propia). De este modo, cuando la empresa tenga un apalancamiento financiero positivo (o amplificador), esto es, cuando su rentabilidad económica supere su coste financiero, cualquier aumento en su endeudamiento se traducirá en una mayor rentabilidad de los recursos propios, lo que, lógicamente, y a igualdad de otros factores, inducirá a una mayor inversión empresarial. Lo contrario sucede cuando se da un apalancamiento financiero negativo (o reductor), esto es, cuando el coste financiero de endeudarse excede, de media, la rentabilidad ordinaria del activo neto de las empresas. De ahí la importancia de la sostenida senda positiva de esta ratio entre las PYME españolas y su repunte, incluso, en 2004.

Cuadro 18.- Tasas de entrada, salida y rotación de las empresas españolas, 2003 y 2004

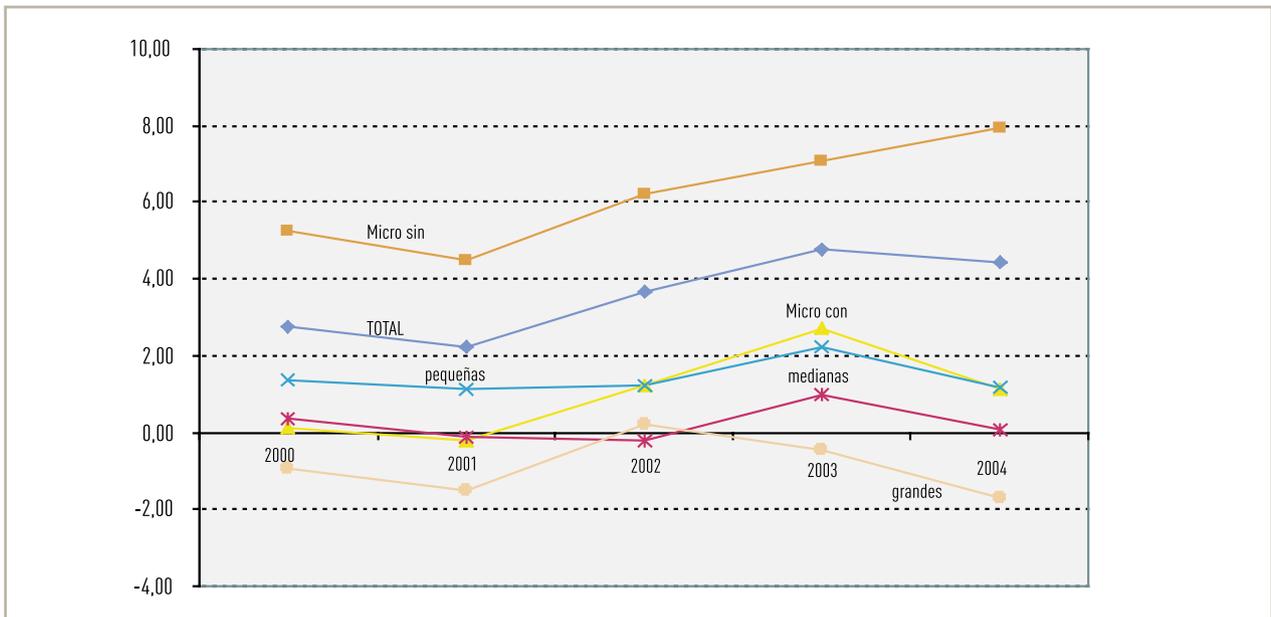
(porcentajes)

Estratos de tamaño	TBE		TBS		TNE		TR	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003
TOTAL	13,92	14,22	9,49	9,44	4,42	4,78	23,41	23,66
Micro sin	20,53	20,56	12,58	13,49	7,95	7,07	33,10	34,04
Micro con	8,20	8,85	7,09	6,13	1,11	2,73	15,29	14,98
Pequeñas	4,44	4,82	3,27	2,60	1,17	2,22	7,71	7,43
Medianas	2,06	2,49	2,01	1,52	0,05	0,96	4,07	4,01
PYME	13,93	14,24	9,50	9,45	4,43	4,79	23,44	23,69
Grandes	0,88	1,25	1,68	1,72	-0,80	-0,47	2,56	2,98

Nota: TBE = tasa bruta de entrada; TBS = tasa bruta de salida; TNE = tasa neta de entrada; TR = tasa de rotación.
Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

Gráfico 5.- Tasas netas de entrada de las empresas españolas, 2000-2004

(porcentajes)



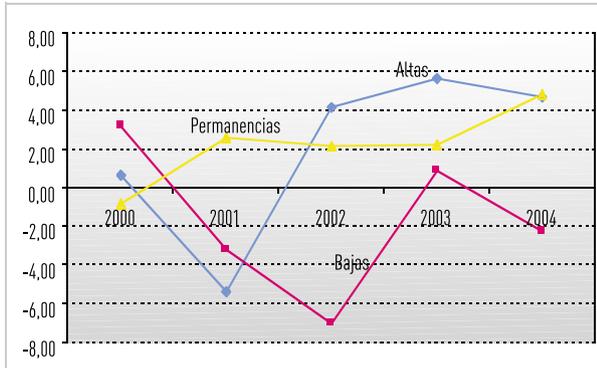
Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

En el gráfico 5 se representa la tendencia de las tasas netas de entrada (TNE) desde el año 2000 al 2004. Esta tasa es la que con mayor claridad permite reflejar las tendencias de la demografía empresarial española del último quinquenio. En el total de empresas se aprecia un aumento relativamente

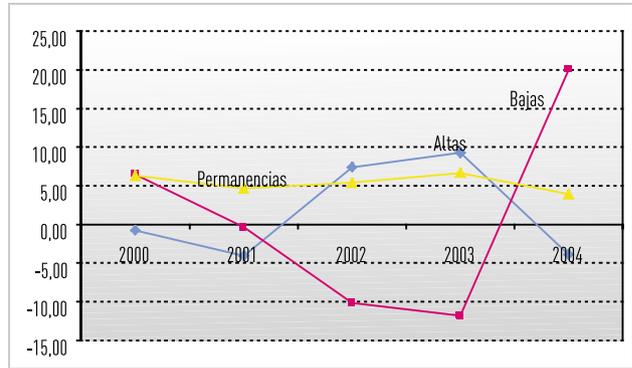
estable de la TNE, aunque truncado en alguna medida en 2004. Este aumento ha sido propiciado por el crecimiento de la TNE de las microempresas sin asalariados, por su ya comentado gran peso dentro del conjunto de estratos de tamaño, y también por los altos niveles que han alcanzado sus tasas. En los

Gráfico 6.- Tasas de crecimiento del número de altas, bajas y permanencias de las PYME españolas, 2000-2004
(porcentajes)

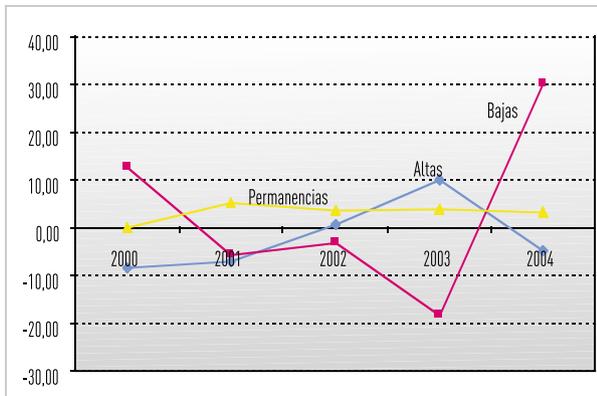
Micro sin



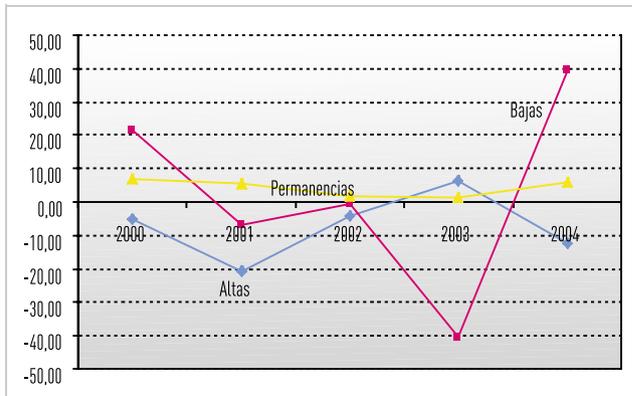
Micro con



Pequeñas



Medianas



Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

otros estratos de tamaño, incluido el de microempresas con asalariados, la TNE ha evolucionado de forma irregular. Lo que sí resulta un hecho común – excepto para las microempresas sin asalariados– es la caída de la TNE en 2004.

El comportamiento dinámico de la TNE depende, naturalmente, de la evolución de las tres variables empleadas en su construcción (altas, bajas y permanencias). En el gráfico 6 se ilustra la senda dibujada por las tasas de crecimiento de estas tres variables en cada uno de los estratos de tamaño PYME. Lo más revelador es la estabilidad que ha mostrado el ritmo de crecimiento del número de

empresas que permanecen activas. Esto se verifica en los tres estratos de tamaño PYME superiores: entre las microempresas con asalariados, el crecimiento anual ha rondado los 5 puntos porcentuales; entre las pequeñas empresas, los 3 puntos, y, en las medianas, aunque con algo más de irregularidad, los 4 puntos.

Entre las microempresas sin asalariados, en cambio, el crecimiento de las empresas activas ha ido acelerándose, al pasar gradualmente su tasa de incremento de un valor negativo (-0,86%) a otro notablemente positivo (4,82%). Este resultado respecto de las empresas que permanecen activas es positivo, y

quizá indica un aumento en la expectativa de vida de las PYME españolas. En cuanto al comportamiento del número de altas y de bajas, el gráfico 6 expresa una apreciable irregularidad. No obstante, en 2004 se comprueba nuevamente un paralelismo entre los tres estratos superiores de PYME: las tasas de crecimiento de las altas cayeron –llegando a valores negativos, lo que significa reducción en el número de altas frente al año anterior–, mientras que las tasas de bajas aumentaron hasta alcanzar niveles muy altos (20% en las microempresas con asalariados, 30% en las pequeñas empresas y 40% en las medianas). Y este resultado negativo es el origen de la ruptura del crecimiento de las TNE que se observó en el gráfico 5. Por el contrario, en el grupo de microempresas sin asalariados, tanto la tasa de incremento de las altas como la de las bajas descendió en 2004, lo que hizo que éste fuera el único estrato de empresas con aumento en su TNE (gráfico 5). Las cifras de entrada neta de empresas (altas-bajas) son incluso más elocuentes: de las 118.867 unidades productivas que corresponden a la creación total neta de empresas del período 2004, el 87,24%, es decir, 103.701 empresas, fueron microempresas sin asalariados. Sin duda, éste es un matiz muy significativo de la dinámica empresarial española.

Por otro lado, los registros de las empresas inscritas en la Seguridad Social permiten examinar la evolución de las plantillas de las empresas¹⁵. En particular, en el cuadro 19 se ofrece información sobre la evolución de las plantillas de aquellas empresas que permanecen en dos períodos de tiempo consecutivos, diciembre de *t* y diciembre de *t+1*, por lo que para su clasificación por tamaño de empresa se toma como período de referencia el inicial. En otras palabras, el cuadro se fija en el comportamiento de las empresas que permanecen activas.

En el cuadro 19 se distribuye el total de empresas (o permanencias) en tres categorías: aquellas que durante el período (2004) han reducido su plantilla; las que la han mantenido estable, y las que la han aumentado. El cuadro permite observar algunas divergencias destacadas en la evolución de las plantillas de los distintos estratos de empresas activas. Las mayores diferencias se producen, sobre todo, entre las microempresas y el resto de los estratos. Las microempresas son, señaladamente, las que tienen el porcentaje más alto de empresas con estabilidad en sus plantillas (60,03%). En el otro extremo del conjunto PYME están las medianas empresas, con una proporción de unidades productivas estables de apenas el 4,72%. Parece haber, pues, una clara relación inversa entre el tamaño empresarial y la estabilidad en las plantillas. Por otro lado, no puede dejar de considerarse positivo el que, en todos los estratos, el porcentaje de unidades productivas que han aumentado sus plantillas supere al de las unidades que las han reducido, excepto en el de las pequeñas empresas, en las cuales, en todo caso, se da una mínima diferencia en contra.

Cabe subrayar, llegando a este punto, que el colectivo de empresas activas ha mantenido en 2004 un ritmo de crecimiento positivo y relativamente estable (gráfico 6)¹⁶. Y, considerando que el aumento y la estabilidad de las plantillas representan, en conjunto, la pauta de comportamiento mayoritaria de este grupo –casi el 80% del total de las PYME activas, y el 60% de las grandes empresas–, se puede afirmar que el tejido productivo español ha mantenido, desde la óptica del empleo, un desempeño no carente de vigor en 2004¹⁷.

¹⁵ Ha de recordarse en este punto que en la base de datos de la Seguridad Social no se considera la ocupación que proporcionan las microempresas sin asalariados

¹⁶ Excepto las microempresas sin asalariados –las cuales, precisamente, no se consideran en este análisis de la evolución de las plantillas–, cuyo ritmo de crecimiento ha venido acelerándose desde 2004.

Cuadro 19.- Comportamiento de las "permanencias" de las empresas españolas en función de la evolución de sus plantillas, 2004
(Número de empresas)

Estratos de tamaño	Total		Reducción		Estabilidad		Aumento	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Micro con Pequeñas	897.598	100,0	155.044	17,27	538.847	60,03	203.707	22,69
Medianas	145.720	100,0	61.236	42,02	23.539	16,15	60.945	41,82
PYME	22.257	100,0	9.645	43,33	1.051	4,72	11.561	51,94
Grandes	1.065.575	100,0	225.925	21,20	563.437	52,88	276.213	25,92
TOTAL	3.959	100,0	1.578	39,86	46	1,16	2.335	58,98
	1.069.534	100,0	227.503	21,27	563.483	52,68	278.548	26,04

Fuente: Elaborado con los datos de la TGSS.

El gráfico 7 representa las tendencias marcadas por los porcentajes de las empresas activas que han mantenido estables, aumentado o reducido sus plantillas, según estratos de tamaño. Un rasgo común en los tres estratos del conjunto PYME es la baja movilidad del porcentaje de unidades productivas que han mantenido estables sus plantillas en el período 2000-2004. No obstante, esto tiene consecuencias dispares según el estrato de tamaño que se analice. Dentro del grupo de microempresas con asalariados, aquel porcentaje es muy significativo, lo que deja poco margen para las variaciones de los otros dos porcentajes (aumento y reducción de plantillas). Como fuere, entre los años 2000 y 2003 se observó una ligera caída en la proporción de microempresas con aumento de plantilla, al tiempo que las que reducían plantilla fueron gradualmente ganando peso. El 2004, en cambio, y esto conviene subrayarlo aquí, se invirtió esta tendencia negativa. En relación con las pequeñas empresas, en las cuales las unidades pro-

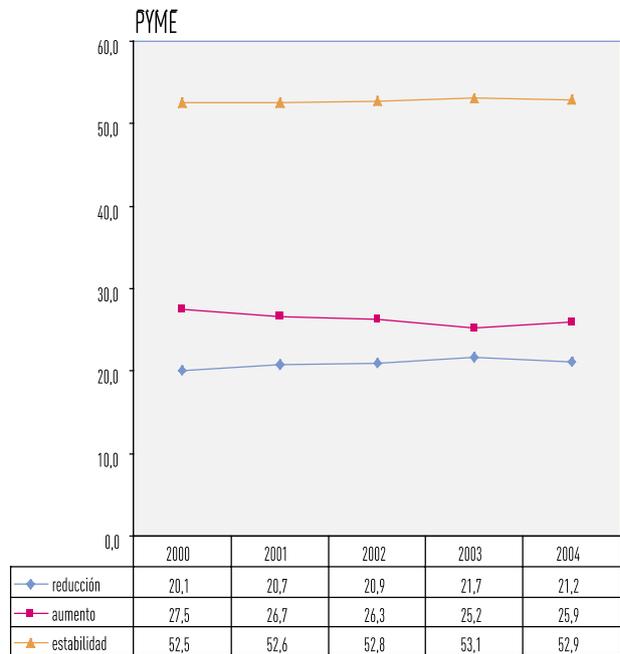
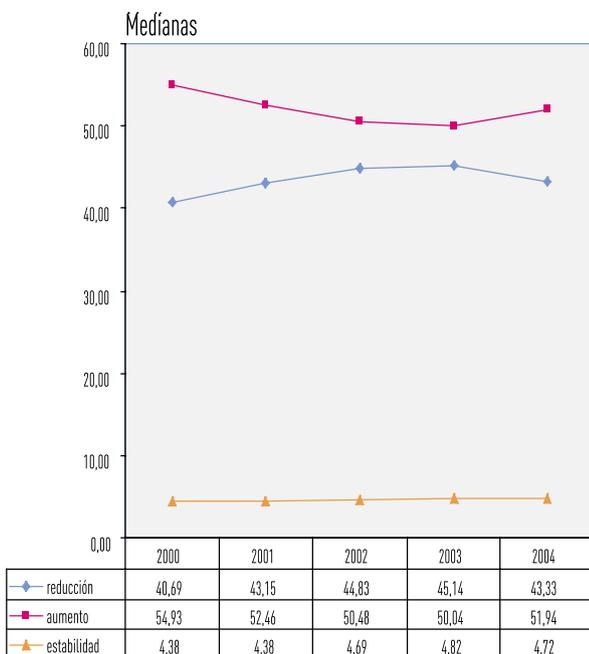
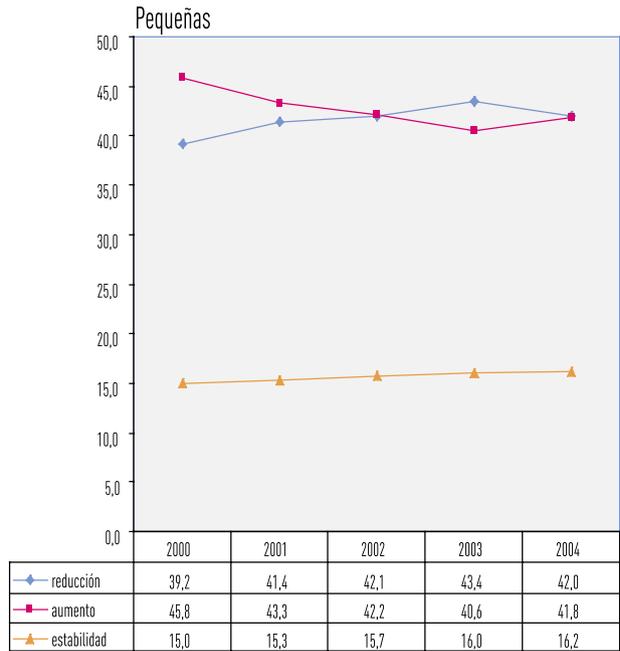
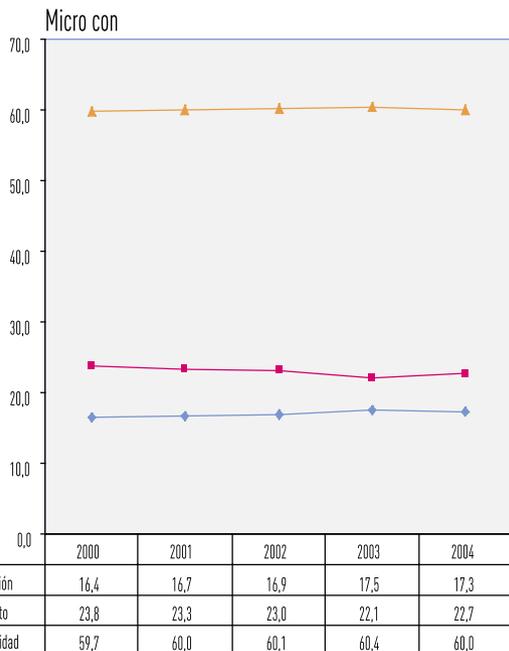
ductivas estables tienen una importancia considerablemente menor, se produjo un juego irregular y de dirección opuesta entre la reducción y el aumento¹⁸.

En el grupo de medianas empresas –con la proporción de estabilidad más baja– se reproduce, aunque con mayor intensidad, el perfil de las microempresas: un desempeño de signo negativo hasta 2003, y recuperación en 2004. Pero en este último caso ha de tenerse presente que las variaciones en los pesos de las empresas que aumentan y reducen sus plantillas tienen consecuencias sobre el empleo mucho más importantes. De modo que, si entre 2000 y 2003 no se observó un comportamiento favorable en las empresas activas desde el punto de vista del empleo, esto sí sucedió en 2004. Sin embargo, de este análisis no se puede extraer una conclusión definitiva en términos de la ocupación, lo cual sólo sería posible a través de un estudio específico de los movimientos de la variable trabajo.

¹⁷ Y esta afirmación es consistente, incluso a pesar de que las tasas netas de entrada hayan dado un giro negativo en 2004 (gráfico 5), puesto que las empresas que permanecen activas representan el grueso de las unidades productivas. Por otra parte, no hay que olvidar que el comentario de este párrafo está basado en la utilización de información procedente de dos bases de datos independientes: por un lado, las cifras relativas al número de altas, bajas y permanencias, cuya fuente es el DIRCE; y, por otro, las cifras que clasifican a las empresas activas (permanencias) según la evolución de sus plantillas, cuya fuente es la TGSS.

¹⁸ La contraposición entre lo que sucede con el porcentaje de empresas que aumentan la plantilla y el porcentaje de las que la reducen es una consecuencia lógica de la relativa inmovilidad que presenta la proporción de unidades productivas estables.

Gráfico 7.- Tendencias en la distribución porcentual de las empresas activas en España según la evolución de sus plantillas, 2000-2004



Fuente: Elaborado con los datos de la TGSS.

A partir de estos resultados puede indagarse con más detalle en el comportamiento de la demografía empresarial española en 2004, con particular aten-

ción al colectivo PYME, a escala sectorial. En el cuadro 20 se detallan los valores de las tasas de entrada y salida que corresponden al conjunto de empresas

Cuadro 20.- Tasas de entrada y salida de las empresas españolas, por sectores, 2004

(Porcentajes)

Ramas de actividad	TBE	TBS	TNE	TR
TOTAL	13,92	9,49	4,42	23,41
Industrias extractivas	7,58	6,21	1,36	13,79
Manufacturas tradicionales	7,86	8,09	-0,23	15,95
Manufacturas intermedias	8,27	6,88	1,39	15,16
Manufacturas avanzadas	8,20	7,19	1,01	15,38
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	11,10	5,41	5,69	16,52
Construcción	18,25	10,86	7,39	29,11
Comercio; reparación de vehículos de motor...	11,76	9,80	1,96	21,56
Hostelería	16,31	15,71	0,59	32,02
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8,54	7,15	1,39	15,68
Intermediación financiera	14,24	8,49	5,75	22,73
Actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales (AIASE)	17,58	7,80	9,78	25,38
Educación	18,78	10,45	8,33	29,23
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	11,48	6,11	5,36	17,59
Otros servicios prestados a la comunidad	14,49	8,93	5,55	23,42

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

de cada rama de actividad.

Anteriormente se han examinado ya las tasas de la demografía empresarial del conjunto de la economía española. Pues bien, con las cifras del cuadro 20 se constata cómo éstas encubren una gran heterogeneidad entre las distintas actividades económicas. En el cuadro se han sombreado las ramas cuyas TNE son más altas que la del total de la economía (4,42%), es decir, aquellas actividades que han presentado en 2004 una creación neta de empresas, en términos relativos, superior al promedio. Dentro de este grupo destacan, en este orden, la rama de AIASE (con una TNE = 9,78%), educación (8,33) y construcción (7,39). No es extraña la afinidad entre las ramas de AIASE y construcción (en otras partes de este informe, y en el estudio de diversos aspectos relativos a las PYME, se ha observado también este hecho). Lo que sí constituye algo nuevo, y compartido por ambas ramas, es

el alto valor de sus TBE. En principio, esto significa que los dos sectores están revelando una gran capacidad para generar nuevos proyectos empresariales, lo que se relaciona con unas expectativas favorables respecto de la rentabilidad. Sin embargo, en el sector de la construcción se observa, al mismo tiempo, una cifra relativa de mortalidad de sus empresas igualmente alta (TBS = 10,86%). Esto último no sucede, en cambio, en la rama de AIASE, cuya TBS es inferior a la del total de los sectores (7,8, frente a 9,5%). De tal manera que estas dos ramas, construcción y AIASE, parecen compartir la característica de tener un importante atractivo desde el punto de vista de la creación de empresas, pero no el mismo nivel de riesgo (o porcentaje de fracaso).

Los tres grupos de manufacturas muestran, por su parte, una pauta de comportamiento semejante: reducidas tasas brutas de entrada y de salida,

y, consecuentemente, también de rotación. En la literatura suele atribuirse este comportamiento, entre otras razones, a la presencia de importantes barreras de entrada y de salida. Ésta es la lectura que muy probablemente cabe hacer de las reducidas tasas de rotación que se observan en las tres ramas manufactureras, cuyos valores fluctúan, aproximadamente, entre el 15 y el 16%. Asimismo, sus TNE tienen niveles muy bajos, lo que sugiere una reducida capacidad para la renovación del parque empresarial. Incluso, en las manufacturas tradicionales la creación neta de empresas fue negativa en 2004: un resultado observado únicamente dentro de este grupo de empresas.

Los otros grandes sectores de la economía –comercio, hostelería y transporte– presentaron un comportamiento heterogéneo en 2004, excepto en sus reducidas tasas netas de entrada. La hostelería es la rama que tiene, con una destacada diferencia, la tasa de rotación más alta dentro de todo el conjunto de actividades (TR = 32,02%). Pero llama la atención no tanto por su TBE –que, siendo alta, no es exagerada–, sino, más bien, por su alta TBS, cuyo nivel es 1,7 veces superior al promedio nacional (15,71, frente al 9,49%). Los niveles de las tasas en el sector del transporte son cercanos a los de las manufacturas.

Y, en cuanto al comercio, cabe apuntar que su baja TNE se explica por el también reducido nivel de su TBE.

En el cuadro 21, necesariamente exhaustivo, se detallan las tasas que describen la demografía empresarial española en 2004 a escala sectorial y por estratos de tamaño. En él se ofrece, igualmente, y con el fin de facilitar la comparación entre las distintas actividades, el cálculo de un índice que muestra la proporción que representa cada una de las tasas –que corresponde a un sector y estrato de tamaño determinados– frente a la respectiva tasa del total de las ramas. Asimismo, los datos del cuadro permiten apreciar si los niveles de movilidad empresarial expuestos en el cuadro previo se reproducen dentro

de cada rama en sus distintos estratos de tamaño, o si, por el contrario, hay divergencias importantes entre dichos estratos.

Pues bien, las cifras del cuadro 21 muestran con toda claridad como la movilidad empresarial, representada a través de la tasa de rotación, se reduce según aumenta el tamaño de las empresas, independientemente de la rama que se considere. Ya antes, en el cuadro 18, se había hecho un apunte similar al comentar las tasas del conjunto de la economía española. Lo interesante ahora es comprobar que el mayor dinamismo entre las empresas de menor dimensión es una característica que no está relacionada con el tipo de actividad económica, sino que es más bien común.

Una cuestión más –y de particular interés– se deriva del análisis de la dimensión que tiene la tasa neta de entrada. En la literatura económica –el capítulo siguiente a éste abunda en ello– se sostiene, generalmente, que la TBE y la TBS suelen estar asociadas. El núcleo de la argumentación consiste en que el atractivo de una actividad determina la cantidad de empresas entrantes, al tiempo que éstas desplazan a las empresas existentes menos eficientes (todo ello, claro está, dejando a un lado el tema de las barreras de entrada y salida específicas que pudieran existir). Pues bien, teniendo en cuenta que la diferencia entre la TBE y la TBS representa el valor de la TNE, de existir un vínculo entre aquéllas cabría esperar una TNE con un valor razonablemente reducido. Por razones que ahora resultan ya evidentes, es conveniente valorar este argumento según los estratos de tamaño de las unidades productivas. En el cuadro 22 se presentan las cuatro ramas con las más altas TNE, según estratos de tamaño.

La primera fila de cada estrato de tamaño del cuadro 22 muestra la TNE que corresponde al conjunto de sus sectores. Se descubre así una importante característica adicional compartida por las ramas de construcción y AIASE: ambas figuran en el ranking de cabeza en todos los estratos de tamaño,

Cuadro 21.- Tasas de entrada y salida por actividades y tamaño de empresa, 2004 (Porcentajes)

Actividades	Estratos de tamaño	TBE		TBS		TNE		TR	
		Tasa	Índice	Tasa	Índice	Tasa	Tasa	Índice	
TOTAL	Micro sin	20,53	1,0000	12,58	1,0000	7,95	33,10	1,0000	
	Micro con	8,20	1,0000	7,09	1,0000	1,11	15,29	1,0000	
	Pequeñas	4,44	1,0000	3,27	1,0000	1,17	7,71	1,0000	
	Medianas	2,06	1,0000	2,01	1,0000	0,05	4,07	1,0000	
	Grandes	0,88	1,0000	1,68	1,0000	-0,80	2,56	1,0000	
Industrias extractivas	Micro sin	17,51	0,8533	13,32	1,0594	4,19	30,84	0,9316	
	Micro con	6,30	0,7684	5,16	0,7285	1,14	11,47	0,7499	
	Pequeñas	1,60	0,3597	2,03	0,6207	-0,44	3,63	0,4705	
	Medianas	0,00	0,0000	1,98	0,9864	-1,98	1,98	0,4866	
	Grandes	0,00	0,0000	0,00	0,0000	0,00	0,00	0,0000	
Manufacturas tradicionales	Micro sin	15,77	0,7682	13,63	1,0839	2,14	29,40	0,8882	
	Micro con	5,43	0,6619	6,77	0,9545	-1,34	12,19	0,7976	
	Pequeñas	2,25	0,5061	3,02	0,9223	-0,77	5,27	0,6828	
	Medianas	1,03	0,4996	2,06	1,0261	-1,03	3,09	0,7593	
	Grandes	0,70	0,8014	2,11	1,2559	-1,41	2,82	1,1000	
Manufacturas intermedias	Micro sin	20,50	0,9988	14,12	1,1227	6,38	34,62	1,0458	
	Micro con	5,86	0,7145	5,98	0,8431	-0,12	11,84	0,7741	
	Pequeñas	1,68	0,3796	2,18	0,6663	-0,50	3,87	0,5013	
	Medianas	1,19	0,5760	1,94	0,9651	-0,75	3,13	0,7680	
	Grandes	0,57	0,6503	1,71	1,0191	-1,14	2,29	0,8925	
Manufacturas avanzadas	Micro sin	16,77	0,8168	11,71	0,9314	5,05	28,48	0,8603	
	Micro con	4,37	0,5327	5,57	0,7856	-1,20	9,94	0,6499	
	Pequeñas	1,79	0,4042	2,79	0,8525	-1,00	4,58	0,5945	
	Medianas	0,58	0,2828	2,62	1,3071	-2,04	3,21	0,7881	
	Grandes	0,00	0,0000	0,00	0,0000	0,00	0,00	0,0000	
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	Micro sin	18,39	0,8958	7,03	0,5586	11,36	25,41	0,7677	
	Micro con	5,93	0,7227	4,64	0,6545	1,29	10,57	0,6911	
	Pequeñas	1,61	0,3634	2,02	0,6159	-0,40	3,63	0,4706	
	Medianas	1,09	0,5272	2,17	1,0829	-1,09	3,26	0,8014	
	Grandes	0,00	0,0000	0,00	0,0000	0,00	0,00	0,0000	
Construcción	Micro sin	27,23	1,3267	14,93	1,1870	12,30	42,16	1,2736	
	Micro con	12,11	1,4762	8,58	1,2099	3,53	20,68	1,3527	
	Pequeñas	9,06	2,0420	4,52	1,3796	4,55	13,58	1,7608	
	Medianas	4,60	2,2292	1,70	0,8484	2,89	6,30	1,5480	
	Grandes	0,89	1,0131	0,89	0,5292	0,00	1,78	0,6952	
Comercio; reparación de vehículos de motor...	Micro sin	17,89	0,8715	13,59	1,0802	4,30	31,48	0,9508	
	Micro con	6,41	0,7809	6,69	0,9433	-0,28	13,09	0,8562	
	Pequeñas	2,26	0,5093	1,87	0,5718	0,39	4,13	0,5358	
	Medianas	1,50	0,7260	2,12	1,0562	-0,62	3,62	0,8889	
	Grandes	1,12	1,2787	2,25	1,3359	-1,12	3,37	1,3163	

Actividades	Estratos de tamaño	TBE		TBS		TNE	TR	
		Tasa	Índice	Tasa	Índice	Tasa	Tasa	Índice
Hostelería	Micro sin	24,42	1,1899	20,32	1,6155	4,11	44,74	1,3516
	Micro con	11,13	1,3569	12,92	1,8230	-1,79	24,05	1,5729
	Pequeñas	5,61	1,2629	8,31	2,5388	-2,71	13,92	1,8045
	Medianas	2,22	1,0788	2,62	1,3057	-0,40	4,85	1,1907
	Grandes	0,92	1,0440	1,83	1,0908	-0,92	2,75	1,0747
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Micro sin	9,66	0,4707	8,27	0,6574	1,39	17,93	0,5416
	Micro con	7,35	0,8962	5,83	0,8219	1,52	13,18	0,8618
	Pequeñas	2,92	0,6578	2,61	0,7975	0,31	5,53	0,7171
	Medianas	1,74	0,8424	1,92	0,9562	-0,18	3,66	0,8986
	Grandes	0,00	0,0000	1,84	1,0958	-1,84	1,84	0,7198
Intermediación financiera	Micro sin	19,26	0,9384	11,06	0,8791	8,21	30,32	0,9159
	Micro con	5,30	0,6465	3,96	0,5586	1,34	9,26	0,6057
	Pequeñas	1,59	0,3581	1,32	0,4046	0,26	2,91	0,3778
	Medianas	1,16	0,5640	1,94	0,9654	-0,78	3,10	0,7620
	Grandes	0,00	0,0000	0,55	0,3266	-0,55	0,55	0,2146
Actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales	Micro sin	23,94	1,1663	10,07	0,8004	13,87	34,01	1,0273
	Micro con	8,77	1,0694	4,69	0,6613	4,08	13,46	0,8802
	Pequeñas	5,28	1,1898	3,01	0,9182	2,28	8,29	1,0745
	Medianas	2,49	1,2078	3,14	1,5640	-0,65	5,63	1,3835
	Grandes	1,75	1,9965	2,88	1,7134	-1,13	4,64	1,8105
Educación	Micro sin	36,21	1,7641	18,28	1,4532	17,93	54,49	1,6460
	Micro con	7,81	0,9518	5,94	0,8381	1,87	13,75	0,8991
	Pequeñas	3,21	0,7232	2,26	0,6914	0,95	5,47	0,7097
	Medianas	1,62	0,7879	1,04	0,5179	0,58	2,66	0,6547
	Grandes	1,56	1,7781	0,00	0,0000	1,56	1,56	0,6101
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	Micro sin	16,75	0,8158	8,46	0,6724	8,29	25,20	0,7613
	Micro con	4,74	0,5781	3,28	0,4632	1,46	8,02	0,5248
	Pequeñas	4,67	1,0511	1,79	0,5464	2,88	6,45	0,8369
	Medianas	1,58	0,7646	0,99	0,4908	0,59	2,56	0,6295
	Grandes	0,35	0,4007	0,00	0,0000	0,35	0,35	0,1375
Otros servicios prestados a la comunidad	Micro sin	22,22	1,0824	12,27	0,9755	9,95	34,49	1,0418
	Micro con	9,03	1,1012	6,75	0,9530	2,28	15,79	1,0325
	Pequeñas	4,16	0,9384	2,78	0,8482	1,39	6,94	0,9001
	Medianas	1,32	0,6425	1,32	0,6598	0,00	2,65	0,6510
	Grandes	0,49	0,5578	0,98	0,5828	-0,49	1,47	0,5743

Nota: El índice muestra la proporción que representa cada tasa frente al correspondiente parámetro nacional, esto es, la tasa del conjunto total de actividades según estrato de tamaño. No se calcula este índice para las tasas netas de entrada (TNE) debido a la presencia de valores negativos.

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

excepto en el de las medianas empresas, en el que falta la segunda de estas ramas, aunque la construcción esté en primer lugar. Teniendo en cuenta las TBE y TBS del cuadro 21, esto significa, por un lado, que las dos actividades mantienen un enorme atractivo desde el punto de vista de las expectativas de negocio, y, por otro, que no se ha producido un efecto expulsión, de salida, tan amplio como el de atracción, de entrada. Lo mismo se puede afirmar de la rama de educación, pero únicamente dentro el estrato de microempresas sin asalariados, en el cual se observa una TBE del 36,21%. En otras palabras, el que esta rama esté presente en los estratos de microempresas con asalariados y de medianas empresas del cuadro 22 se explica más bien por las reducidas TBS ya apreciadas en el cuadro anterior.

Por último, el cuadro 21 revela, entre las grandes empresas españolas, y para 2004, TNE negativas en ocho de las catorce actividades consideradas; e, incluso, la TNE del conjunto de los sectores es también negativa. Esto sugiere, prima facie, un progresivo mayor peso de las unidades productivas de menor tamaño dentro del tejido productivo español. Sin embargo, de este resultado no se pueden extraer conclusiones definitivas acerca de la escala de la producción, aproximada a través del empleo medio, mientras no se conozca cómo han evolucionado las empresas activas o ya establecidas.

Cuadro 22.- Ramas con las más altas TNE, según estratos de tamaño PYME, 2004

(Porcentajes)

Ramas y estratos	TNE
Micro sin. TOTAL	7,95
Educación	17,93
Actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales	13,87
Construcción	12,30
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	11,36
Micro con. TOTAL	1,11
Actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales	4,08
Construcción	3,53
Otros servicios prestados a la comunidad	2,28
Educación	1,87
Pequeñas. TOTAL	1,17
Construcción	4,55
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	2,88
Actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales	2,28
Otros servicios prestados a la comunidad	1,39
Medianas. TOTAL	0,05
Construcción	2,89
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	0,59
Educación	0,58
Otros servicios prestados a la comunidad	0,00

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

2.6

Conclusiones

El propósito de este capítulo ha sido el de hacer un diagnóstico actual de las PYME españolas, a través de una doble perspectiva. En un sentido metafórico, podría decirse que la técnica ha consistido en combinar la radiografía con la ecografía. Por un lado, se ha ofrecido una foto fija, un retrato del tejido PYME fechado a 1 de enero de 2005 (o a diciembre de 2004, cuando la fuente ha sido la Tesorería General de la Seguridad Social y no el Directorio Central de Empresas del INE): del peso que tienen en la economía española y de su propia estructura interna por estratos de tamaño, por ramas de actividad, por condición jurídica, por volúmenes de ingreso anual y, cuando ha sido posible, entrecruzando dos o más de estas variables; todo ello con una perspectiva nacional, por cuanto el análisis por comunidades autónomas es objeto del capítulo 7. Y, por otro lado, se ha examinado, con esas mismas bases de datos, el tejido vivo de las pequeñas y medianas empresas españolas a través de una imagen dinámica de su creación y cierre, nacimiento y desaparición, a lo largo de 2004.

Algunas conclusiones, con referencia a la situación de 2004, o a su evolución a lo largo de ese año, deben ser subrayadas de nuevo:

- Las PYME constituyen la abrumadora mayoría del tejido empresarial español, con el 99,87% de las unidades productivas; y, por sí solas, las microempresas sin asalariados representan más de la mitad de las empresas españolas. Sin contar a estas últimas, las estadísticas de la Seguridad Social dan cuenta de 8.300.000 trabajadores empleados en ellas: el 64% del empleo asalariado en España.
- La alta tasa de crecimiento en el número total de PYME a lo largo de 2004, en torno del 4% –y reflejo de una ya consolidada tendencia, por encima de las coyunturas del ciclo–, superó incluso a la de las grandes empresas.
- El empleo medio de las PYME españolas con trabajadores asalariados se ha mantenido muy estable en los últimos años: invariablemente en 2,6 empleados en las microempresas; en torno de los 19, en las pequeñas, y de los 96, en las medianas. De ahí también la notable estabilidad observada en su distribución por tamaños de empleo.
- Tres sectores –comercio, actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales, y construcción– concentran, por este orden, algo más del 60% del total de las empresas españolas, y también, como es lógico, entre las PYME. Sin embargo, por estratos de tamaño, se dan algunas diferencias significativas: en las microempresas sin asalariados, por ejemplo, sobresale igualmente la rama de transporte, almacenamiento y comunicaciones; en las microempresas con asalariados, la hostelería; y, a partir de las empresas de más de diez trabajadores (pequeñas y medianas), las manufacturas, en parti-

cular las tradicionales, comienzan a cobrar porcentajes significativos, si bien declinantes en el tiempo.

- De cualquier modo, en las PYME se aprecia, en general, una alta concentración en un número reducido de ramas de actividad, particularmente en los estratos de tamaño más reducidos.
- Por sectores, se advierte cómo el número –y la proporción dentro del total– de las PYME encuadradas en actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales ha aumentado excepcionalmente a lo largo de los últimos años; y, en este caso por contraste con lo observado en las grandes empresas, la rama del comercio ha venido perdiendo peso entre las microempresas, al tiempo que registra un moderado aumento en su tamaño medio. Por su parte, en las ramas de hostelería y de transporte también parece advertirse un deslizamiento de sus unidades productivas hacia estratos de tamaño superiores.
- No hay discrepancias sustanciales, desde el punto de vista sectorial, entre cómo se distribuyen las PYME, por número, y como lo hace el empleo asalariado en ellas. Tampoco las hay en el tamaño medio dentro de cada estrato sectorial. Si acaso, debe anotarse la mayor dimensión media de las manufacturas en todos los estratos de PYME.
- Al examinar el grado de concentración de las empresas españolas, por estratos de tamaño, en las distintas ramas de actividad, se advierte que sólo las industrias extractivas, con un índice mucho más alto, se salen de la norma nacional. Pero cuando se analiza, también por estratos de tamaño, la concentración sectorial del empleo, aparecen ciertos sectores –energía, intermediación financiera, actividades sanitarias– en los que la concentración de los trabajadores por estratos de tamaño es relativamente alta, en algún caso por la simple inclusión en los cálculos de las grandes empresas.
- La condición jurídica de las PYME españolas proporciona otra perspectiva de gran interés: dentro de las microempresas con empleo y las pequeñas empresas, las sociedades de responsabilidad limitada se han consolidado como la forma jurídica prevaleciente, tras crecer en estos últimos años, tanto en número como en proporción, en todos los estratos; e, incluso, en las medianas empresas, están ya casi a la par de las sociedades anónimas.
- Atendiendo a sus ingresos anuales, el 97,7% de las PYME españolas –y el 99% de las microempresas– operaron, en 2004, con cifras inferiores a los dos millones de euros. Y sólo un 30% de las medianas generó ingresos superiores a los diez millones de euros anuales.
- La coyuntura económico-financiera de 2004 fue favorable para las empresas españolas, en general, y para las PYME, en particular: éstas, como resultado del mantenimiento de unos bajos tipos de interés, se beneficiaron –con las lógicas diferencias sectoriales y por estratos de tamaño– de un mayor apalancamiento financiero amplificador; y las microempresas, sobre todo, redujeron sus costes financieros y mejoraron sus márgenes de rentabilidad, en un clima de mayor actividad.
- Todo esto, con algunos matices, tuvo su reflejo en la dinámica de la demografía empresarial, revelándose las microempresas sin asalariados como el estrato más dinámico desde este punto de vista. De la creación total neta de empresas en 2004 (118.867), el 83% fueron microempresas sin asalariados. Pues bien, pese al dinamismo de éstas, en 2004 decreció ligeramente, dentro de unos niveles, en todo caso, altos, la tasa neta de entrada de las PYME españolas (en contraste con la mayor tasa negativa de las grandes empresas). En todo caso, sobresale el muy estable ritmo de crecimiento de las empresas que permanecen activas.
- Además, los datos registrales de la Seguridad Social permiten comprobar como el porcentaje

más alto de empresas españolas con estabilidad en sus plantillas se da en el estrato de microempresas (60%), en contraste con las grandes, pero también con las medianas empresas: parece advertirse, pues, una clara relación inversa entre el tamaño empresarial y la estabilidad de las plantillas. De cualquier modo, en todos los estratos –salvo en las pequeñas empresas, en que se dio un virtual equilibrio– el porcentaje de unidades productivas que aumentó sus plantillas supera al de las que redujeron su empleo, reflejando así el vigor que ha mantenido en este terreno el tejido productivo español, incluidas las PYME, en 2004. Un comportamiento, por otro lado, que invierte la tendencia negativa observada hasta este año entre las PYME activas.

- Por sectores, las actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales, así como educación y construcción, destacaron en 2004 por sus altas tasas, brutas y netas, de entrada (o de creación de empresas), revelando su gran capacidad para generar nuevos proyectos, si bien la construcción presenta, al mismo tiempo, una tasa bruta de salida (o de mortalidad) relativamente alta.
- Las manufacturas siguen mostrando, en cambio, reducidas tasas brutas de entrada y de salida, y, en consecuencia, de rotación, con menor renovación que en otros sectores de su parque empresarial.
- Por último, con los datos de 2004 se aprecia claramente como la movilidad empresarial disminuye conforme aumenta el tamaño de las empresas, con independencia de los sectores en que éstas se ubiquen. En todo caso, también resulta patente el mayor peso que se observa en las unidades productivas de menor tamaño dentro del tejido productivo español: una prueba, cuando indicaría, de que si el proceso de renovación de éste viniera alentado, sobre todo, por su base empresarial, las PYME.

3

Entrada y salida de la PYME en la economía española

Josep Maria Arauzo Carod (Universidad Rovira i Virgili)

3.1

Entradas y salidas de empresas

Según los datos proporcionados por el Directorio Central de Empresas, en 2004¹ la economía española contaba con un total de 2.576.085 empresas activas, produciéndose durante dicho año un total de 366.257 altas de nuevas empresas y un total de 243.191 bajas de empresas existentes con anterioridad. De entre estas empresas activas, 2.572.255 estaban consideradas como Pequeñas y Medianas Empresas (PYME)², es decir, el 99,85% sobre el total. Asimismo, las entradas correspondientes a PYME fueron 366.209 (99,99% sobre el total) y las salidas fueron 243.125 (99,97% sobre el total). Dichos datos muestran hasta qué punto la economía española está formada mayoritariamente por PYME y cómo, por lo 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 española³.

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. Así, Acs et al. (1996) muestran como existen diversos factores que explican la importancia creciente de las pequeñas y medianas empresas a partir de los años setenta, como, por ejemplo, las nuevas tecnologías que permiten reducir la escala de las fases productivas; la necesaria flexibilidad proporcionada por las PYME, y clave en un contexto de creciente (y cambiante) competencia internacional; la mejora en los niveles de formación de los trabajadores, situación que favorece el emprendimiento; la segmentación en los mercados, que lleva a la generalización de las series cortas o, sobre todo, la aparición constante de nuevos productos que permiten la entrada de pequeñas empresas innovadoras.

¹ A efectos de presentar la información tal y como la suministra la principal fuente estadística utilizada en este capítulo (el DIRCE), los datos referidos al año 2004 sobre entradas, salidas y permanencias se refieren al período comprendido entre el 1 de enero de 2003 y el 31 de diciembre de 2003. Por lo tanto, las referencias temporales que aquí se presentan se entenderán siempre referidas al transcurso del año inmediatamente anterior.

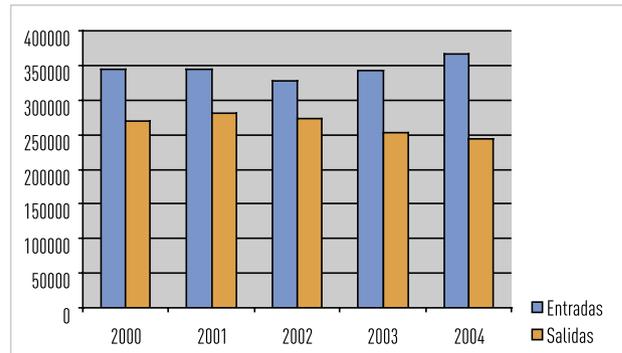
² Se considerará, también aquí, que las PYME son aquellas que están comprendidas en el tramo de tamaño de 0 a 249 trabajadores.

³ 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.

Centrándose ya en los aspectos relativos a la entrada y salida de pequeñas y medianas empresas del mercado, los datos de 2004 muestran como dicho año la tasa bruta de entradas⁴ fue del 14,11%, mientras que la tasa bruta de salidas alcanzó un nivel del 9,45%, con lo que la tasa de rotación se situó en el 23,56%. Así, durante ese año, las tasas de entrada, salida y rotación de las empresas de más de 250 trabajadores fueron, respectivamente del 1,25%, 1,72% y 2,98%. 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 empresas entrantes tenga un tamaño inicial inferior al tamaño medio del sector no es solo un resultado puntual, sino que es un fenómeno que ha sido puesto de manifiesto por diversos investigadores⁵.

En términos absolutos, los datos de 2004 muestran una entrada total de 366.209 empresas pequeñas y medianas, de las cuales la gran mayoría no disponían de trabajadores asalariados, una situación homologable a la de las salidas de ese mismo año, ya que, de las 243.125 bajas, un total de 167.830 tampoco disponían de mano de obra asalariada. Dichos datos relativos a la entrada y salida de empresas de pequeñas y medianas dimensiones vienen manteniendo una relativa estabilidad desde 2000, como muestra el gráfico 1.

Gráfico 1.- Entradas y salidas de empresas en España, 2000-2004



Fuente: DIRCE.

⁴ Véase el Anexo metodológico para una descripción técnica de las tasas de entrada, de salida y de rotación.

⁵ 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).

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 los beneficios esperados después de incorporarse al mercado incentivan la entrada de nuevas empresas, mientras que las barreras a la 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 observamos 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.

3.3

Demografía industrial y de PYME en España

El análisis de la dinámica empresarial para el año 2004 muestra como en el total de sectores productivos de la economía española la Tasa Bruta de Entradas (TBE) ha sido del 14,22%, mientras que la Tasa Bruta de Salidas (TBS) se ha situado en el 9,44%. Es decir, en términos netos (Tasa Neta de Entradas: TNE), se ha producido una creación de nuevas empresas estimada en el 4,78% del stock empresarial, mientras que la rotación empresarial (Tasa de Rotación: TR) ha alcanzado el 23,66% (cuadro 1).

Cuadro 1.- Tasas de entrada y salida de empresas en España, 2004

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Energía	16,38	5,23	11,15	21,61
Industria	8,08	7,29	0,79	15,37
Construcción	19,98	11,11	8,87	31,09
Servicios	13,96	9,42	4,54	23,38
TOTAL	14,22	9,44	4,78	23,66

Fuente: DIRCE.

Sin embargo, los datos sectoriales presentan notables diferencias con los datos agregados. Así, el sector con una mayor movilidad ha sido el de la construcción, tanto por lo que se refiere a la TR (31,09%), a la TBE (19,98%) o a la TBS (11,11%). Es decir, se trata de un sector de actividad con una gran capacidad de atraer nuevas empresas (58.804 durante

el 2004) debido, entre otros factores, a la percepción de crecientes oportunidades de negocio, pero también es un sector donde el fracaso empresarial es elevado (en concreto, las salidas de empresas representan el 11,11% del total del mercado en dicho sector). Por lo que se refiere al resto de sectores los servicios y la energía también muestran un importante dinamismo en la entrada de nuevas empresas, aunque en este último caso se trate de un sector con un stock de empresas muy reducido.

Finalmente, es en las manufacturas donde se localizan las tasas de entrada y de salida más reducidas (8,08% y 7,29%, respectivamente), una situación que podría explicarse a partir de la existencia de unas mayores barreras de entrada, las cuales, a su vez, actuarían como barreras a la salida (cuadro 2). Dada la importancia de las manufacturas en la economía española y su función dinamizadora de otras actividades, es conveniente analizar con mayor detalle sectorial lo que está sucediendo en términos de entradas y salidas. Un elemento que destaca es la sintonía entre las tasas brutas de entrada y las tasas brutas de salida: es habitual una cierta coincidencia entre ambas, dado que, a menudo, las barreras a la entrada de las industrias también se erigen en barreras a la salida.

Cuadro 2.- Tasas de entrada y salida de empresas manufactureras en España, 2004

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Productos alimenticios y bebidas	5,72	5,34	0,37	11,06
Tabaco	7,46	10,45	-2,99	17,91
Textil	8,53	9,92	-1,39	18,45
Confección y peletería	10,90	12,51	-1,61	23,41
Preparación, curtido y acabado del cuero	8,90	12,21	-3,31	21,11
Madera y corcho (excepto muebles)	5,48	6,86	-1,39	12,34
Papel	7,65	8,14	-0,49	15,78
Edición, artes gráficas	10,62	7,13	3,49	17,76
Industria química	5,65	4,56	1,08	10,21
Productos de caucho y plástico	6,01	5,77	0,24	11,78
Otros productos minerales no metálicos	6,08	5,04	1,04	11,12
Metalurgia	5,22	6,19	-0,97	11,41
Productos metálicos (excepto maquinaria y equipo)	8,58	6,37	2,21	14,96
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	10,35	8,31	2,04	18,66
Máquinas de oficina y equipos informáticos	20,46	13,61	6,85	34,07
Maquinaria y material eléctrico	5,63	6,85	-1,23	12,48
Material electrónico	8,40	8,20	0,20	16,60
Equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería	7,98	5,97	2,01	13,96
Vehículos de motor, remolques y semiremolques	6,78	6,78	0,00	13,56
Otro material de transporte	12,06	7,11	4,95	19,16
Muebles; otras industrias manufactureras	8,09	7,82	0,27	15,91
Reciclaje	5,64	4,10	1,54	9,74
TOTAL MANUFACTURAS	8,08	7,29	0,79	15,37

TBE: Tasa bruta de entradas; TBS: Tasa bruta de salidas; TNE: Tasa neta de entradas; TR: Tasa de rotación
Fuente: DIRCE.

Una mirada atenta a los resultados sectoriales revela como en buena parte de los sectores tradicionales las tasas netas de entrada son negativas⁶, una situación que no se da en el caso de los sectores intensivos en I+D, que son los que registran las mayores tasas brutas y netas de entrada.

Los datos presentados en el cuadro 3 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 2004 o existe una tendencia robusta en este sentido.

Si se analiza qué ha sucedido con respecto a la tasa neta de entrada de empresas desde el año 2000 (cuadro 4), los resultados del conjunto del período confirman los presentados anteriormente para 2004. 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

Cuadro 3.- Tasas de entrada y salida de empresas manufactureras por tipos de actividad, 2004

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Intensivos en recursos naturales	5,84	5,53	0,31	11,36
Intensivos en mano de obra	8,16	9,16	-1,00	17,32
Altas economías de escala	6,97	5,75	1,22	12,72
Productos diferenciados	8,85	6,67	2,18	15,52
Intensivos en I+D	9,72	7,31	2,41	17,03
TOTAL MANUFACTURAS	8,08	7,29	0,79	15,37

TBE: Tasa bruta de entradas; TBS: Tasa bruta de salidas; TNE: Tasa neta de entradas; TR: Tasa de rotación.
Fuente: DIRCE.

⁶ Véanse, por ejemplo, los casos del tabaco (TNE: -2,99%), textil (TNE: -1,39%), confección y peletería (TNE: -1,61%), preparación curtido y acabado del cuero (TNE: -3,31%) o madera y corcho (TNE: -1,39%).

con unas mayores tasas netas de entrada pertenece a uno de los dos sectores antes mencionados. Al mismo tiempo, los sectores intensivos en recursos naturales y los sectores intensivos en mano de obra presentan unas tasas netas de entrada negativas en cuatro de los cinco años. Por lo tanto, puede plantearse como a partir de la dinámica industrial la composición sectorial de las manufacturas españolas está siendo modificada 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.

Cuadro 4.-Tasas netas de entrada de empresas manufactureras, 2000-2004

Sector	2000	2001	2002	2003	2004
Intensivos en recursos naturales	-0,34	-0,89	-0,53	-0,32	0,31
Intensivos en mano de obra	0,24	-0,70	-0,46	-1,25	-1,00
Altas economías de escala	0,63	0,47	-0,19	0,47	1,22
Productos diferenciados	1,85	2,08	1,10	1,68	2,18
Intensivos en I+D	1,17	4,26	1,16	1,95	2,41
TOTAL MANUFACTURAS	0,85	0,63	0,24	0,32	0,79

Fuente: DIRCE.

3.3.1. 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 (cuadro 5) 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 numerosas⁷, mientras que al desplazarse hacia los tramos superiores la movilidad disminuye de manera paulatina. De este modo, si se compara las tasas bruta de entrada y de salida de las empresas sin asalariados (20,56% y 13,49%, respectivamente), éstas son sensiblemente superiores a las de las empresas con más de 249 asalariados (1,25% y 1,72%, respectivamente). Estas diferencias son las habituales y no deberían sorprender al lector, 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 activi-

Cuadro 5.- Tasas de entrada y salida de empresas, por estrato de tamaño, 2004

Tamaño (núm. de asalariados)	TBE	TBS	TNE	TR
Sin asalariados	20,56	13,49	7,07	34,04
De 1 a 9	8,85	6,13	2,73	14,98
De 10 a 49 (pequeñas)	4,82	2,60	2,22	7,43
De 50 a 249 (medianas)	2,49	1,52	0,96	4,01
250 y más (grandes)	1,25	1,72	-0,47	2,98
TOTAL	14,22	9,44	4,78	23,66

TBE: Tasa bruta de entradas; TBS: Tasa bruta de salidas; TNE: Tasa neta de entradas; TR: Tasa de rotación
Fuente: DIRCE.

dad, requerimientos de suelo industrial, existencia de costes hundidos...), las cuales limitan la entrada y salida de empresas con dichos tramos de tamaño⁸. En cambio, para las pequeñas empresas dichas barreras son inferiores, lo que favorece que puedan entrar y salir del mercado con mayor facilidad. Sin

⁷ En este sentido, mientras que para el tramo de tamaño correspondiente a las empresas sin asalariados las entradas y salidas durante el 2004 fueron, respectivamente, 255.835 y 167.830, para el tramo superior de tamaño (empresas a partir de 250 asalariados) las entradas y salidas fueron, respectivamente, 48 y 66.

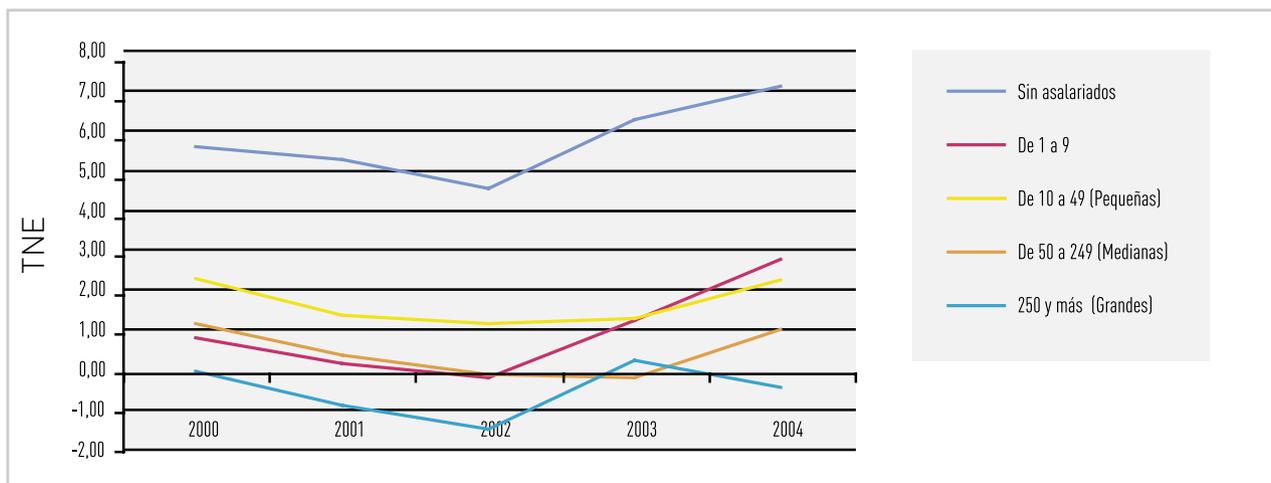
embargo, una regularidad empírica que ponen de manifiesto los datos anteriores no siempre es observada en los análisis de demografía empresarial, como es la tasa neta de entradas también decreciente con el tamaño. En concreto, dichos resultados indicarían una reducción del tamaño medio de las empresas existentes en el mercado, dado un mayor dinamismo de las pequeñas, sobre todo, y también medianas empresas, y un retroceso neto de las grandes empresas. Sin embargo, esta situación se ve parcialmente compensada por una gran capacidad de crecimiento de las empresas que logran mantenerse en el mercado, con lo cual consiguen desplazarse hacia tramos de tamaño superiores.

Un análisis correspondiente a diversos años, y no sólo al 2004, permitirá observar como dicha relación inversa no se mantiene totalmente estable durante un periodo de tiempo más largo (gráfico 2) a pesar de la existencia de algún tipo de relación inversa entre la dimensión y la tasa neta de entradas, ésta

muestra discontinuidades entre los diferentes tramos de tamaño.

Por lo tanto, del gráfico 2 se deduce 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 grandes⁹. Audretsch (1995) define esta situación con una metáfora que denomina la "puerta giratoria cónica". Esta metáfora consiste en que la rotación en los mercados toma la forma de una puerta giratoria, en el sentido que habitualmente las empresas que entran hoy al mercado son las que saldrán mañana. Es decir, la capacidad de supervivencia en los mercados está asociada a la edad de la empresa y, por lo tanto, a su experiencia y a su capacidad de acumular habilidades a lo largo de diversos ejercicios. Ahora bien, el propio Audretsch (1995)

Gráfico 2.- Tasas netas de entradas de la economía española, por estratos de tamaño, 2000-2004



Fuente: DIRCE

⁸ En Arauzo y Segarra (2005) puede encontrarse un análisis específico de las diferencias en las pautas de entrada de los establecimientos industriales en España de acuerdo con el tamaño de los entrantes.

⁹ Debido al elevado peso que en la economía española tienen las PYME, el incremento del parque empresarial en términos absolutos también es mucho más alto entre dichas empresas. Así, por ejemplo, entre los años 2000 y 2004, hay un incremento de 324.671 PYME (pasan de 2.247.584 a 2.572.255), mientras que las grandes empresas incrementan su número en 960 (pasan de 2.870 a 3.830).

Cuadro 6.- Tasas de entrada y salida de empresas, por estratos y sectores, 2004

PYME (de 0 a 249 asalariados)				
Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Energía	15,77	5,23	10,54	21,00
Industria	7,99	7,31	0,67	15,30
Construcción	19,90	11,12	8,78	31,02
Servicios	13,85	9,43	4,42	23,28
TOTAL	14,11	9,45	4,66	23,56
Empresas grandes (más de 249 asalariados)				
Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Energía	1,33	5,33	-4,00	6,67
Industria	1,28	1,68	-0,39	2,96
Construcción	0,63	3,17	-2,54	3,81
Servicios	1,32	1,44	-0,12	2,76
TOTAL	1,25	1,72	-0,47	2,98

TBE: Tasa bruta de entradas; TBS: Tasa bruta de salidas; TNE: Tasa neta de entradas; TR: Tasa de rotación
Fuente: DIRCE

Cuadro 7.- Tasas de entrada y salida de empresas, por estratos de tamaño, 2000-2004

Año	PYME*		Grandes*	
	TBE	TBS	TBE	TBS
2000	15,32	11,97	2,58	2,65
2001	15,01	12,22	2,10	3,01
2002	13,74	11,52	1,20	2,73
2003	13,91	10,23	2,64	2,42
2004	14,24	9,45	1,25	1,72

*PYME: de 0 a 249 asalariados; Grandes: más de 249 asalariados TBE: Tasa bruta de entradas; TBS: Tasa bruta de salidas.
Fuente: DIRCE.

muestra como dicha rotación no es independiente del tamaño de la empresa, sino que el volumen de entradas y salidas es mucho mayor para las pequeñas empresas, que en el caso de las grandes mientras el número de empresas que entran y salen del mercado es reducido. Este hecho estilizado descrito por Audretsch (1995) para otras economías encaja perfectamente con el caso de la economía española.

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 el cuadro 6, donde se comparan los resultados de la dinámica empresarial entre PYME y grandes empresas para un total de cuatro sectores.

Así, mientras la rotación empresarial en las PYME oscila entre el 15,30% (industria) y el 31,02% (construcción), en las grandes empresas toma valores comprendidos entre el 2,76% (servicios) y el 6,67% (energía). 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.

Las diferencias anteriores en términos de tasas de entrada y salida no son un hecho puntual atribuible a factores específicos del año 2004, sino que se mantienen cuando se analizan períodos más largos (cuadro 7). Así, por ejemplo, los datos relativos a las tasas brutas de entrada y de salida entre los años 2000 y 2004 muestran como las TBE de las PYME oscilan entre el 13,74% y el 15,32%, mientras que las TBE de las empresas grandes se mueven entre el 1,20% y el 2,64%. Por lo que se refiere a las TBS, en las PYME alcanzan valores comprendidos entre el 9,45% y el 12,22%, mientras que en el caso de las empresas grandes el margen está entre el 1,72% y el 3,01%. Por lo tanto, es evidente que la rotación afecta con más intensidad a las empresas pequeñas y medianas.

Si el análisis se lleva a cabo con una mayor desagregación sectorial (cuadro 8), 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 de entradas del 0,67% muestra como, en términos agregados, el número de empresas entrantes supera solo muy ligeramente al de salientes. Este resultado global, en todo caso, contrasta con el de aquellos sectores en que durante 2004 se ha producido una importante entrada neta de empresas, como, por ejemplo, máquinas de oficina y equipos informáticos (TNE: 6,67%), otro material de transporte (TNE: 4,69%) o edición y artes gráficas (TNE: 3,35%). Al mismo tiempo, existen sectores donde la

destrucción neta de empresas es considerable: tabaco (TNE: -4,92%) o preparación, curtido y acabado del cuero (TNE: -3,31%). En ambos casos se trata de sectores manufactureros tradicionales de bajo nivel tecnológico.

Por lo que se refiere 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% (productos alimenticios y bebidas, industria química, otros productos minerales no metálicos, reciclaje), otros se encuentran muy por encima de la media del conjunto de las manufacturas (15,30%).

Cuadro 8.- Tasas de entrada y salida de empresas de las PYME manufactureras, 2004

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Productos alimenticios y bebidas	5,60	5,36	0,24	10,96
Tabaco	6,56	11,48	-4,92	18,03
Textil	8,45	9,94	-1,49	18,38
Confección y peletería	10,85	12,52	-1,66	23,37
Preparación, curtido y acabado del cuero	8,91	12,22	-3,31	21,12
Madera y corcho (excepto muebles)	5,43	6,86	-1,44	12,29
Papel	7,62	8,21	-0,60	15,83
Edición, artes gráficas	10,49	7,15	3,35	17,64
Industria química	5,49	4,68	0,81	10,16
Productos de caucho y plástico	5,87	5,81	0,05	11,68
Otros productos minerales no metálicos	5,90	5,05	0,85	10,96
Metalurgia	5,04	6,43	-1,39	11,47
Productos metálicos (excepto maquinaria y equipo)	8,51	6,38	2,13	14,89
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	10,21	8,34	1,87	18,55
Máquinas de oficina y equipos informáticos	20,32	13,65	6,67	33,97
Maquinaria y material eléctrico	5,50	6,99	-1,49	12,50
Material electrónico	7,98	8,38	-0,40	16,37
Equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería	7,89	5,99	1,90	13,87
Vehículos de motor, remolques y semiremolques	6,77	7,02	-0,25	13,79
Otro material de transporte	11,84	7,16	4,69	19,00
Muebles; otras industrias manufactureras	8,05	7,83	0,23	15,88
Reciclaje	5,70	4,15	1,55	9,84
TOTAL MANUFACTURAS	7,99	7,31	0,67	15,30

TBE: Tasa bruta de entradas; TBS: Tasa bruta de salidas; TNE: Tasa neta de entradas; TR: Tasa de rotación
Fuente: DIRCE.

Cuadro 9.- Tasas de entrada y salida de PYME manufactureras, 2000-2004 (sólo ramas con TBE y TBS superiores al 10% en 2004)

Entradas (TBE)	2000	2001	2002	2003	2004
Confección y peletería	15,28	14,73	15,39	11,79	10,85
Edición, artes gráficas	12,98	14,47	11,71	11,51	10,49
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	10,85	11,49	10,50	9,83	10,21
Máquinas de oficina y equipos informáticos	28,06	29,98	20,06	18,43	20,32
Otro material de transporte	15,58	13,40	12,70	13,49	11,84
Salidas (TBS)	2000	2001	2002	2003	2004
Tabaco	15,38	6,78	9,38	14,75	11,48
Confección y peletería	14,30	16,16	13,88	13,60	12,52
Preparación, curtido y acabado del cuero	14,50	16,06	13,60	13,30	12,22
Máquinas de oficina y equipos informáticos	15,96	17,29	12,19	14,83	13,65

TBE: Tasa bruta de entradas; TBS: Tasa bruta de salidas
Fuente: DIRCE

Respecto de estos últimos, destacan los casos de máquinas de oficina y equipos informáticos (33,97%), confección y peletería (23,37%) y preparación, curtido y acabado del cuero (21,12%). En concreto, en el sector de máquinas de oficina y equipos informáticos se registran las tasas brutas de entrada y salida más importantes del conjunto de las manufacturas (20,32% y 13,65%, respectivamente).

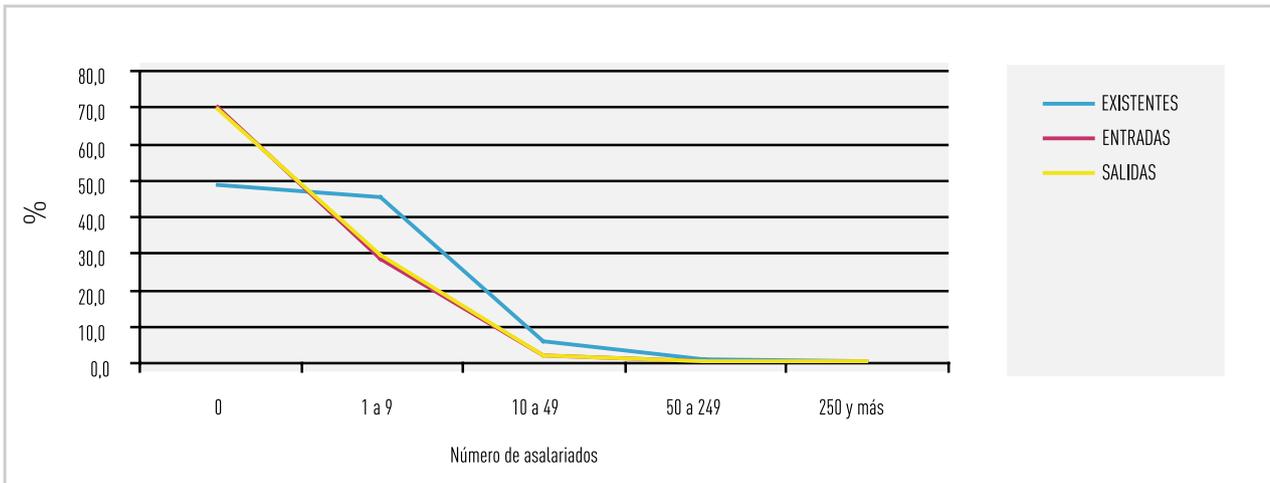
Un aspecto que merece ser analizado hace referencia a los sectores con niveles de rotación muy elevados, con el objeto de comprobar hasta que punto dichos resultados son coyunturales y exclusivos del 2004 o si, por el contrario, existe una tendencia sostenida a unas elevadas tasas de entrada y/o de salida. Así, en el cuadro 9 se han calculado las tasas bruta de entrada y de salida para aquellos sectores que en el año 2004 presentaban unos valores superiores al 10% en dichas variables.

Los resultados revelan la persistencia en la dimensión de las tasas brutas de entrada y salida, de modo que la magnitud de la rotación empresarial (con la excepción del sector del tabaco, por lo que se refiere

a las salidas, y del de máquinas de oficina y equipos informáticos, por lo que se refiere a las entradas) cabría atribuirlos a factores estructurales sectoriales.

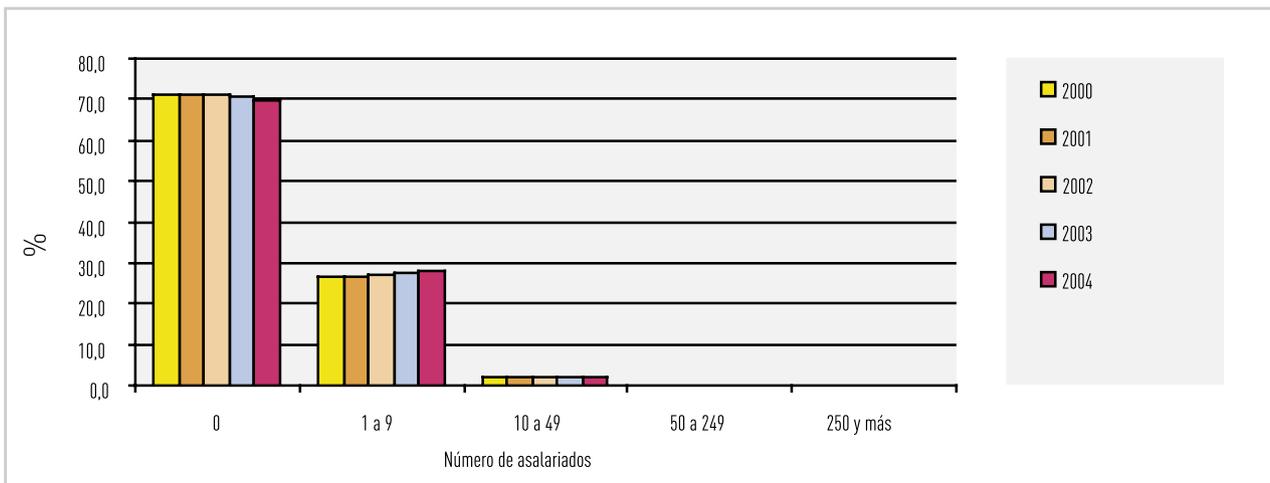
En el ámbito de la demografía empresarial, un aspecto muy relevante lo constituye también el análisis de la dimensión de las empresas en los mercados. Así, si se compara la dimensión de las empresas existentes en la economía durante 2004 con la de las entrantes y las salientes de ese mismo año, los resultados muestran cómo ésta es claramente superior a la de las dos últimas categorías (gráfico 3). Así, por ejemplo, mientras el 48,3% de las empresas existentes no disponía de asalariados, este porcentaje llegaba al 69,9% para el caso de las entrantes y al 69,0% para el caso de las salientes. Asimismo, mientras el 6,6% de las empresas existentes tenía 10 o más asalariados, para el caso de las entrantes este porcentaje se reducía al 2,1%, y sólo al 1,7% para las salientes. 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 empresas entrantes materializan la entrada con un tamaño

Gráfico 3.- Tamaño de las empresas existentes, entrantes y salientes en España, 2004



Fuente: DIRCE

Gráfico 4.- Tamaño de las empresas entrantes en España, 2000-2004



Fuente: DIRCE.

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. Esta constatación empírica encaja perfectamente con los planteamientos expuestos por la literatura (Geroski, 1995) sobre la menor dimensión de los entrantes, sobre la menor supervivencia de las empresas

pequeñas y sobre, por ejemplo, el rápido crecimiento de las empresas que logran sobrevivir durante los primeros años en el mercado.

Los resultados anteriores no pueden atribuirse únicamente a aspectos coyunturales del 2004: si se analiza la distribución por tamaños de las nuevas empresas durante el período 2000-2004, se aprecia una gran estabilidad (gráfico 4).

Cuadro 10.- Tamaño de las empresas entrantes y existentes, por estratos y sectores, 2004

Sector	Existentes			Entrantes
	0 asalariados	1 a 9 asalariados	0 a 10 asalariados	
Energía	32,08	48,43	80,51	0,27
Industria	28,66	51,92	80,58	4,91
Construcción	41,75	47,80	89,55	17,78
Servicios	51,58	43,92	95,51	77,03
TOTAL	48,31	45,12	93,43	100,00

Nota: Los datos referidos a las empresas existentes se refieren al porcentaje de dichas empresas perteneciente a los tramos de tamaño indicados, mientras que los datos referidos a las empresas entrantes se refieren a la distribución sectorial de dichas empresas. Fuente: DIRCE

De este modo, el porcentaje de empresas entrantes sin asalariados oscila entre el 69,9% (2004) y el 71,3% (2001), mientras que el porcentaje de empresas entrantes con entre 1 y 9 asalariados se mueve entre el 26,5% (2001) y el 28,1% (2004). Lógicamente, la distribución por tamaños de las empresas entrantes está fuertemente determinada por la composición sectorial de dichos entrantes.

De los resultados del cuadro anterior puede deducirse claramente como existe una concentración de las empresas entrantes en el sector servicios en 2004 (en concreto, un 77,03% de las empresas entrantes pertenecían a dicho sector), mientras que es justamente en ese sector donde las empresas existentes tienen un menor tamaño medio, ya que el 95,51% de las empresas tienen entre 0 y 10 asalariados. Esta relación puede observarse también para el resto de los sectores, ya que conforme disminuye el peso del sector sobre el total de entrantes, también lo hace el tamaño medio (en este caso medido según el porcentaje de las empresas que tienen entre 0 y 10 asalariados). Por lo tanto, puede asegurarse que son justamente los sectores con un menor tamaño medio los que reciben un mayor número de entradas, lo que explica el reducido tamaño de los entrantes.

3.3.2. Dinámica empresarial y factores territoriales

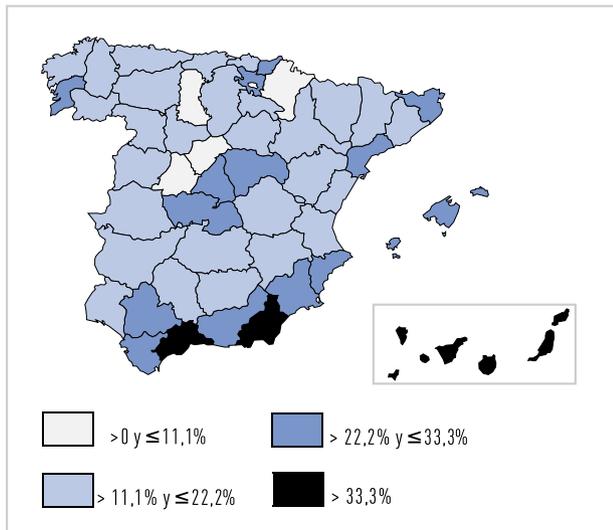
En este trabajo los resultados se han presentado agregados para el conjunto de España, sin ningún tipo de diferenciación por unidades territoriales o entornos urbanos. Sin embargo, la evidencia empírica disponible (no únicamente para el caso español, sino de forma generalizada) muestra como la rotación 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.

Así, en el marco de la abundante literatura sobre demografía empresarial y factores territoriales, Segarra et al. (2002b) se plantean el porqué de dichas diferencias territoriales para el caso español, para lo cual realiza una descomposición aditiva, suponiendo que la diferencia entre la TNE de cada región y la TNE de la economía española estará determinada por dos factores: el industrial mix regional (efecto composición) y las diferencias entre las tasas brutas de entrada y de salida de los establecimientos industriales en los sectores de la región (efecto sectorial). Los resultados obtenidos muestran como (en general, con la excepción de algunas comunidades autónomas), la distinta capacidad de las regiones para crear o cerrar establecimientos industriales es la causante principal de las diferencias en las tasas regionales agregadas, de modo que la composición industrial tiene una incidencia menor.

Si se analiza cuál es el incremento neto de las PYME españolas entre el 1995 y el 2003 a nivel provincial, puede observarse, cómo dichas tasas de crecimiento muestran algún tipo de regularidad territorial. En primer lugar, cabe destacar que en la mayoría de provincias¹⁰ el crecimiento neto del número de PYME es inferior a la media española (22,20%). En concre-

¹⁰ Estos datos no incluyen Ceuta y Melilla.

Gráfico 9.- Evolución y saldo neto de PYME en el período 1995-2003



Fuente: DIRCE y elaboración propia.

to, en 31 provincias el incremento neto en el número de PYME ha sido inferior a la media estatal, mientras que en 18 la ha superado. Y, en segundo lugar, si se observa la distribución territorial de dichas provincias, se aprecia como los mayores incrementos se producen en las provincias insulares, la parte sur del litoral mediterráneo, Madrid y provincias limítrofes y, finalmente, en algunas provincias dispersas de Cataluña, País Vasco y Galicia.

Otros trabajos recientes referidos a la economía española (Arauzo y Teruel, 2005) revelan como no se trata únicamente de factores regionales, sino que también hay que tener en cuenta el distinto papel que juegan los entornos urbanos a la hora de captar y retener nuevas empresas. Así, los datos para el período comprendido entre 1994 y 2002 ponen de manifiesto como la tasa bruta de entradas es creciente con la dimensión de la ciudad, hasta alcanzar un máximo en aquellas localidades comprendidas entre 50.000 y 100.000 habitantes, y descender posteriormente para los tramos de tamaño siguientes.

3.3.3. 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, las tasas brutas 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 resultados¹¹. De este modo, 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 (esto es, 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 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 y, de hecho, diversos trabajos que comparan los resultados cuando se utilizan diversos indicadores de las entradas muestran la existencia de diferencias importantes (Garofoli, 1991). Sin embargo, es la "perspectiva ecológica" la que goza de mayor aceptación, y también la que ha sido utilizada en este trabajo, dado que se entiende que es la que permite captar con mayor precisión los determinantes de la creación de empresas.

¹¹ Vid. Arauzo (2002) y Garofoli (1991) para una discusión de las implicaciones de las diversas unidades de medida utilizadas por la literatura.

3.4

Algunas consideraciones sobre política industrial

La evidencia empírica que se ha presentado sobre un menor tamaño de las empresas entrantes y salientes en relación con el tamaño medio del mercado, plantea dudas razonables sobre el nivel de eficiencia de dichas empresas, que presentan un tamaño claramente insuficiente. Así, los planteamientos de política industrial tendentes sólo (o básicamente) a maximizar el número de empresas que entran en los mercados, entendemos que deberían ser revisados. En este sentido, si una parte importante de las salidas de empresas se explica en términos de unos bajos niveles de eficiencia, que son, a su vez, explicables por un tamaño insuficiente, las políticas públicas de promoción al emprendimiento deberían plantear a los posibles beneficiarios unos requisitos adicionales a los actuales para minimizar el riesgo de una salida rápida del mercado. No tiene, pues, mucho sentido destinar recursos públicos a disminuir artificialmente los niveles de costes de unas empresas que acabarán siendo expulsadas del mercado en el corto plazo.

Las reflexiones anteriores tienen sentido en un contexto empresarial en el que el problema del desempleo industrial frecuentemente se ha solucionado por la vía de la autoocupación en microestablecimientos de dudosa rentabilidad. Es evidente que las actividades de emprendimiento y de creación de establecimientos industriales son positivas en tanto que denotan la existencia de individuos con iniciativa y con capacidad para detectar posibles nichos de mercado. Ahora bien, si no existe algún tipo de selección previa que discrimine aquellas iniciativas realmente sostenibles de aquellas que no lo son, se estará ante un mal uso de recursos productivos, que podrían emplearse en finalidades más rentables.

Por lo tanto, debería plantearse la necesidad de favorecer la integración de potenciales microestablecimientos en PYME de un tamaño adecuado para poder competir con garantías de éxito en los mercados. Así, deberían diseñarse actuaciones tendentes a proporcionar información cruzada sobre nuevos proyectos empresariales, con objeto de favorecer la coordinación de agentes con proyectos potencialmente solventes, pero necesitados de una cierta dimensión que va más allá de la esfera individual.

El planteamiento expuesto anteriormente no implica sólo una revisión de las ayudas prestadas a la creación de empresas, sino una redefinición de los criterios que se utilizan para definir la bondad de una economía. Así, indicadores como la tasa bruta de entrada de empresas deberían matizarse con sumo cuidado, ya que, por muy elevada que sea dicha tasa, este hecho no genera realmente una mejora de la situación global de la economía si las entradas de un año engrosan las salidas del año siguiente.

Por otro lado, a la luz de las importantes diferencias existentes a escala sectorial, es imprescindible plantear una necesidad de especialización de las medidas de política industrial y, por lo tanto, de restringir las actuaciones transversales intersectoriales. Los resultados sobre entrada y salida de empresas muestran como los factores sectoriales juegan un papel clave, no sólo en la creación, sino también en el mantenimiento de los proyectos empresariales. Es por esto que las políticas industriales deberían recoger estos factores específicos con objeto de maximizar su eficiencia sobre los agentes receptores de dichas políticas.

3.5

Un apunte conclusivo

Los resultados presentados a lo largo de este trabajo permiten dibujar un panorama empresarial dominado de forma clara por empresas sin asalariados y por microempresas de menos de 10 asalariados. Esta distribución por tamaños determina, a su vez, unas pautas de rotación centradas en un número muy importante de entradas y salidas de empresas de pequeñas dimensiones, mientras en los tramos de mayores dimensiones existe una mayor estabilidad, siendo que las entradas y salidas de empresas son mucho más reducidas.

Esta configuración empresarial parece tener unos efectos nocivos sobre el nivel de eficiencia de las empresas, así como sobre su vida media en los mercados. A la luz de dicha evidencia empírica, pues, deberían plantearse actuaciones que permitieran incrementar el tamaño medio de las empresas que operan en los mercados. Un cambio en esta dirección permitiría incrementar la eficiencia de dichas empresas al tiempo que se beneficiarían de la necesaria flexibilidad característica de las PYME.

Anexo

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 ($E_{j,t}$) con las empresas activas en ese mismo período ($N_{j,t}$).

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

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 ($N_{j,t}$).

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

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 ($TBS_{j,t}$) 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 ($TBS_{j,t}$) 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

La actividad internacional de las PYME españolas en perspectiva

Fernando Merino de Lucas (Universidad Carlos III)

4.1

Internacionalización de la PYME

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 éste es un concepto muy amplio y que se utiliza para referirse tanto a la presencia de la empresa (o 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.

La disponibilidad de datos estadísticos, junto a algunas opciones conceptuales, han determinado la concreción de ambos elementos en el trabajo empírico que se presenta. Referente al término internacionalización, ésta se estudiará en sus dimensiones de exportación e inversión directa llevadas a cabo por las empresas. 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 ha generado 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 producción 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).

4.2

Algunos hechos relevantes del marco internacional

De cara a acometer el análisis de la actividad internacional de las PYME parece adecuado empezar con una revisión de la coyuntura internacional que tan necesariamente condiciona la actividad internacional de las empresas. Centrándose en los últimos diez años, se pueden señalar muchos e importantes cambios en el panorama económico internacional, siendo difícil señalar cuál de ellos es el más importante. Sin ánimo de ser exhaustivos, podrían señalarse los siguientes:

- Transición desde los sistemas económicos de planificación centralizada a economías de mercado en un gran número de países del mundo. El proceso que tiene como hechos políticos más relevantes la caída del muro de Berlín en 1989 o la desintegración de la Unión Soviética en 1991 lleva a la integración en la OCDE y en la Unión Europea de varios de los países que a lo largo de gran parte del siglo XX tuvieron estos sistemas económicos.
- Liberalización económica y procesos de privatización de muchas empresas y sectores controlados por el sector público, en gran medida estimulados por posiciones ideológicas favorables a un menor peso del Estado en la economía.
- Revolución tecnológica, con el desarrollo, implantación y generalización de las tecnologías de la información y comunicación que reducen drásticamente la transmisión de información. Su incorporación a la gestión empresarial hace posible importantes reducciones de costes, la venta a distancia, o desvincular físicamente diferentes partes del sistema de producción.
- Liderazgo económico de Estados Unidos, cuyo peso en el PIB mundial supera el 25%, siendo el primer país exportador del mundo. Esta situación es consecuencia de sus fuertes ritmos de crecimiento, que se producen en fases muy largas, impulsado además por importantes aumentos en su productividad.
- Globalización de los mercados financieros, que han puesto a disposición de los agentes internacionales cuantiosos recursos financieros con los que poder acometer proyectos de inversión.
- Incorporación de China e India al comercio mundial, como consecuencia de reformas y decisiones internas. Ello ha supuesto la irrupción en el mercado mundial de una fuerza laboral numerosa, dado el tamaño de su población, con la capacidad de desestabilizar algunos sectores económicos en otras zonas del mundo como consecuencia del comercio internacional.
- Reducción del peso de las actividades manufactureras en los países desarrollados, hacia situaciones donde las actividades de servicios adquieren aún mayores pesos. Esta situación se ve motivada por factores muy diversos, desde las preferencias de los consumidores por una mayor incorporación de

servicios en los bienes manufactureros, a un mayor consumo de servicios, o al abastecimiento de bienes manufactureros en países menos desarrollados que puedan tener ventajas en la producción de estos bienes, con lo que las economías de los países desarrollados se van terciarizando.

- Políticas económicas acompañantes que consiguen mitigar el fenómeno de la inflación que caracterizó las décadas de los setenta y ochenta, promover el equilibrio presupuestario, impulsar la apertura al comercio internacional...
- Consolidación de la Unión Europea como un gran agente en el panorama económico internacional, con diferentes procesos para consolidar un auténtico mercado único interior, la unificación monetaria de una gran parte de ella en 2002 y su extensión a más de cuatrocientos millones de personas con las ampliaciones de 1995 y 2004.

4.3

Evolución del comercio internacional

Sin duda, son muchos los cambios que se han producido a lo largo de la última década en el contexto internacional con relevancia para los flujos de comercio internacional, ya que la evolución de la competitividad de cada país, el nuevo marco internacional con la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1995, a la que pertenecen 149 países, o las consecuencias de la incorporación al comercio internacional de países que a lo largo del siglo XX tuvieron una participación muy escasa.

Dado que el objetivo de esta sección no es presentar estos hechos, sino muy sucintamente, mostrar los rasgos generales del entorno en el que las PYME españolas han llevado a cabo sus actividades internacionales, se recogen en el cuadro 1 algunos de los datos más importantes sobre el comercio internacional.

Cuadro 1.- Principales datos¹ del comercio internacional de bienes, 1990-2003

	1990		1995		2000		2003	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Total mundial	3.491.451	3.612.808	5.137.956	5.198.096	6.364.080	6.555.066	7.443.692	7.614.588
Ec. desarrolladas	2.516.733	2.638.979	3.577.831	3.573.790	4.158.604	4.536.530	4.803.196	5.191.749
Estados Unidos	393.592	516.987	584.743	770.852	781.125	1.259.300	723.805	1.305.410
UE-15	1.510.435	1.561.504	2.062.889	1.974.825	2.247.585	2.256.607	2.849.905	2.740.866
Ec. en desarrollo	845.411	814.142	1.425.174	1.501.427	2.034.820	1.900.383	2.410.871	2.229.506
Ec. en desarrollo (excepto prod. de petróleo)	627.368	677.578	1.187.150	1.328.125	1.630.033	1.696.820	1.969.691	1.985.470
China	62.091	82.490	148.780	192.751	249.203	225.094	437.899	413.062
India	17.969	23.580	30.630	34.707	42.379	51.523	55.982	70.707

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

¹ Como queda reflejado en el cuadro, el periodo en el cual se va a analizar la internacionalización de las PYME españolas está caracterizado por un fuerte crecimiento del comercio internacional (entre 1990 y 2003 crece más de un 100%) aunque dicho crecimiento muestra algunos rasgos a los que hay que hacer especial referencia, como son el mayor crecimiento que se produce por parte de las economías en vías de desarrollo (también cuando se excluyen los países productores de petróleo), que casi triplican sus cifras de exportaciones o el muy fuerte crecimiento de China e India, sobre todo como países exportadores. Como consecuencia de ello, China que no alcanzaba a tener una cuota de exportaciones de bienes en el mercado mundial del 2% se acerca al 6% en 2003.

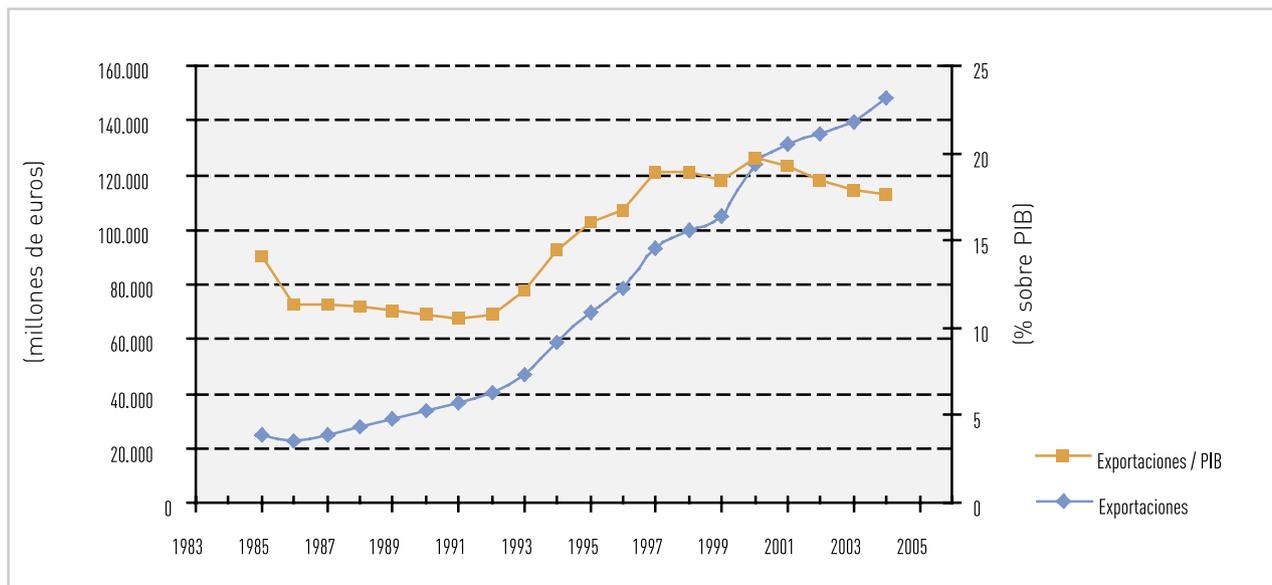
4.4

El sector exterior español

Como es bien conocido, la economía española de los últimos años interseculares se ha caracterizado por una mayor apertura al exterior (en términos del peso de los flujos de comercio en el PIB), un aumento de la cuota de las ventas españolas en los mercados internacionales y el mantenimiento del tradicional déficit comercial que ha caracterizado a la economía española. Este déficit se ha incrementado de forma notable en los últimos años, si bien hay que observar que ello no es consecuencia de una reducción en la actividad exportadora, sino de un muy fuerte crecimiento de las importaciones. Como puede verse en

el gráfico 1, las exportaciones españolas han crecido de forma notable en las dos últimas décadas, mostrando, además, hasta el año 2000, un peso creciente en el PIB. Sin entrar en comentarios coyunturales pormenorizados, sí que cabe señalar que el fuerte crecimiento de la actividad y del comercio mundial de la segunda mitad de los noventa tuvo su reflejo en un fuerte crecimiento de las exportaciones españolas, y que la ralentización del crecimiento mundial que se produce a partir del año 2001 supone también un freno en el ritmo de crecimiento de nuestras exportaciones.

Gráfico 1.- Exportaciones de bienes de España, 1985-2004



Fuente: Dirección General de Aduanas.

Hay que destacar que la evolución de las exportaciones españolas se ha producido en un contexto en el que la competitividad de nuestra economía se ha caracterizado por una mejora en los años noventa (gracias a las devaluaciones de la peseta en 1992/1993), que se ha ido perdiendo en los últimos años como consecuencia de la evolución relativa de los precios y del tipo de cambio del euro (véase gráfico 2).

Obviamente, en este contexto reciente de pérdida de competitividad de la economía española, en los últimos años, las exportaciones por parte de las empresas españolas resultarán una tarea más difícil a considerar, lo que constituye un dato relevante a tener en cuenta cuando se vaya a realizar un análisis de esta partida en los últimos años.

Además de las exportaciones, la internacionalización de las PYME que se va a realizar en la sección 4 de este capítulo se abordará a través de la inversión directa en el exterior. Probablemente, ésta sea la partida que haya experimentado un cambio más importante en los últimos años. España pasa de ser receptor neto de capitales a ser exportador neto, extendiéndose la inversión directa internacional de las empresas españolas por casi todos los sectores y a un amplio conjunto de países del mundo.

Con el fin de proporcionar una primera aproximación a la evolución de esta magnitud, en el gráfico 3 se muestra la valoración del stock de inversión directa. Como puede observarse, el crecimiento en el caso español ha sido muy importante (pasando del 3% del PIB en el año 1990 a casi el 30% en el año 2000), y mucho mayor que el producido a nivel mundial o en el ámbito de la UE.

Gráfico 3.- Valoración del stock de inversión directa en el exterior, 1985-2000

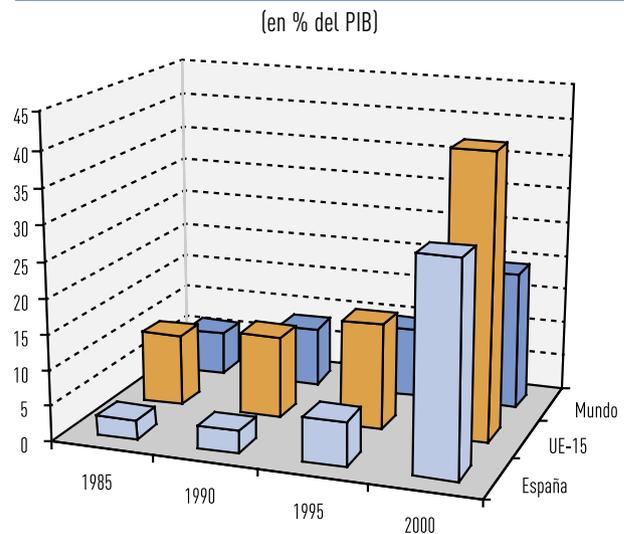
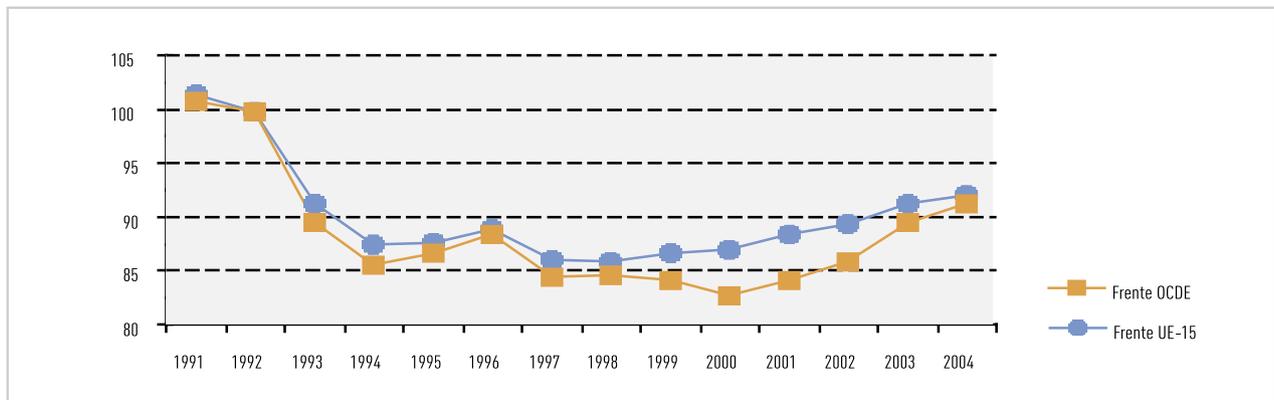


Gráfico 2.- Evolución de la competitividad de las exportaciones españolas

(Índice de tendencia de la competitividad)



Nota: Un aumento indica empeoramiento.

4.5

Actividades internacionales de las PYME españolas

4.5.1. Fuentes estadísticas

Como es bien conocido, en España las fuentes estadísticas públicamente disponibles para el análisis de la actividad internacional de las PYME son muy escasas y en gran medida insuficientes para acometer esta labor. Cuando, además, se pretende hacer un análisis temporal que permita obtener una serie de pautas sobre su evolución, se puede decir que son prácticamente inexistentes y hay que recurrir a los datos recogidos con otros fines para, a partir de éstos, tratar de acotar una muestra que, ofreciendo ciertas garantías de representatividad, permita aproximar el problema. Podría señalarse que las estadísticas que pueden originar una muestra de estas características serían las que sirven para la elaboración de la Balanza de Pagos, los registros de la Dirección General de Aduanas, así como la información recogida en el Registro de Inversiones Exteriores.

Además de las fuentes señaladas, hay que destacar que a lo largo del decenio de 1990 el Ministerio de Industria encargó la realización de una encuesta anual para tener información sobre las estrategias de las empresas manufactureras españolas, denominada Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE). A partir de la información recogida en dicha encuesta, la Fundación SEPI, quien realizaba todos los trabajos para su obtención, elaboraba un informe anual sobre la situación de las empresas manufactureras, que luego el Ministerio de Industria publi-

caba. Entre los aspectos recogidos se encuentra la actividad exportadora, por lo que puede considerarse como una fuente complementaria para conocer la actividad internacional de estas empresas a lo largo de aquellos años.

El hecho de que no se encuentren disponibles datos de las que habría que considerar como las principales fuentes estadísticas, y que otras accesibles comercialmente, gracias a la explotación que algunas empresas privadas hacen de la que las empresas deben depositar en el Registro Mercantil, contengan muy escasa información estadística sobre las actividades internacionales, ha llevado a que el tratamiento estadístico de este capítulo se vaya a realizar con la citada Encuesta sobre Estrategias Empresariales.

Dicha encuesta estudiaba repetidamente a un panel de unas dos mil empresas seleccionadas para ser estadísticamente representativas del total de empresas manufactureras con más de diez trabajadores. El muestreo difiere dependiendo del tamaño de las empresas, de forma que entre las que tienen menos de doscientos trabajadores se selecciona un porcentaje prefijado en función de las distintas ramas de actividad, mientras que entre las que superan dicho umbral de tamaño, la encuesta se dirige a la totalidad, con un grado de respuesta de en torno al 70% (variando según los años). Además para recoger las nuevas empresas que se van creando a lo largo del período de realización de la ESEE, en diferentes

momentos se realizaron nuevos muestreos para incorporar al panel empresas representativas de aquéllas recientemente creadas, así como para suplir las que por no desear seguir colaborando fueron dejando el panel. Como resultado de todo ello, el panel tiene un tamaño variable en cada año, si bien el núcleo central permanece constante a lo largo del tiempo.

Dados los objetivos con los que se diseñó la Encuesta sobre Estrategias Empresariales, ésta acotaba la población de empresas a estudiar en dos dimensiones. En primer lugar, centrándose en el sector manufacturero (básicamente la sección D de la CNAE-93), y, en segundo excluyendo a las empresas con menos de 10 trabajadores.

Obviamente, la población de PYME española se extiende de forma muy importante por otras muchas ramas de actividad, así como en empresas de una dimensión inferior a los 10 trabajadores. Sin embargo, el hecho de que el objetivo de este trabajo sea el análisis de la internacionalización de estas empresas, reduce la importancia de dichas limitaciones, puesto que la mayoría de las exportaciones españolas se concentra en actividades manufactureras y las empresas con menos de 10 trabajadores no suelen involucrarse en operaciones internacionales.

Con el fin de presentar resultados comparativos con otros países europeos, resulta necesaria la utilización de algunas fuentes estadísticas de carácter similar que analicen la población de PYME en ellos. Dado que la mayor parte del trabajo se centra en la explotación de los resultados de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales, resultaría deseable poder disponer de algún tipo de fuente estadística que hiciera referencia a una población de empresas semejante. Dado que eso no es posible, y a riesgo de mostrar una visión diferente, se ha recurrido a la encuesta elaborada por la European Network of SME Research (ENSR) en el año 2003 con información sobre la situación del año 2002. Esta encuesta fue encargada por la Dirección General de Empresas de la Comisión Europea a KPMG cubriendo a las PYME

(que en la clasificación estadística europea son aquellas empresas con menos de 250 trabajadores) de 19 países europeos (UE-15 más Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza) de los sectores industrial, construcción, y servicios con un tamaño muestral de 7.837 empresas, de las cuales 563 son españolas. Hay por tanto diferencias notables con respecto a la muestra a la que se refiere la ESEE y que deben ser tenidos en cuenta a la hora de comparar ambos resultados. Las diferencias más significativas son:

- Clases de tamaño analizadas. Mientras que la ESEE se refiere a las empresas entre 10 y 200 trabajadores, la ENSR se refiere a todas las menores de 250 trabajadores, incluyendo, por tanto, a las microempresas.
- Sectores. Mientras que la ESEE se refiere únicamente al sector manufacturero, la ENSR se refiere, además, a la construcción, comercio (mayorista y minorista), transporte, servicios a las personas y a las empresas.
- Período. Mientras que la ESEE sigue a un panel de empresas entre el año 1990 y 2002 (este último con datos provisionales), realizando incorporaciones para compensar el desgaste de la muestra así como la incorporación de empresas representativas de aquéllas que se van creando, la ENSR se refiere a una muestra única para el año 2002.

Por último hay que señalar que no se ha podido disponer de los datos individualizados de la ENSR para la realización de este trabajo, por lo que los resultados que se recogen son los que la Comisión Europea ha publicado.

4.5.2. Actividades internacionales a considerar

Teniendo en cuenta la información que la ESEE contenía en lo que se refiere a la actividad internacional de las empresas manufactureras, es posible acometer el estudio de su actividad internacional desde varias perspectivas:

1. Su actividad exportadora, en particular la cuantía de sus exportaciones, así como la zona del mundo a la que éstas se dirigen.
2. Los medios comerciales empleados para llevar a cabo dichas exportaciones, en particular cuáles de entre una amplia variedad utilizan. La información contenida en la ESEE permite determinar si las empresas exportan por medio de:
 - a. Medios propios.
 - b. Agentes especializados.
 - c. La matriz en el extranjero (en el caso de empresas participadas por otra).
 - d. Acciones colectivas de exportación.
 - e. Otras vías.
3. En el año 2000 se ampliaron los temas cubiertos por la ESEE, incluyéndose una pregunta adicional con el fin de conocer la participación de las empresas en el capital social de alguna empresa localizada en el extranjero. Ello proporcionó una información adicional sobre la actividad internacional de las empresas españolas de gran utilidad, pues, al ser posible vincularla al resto de estrategias de las empresas, podría ayudar a conocer mejor sus

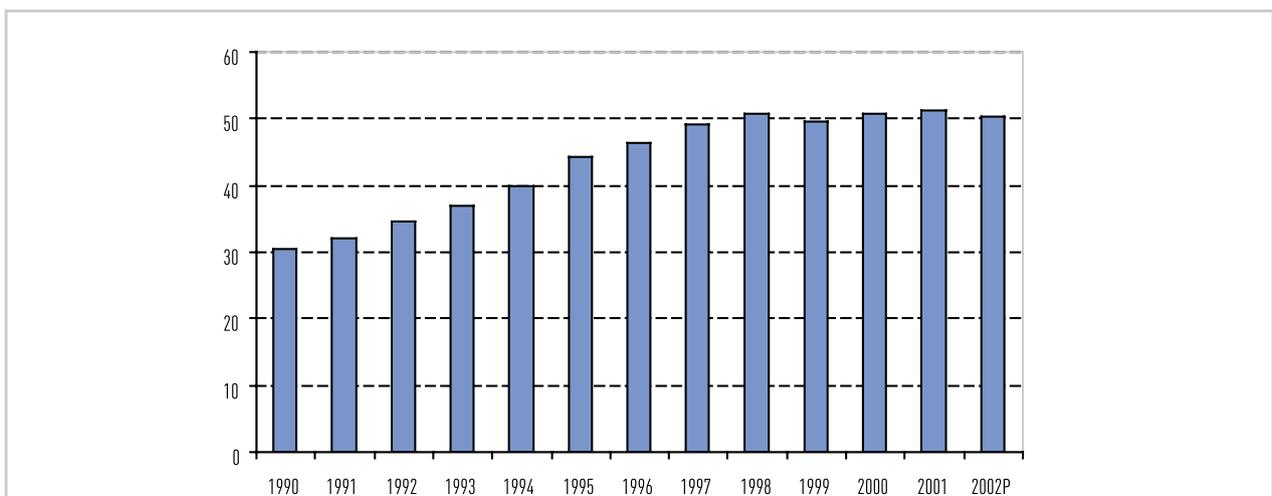
causas y efectos. Evidentemente, otras fuentes estadísticas contienen con mayor cobertura esta información, pero al no estar disponibles para la realización de este trabajo, se ha recurrido a la ESEE como aproximación al fenómeno de inversión directa en el extranjero que están protagonizando las PYME españolas.

4.5.3. Resultados

En principio, los comentarios que se van a realizar se refieren al conjunto total de las PYME del sector manufacturero, si bien a partir de los datos recogidos en las tablas del anexo estadístico es posible llevar a cabo un análisis más detallado de la evolución de las distintas ramas de actividad.

En primer lugar, los datos recogidos en el gráfico 4 dan una primera aproximación a la actividad exportadora de las PYME manufactureras españolas. Contrariamente a lo que pudiera pensarse por su escaso tamaño, hay que constatar que la actividad exportadora es frecuente en este conjunto de empresas a lo largo de la década de los noventa, alcanzando más del 50% desde el año 1998 hasta los últimos datos disponibles. Teniendo en cuenta que

Gráfico 4.- Porcentaje de PYME exportadoras españolas, 1990-2002



Fuente: ESEE.

en estos años la economía española se encontraba en una fase de crecimiento importante, el hecho de que la mitad de las PYME manufactureras españolas esté presente en los mercados internacionales lleva a confirmar que para estas empresas los mercados internacionales no tienen en absoluto un carácter residual o alternativo al que acudir en función de la coyuntura del mercado nacional.

Por otra parte, el análisis sectorial pone de manifiesto que la evolución de las empresas de los distintos sectores ha sido notoriamente desigual. Así, mientras que en sectores como metales férreos y no férreos, cuero y calzado o productos químicos se encuentran porcentajes superiores al 75% de empresas exportadoras, otros como edición y artes gráficas, o productos alimenticios y tabaco se sitúan en niveles muy inferiores a la media. Hay que des-

tafar el contraste de este último sector con el de la industria cárnica, con el que pese a guardar notorias similitudes en cuanto al entorno de los mercados a los que debe atender, ha evolucionado de forma muy diferente, pues más del 50% de las PYME del sector de la industria cárnica son exportadoras a inicios de la primera década del siglo XXI. Probablemente, el sector cuya evolución sea más reseñable sea el de la industria del mueble, que ha pasado de tener en torno a un 25% de empresas exportadoras a principios de la década de los noventa a casi un 60% sólo diez años después.

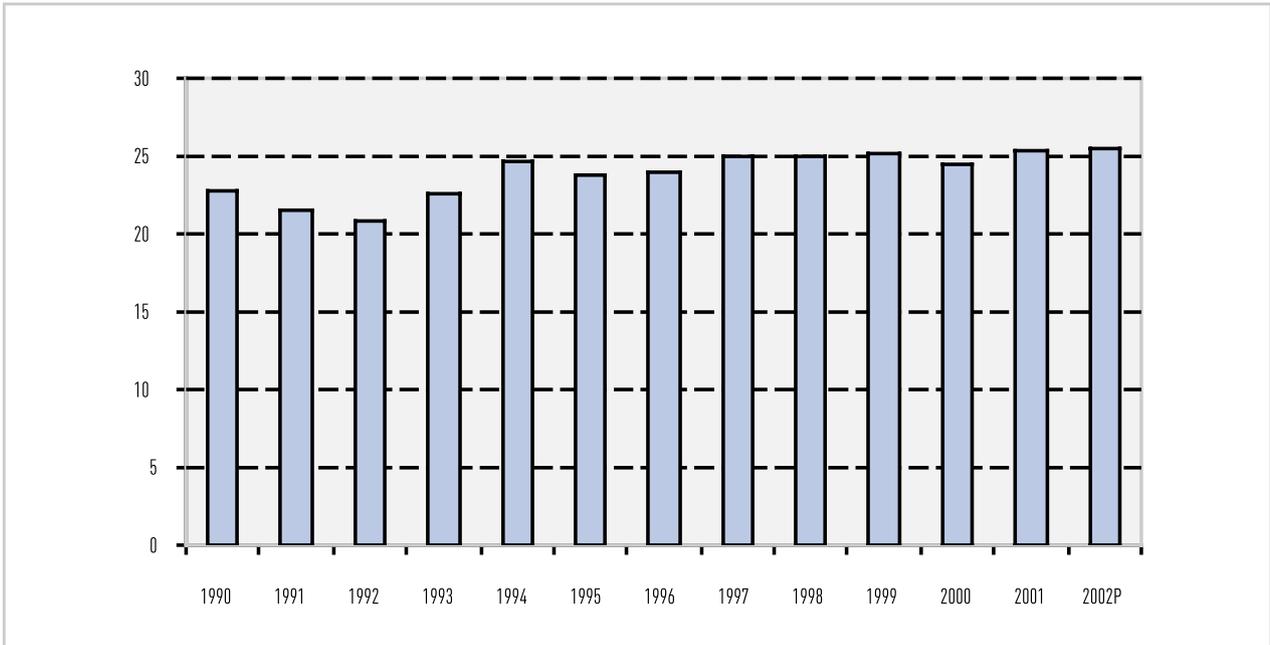
Una segunda dimensión a considerar es la de la cuantía de las exportaciones. El gráfico 5 recoge la propensión exportadora (porcentaje de las ventas totales que van destinadas al mercado internacional) media del conjunto de PYME que exportan cada año.

Cuadro 2.- Porcentaje de PYME exportadora por ramas de actividad, 1990-2001

Ramas	1990	1995	2001
Industria cárnica	15,8	30,8	59,1
Prod. alimenticios y tabaco	23,9	29,4	35,1
Bebidas	26,9	47,1	60,0
Textiles y vestido	23,8	46,9	52,3
Cuero y calzado	50,0	63,2	73,9
Industria de la madera	23,2	36,0	53,3
Industria del papel	38,2	50,0	69,2
Edición y artes gráficas	16,9	28,6	34,3
Prod. químicos	43,5	56,7	75,0
Prod. caucho y plástico	27,6	59,5	68,0
Prod. minerales no metálicos	26,5	39,7	39,5
Metales férreos y no férreos	43,5	73,7	81,8
Prod. metálicos	26,9	42,9	50,9
Máq. agrícolas e industriales	46,3	61,5	68,8
Maq. oficina, pr. datos y simil.	60,9	57,1	66,7
Maq. y mat. eléctrico	29,0	40,3	45,9
Vehículos de motor	38,5	59,1	64,3
Otro mat. transporte	28,0	40,0	55,6
Industria del mueble	24,4	47,1	58,6
Otras	56,5	65,5	89,5
Total	30,5	44,2	51,2

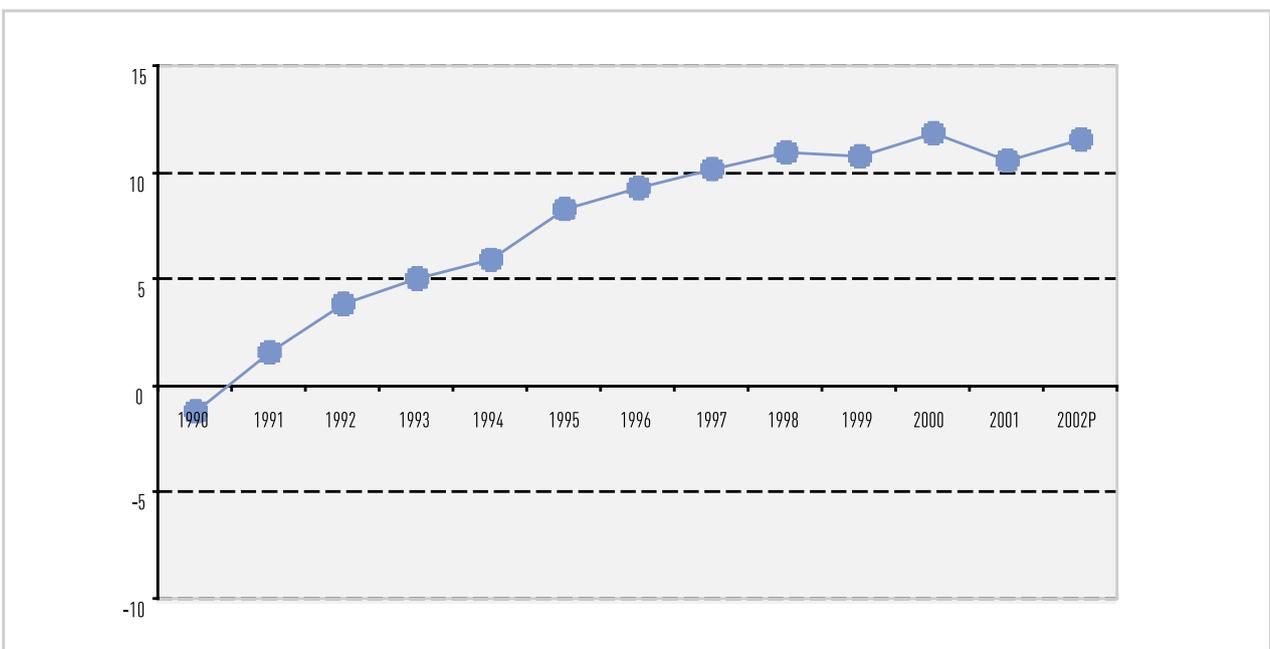
Fuente: ESEE.

Gráfico 5.- Propensión exportadora (en %) media de las PYME exportadoras, 1990-2002



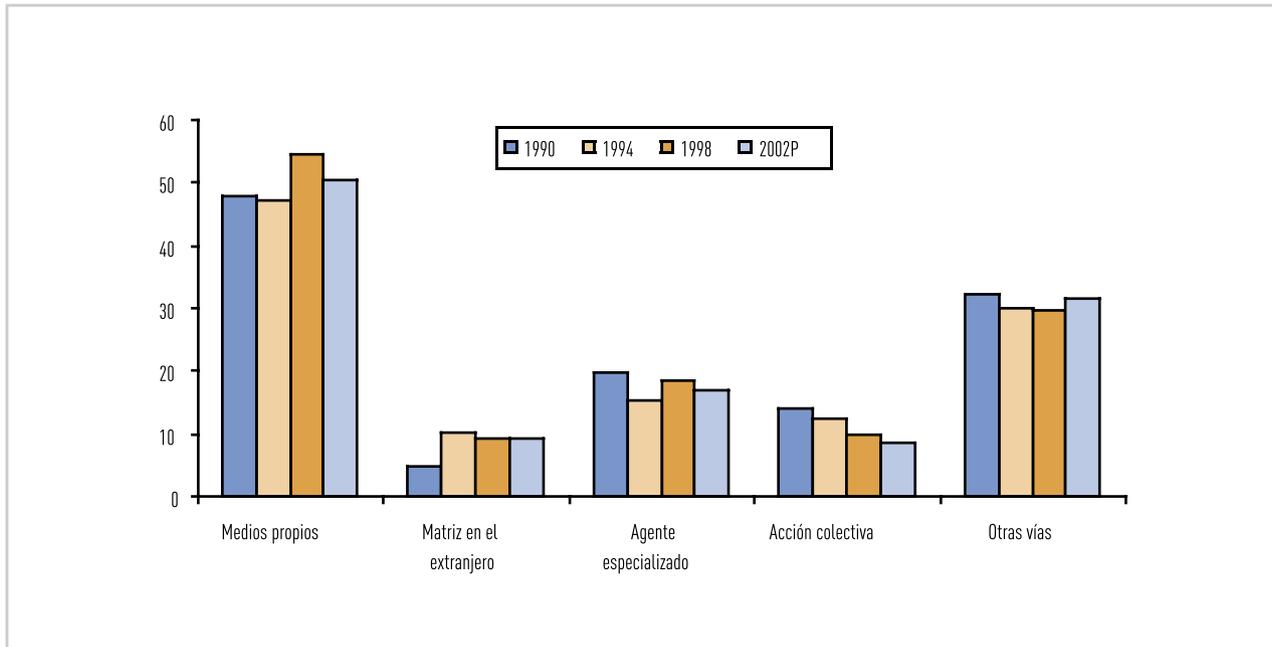
Fuente: ESEE.

Gráfico 6.- Diferencia en la propensión exportadora entre las empresas grandes y PYME que exportan, 1990-2002



Fuente: ESEE.

Gráfico 7.- Medios utilizados para exportar, 1990-2002



Fuente: ESEE.

El segundo aspecto a considerar de la actividad internacional de las PYME manufactureras se refiere a los medios utilizados para exportar. Obviamente, la inversión en una red comercial propia tiene una serie de consecuencias importantes para una empresa tanto de carácter estratégico como de los recursos que precisa. En el gráfico 7 se muestran los medios utilizados para exportar por parte de las empresas de la muestra para los únicos cuatro años en los que se recogió dicha información. Hay que tener en cuenta que las características de la ESEE del año 2002 obligan a tomar con algo de cautela los resultados, si bien la coherencia con los valores previos permite tener ciertas garantías de que la situación reflejada sea próxima a la actual.

De forma resumida puede decirse que el medio utilizado con mayor frecuencia entre las PYME manufactureras españolas para exportar son los medios propios (redes de agentes, sucursales, empresas filiales, delegaciones), siendo empleado por casi el 50% de las PYME exportadoras a lo largo de la década de los noventa, y sin observarse una evolución destaca-

da. Por otro lado, las modalidades de acción colectiva (acuerdos sectoriales de exportación, asociación de exportadores, cooperativas de exportación) son poco utilizadas y con una tendencia clara al decrecimiento. También hay que señalar que el resto de vías diferentes de las señaladas son ampliamente utilizadas por casi un tercio de las PYME exportadoras.

La última dimensión para considerar la actividad internacional de las PYME (dados los datos disponibles) se centra en la participación en empresas extranjeras de carácter manufacturero, es decir, excluyendo aquéllas cuya única actividad sea la ligada a la actividad de exportación de la empresa matriz (española). Como es conocido, este es un fenómeno novedoso que ha llevado a que en 1997 España pasase de receptor neto de inversión directa a emisor neto, pasando poco después a tener una posición neta en el exterior positiva. Si bien, una percepción bastante extendida es que la inversión directa en el exterior la protagonizan casi en exclusiva unas cuantas grandes empresas, en gran medida ligadas al sector financiero y de los servicios públicos, distintos

trabajos ya han ido poniendo de manifiesto que la inversión directa en el exterior se extiende por más sectores y en empresas de mucha menor dimensión.

Los datos que recoge la ESEE para el año 2000 indican que casi el 4% de las empresas con 200 o menos trabajadores tiene alguna filial/subsidiaria de producción en el extranjero. En el cuadro 3 se muestra el número de empresas extranjeras en el que las PYME españolas tienen participación en función del sector de actividad de dicha matriz. Estos resultados indican que, con notoria diferencia, son las empresas de los sectores de maquinaria agrícola e industrial,

productos metálicos y productos químicos las que poseen un mayor número de empresas de producción en el extranjero.

4.5.4. Una perspectiva europea

Aunque los resultados presentados en los apartados anteriores dan una perspectiva temporal de la situación de las PYME españolas, la comparación con la situación de otros países europeos proporcionará elementos de análisis y reflexión. Si, además, se tiene en cuenta la existencia de políticas específicas referidas a la PYME en el entorno europeo, conocer

Cuadro 3.- Número total de empresas participadas por las empresas de la muestra en cada zona del mundo, 2000

	Total	UE-15	Resto OCDE	Iberoamérica	Resto del mundo
Industria cárnica	0	0	0	0	0
Prod. alimenticios y tabaco	5	5	0	0	0
Bebidas	3	1	0	2	0
Textiles y vestido	3	0	1	1	1
Cuero y calzado	1	0	0	0	1
Industria de la madera	1	0	0	1	0
Industria del papel	3	2	0	1	0
Edición y artes gráficas	2	2	0	0	0
Prod. químicos	11	3	2	5	1
Prod. caucho y plástico	3	2	0	1	0
Prod. minerales no metálicos	1	1	0	0	0
Metales féreos y no féreos	4	2	1	1	0
Prod. metálicos	11	7	3	1	0
Máq. agrícolas e industriales	18	9	1	6	2
Maq. oficina, pr. datos y similares	0	0	0	0	0
Maq. y mat. eléctrico	4	4	0	0	0
Vehículos de motor	0	0	0	0	0
Otro mat. transporte	0	0	0	0	0
Industria del mueble	1	0	0	1	0
Otras	4	1	1	1	1
Total	75	39	9	21	6

Nota: México está incluido en Iberoamérica en lugar de en Resto OCDE.

Fuente: Elaboración a partir de ESSE.

la situación comparativa de las españolas permitirá una mejor evaluación y diseño de ellas. Como se señaló en la sección 5.1, en la que se presentan las características de las fuentes estadísticas utilizadas, este análisis se realiza a partir de la información obtenida en la ESNR para el año 2002 y publicada por la Comisión Europea en distintos documentos. Aunque la ESNR se refiere a 19 países, con el fin de facilitar el análisis en esta sección únicamente se va a realizar la comparación del caso español con los cuatro principales países estudiados (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido).

En primer lugar, el gráfico 8 recoge el porcentaje de PYME exportadoras en dicha muestra. Como se puede ver, para el caso español el resultado es sensiblemente inferior al que se presentaba en el gráfico 4, lo cual se justifica por la referencia a una población de empresas más amplia y, probablemente, con una menor tendencia a la exportación (inclusión de empresas con menos de 10 trabajadores, sectores como comercio minorista, servicios a personas... cuyo producto es difícilmente exportable). Más allá de esta diferencia, hay que observar que el porcentaje de las PYME españolas que exportan es muy inferior al de otros países europeos con un mercado interior de tamaño significativo, con la excepción de Francia.

Cuando se analiza la propensión exportadora (gráfico 9), se observa la menor implicación en los mercados internacionales de las PYME españolas en esta dimensión. Así, sólo el 25% de las PYME españolas que exportan lo hacen en una cifra superior al 25% de sus ventas totales, mientras que en el resto de países las que llegan a exportar más de una cuarta parte de sus ventas totales se aproxima al 40% del conjunto de las PYME.

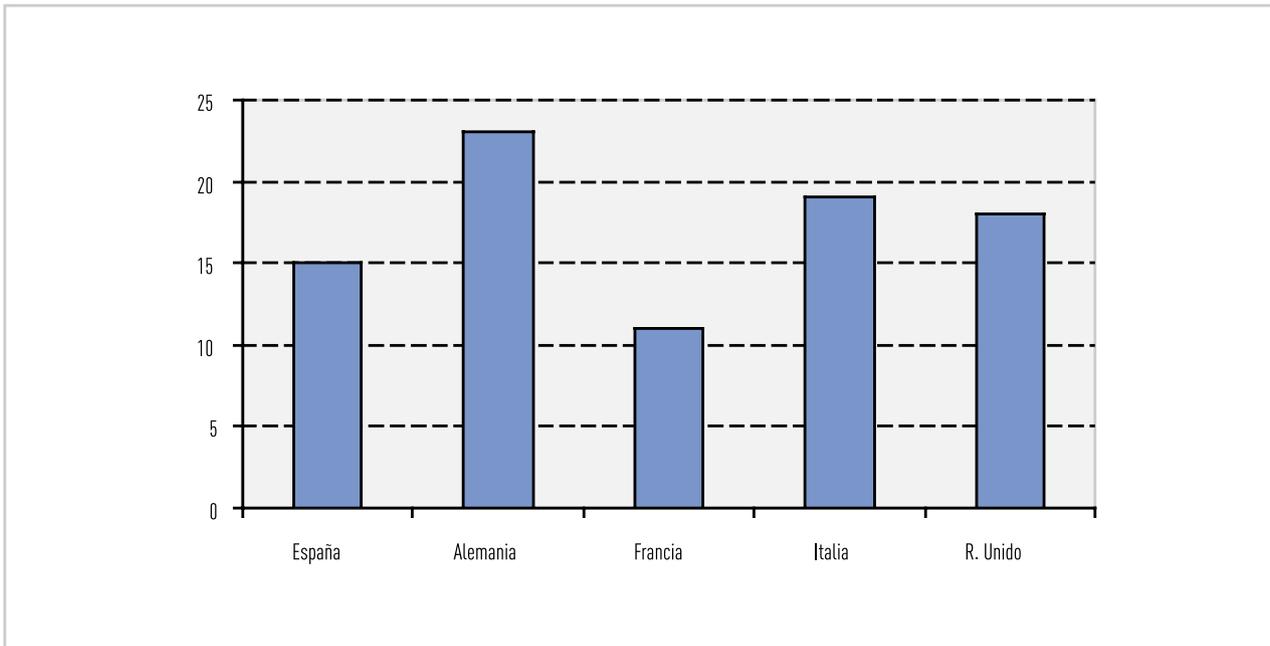
En el gráfico 10 se recoge el porcentaje de PYME que tienen participación en alguna empresa en el extranjero, sin distinguir si se trata de filiales/subsidiarias de carácter comercial o productivo. Como cabe esperar, se trata de porcentajes muy pequeños

(el 3% a lo sumo), dado el tamaño de las empresas que se está analizando. En todo caso, hay que destacar que las empresas españolas se sitúan en los valores mayores de los cinco grandes países objeto de estudio.

Un aspecto interesante es el de conocer cual es el efecto que tienen dichas empresas participadas sobre los resultados empresariales, con el fin de poder evaluar su efectividad. El gráfico 11 recoge la evaluación que hacen las propias empresas de estas filiales sobre el total de sus ventas. En primer lugar, hay que destacar que en el caso español el 23% de ellas no lo sabe o no puede evaluarlo, porcentaje muy elevado, sin comparación con la situación del resto de países. Teniendo en cuenta los costes que para una PYME supone una inversión en el extranjero y los recursos que se ven implicados, parecería deseable que dicha evaluación se llevase a cabo con el fin de desarrollar a cabo una mejor gestión de los recursos y capacidades de la empresa. Observando la evaluación que las propias empresas realizan, llama la atención que el caso español sea en el que la valoración positiva o muy positiva sea inferior. Mientras que en España no llega al 25% de las empresas, en países como Alemania, Francia o el Reino Unido supera el 50% y entre las PYME francesas el 80% del total. En el cuadro 4 se recoge cual es el interés que cada uno de los países señalados tiene para las PYME europeas. Para ello se calcula el porcentaje de empresas que realizan actividades ligadas a su internacionalización (exportaciones, filiales, subsidiarias...) en cada uno de ellos. Aunque la ESNR recoge una información más exhaustiva de posibles países-objetivo, en este cuadro se han seleccionado aquéllos que muestran mayores porcentajes de respuesta.

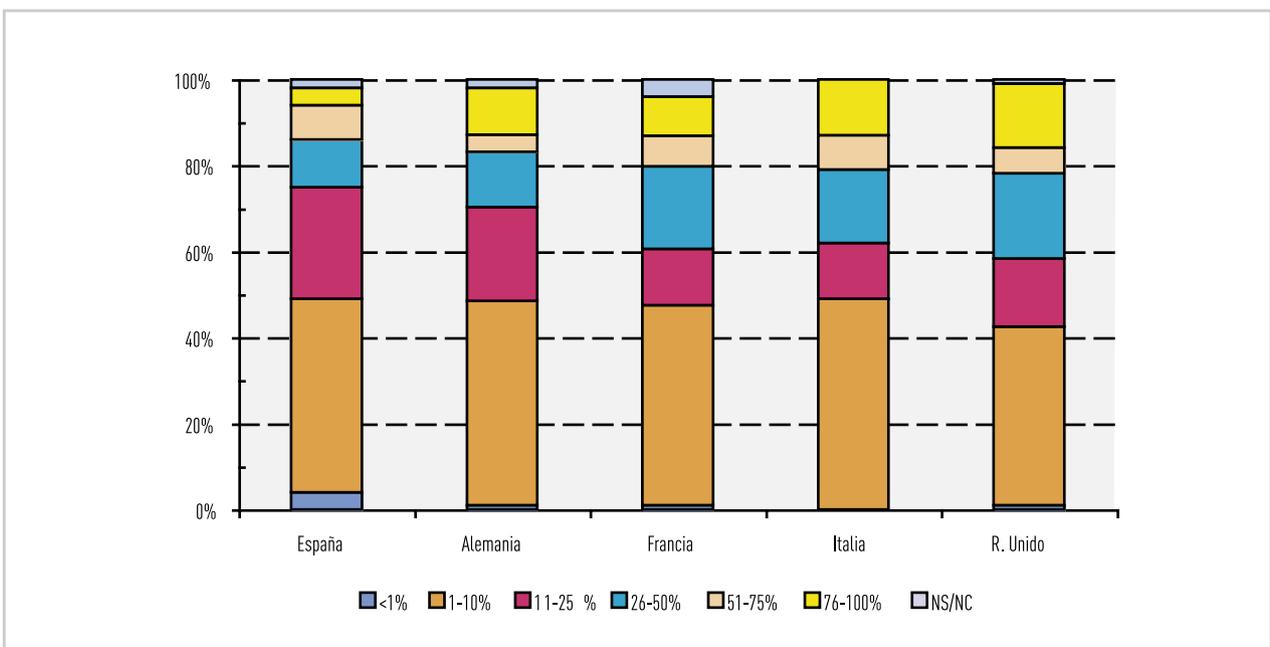
Como puede verse en este cuadro, las PYME españolas muestran un patrón de intereses geográficos diferente del que tienen las empresas de los otros países estudiados. En primer lugar, y como es lógico por la proximidad geográfica, Portugal se revela como un país en el que tiene un gran interés (es el

Gráfico 8.- Porcentaje de las PYME europeas exportadoras, 2002



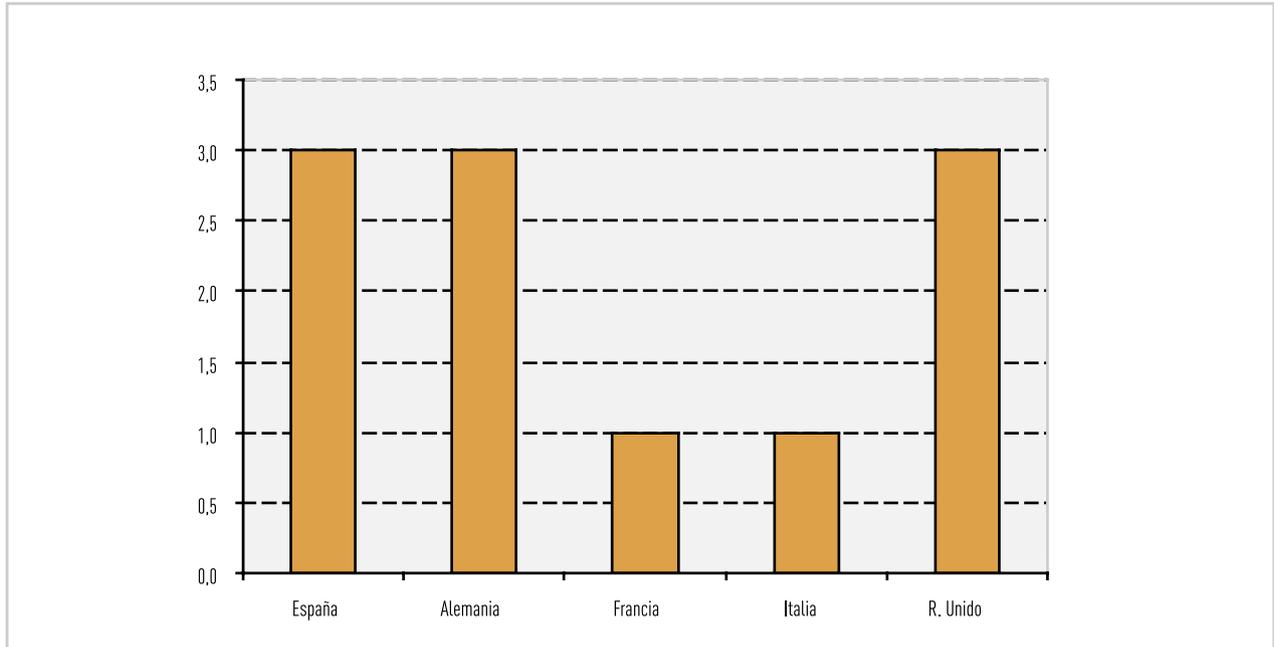
Fuente: ESNR.

Gráfico 9.- Propensión exportadora de las PYME europeas, 2002



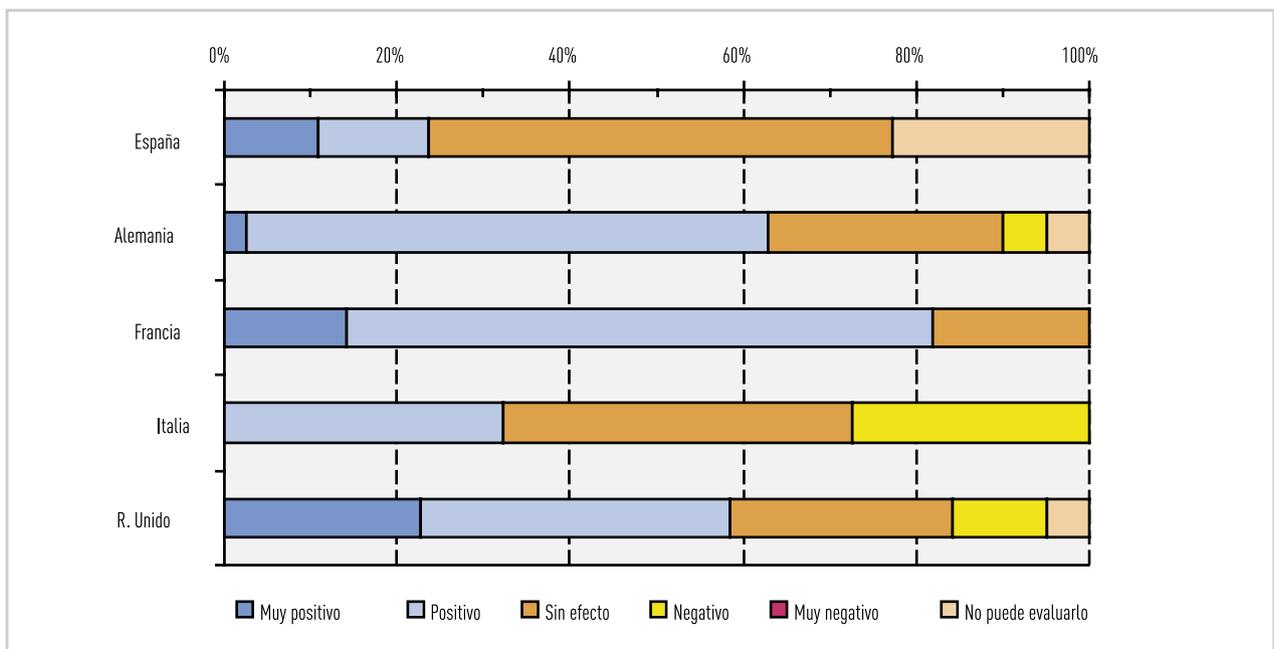
Fuente: ESNR.

Gráfico 10.- Porcentaje de PYME europeas con filiales/subsidiarias en el extranjero, 2002



Fuente: ESNR.

Gráfico 11.- Efecto de las filiales en el extranjero sobre las ventas en las PYME europeas, 2002



Fuente: ESNR.

cuarto entre todos los señalados en la encuesta realizada), y muy por encima incluso de Estados Unidos. En el total de empresas europeas estudiadas, sólo el 5% señala Portugal como un país en el que realizan negocios de carácter internacional, con valores muy inferiores en el caso de Alemania o Francia. Por otro lado, se observa también una mayor dedicación en el caso de las PYME españolas que en el total de las europeas, hacia Francia e Italia. Se trata, nuevamente, de países geográficamente cercanos y, entre los propuestos en la encuesta (no se encuentra Iberoamérica específicamente), los más próximos en términos culturales. Finalmente, hay que destacar la poca actividad que tienen las PYME españolas en los Estados Unidos, pese a tratarse de la economía de mayor tamaño. Podría decirse, por tanto, que estos resultados reflejan que las PYME españolas se plantean un patrón geográfico de interés para hacer negocios centrado en los países más próximos, lo cual les lleva a una orientación de mercados diferente a la que tienen las empresas de los otros países europeos. Además, hay que observar que aquellos países a los que las PYME españolas parecen dedicarse más no despiertan una respuesta recíproca por parte de las PYME hacia España.

Un aspecto interesante que es posible conocer gracias a la información contenida en la fuente estadística utilizada son las barreras que encuentran las empresas a su internacionalización. Los resultados señalan que, en el caso español, el 42% de las empresas encuestadas no ha considerado esta posibilidad, porcentaje que, si bien es elevado, se sitúa en una magnitud similar a la del conjunto de PYME de los otros cuatro grandes países de la UE estudiados, o del total de las empresas estudiadas. Si bien este porcentaje es elevado, hay que considerarlo teniendo en cuenta que el tamaño de las empresas y las posibilidades de crecimiento que éstas tienen sin necesidad de abandonar el propio mercado nacional. Además, el hecho de incluir una serie de actividades cuya naturaleza hace muy difícil su internacionalización (como servicios personales o comercio minorista) supone un elemento que influirá en los valores observados.

Cuadro 4.- Países (distintos del propio) donde hacen negocios las PYME de los principales países europeos, 2002

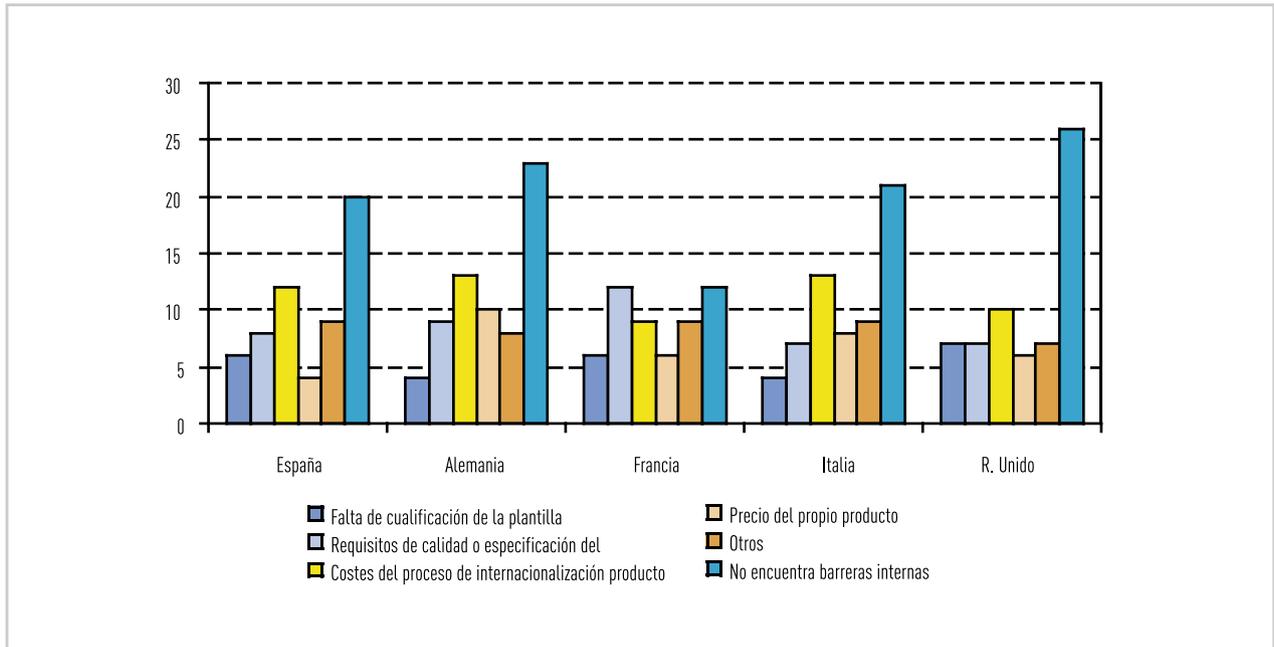
		Empresas de:				
		España	Alemania	Francia	Italia	R. Unido
Interés de:	España		7	21	20	16
	Alemania	19		26	36	25
	Francia	34	23		33	27
	Italia	27	21	27		18
	R. Unido	7	7	13	15	
	Portugal	16	1	3	5	5
	Estados Unidos	10	15	12	16	36
	Japón	2	2	5	6	3

Nota: Se permiten respuestas múltiples. La fuente estadística recoge más países, cuyos porcentajes no se presentan por sus reducidos valores.

Fuente: ESNR.

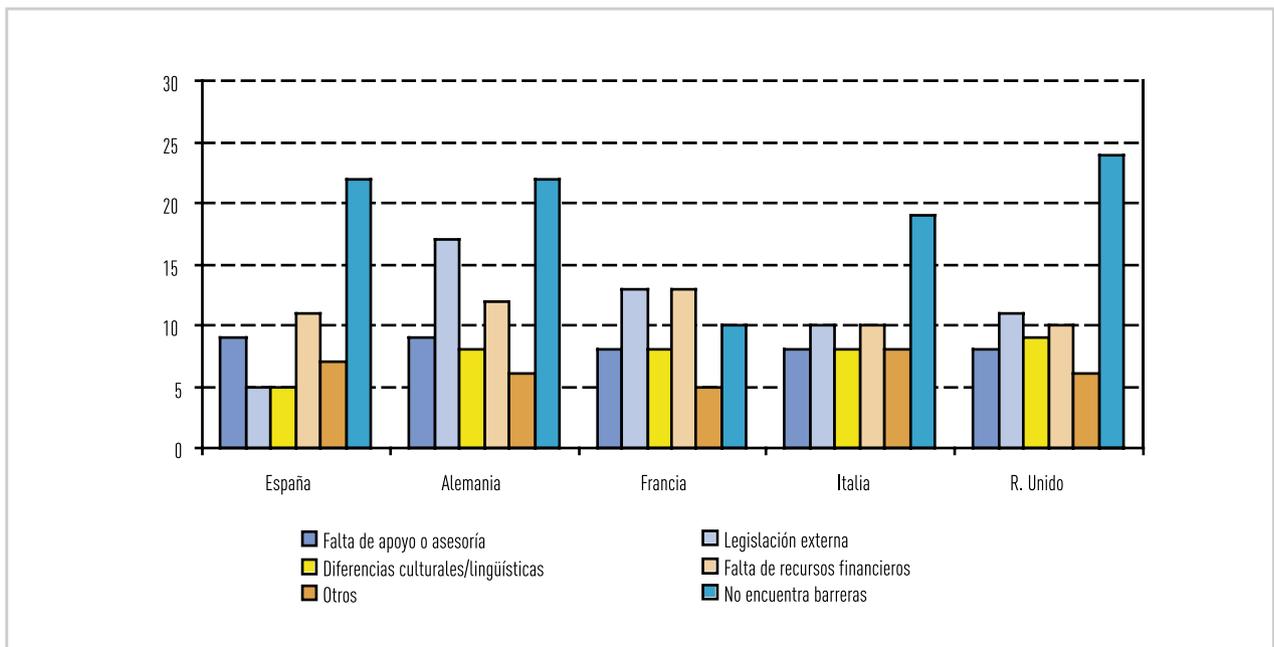
Más allá del elemento comentado, en el gráfico 12 se recogen los porcentajes en que una serie de factores son señalados por las empresas como barreras a la internacionalización. En este gráfico se separan lo que serían barreras por elementos internos de la empresa (como la falta de una plantilla cualificada, los costes, o características del producto en precio o calidad) de los que son externos a la empresa (como la legislación, la necesidad de afrontar diferencias culturales, o la necesidad de apoyo, recursos financieros...).

Gráfico 12.- Barreras señaladas a la internacionalización, 2002



Fuente: ESNR.

Gráfico 13.- Barreras externas a la internacionalización de las PYME empresas, 2002



Fuente: ESNR.

Los resultados muestran que un porcentaje significativo de las PYME españolas no encuentra barreras significativas ni de carácter interno ni externo. Esta situación es semejante a la que se señalan las PYME alemanas e italianas, mientras que en el caso de las británicas este porcentaje es superior, mientras que las francesas se sitúan muy por debajo, lo cual sería consistente con el menor porcentaje de la PYME exportadora que se observa en el caso de Francia (gráfico 8). Entre las barreras de carácter interno, se observa un valor ligeramente superior al de otros países en el caso de la falta de cualificación de la plantilla y uno notoriamente inferior en el caso de del precio del producto, lo cual indicaría que las PYME españolas consideran que tienen ventajas de costes para competir en el exterior. En todo caso, destaca como principal factor interno el de los costes asociados al proceso de internacionalización, si bien hay que decir que esa es la misma percepción que tienen las PYME de los otros países estudiados. Lógicamente, entre las barreras externas, el factor que prevalece es la falta de recursos financieros (gráfico 13). Finalmente, hay que señalar que las PYME españolas perciben de forma algo inferior a como lo hacen las del resto de países la legislación externa como una posible barrera a su internacionalización.

4.6

Conclusiones

Dada la importancia que las PYME tienen en el tejido productivo español, el desarrollo de su actividad internacional es un elemento importante para determinar hacia dónde evolucionará la vertiente internacional de la economía española. Si bien es lógico que su contribución al total de exportaciones o, sobre todo, de la inversión directa en el exterior sea modesta, no por eso deja de ser un objetivo a desarrollar. En este trabajo se analiza específicamente la internacionalización de estas empresas desde la perspectiva de su presencia en mercados extranjeros, es decir, sin analizar las importaciones que puedan realizar estas empresas.

De forma general, puede señalarse que el conjunto de las PYME ha ido incorporándose paulatinamente a los mercados internacionales, con unos porcentajes cada vez mayores de empresas que exportan. Sin embargo, todavía el porcentaje de las PYME que exportan es inferior al de los grandes países de la UE, con la excepción de Francia. Gran parte de las empresas que no acometen procesos de internacionalización parece que se debe a no haberse planteado nunca, más que a la existencia de barreras infranqueables. Entre las barreras que las empresas señalan a la hora de acometer procesos de internacionalización, hay que destacar las que se derivan de los costes del propio proceso (al igual que las PYME de otros países europeos), lo cual es natural, dada la existencia de costes fijos en dicho proceso que se hacen mucho más elevados para las empresas de menor tamaño.

De forma más notable, hay que señalar que la propensión exportadora ha crecido muy poco (lo cual podría deberse al fuerte crecimiento de la economía española en la segunda parte de los noventa y primeros años de la presente década), pero, sobre todo, que esto representa

un comportamiento diferencial notable con las empresas grandes españolas que sí han aumentado su propensión exportadora. En todo caso, hay que señalar que las PYME españolas exportan una parte de sus ventas notablemente inferior a lo que hacen las PYME europeas.

Con respecto a los medios utilizados para exportar, los resultados muestran como los medios propios de las empresas son el procedimiento más utilizado, mientras que los mecanismos de acción colectiva han ido perdiendo peso.

Como cabe esperar, son pocas las PYME españolas que tienen filiales de producción en el extranjero, si bien debe indicarse que en términos porcentuales la situación parece ser similar a la de las PYME de los grandes países europeos.

En cuanto a los destinos geográficos internacionales en los que las PYME españolas realizan negocios, se observa un patrón distinto al de las PYME europeas. Las PYME españolas se concentran en los mercados geográficamente más próximos (lo cual hace de Portugal un país con una relevancia mucho mayor de la que tiene para las PYME de otros países), mientras que las PYME de otros países realizan actividades en mayor medida en mercados más lejanos, como el de Estados Unidos.

Por último, cabe señalar que la evaluación de la presencia en el exterior de las PYME españolas es más negativa que la de otros países europeos. Así, un porcentaje muy importante no puede evaluar dicha presencia, y entre las que sí tienen una evaluación, ésta es menos positiva que en otros países europeos, lo cual puede realimentar el fenómeno ya señalado por el cual muchas PYME españolas no se plantean la internacionalización.

Anexo

Anexo

A continuación se recogen algunas tablas de resultados más detallados con los valores sectoriales de las magnitudes presentadas en el texto.

Tabla 1.- Porcentaje de PYME exportadoras

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002P
Industria cárnica	15,8	21,2	13,3	14,3	14,8	30,8	42,3	40,0	45,8	52,4	54,5	59,1	50,0
Prod. alimenticios y tabaco	23,9	25,2	23,6	25,8	31,3	29,4	30,4	31,8	30,5	30,6	33,3	35,1	37,3
Bebidas	26,9	43,5	47,6	43,5	47,4	47,1	50,0	46,7	53,3	50,0	45,5	60,0	70,0
Textiles y vestido	23,8	24,3	34,0	32,3	36,9	46,9	51,1	57,1	58,0	53,5	54,3	52,3	50,7
Cuero y calzado	50,0	45,5	56,9	54,2	59,1	63,2	68,6	68,8	70,0	73,1	78,3	73,9	73,9
Industria de la madera	23,2	27,3	23,7	34,3	29,0	36,0	41,7	47,6	36,8	38,9	50,0	53,3	43,8
Industria del papel	38,2	35,7	44,4	43,5	42,9	50,0	68,4	71,4	69,2	57,1	58,3	69,2	61,5
Edición y artes gráficas	16,9	18,1	16,4	16,1	20,8	28,6	29,2	31,8	24,4	21,1	28,6	34,3	33,3
Prod. químicos	43,5	45,6	46,2	50,8	51,6	56,7	59,6	60,0	66,0	72,7	70,7	75,0	71,1
Prod. caucho y plástico	27,6	25,0	28,3	48,0	56,5	59,5	69,2	57,6	58,6	63,0	72,0	68,0	69,2
Prod. minerales no metálicos	26,5	33,3	34,1	33,3	29,7	39,7	41,5	39,0	35,7	34,7	34,8	39,5	38,1
Metales féreos y no féreos	43,5	47,4	45,0	55,0	68,4	73,7	70,6	80,0	83,3	69,2	81,8	81,8	90,9
Prod. metálicos	26,9	30,1	36,4	36,1	40,0	42,9	45,5	52,8	51,5	50,8	52,5	50,9	51,8
Máq. agrícolas e industriales	46,3	47,7	57,6	53,9	58,6	61,5	62,5	66,1	66,7	69,8	69,2	68,8	63,3
Maq. oficina, pr. datos y simil.	60,9	50,0	60,0	61,1	50,0	57,1	50,0	45,5	66,7	66,7	66,7	66,7	66,7
Maq. y mat. eléctrico	29,0	29,1	31,7	40,0	38,6	40,3	39,0	43,6	45,3	41,7	46,3	45,9	44,7
Vehículos de motor	38,5	42,9	55,6	63,6	65,2	59,1	61,9	55,6	64,7	61,1	81,3	64,3	69,2
Otro mat. transporte	28,0	27,3	31,6	40,0	27,8	40,0	38,5	45,5	50,0	44,4	55,6	55,6	63,6
Industria del mueble	24,4	25,7	28,4	39,3	48,4	47,1	52,2	51,3	55,6	54,5	58,1	58,6	46,4
Otras	56,5	61,9	61,1	65,7	66,7	65,5	69,0	71,4	75,0	77,3	89,5	89,5	94,7
Total	30,5	32,0	34,5	37,0	39,8	44,2	46,3	49,2	50,8	49,7	50,7	51,2	50,3

Tabla 2.- Propensión exportadora media por sectores (sólo empresas exportadoras)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002P
Industria cárnica	32,7	29,8	10,1	9,8	5,3	6,1	7,8	8,5	11,8	14,3	13,4	15,7	8,2
Prod. alimenticios y tabaco	29,4	24,0	20,9	24,9	22,9	23,4	20,9	24,0	24,4	26,0	24,7	29,6	27,1
Bebidas	25,4	18,0	7,6	10,8	14,3	18,8	15,5	20,3	16,0	14,8	14,5	15,3	13,5
Textiles y vestido	19,2	20,2	20,2	22,7	24,2	24,0	23,3	24,1	24,2	24,8	21,5	23,6	25,2
Cuero y calzado	34,6	38,8	26,4	31,0	29,3	24,4	26,4	26,2	32,1	31,2	29,8	30,4	29,1
Industria de la madera	18,5	15,7	13,7	15,0	17,7	18,5	15,7	19,3	18,2	16,7	14,3	12,9	12,3
Industria del papel	10,8	12,8	11,0	8,5	12,1	12,4	9,1	7,9	9,3	14,4	15,6	17,7	20,3
Edición y artes gráficas	6,6	8,8	7,3	8,7	8,3	8,1	9,7	8,2	10,7	13,2	14,3	12,6	13,5
Prod. químicos	20,1	19,1	18,6	22,9	25,8	23,1	23,4	25,8	27,9	26,7	27,4	32,4	28,9
Prod. caucho y plástico	13,3	19,5	17,9	14,9	13,5	14,5	13,1	15,2	18,3	17,3	18,6	20,7	22,1
Prod. minerales no metálicos	22,9	14,4	17,2	21,0	29,3	23,8	25,4	21,8	27,9	29,9	32,4	27,0	27,2
Metales féreos y no féreos	28,4	27,8	27,8	27,0	30,5	31,9	31,3	25,5	29,8	43,4	34,9	20,0	26,0
Prod. metálicos	23,4	19,7	19,5	21,0	22,9	21,9	25,1	23,6	22,1	24,1	26,0	28,6	25,1
Máq. agrícolas e industriales	17,6	18,8	26,1	29,3	33,5	32,7	33,5	37,9	34,2	30,7	32,3	31,0	31,7
Maq. oficina, pr. datos y simil.	34,4	34,3	26,3	26,7	30,9	28,5	32,9	43,0	41,8	40,8	39,2	31,9	38,8
Maq. y mat. eléctrico	22,2	19,2	16,1	16,3	23,5	26,4	21,0	24,1	22,0	22,2	23,6	19,9	30,2
Vehículos de motor	21,2	29,8	28,5	31,8	38,1	33,4	36,3	38,2	31,2	36,8	27,9	44,7	37,6
Otro mat. transporte	23,6	28,1	28,9	43,7	56,0	37,9	70,6	67,7	47,1	54,4	41,3	54,3	62,6
Industria del mueble	23,0	23,1	23,2	19,3	16,3	18,9	18,6	16,1	16,6	11,8	11,5	12,0	16,1
Otras	25,9	24,8	25,8	29,4	38,7	36,7	45,6	42,4	29,4	31,9	35,2	30,5	33,5
Total	22,7	21,6	20,8	22,6	24,7	23,8	24,0	24,9	25,0	25,1	24,5	25,4	25,5

Tabla 3.- Medios utilizados para exportar

Porcentaje de empresas exportadoras que utilizan medios propios para exportar					Porcentaje de empresas exportadoras que utilizan agentes especializados para exportar				
	1990	1994	1998	2002P		1990	1994	1998	2002P
Industria cárnica	66,7	25,0	33,3	50,0	Industria cárnica	0,0	0,0	33,3	25,0
Prod. alimenticios y tabaco	56,4	50,0	53,8	50,0	Prod. alimenticios y tabaco	35,9	22,2	30,8	18,2
Bebidas	50,0	22,2	25,0	14,3	Bebidas	25,0	11,1	37,5	28,6
Textiles y vestido	48,8	64,3	60,4	77,1	Textiles y vestido	18,6	16,7	22,9	8,6
Cuero y calzado	45,5	30,8	66,7	41,2	Cuero y calzado	51,5	26,9	19,0	0,0
Industria de la madera	46,2	22,2	14,3	42,9	Industria de la madera	15,4	11,1	0,0	14,3
Industria del papel	61,5	66,7	77,8	62,5	Industria del papel	7,7	11,1	0,0	0,0
Edición y artes gráficas	40,0	9,1	50,0	36,4	Edición y artes gráficas	20,0	9,1	20,0	18,2
Prod. químicos	53,1	46,9	72,7	48,1	Prod. químicos	12,5	21,9	3,0	12,0
Prod. caucho y plástico	43,8	19,2	47,1	38,9	Prod. caucho y plástico	18,8	7,7	11,8	11,1
Prod. minerales no metálicos	34,4	72,7	60,0	43,8	Prod. minerales no metálicos	25,0	18,2	25,0	37,5
Metales féreos y no féreos	40,0	53,8	30,0	60,0	Metales féreos y no féreos	0,0	7,7	10,0	10,0
Prod. metálicos	57,9	57,9	47,1	44,8	Prod. metálicos	15,8	5,3	11,8	13,8
Máq. agrícolas e industriales	58,7	58,5	77,8	54,8	Máq. agrícolas e industriales	15,2	14,6	11,1	9,7
Maq. oficina, pr. datos y simil.	28,6	37,5	66,7	33,3	Maq. oficina, pr. datos y simil.	0,0	37,5	33,3	0,0
Maq. y mat. eléctrico	48,3	48,1	50,0	58,8	Maq. y mat. eléctrico	17,2	0,0	16,7	17,6
Vehículos de motor	50,0	53,3	36,4	55,6	Vehículos de motor	10,0	6,7	9,1	11,1
Otro mat. transporte	57,1	40,0	60,0	85,7	Otro mat. transporte	14,3	0,0	0,0	28,6
Industria del mueble	18,2	36,7	50,0	38,5	Industria del mueble	22,7	36,7	35,0	23,1
Otras	44,8	54,2	55,6	50,0	Otras	10,3	12,5	22,2	35,3
Total	47,9	47,3	54,7	50,5	Total	19,8	15,2	18,5	16,8

Porcentaje de empresas exportadoras que utilizan a la matriz en el extranjero para exportar				
	1990	1994	1998	2002P
Industria cárnica	0,0	25,0	8,3	8,3
Prod. alimenticios y tabaco	2,6	5,6	7,7	4,5
Bebidas	0,0	0,0	0,0	0,0
Textiles y vestido	0,0	7,1	4,2	2,9
Cuero y calzado	0,0	0,0	0,0	0,0
Industria de la madera	0,0	0,0	0,0	14,3
Industria del papel	7,7	0,0	0,0	0,0
Edición y artes gráficas	0,0	0,0	0,0	0,0
Prod. químicos	12,5	21,9	12,1	15,4
Prod. caucho y plástico	12,5	19,2	17,6	16,7
Prod. minerales no metálicos	0,0	4,5	15,0	6,3
Metales féreos y no féreos	20,0	7,7	20,0	20,0
Prod. metálicos	5,3	13,2	11,8	17,2
Máq. agrícolas e industriales	4,3	12,2	16,7	19,4
Maq. oficina, pr. datos y simil.	21,4	0,0	0,0	0,0
Maq. y mat. eléctrico	10,3	14,8	16,7	0,0
Vehículos de motor	20,0	33,3	0,0	33,3
Otro mat. transporte	0,0	0,0	0,0	14,3
Industria del mueble	0,0	6,7	0,0	7,7
Otras	0,0	4,2	5,6	5,6
Total	4,8	10,2	9,3	9,2

Porcentaje de empresas exportadoras que utilizan acciones colectivas para exportar				
	1990	1994	1998	2002P
Industria cárnica	0,0	0,0	0,0	0,0
Prod. alimenticios y tabaco	20,5	19,4	15,4	9,1
Bebidas	37,5	33,3	37,5	16,7
Textiles y vestido	2,3	2,4	10,4	11,4
Cuero y calzado	9,1	34,6	23,8	11,8
Industria de la madera	0,0	0,0	0,0	14,3
Industria del papel	7,7	11,1	0,0	0,0
Edición y artes gráficas	6,7	0,0	0,0	0,0
Prod. químicos	0,0	6,3	3,0	8,0
Prod. caucho y plástico	25,0	3,8	11,8	0,0
Prod. minerales no metálicos	15,6	13,6	10,0	18,8
Metales féreos y no féreos	20,0	15,4	10,0	0,0
Prod. metálicos	13,2	13,2	17,6	13,8
Máq. agrícolas e industriales	23,9	17,1	19,4	16,1
Maq. oficina, pr. datos y simil.	14,3	25,0	50,0	66,7
Maq. y mat. eléctrico	24,1	14,8	29,2	11,8
Vehículos de motor	0,0	6,7	9,1	0,0
Otro mat. transporte	14,3	20,0	20,0	14,3
Industria del mueble	13,6	16,7	10,0	23,1
Otras	24,1	16,7	11,1	0,0
Total	14,1	12,6	9,9	8,7

Porcentaje de empresas exportadoras que utilizan otras vías para exportar				
	1990	1994	1998	2002P
Industria cárnica	33,3	50,0	33,3	25,0
Prod. alimenticios y tabaco	25,6	27,8	23,1	40,9
Bebidas	25,0	44,4	37,5	57,1
Textiles y vestido	34,9	21,4	16,7	22,6
Cuero y calzado	24,2	34,6	33,3	52,9
Industria de la madera	38,5	77,8	85,7	16,7
Industria del papel	30,8	33,3	22,2	37,5
Edición y artes gráficas	33,3	63,6	40,0	45,5
Prod. químicos	28,1	25,0	24,2	33,3
Prod. caucho y plástico	18,8	46,2	23,5	47,1
Prod. minerales no metálicos	40,6	27,3	30,0	42,9
Metales férreos y no férreos	40,0	15,4	40,0	20,0
Prod. metálicos	26,3	23,7	35,3	35,7
Máq. agrícolas e industriales	37,0	19,5	16,7	21,4
Maq. oficina, pr. datos y simil.	50,0	37,5	16,7	50,0
Maq. y mat. eléctrico	20,7	22,2	16,7	18,8
Vehículos de motor	30,0	6,7	54,5	11,1
Otro mat. transporte	28,6	20,0	60,0	0,0
Industria del mueble	54,5	43,3	25,0	41,7
Otras	34,5	37,5	38,9	43,8
Total	32,3	30,1	29,7	31,6

5

Estructura económico-financiera y resultados de las micro, pequeñas y medianas empresas españolas en 2004

Juan Antonio Maroto Acín (Universidad Complutense)

5.1

Fuentes de información

El sistema de información contable tiene obvias ventajas para caracterizar la situación patrimonial y los resultados de cada empresa en concreto, pero también tiene unas evidentes limitaciones para el seguimiento de la coyuntura del sector empresarial en su conjunto. Entre ellas, se encuentra la dilación con la que se dispone de los datos, por las operaciones de cierre del ejercicio, la aprobación de las cuentas por los órganos de gobierno de cada entidad, y el preceptivo depósito de las cuentas anuales en los Registros Mercantiles. Esas limitaciones afectan, si cabe, en mayor medida a las pequeñas y medianas empresas, debido a que su menor representatividad en términos de las macromagnitudes nacionales las excluye de las bases de datos que, como la Central de Balances Trimestral del Banco de España, siguen la coyuntura empresarial a partir de la información contable (aunque no con estados contables completos) de las aproximadamente 700 empresas españolas (medianas y grandes) más significativas. De ahí que cuando se quieren analizar los datos más recientes de las PYME (y con la mayor cobertura posible de las mismas), como es el caso de este capítulo, haya de recurrirse a datos de Avance de 2004 como los que proporciona el Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de Registradores de España (CPE). Institución que no sólo viene colaborando con la Dirección General de Política de la PYME desde 2001 para la elaboración de las sucesivas ediciones anuales del Estudio sobre las PYME españolas con forma societaria, sino que proporcio-

na asimismo la información agregada sobre la que la Central de Balances Anual del Banco de España elabora su Anexo sobre las empresas con depósitos de cuentas en los Registros Mercantiles, o sobre la que mantiene la base "on line" sobre los Resultados de los Sectores Españoles (RSE) (<http://wwwa.bde.es/rss/Ratios>).

La fuente de información que aquí se maneja es, además y sin lugar a dudas, el referente para el estudio de las micro, pequeñas y medianas empresas españolas, y el complemento imprescindible de los diagnósticos sobre la situación empresarial que cabe hacer con base en la Contabilidad Nacional y Trimestral (sector de empresas no financieras en su conjunto o por principales ramas de actividad), o en la propia Central de Balances Anual, cuyo Informe relativo a 2004 (con datos de avance de este año) se ha hecho público el día 29 de noviembre de 2005, con los datos de una muestra auto-seleccionada de 6.535 empresas, pequeñas, medianas y grandes. Y es que esta fuente informativa sirve no sólo para caracterizar a las numerosas y, sin embargo, poco conocidas microempresas (de hasta 10 trabajadores) españolas, excluidas de otras bases de datos, sino para cubrir la limitada cobertura que determinadas actividades, como los servicios, tienen en las bases de respuesta voluntaria por parte de las empresas.

Los mencionados datos de avance de 2004 del Centro de Procesos Estadísticos del Colegio de

Registadores de España reflejan las PYME que han hecho el preceptivo depósito de sus cuentas anuales en los Registros Mercantiles hasta noviembre de 2005, y comprenden 122.215 empresas, de las cuales 94.502 son microempresas (de 1 a 9 trabajadores), 23.015 pequeñas (de 10 a 49 trabajadores) y 4.698 medianas (de 50 a 249 trabajadores). Al propio tiempo, se cuenta en el Avance con una muestra de 366 empresas de gran dimensión (aunque con volúmenes de ventas inferiores a 1.000 millones de euros), que sirve como referencia comparativa de las PYME. Todos los datos han sido sometidos por el Centro de Procesos Estadísticos a un minucioso proceso de tratamiento, tabulación y verificación de la coherencia de los datos originarios, y sus resultados se presentan según un modelo de análisis económico-financiero, basado en ratios y diseñado ad-hoc, cuyas particularidades se detallan en cualquiera de las ediciones anuales disponibles del mencionado Estudio sobre las PYME españolas con forma societaria. De hecho, estos comentarios pueden considerarse un avance de la próxima edición de ese Estudio, que aparecerá en 2006 (con datos de 2000-2003 y el actual avance de 2004), incorporando también sus habituales análisis por comunidades autónomas y por sectores económicos de actividad de la CNAE.

Tras esta breve introducción, el epígrafe 2 se dedica a caracterizar la base de datos empleada, tanto en cuanto a la cobertura y representatividad de los diferentes segmentos de PYME que incluye como en lo relativo a la empresa-tipo que define en cada uno de ellos, a tenor de sus magnitudes básicas y su empleo promedios. En el epígrafe 3 se traza un panorama de la coyuntura económica y financiera verificada en 2004, se sintetizan los factores de la misma que han incidido especialmente en el sector empresarial, y se analiza la repercusión de dichos factores sobre los principales indicadores económico-financieros de las PYME, en general, y de cada uno de sus segmentos de dimensión en particular. En el epígrafe 4, se analizan la situación patrimonial y los resultados de los diferentes segmentos de PYME a lo largo de los últimos años, tanto para detectar comportamientos específicos de carácter estructural en ellos como para ampliar la referencia comparativa de los últimos datos disponibles. Y en el epígrafe 5, por último, se resumen las principales conclusiones que cabe extraer del análisis.

5.2

Características de la muestra utilizada

La representatividad y cobertura de la muestra analizada depende de las características de la información de base, de la metodología seguida para su tabulación y de su carácter de avance de datos del ejercicio 2004. Los depósitos de cuentas anuales, exigidos legalmente a buena parte de las empresas españolas, dependen en la práctica de la voluntad de las empresas para realizarlos, así como de las vicisitudes derivadas de la misma demografía empresarial, con la desaparición o el nacimiento de empresas concretas a lo largo del tiempo. Y, de ahí, que la muestra carezca de representatividad estadística en sentido estricto. Por lo que se refiere a su cobertura, y debido a la depuración y verificación de coherencia de los datos originarios, el número de empresas que incluye se reduce desde los más de 600.000 depósitos que se vienen produciendo durante cada uno de los últimos años en los Registros Mercantiles, hasta las 270.000 empresas finalmente tabuladas en 2003 (último año completo disponible).

Por segmentos de empresas, el cuadro 1 refleja la composición numérica de la muestra disponible durante los años 2000 a 2003, así como el elevado peso que alcanza en relación con los datos definitivos de esos años la actual muestra de avance de 2004, que se focaliza, como ya se ha indicado, hacia las PYME, y en la cual destaca el peso numérico de las microempresas (77% del total). Un segmento de empresas de reducida dimensión que, sin embargo, como puede apreciarse en el cuadro 2, viene representando durante los últimos años completos alrededor de la tercera parte de los Activos, Cifras de Negocios y Resultados Netos de la muestra total. Esta ponderación de las microempresas, no obstante, se reduce en 2004 en los resultados netos, lo que puede ser mero reflejo ya de una menor cobertura de microempresas en los datos de avance o ya de la inclusión en éstos de medianas empresas de mayores resultados, pero también puede ser el indicio de que la reactivación económica de 2004 no ha beneficiado de

Cuadro 1.- Composición de la muestra, 2000-2004

Agregados de empresas	2000		2001		2002		2003		2004 (Avance)	
	Nº	% Muestra	Nº	% Muestra						
Microempresas	142.141	81,77	148.830	80,30	225.700	80,08	211.526	77,92	94.502	77,09
Empresas pequeñas	27.054	15,56	30.092	16,24	46.591	16,53	48.297	17,79	23.015	18,78
Empresas medianas	4.383	2,52	5.713	3,08	8.832	3,13	10.717	3,95	4.698	3,83
Total PYME	173.578	99,85	184.635	99,62	281.123	99,74	270.540	99,66	122.215	99,70
Empresas grandes (referencia)	262	0,15	705	0,38	728	0,26	927	0,34	366	0,30
Total empresas analizadas	173.840	100,00	185.340	100,00	281.851	100,00	271.467	100,00	122.581	100,00

Cuadro 2.- Magnitudes básicas de las empresas, 2000-2004

Magnitudes básicas	2000		2001		2002		2003		2004 (Avance)	
	€	%	€	%	€	%	€	%	€	%
Total activo (euros)										
Microempresas	51.497.873.412	42,98	54.700.432.435	29,48	84.869.615.911	34,46	94.371.734.274	31,47	42.093.219.296	32,00
Empresas pequeñas	26.633.143.787	22,23	30.339.297.973	16,35	48.821.701.316	19,83	55.087.531.939	18,37	26.126.149.613	19,86
Empresas medianas	24.893.108.911	20,77	35.442.343.468	19,10	56.371.959.830	22,89	73.506.640.352	24,51	32.745.499.744	24,90
TOTAL ACTIVO PYME	103.024.126.110	85,97	120.482.073.875	64,94	190.063.277.057	77,18	222.965.906.565	74,35	100.964.868.652	76,76
Empresas grandes (Referencia)	16.807.170.467	14,03	65.047.712.135	35,06	56.199.700.060	22,82	76.909.308.665	25,65	30.567.294.488	23,24
TOTAL ACTIVO EMP. ANALIZ.	119.831.296.577	100,00	185.529.786.010	100,00	246.262.977.117	100,00	299.875.215.230	100,00	131.532.163.140	100,00
Cifra de negocios (euros)										
Microempresas	62.352.539.406	45,60	62.842.868.642	33,32	94.013.658.472	38,29	99.207.188.565	36,06	42.326.391.757	36,69
Empresas pequeñas	40.346.411.150	29,51	45.756.332.665	24,26	72.228.352.105	29,42	80.019.646.111	29,08	38.335.680.362	33,23
Empresas medianas	21.718.893.097	15,88	31.052.239.073	16,46	45.875.881.937	18,69	56.466.149.877	20,52	20.715.263.106	17,96
TOTAL CIFRA NEGOCIOS PYME	124.417.843.652	90,99	139.651.440.381	74,04	212.117.892.515	86,40	235.692.984.553	85,66	101.377.335.224	87,89
Empresas grandes (Referencia)	12.321.491.087	9,01	48.968.823.738	25,96	33.397.189.256	13,60	39.455.637.204	14,34	13.970.123.658	12,11
TOTAL CIFRA NEGOCIOS EMP. ANALIZ.	136.739.334.740	100,00	188.620.264.119	100,00	245.515.081.770	100,00	275.148.621.758	100,00	115.347.458.882	100,00
Resultado neto ejer. (euros)										
Microempresas	1.941.020.514	40,69	1.892.729.110	30,75	2.484.559.069	32,69	3.838.911.129	34,89	1.750.288.520	24,76
Empresas pequeñas	1.139.253.684	23,88	835.336.744	13,57	1.550.468.242	20,40	2.141.125.633	19,46	1.053.884.789	14,91
Empresas medianas	1.035.621.395	21,71	1.377.083.031	22,38	2.282.058.027	30,02	3.178.944.967	28,89	1.614.736.659	22,85
TOTAL RTDO. NETO EJ. PYME	4.115.895.593	86,28	4.105.148.886	66,70	6.317.085.338	83,11	9.158.981.729	83,23	4.418.909.968	62,52
Empresas grandes (Referencia)	654.408.890	13,72	2.049.212.098	33,30	1.283.622.412	16,89	1.845.130.201	16,77	2.649.141.108	37,48
TOTAL RTDO. NETO EJ. EMP. ANALIZ.	4.770.304.483	100,00	6.154.360.984	100,00	7.600.707.750	100,00	11.004.111.930	100,00	7.068.051.076	100,00

manera homogénea a todas las empresas españolas. Algo en lo que se tendrá ocasión de profundizar con los datos económico-financieros.

Es de destacar, asimismo, la progresiva mayor significatividad que han ido adquiriendo los datos de Avance de cada año, porque permite suponer una elevada fiabilidad de los datos que ahora se manejan como indicadores anticipados de las tendencias que posteriormente se deducirán de la muestra total, una vez se disponga del año 2004 completo. El cuadro 3 pone de manifiesto el

sustancial incremento que se ha producido en el número de micro (109´83%), pequeñas (153´08%) y medianas empresas (157´71%) de la base entre el Avance de datos de 2000 (que se ofrecía en 2001) y el actual de 2004 (disponible en noviembre de 2005). Lo cual permite paliar progresivamente las limitaciones inherentes a la metodología contable de esta fuente informativa y que, como ya se ha indicado, retrasa la disponibilidad de los datos de cada ejercicio por las necesarias fases de cierre, presentación y aprobación de las cuentas anuales de las empresas que, sólo entonces, se depositan en los

Cuadro 3.- Cobertura de datos empresariales, 2000-2004

Agregado nacional	2000 (Avance 2001)	2001 (Avance 2002)	2002 (Avance 2003)	2003 (Avance 2004)	2004 (Avance 2005)	% Increment. real 04-00
Microempresas						
Nº de empresas analizadas	45.038	47.692	50.292	77.630	94.502	109,83
Total activo (euros)	16.791.082.958	17.073.116.767	18.553.854.513	27.372.941.756	42.093.219.296	121,65
Cifra de negocios (euros)	20.031.543.714	19.969.451.041	20.075.457.106	29.994.067.307	42.326.391.757	86,82
Resultado neto ejer. (euros)	673.033.311	583.380.136	507.414.198	866.725.123	1.750.288.520	129,94
Nº de Emp.. con datos de empleo (nº)	28.105	36.004	38.595	63.764	76.361	171,70
Empresas pequeñas						
Nº de empresas analizadas	9.094	10.347	11.069	16.967	23.015	153,08
Total activo (euros)	8.931.972.008	10.208.307.001	11.433.160.381	17.755.988.878	26.126.149.613	158,62
Cifra de negocios (euros)	13.876.267.716	15.764.430.947	17.042.301.237	26.170.985.379	38.335.680.362	144,27
Resultado neto ejer. (euros)	392.413.006	388.198.393	286.099.620	609.840.003	1.053.884.789	137,46
Nº de Emp.. con datos de empleo (nº)	8.721	10.093	10.853	16.691	22.772	161,12
Empresas medianas						
Nº de empresas analizadas	1.823	1.919	2.180	2.712	4.698	157,71
Total activo (euros)	11.183.492.367	11.551.680.709	14.234.232.615	17.583.574.194	32.745.499.744	158,89
Cifra de negocios (euros)	11.053.311.430	10.118.841.696	11.267.330.733	12.067.217.184	20.715.263.106	65,70
Resultado neto ejer. (euros)	500.427.992	464.160.481	545.421.339	735.886.763	1.614.736.659	185,30
Nº de Emp.. con datos de empleo (nº)	1.323	1.480	1.769	2.277	4.045	205,74
Empresas grandes						
Nº de empresas analizadas	184	235	229	197	366	98,91
Total activo (euros)	8.334.788.803	20.387.609.271	16.732.530.060	27.302.905.131	30.567.294.488	224,26
Cifra de negocios (euros)	8.644.838.373	14.931.719.018	9.902.166.489	7.577.089.995	13.970.123.658	42,88
Resultado neto ejer. (euros)	342.614.050	209.450.487	432.446.771	434.524.128	2.649.141.108	583,66
Nº de Emp.. con datos de empleo (nº)	99	88	152	134	247	149,49

Cuadro 4.- Magnitudes del DIRCE, 2000-2004

Agregados de empresas	2000			2001		
	Muestra	DIRCE	% Rep.	Muestra	DIRCE	% Rep.
Microempresas	142.141	1.021.248	13,92	148.830	1.078.778	13,80
Empresas pequeñas	27.054	135.114	20,02	30.092	134.513	22,37
Empresas medianas	4.383	18.220	24,06	5.713	19.350	29,52
TOTAL PYME	173.578	1.174.582	14,78	184.635	1.232.641	14,98
Empresas grandes (Referencia)	262	3.589	7,30	705	3.884	18,15
Total empresas incluidas	173.840	1.178.171	14,76	185.340	1.236.525	14,99

Registros Mercantiles. De hecho, merece resaltarse que el número de empresas consideradas en los Avances de esta base sobrepasa el de las tabuladas en cualquier otra que se sustente también en la metodología contable.

Finalmente, y de cara a evaluar la significatividad de la muestra de PYME respecto del censo total de empresas españolas, el cuadro 4 toma como referencia de su cobertura los datos del Directorio Central de Empresas del Instituto Nacional de Estadística. En ellos se excluyen las empresas sin asalariados y se recalculan los segmentos de dimensión disponibles (particularmente en los casos que van hasta y desde los 200 trabajadores), para adaptarlos a los límites de trabajadores aquí utilizados que son, como se recordará, los vigentes en la UE. Frente a ese marco de comparación, los datos de avance de 2004 del CPE representan aproximadamente el 6% de las microempresas, el 11% de las pequeñas y el 13% de las medianas empresas españolas. Cifras que, sin menoscabo de la trascendencia de esta fuente de información, indican la tarea todavía pendiente en España para reflejar, de forma rápida y completa, la situación económico-financiera y los resultados de los aproximadamente 3,5 millones de unidades empresariales existentes.

En síntesis, la muestra de avance de 2004 disponible caracteriza segmentos de PYME con magnitudes básicas promedio como las visualizadas en el gráfico 1. Con unos reducidos activos de 0,4 millones de euros en las microempresas, que se insertan sobre todo en actividades comerciales, inmobiliarias y de servicios a

las empresas. De 1,1 millones de euros de activo en las pequeñas, representativas de las industrias manufactureras, pero también del comercio y la construcción. Y de 6,9 millones de euros de activo en las medianas, dedicadas sobre todo a las actividades inmobiliarias y de servicios a las empresas, así como al comercio y a la construcción. En cuanto a las cifras de negocio promedio, las diferencias entre segmentos de PYME se atemperan y ponen de relieve la mayor eficiencia comparada en la rotación de los activos por parte de las pequeñas empresas, por causa probable de su concentración en sectores más competitivos, como son los de las manufacturas. Por lo que concierne a los resultados netos promedio, éstos al menos durante 2004, parecen reflejar el mayor poder de mercado inherente a las empresas medianas, así como su posibilidad de trasladar mayores márgenes de beneficio a las ventas de los servicios inmobiliarios y empresariales, en los que destaca su participación.

Por cifras medias de empleo, el gráfico 2 corrobora la reducida dimensión relativa de las empresas consideradas en esta muestra. Con alrededor de 4 trabajadores en las microempresas, 19 en las pequeñas y 35 en las medianas, y con tanta mayor proporción de empleo fijo en ellas conforme se reduce la dimensión de las empresas. Cifras de empleo, por otra parte que, como es habitual en las PYME de los países del Sur de Europa, están bien alejadas de los límites de los segmentos considerados por la UE: 9, 49 y 249 trabajadores, respectivamente, para micro, pequeñas y medianas empresas. Que, sin embargo, caracterizan adecuadamente las PYME del Centro y el Este europeo.

Muestra	2002		Muestra	2003		Muestra	2004 (Avance)	
	DIRCE	% Rep.		DIRCE	% Rep.		DIRCE	% Rep.
225.700	1.182.845	19,08	211.526	1.265.349	16,72	94.502	1.306.597	6,14
46.591	145.442	32,03	48.297	151.512	31,88	23.015	156.471	11,20
8.832	20.478	43,13	10.717	20.718	51,73	4.698	22.033	13,09
281.123	1.348.765	20,84	270.540	1.437.579	18,82	122.215	1.437.579	6,77
728	4.456	16,34	927	4.608	20,12	366	4.862	4,28
281.851	1.353.221	20,83	271.467	1.442.187	18,82	122.581	1.442.187	6,76

Gráfico 1.- Magnitudes promedio cada segmento, 2004

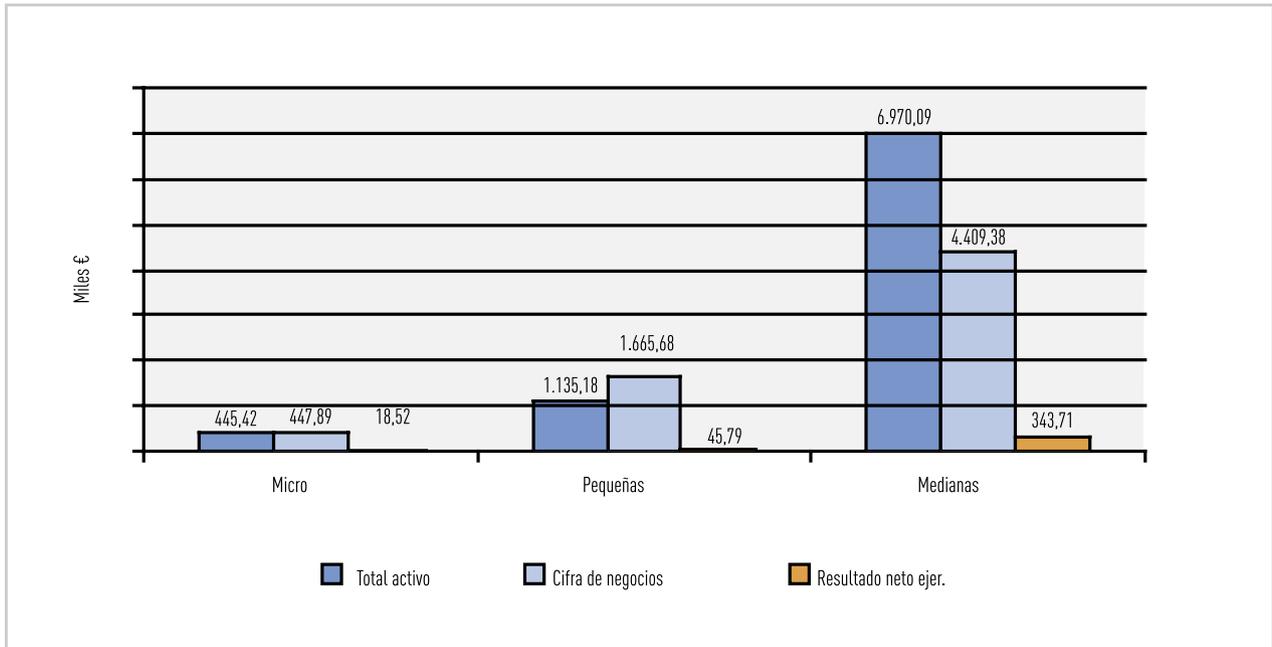
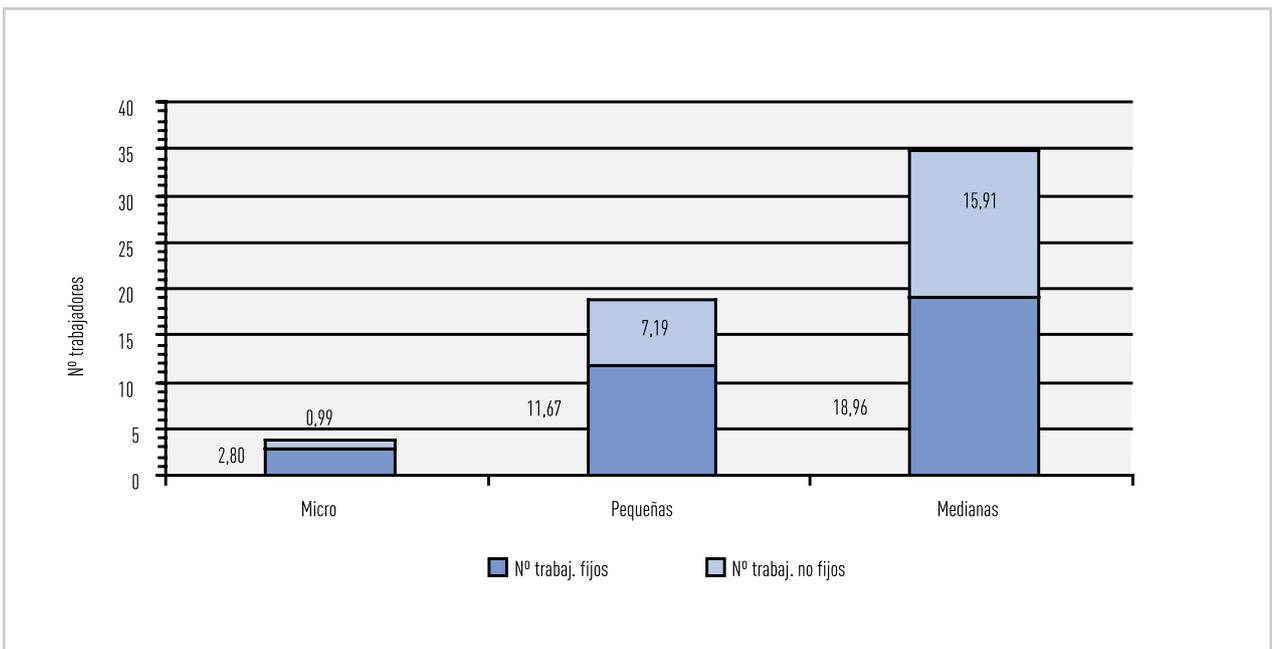


Gráfico 2.- Empleados promedio cada segmento, 2004



5.3

Panorama económico y financiero

Los datos macroeconómicos ponen de manifiesto que la economía española, en línea con el último ciclo verificado en la zona del euro, vivió una desaceleración durante 2001 y 2002, e inició una pausada recuperación en 2003, de forma anticipada a los demás países de la zona. Esa recuperación continuó durante 2004, aunque con menor fuerza respecto de las restantes economías europeas, y sobre la base de un comportamiento específico y diferencial respecto de aquéllas de la demanda interna, con una mayor aportación al crecimiento del PIB en España que ya se constataba en 2003. En esta demanda, destacaban el consumo de los hogares, el consumo público y la inversión en construcción, así como también, aunque ya en 2004, la inversión en equipo. Todo ello al socaire de la creación de empleo (que se estabilizaba en 2004), los aumentos de las rentas no salariales (vinculadas a la inflación más que a la eficiencia productiva) y del efecto riqueza, el mantenimiento de bajos tipos de interés (prácticamente nulos en términos reales) y la rebaja de la fiscalidad sobre la renta personal llevada a cabo en 2003. En el sector empresarial, y particularmente en las grandes empresas, se espoleaba así la inversión, que se veía potenciada tanto por una estructura financiera solvente como por unas cuentas de resultados poco afectadas durante la etapa de desaceleración económica, y ante la evidente necesidad en muchos sectores de modernizar su capital productivo para hacer frente a la creciente competencia.

Por lo que respecta a las condiciones monetarias y financieras, en 2004 se mantenían las circunstancias favorables del año anterior. Con un mercado monetario sin apenas variaciones significativas, con tipos de interés aplicados por las entidades de depósito relativamente estables, y con ligeras reducciones en el coste de los créditos, sobre todo en el caso de la financiación dirigida a las grandes empresas. Un panorama proclive a la continuidad del apalancamiento financiero empresarial, tanto por el mayor endeudamiento como por venir acompañado éste de unas contenidas cargas financieras, y cumpliéndose la condición necesaria, para que ese apalancamiento fuese amplificador, de la existencia de una rentabilidad económica notablemente superior al coste explícito de la financiación ajena.

Nada tiene de extraño, en consecuencia, que los datos coyunturales de 2004 que se deducen de las 744 empresas (grandes y medianas) colaboradoras de la Central de Balances Trimestral del Banco de España ofrecieran una perspectiva favorable. Que se sustentaba en crecimientos moderados de la actividad, por el buen comportamiento del consumo privado y por la recuperación de la inversión en bienes de equipo, en crecimientos del Valor Añadido Bruto, y en una reducción de la tasa de crecimiento de los gastos de personal, tanto por la reducción de plantillas como por la caída de las remuneraciones medias de los trabajadores. Fruto de ello, se incrementaba el resultado económico ordinario de esas empresas,

que llevaba su diferencial respecto del coste de la financiación ajena hasta máximos históricos (superior a los 4 puntos porcentuales), y que desembocaba en una rentabilidad ordinaria de los recursos propios del 12,3 % en 2004.

Las PYME tabuladas por el CPE no eran ajenas a esa favorable evolución del sector empresarial durante el pasado año, como atestigua la evolución de su ROE (rentabilidad de los recursos propios) ponderado (por los resultados netos totales de cada segmento) en el gráfico 3. Con una evidente recuperación de su rentabilidad, después de la caída que se había verificado en ellas hasta 2002. Y con un comportamiento en esa rentabilidad financiera que reproducía, aunque de manera más acusada, el ciclo de la economía española en su conjunto, a tenor de las referencias proporcionadas tanto por las tasas de variación interanual del PIB a precios corrientes como por las del VAB a precios básicos de 1995.

Los datos de 2004 de las PYME ponían también de manifiesto cifras elevadas de ROE (rentabilidad de los recursos propios), superiores al 10% en todos los segmentos, pero inferiores al 15,6% de las grandes empresas de la muestra-testigo. Al igual que cifras de ROA (rentabilidad económica) directamente proporcionales a la dimensión de las empresas, pero que también eran superiores en las empresas grandes en más de 5 puntos porcentuales respecto de las más rentables de las PYME (las empresas medianas). En cuanto al apalancamiento financiero, las PYME mostraban cifras superiores en casi 40 puntos porcentuales respecto de las grandes, tanto por su notablemente mayor endeudamiento como porque la menor incidencia de los gastos financieros en ese apalancamiento se producía en las grandes empresas. Todo lo cual permite constatar que, si bien las PYME se insertaban en iguales pautas del ciclo económico que las grandes empresas, la magnitud de sus indicadores de resultados ofrecía en 2004 diferencias ostensibles con aquéllas.

Adicionalmente, los datos de 2004 ponían también de

manifiesto que las PYME no son un todo homogéneo, y que existían entre ellas diferencias apreciables de comportamiento coyuntural, según su segmento de dimensión. La mera observación de las tendencias de variación real en sus magnitudes medias, como se hace en el gráfico 4, ya permitía detectar que sólo las empresas medianas habían incrementado sus resultados netos frente al año anterior y que las pequeñas simplemente los habían mantenido. Que sus cifras medias de negocios, aún dentro de la reactivación del último año, se reducían, especialmente también en las empresas medianas. Y que sus activos medios, sobre todo en las microempresas, seguían mostrando la tendencia reductora de años anteriores, en un proceso que cabe interpretar como ajuste de su capital económico a la menor demanda potencial que se derivaba de la actualización de sus expectativas. Un ajuste en el que también adquiriría especial protagonismo el empleo, cuyas variaciones a la baja durante el último año se representan en el gráfico 5. Con reducciones significativas en el empleo fijo y no fijo por parte de las empresas medianas, e incluso con menores empleos no fijos en las micro y pequeñas empresas. De forma que únicamente las microempresas eran las que mantenían el empleo fijo, confirmando su trascendencia, a esos efectos, en cualquier fase del ciclo económico.

La rentabilidad de los recursos propios y los factores que la explican (rentabilidad económica -margen por rotación-, apalancamiento financiero -cargas financieras por endeudamiento- y fiscalidad), constituyen el cuadro resumen por excelencia de esa evolución de las PYME consideradas entre 2003 y 2004. En el gráfico 6 se visualizan las tasas de variación relativa de los componentes de esa rentabilidad, que corroboran el incremento de la rentabilidad financiera que ya se ha mencionado, sobre todo en las empresas medianas. Pero por causas bien distintas según sea la dimensión de las PYME, particularmente en los factores de la rentabilidad económica. Así, el aumento de la rentabilidad de las empresas medianas se conseguía mediante el incremento en su margen de beneficio sobre ventas, con el que lograban com-

Gráfico 3.- El ciclo económico (tasas variación VABpb y PIBpc) y la rentabilidad financiera (ROE) de las PYME en España

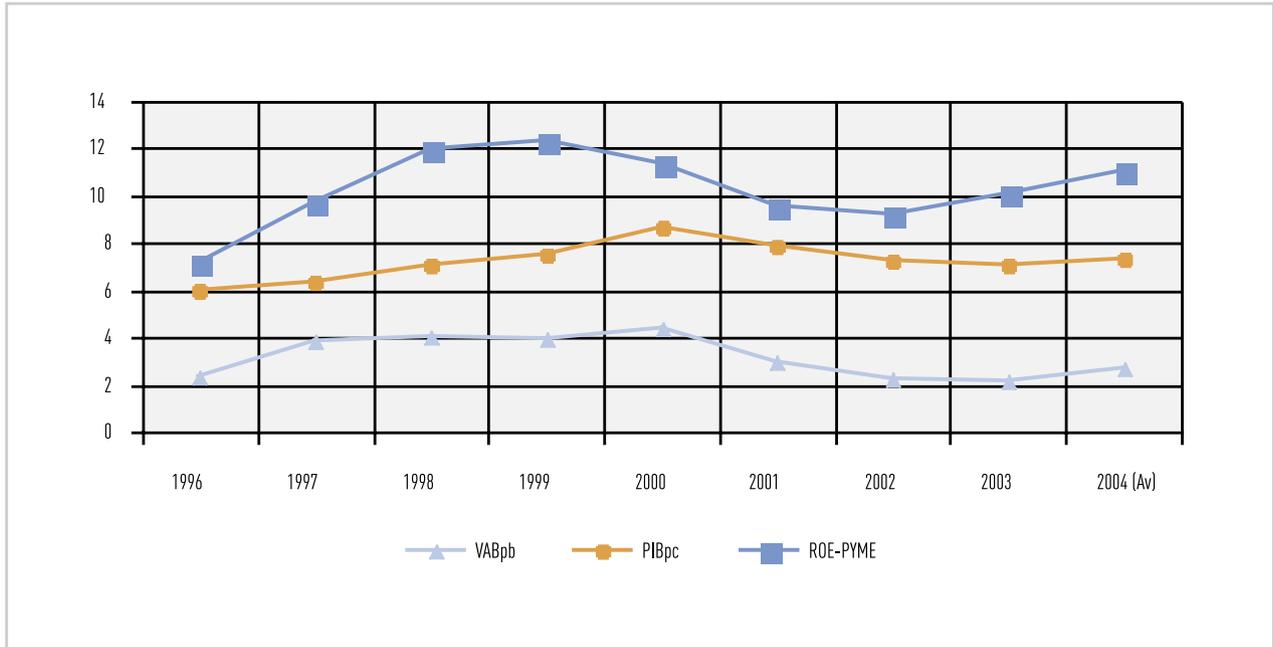


Gráfico 4.- Porcentaje de variación real en magnitudes básicas promedio, 2003-2004

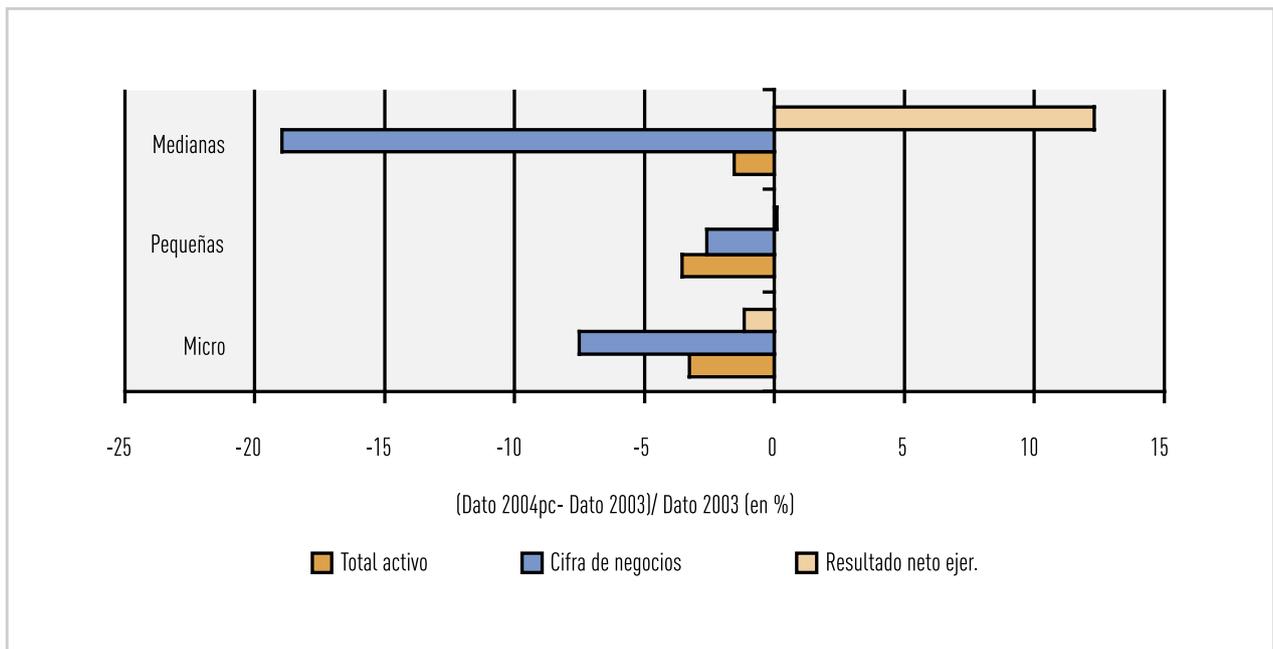


Gráfico 5.-Porcentaje de variación de empleo, 2003-2004

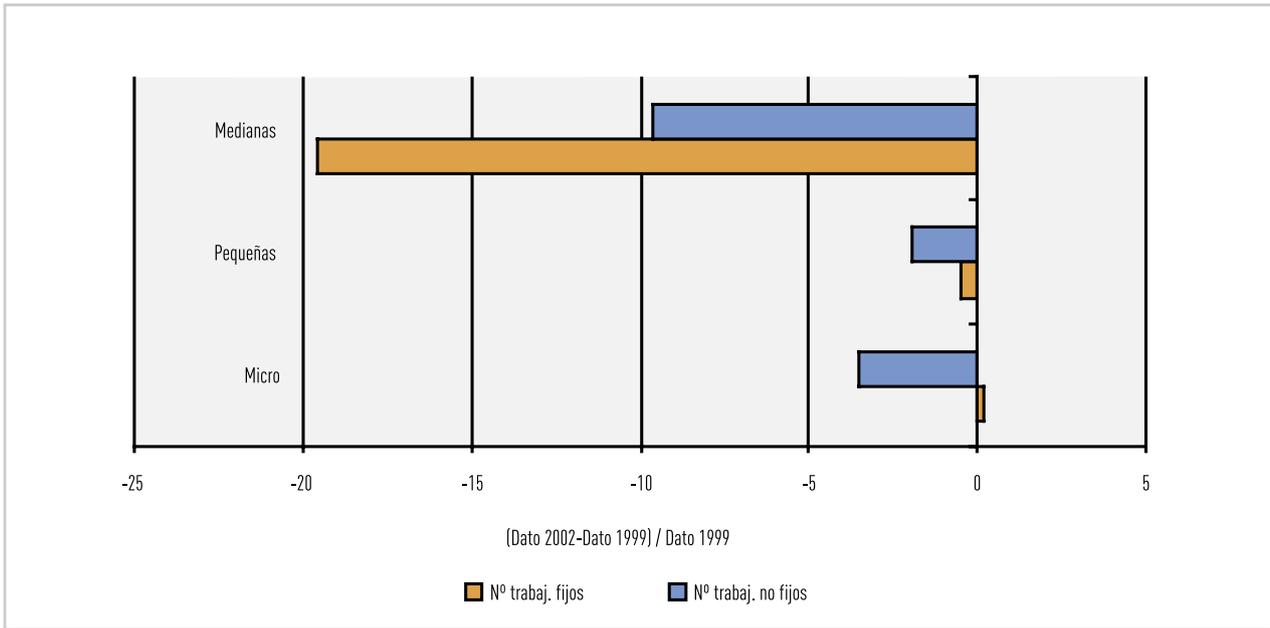
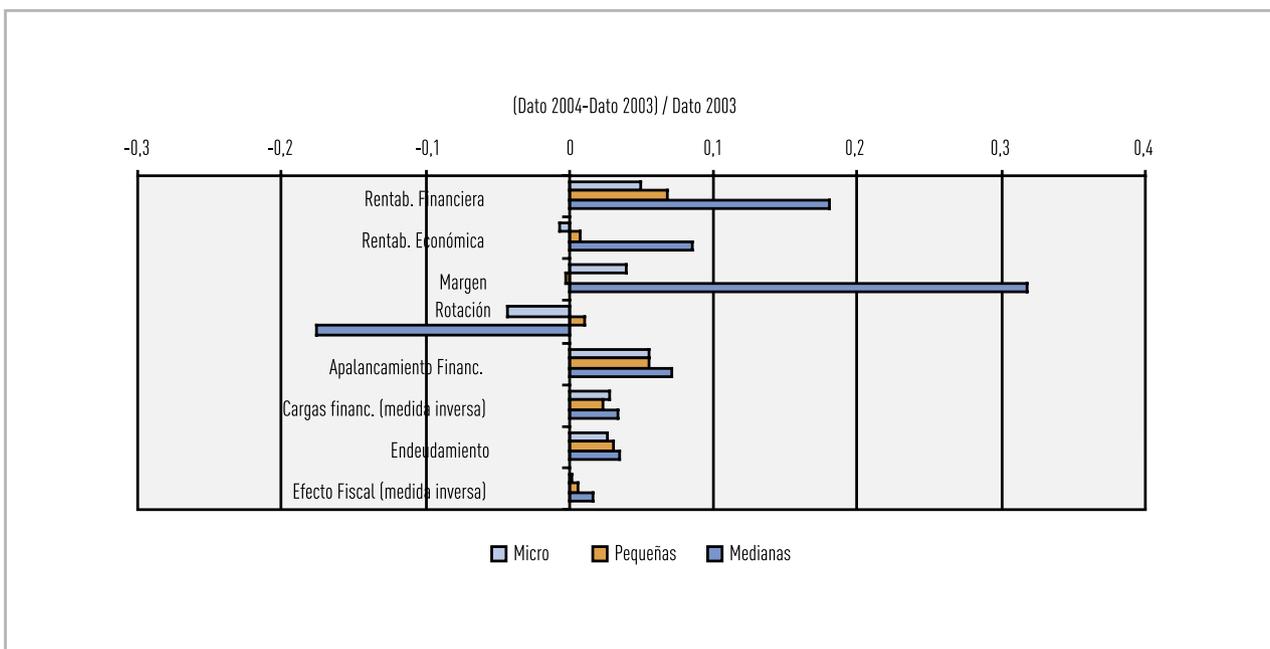


Gráfico 6.- Tasas de variación de los componentes de rentabilidad, 2003-2004



pensar la menor rotación de sus activos. El también ligero aumento de rentabilidad económica de las empresas pequeñas se conseguía mediante actuaciones contrarias a las medianas, ya que aquéllas mejoraban la rotación de sus activos, pero se veían supeditadas a un inferior poder de mercado que les impedía trasladar mayores márgenes de beneficio a las ventas, sobre todo en el caso de las manufacturas. Y una rentabilidad económica que, por el contrario, disminuía en las microempresas por la menor rotación de sus activos, y que ni siquiera podían compensar con el incremento en su margen de beneficio sobre ventas. Con un comportamiento aparentemente paradójico, por tratarse de microempresas con reducido poder de mercado, pero que cabe explicar por su actuación en ámbitos locales del comercio, las actividades inmobiliarias y los servicios a las empresas, con demandas muchas veces cautivas y que resultan relativamente insensibles a incrementos en los precios de los productos y los servicios ofertados.

En los componentes financieros de la rentabilidad, sin embargo, todas las PYME se insertaban en las tendencias favorables detectadas en otras fuentes de información empresarial. Como resultado del bajo nivel al que permanecían los tipos de interés, que permitía mantener la reducción de las cargas financieras, y de la disponibilidad de recursos financieros, que posibilitaba un mayor endeudamiento, sobre todo en las mayores PYME. Unas circunstancias, por cierto, que acaban de cambiar de tendencia con la reciente elevación del tipo principal mínimo de financiación del BCE hasta el 2,25%, y cuyos efectos de aparente conclusión del ciclo bajista de los tipos de interés habrán de seguirse con especial atención durante los próximos ejercicios. El efecto de la fiscalidad, por último, se mantenía prácticamente estable en 2004, por mor de su estrecha relación con la propia deducción fiscal de las cargas financieras.

Los diversos bloques de indicadores del cuadro 5, expresados en sus tasas de variación relativa (y en términos reales, en las cifras expresadas en euros) entre

2003 y 2004, proporcionan ahora algunas explicaciones adicionales sobre los grandes rasgos del comportamiento de las PYME y, lo que puede ser igualmente ilustrativo, sobre sus diferencias con la muestra comparativa de grandes empresas de esta base de datos.

La mayor actividad y la mayor generación de valor añadido durante 2004 se plasma, salvo en las microempresas, en las variaciones al alza en los ratios de fondo de maniobra, de activos circulantes y de existencias. Pero las diferencias de comportamiento que se verifican entre los diversos segmentos de empresas en tales indicadores sugieren también que sólo las grandes empresas pudieron vender en su totalidad la mayor producción obtenida, en tanto que las PYME acumularon existencias netas frente a las del año anterior. En cuanto al paradójico incremento de las disponibilidades financieras a corto en las PYME, a pesar a sus necesidades financieras, parece deberse a su habitual necesidad de constituir garantías (saldos indisponibles en cuentas de crédito) para acceder precisamente a la financiación, mientras que la mayor liquidez de las grandes empresas, parece ajustarse a la lógica de esperar expectativas favorables para materializarla en inversión. Los datos confirman también la reducción de los costes de explotación y de personal, sobre todo en las grandes empresas, al igual que la de los gastos financieros por unidad de ventas en las micro y pequeñas empresas. Estos gastos, sin embargo, se incrementaban en las medianas y grandes, aportando más evidencias sobre su mayor capacidad tanto para acceder a un mayor endeudamiento como para atemperar éste a sus necesidades financieras, debido a su poder de negociación con los intermediarios financieros. Se detectaba también, al socaire de la reactivación, una mayor generación de recursos en todas las empresas, que permitía reducir la incidencia en ellos de los costes imputados que constituyen las amortizaciones.

La incidencia de las favorables condiciones monetarias y financieras durante 2004 se hacía también patente en la evolución de los indicadores de liquidez, solvencia y rotaciones. Mejoraba la posición de

Cuadro 5.- Indicadores empresariales, 2000-2004

	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Nº de empresas analizadas	-0,55	-0,52	-0,56	-0,61
Total activo (euros)	-0,57	-0,54	-0,57	-0,61
Cifra de negocios (euros)	-0,59	-0,54	-0,64	-0,66
Resultado neto ejer. (euros)	-0,56	-0,52	-0,51	0,39
Capital Económico / Estructura				
Activo Circulante / Activo Fijo (%)	0,01	0,04	-0,05	-0,40
Activo Circulante / Activo Total (%)	0,01	0,01	-0,02	-0,23
Existencias / Activo Total (%)	0,04	0,02	0,08	-0,44
Act. Financ. C.P. y Disponib. / Activo Total (%)	0,03	0,05	0,05	0,28
Inmovilizado Material / Activo Total (%)	-0,03	-0,05	-0,04	0,27
Capital Económico / Funcionalidad				
Dotac. Amort. Inmov. / Inmov. Material (%)	-0,05	0,03	-0,16	-0,49
Dotac. Amort. Inmov. / Rec. Gen. Totales (%)	-0,05	-0,02	-0,20	-0,72
Capital Financiero / Estructura				
Fondos Propios / Pasivo Total (%)	-0,02	-0,03	-0,03	0,57
Exigible C.P. / Exigible Total (%)	-0,02	-0,01	-0,07	-0,19
Exigible Total / Recursos Propios (%)	0,04	0,05	0,06	-0,56
Exigible C.P. / Recur. Prop. + Exig. L.P. (%)	-0,01	0,02	-0,07	-0,58
Capital Financiero / Cobertura				
Acree. C.P. / (Deudor. - Variac. Prov. Tráfico y Pérd. Cdtos. Incobrables) (%)	0,03	0,01	0,12	-0,27
(Recur. Prop. + Exig. L.P.) / Inmov. Mat. (%)	0,03	0,04	0,06	0,03
(Recur. Prop. + Exig. L.P.) / Inmov. Total (%)	0,01	0,02	-0,00	0,00
Actividad				
Valor Añadido / Cifra de Negocios (%)	-0,02	0,01	0,03	0,47
Valor Añadido / Inmovilizado Material (%)	-0,03	0,07	-0,12	0,03
Fondo Maniobra / Cifra de Negocios (%)	0,07	0,02	0,24	0,58
Principales Costes				
Consumos y Otros. G.Explot. / Cifra Negoc. (%)	0,01	-0,01	-0,01	-0,12
Gastos Personal / Cifra de Negocios (%)	-0,02	0,02	-0,03	-0,24
Gtos. Financ. / Cifra de Negocios (%)	-0,07	-0,08	0,11	0,13
Rotaciones				
(Deudor. - Variac. Prov. Tráfico) / Cifra de Negocios (días)	0,01	-0,01	0,03	-0,15
Acree. C.P. / Consumos Expl. (días)	0,04	0,01	0,18	-0,32

	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Liquidez				
Tesorería / Acreed. C.P. (%)	0,04	0,04	0,03	2,12
[(Deudor.- Variac. Prov. Tráf)+Inver. Finan. Temp.+Teso.] / Acreedor. C.P. (%)	-0,01	0,00	-0,04	0,66
Activo Circulante / Acreed. C.P. (%)	0,01	0,00	0,02	0,39
Solvencia				
Gastos Fin. / (Result.Netto Ejer.+ Gastos Fin.)(%)	-0,10	-0,07	-0,16	-0,64
Gast. Fin. / (Rtdo.Antes Imppto.+Gastos Fin.)(%)	-0,11	-0,08	-0,15	-0,66
Gast. Fin. / Recursos Generados Totales (%)	-0,10	-0,07	-0,10	-0,57
Recursos Gen. Totales / Exigible Total (%)	-0,03	-0,01	-0,01	2,35
Activo Total / Exigible Total (%)	-0,02	-0,02	-0,03	0,45
Rentabilidad y sus Componentes				
Rentab. Financiera (RF=RE x APF x EF) (%)	0,05	0,07	0,18	1,32
Rentabilidad Económica (RE=rem x rer) (%)	-0,01	0,01	0,09	1,97
rem) (Rtdo. Ant Imp+Gast Finan) / Cifra Negocios (%)	0,04	-0,00	0,32	2,33
rer) Cifra de Negocios / Activo Total (%)	-0,04	0,01	-0,18	-0,11
Apalancamiento Fin. (APF=apfgf x apfe) (%)	0,05	0,05	0,07	-0,21
apfgf) Rtdo. Ant Imp/(Rtdo.Ant.Imp+Gast.Finan.) (%)	0,03	0,02	0,03	0,23
apfe) Activo Total / Recursos Propios (%)	0,03	0,03	0,04	-0,36
Efecto Fiscal (EF) (%)	0,00	0,01	0,02	-0,01
Empleo				
Nº de empr. con datos en este apartado	-0,51	-0,52	-0,53	-0,61
No. Medio de trabajadores fijos por empr. (nº)	0,00	-0,00	-0,20	-0,05
No. Medio de trabaj. no fijos por empr. (nº)	-0,03	-0,02	-0,10	1,01
Gasto Medio por trabajador (euros)	0,02	0,01	-0,06	-0,19
Valor añadido por trabajador(euros)	0,01	-0,00	-0,02	-0,31
Gastos de Personal / Valor Añadido (%)	0,02	0,01	-0,05	0,16

tesorería de PYME y grandes empresas, aunque con funcionalidades potencialmente distintas de la liquidez en unas u otras, como ya se ha indicado. Se reducía la incidencia de los gastos financieros sobre todas las variables de recursos generados y de resultados, como fiel reflejo del mantenimiento de los bajos tipos de interés. Y se incrementaba el exigible en todas las PYME, aunque eran las grandes empresas las únicas que parecían traducir la

mayor dimensión de su pasivo en generar recursos y en dotar de mayor tamaño a su capital económico por la vía de la inversión. Una percepción ésta, de que las PYME se endeudan en lo que pueden y las grandes en lo que necesitan, que se confirma con la necesidad que manifestaban las primeras en 2004 de incrementar la financiación implícita de sus acreedores para la cobertura de sus consumos de explotación.

5.4

Estructura económico-financiera y resultados

La utilización de un modelo de análisis homogéneo y la continuidad de los datos de las PYME sobre los que se aplica, permiten ahora ampliar la perspectiva temporal con la que enjuiciar la situación económico-financiera y los resultados de las PYME en 2004. Ya sea para detectar la permanencia, o carácter estructural, de algunos de sus comportamientos diferenciales por tamaño, o ya lo sea simplemente para ampliar la referencia comparativa de los datos del último año. La estructura del análisis se atiene al modelo de ratios e indicadores ya señalado en el cuadro 5: situación patrimonial, que sintetiza la cuantía y composición relativa de los capitales, eco-

nómico y financiero, de las empresas y los relaciona con sus respectivas funcionalidades; flujos de renta, que dan idea tanto del nivel de actividad como de la estructura de costes y la gestión de los circulantes; y, por último, flujos financieros, que evidencian la liquidez y solvencia de las empresas a diferentes plazos temporales. Se dedica asimismo una especial atención a la rentabilidad y a los factores que la componen, por cuanto constituyen los indicadores de síntesis de la administración empresarial. Y se concluye con el estudio de los indicadores específicos del empleo, para precisar la estructura, los costes y las aportaciones económicas del factor trabajo.

Cuadro 6.- Datos económico-financieros, 2004

	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Nº de empresas analizadas	94.502	23.015	4.698	366
Total activo (millones euros)	42.093,22	26.126,15	32.745,50	30.567,29
Cifra de negocios (millones euros)	42.326,39	38.335,68	20.715,26	13.970,12
Resultado neto ejer. (millones euros)	1.750,29	1.053,88	1.614,74	2.649,14
Capital Económico / Estructura				
Activo Circulante / Activo Fijo (%)	134,13	174,57	110,98	73,75
Activo Circulante / Activo Total (%)	57,29	63,58	52,60	42,45
Existencias / Activo Total (%)	19,77	17,59	21,93	13,78
Act. Financ. C.P. y Disponib. / Activo Total (%)	14,54	13,12	11,52	12,03
Inmovilizado Material / Activo Total (%)	31,74	26,36	28,46	30,37
Capital Económico / Funcionalidad				
Dotac. Amort. Inmov. / Inmov. Material (%)	8,61	16,52	6,70	3,91
Dotac. Amort. Inmov. / Rec. Gen. Totales (%)	38,02	49,50	26,33	11,70

Capital Financiero / Estructura				
Fondos Propios / Pasivo Total (%)	39,87	36,22	42,30	56,00
Exigible C.P. / Exigible Total (%)	67,13	75,66	58,76	51,69
Exigible Total / Recursos Propios (%)	151,60	176,65	138,13	80,47
Exigible C.P. / Recur. Prop. + Exig. L.P. (%)	67,92	93,46	51,71	29,95
Capital Financiero / Cobertura				
Acree. C.P. / (Deudor. - Variac. Prov. Tráfico y Pérd. Cdtos. Incobrables) (%)	179,61	149,79	183,04	143,06
(Recur. Prop. + Exig. L.P.) / Inmov. Mat. (%)	187,63	196,12	231,62	253,35
(Recur. Prop. + Exig. L.P.) / Inmov. Total (%)	141,74	145,10	140,86	134,80
Actividad				
Valor Añadido / Cifra de Negocios (%)	25,25	32,27	27,01	35,53
Valor Añadido / Inmovilizado Material (%)	79,98	179,63	60,04	53,47
Fondo Maniobra / Cifra de Negocios (%)	16,75	10,41	29,27	42,45
Principales Costes				
Consumos y otros. G.Explot. / Cifra Negoc. (%)	76,78	69,31	76,39	70,33
Gastos Personal / Cifra de Negocios (%)	16,77	24,65	15,52	11,16
Gtos. Financ. / Cifra de Negocios (%)	1,32	1,15	1,91	2,56
Rotaciones				
(Deudor. - Variac. Prov. Tráfico) / Cifra de Negocios (días)	81,68	80,15	107,35	128,12
Acreed. C.P. / Consumos Expl. (días)	239,50	221,94	313,81	343,96
Liquidez				
Tesorería / Acreed. C.P. (%)	25,35	19,83	15,44	33,73
[(Deudor.- Variac. Prov. Tráf)+Inver. Finan. Temp.+Teso.] / Acreedor. C.P. (%)	91,63	93,92	88,47	122,30
Activo Circulante / Acreed. C.P. (%)	141,75	131,73	154,46	184,96
Solvencia				
Gastos Fin. / (Result.Netto Ejer.+ Gastos Fin.)(%)	24,18	29,48	19,64	11,88
Gast. Fin. / (Rtdo.Antes Impto.+Gastos Fin.)(%)	18,33	22,35	15,17	8,85
Gast. Fin. / Recursos Generados Totales (%)	18,45	19,17	16,64	11,52
Recursos Gen. Totales / Exigible Total (%)	11,93	13,78	12,49	22,75
Activo Total / Exigible Total (%)	165,96	156,61	172,40	224,27
Rentabilidad y sus Componentes				
Rentab. Financiera (RF=RE x APF x EF) (%)	10,46	11,16	11,74	15,64
Rentabilidad Económica (RE=rem x rer) (%)	7,24	7,55	7,95	13,21
rem) (Rtdo. Ant Imp+Gast Finan) / Cifra Negocios (%)	7,20	5,14	12,56	28,91
rer) Cifra de Negocios / Activo Total (%)	100,55	146,73	63,26	45,70
Apalancamiento Fin. (APF=apfgf x apfe) (%)	205,48	214,83	202,01	164,51
apfgf) Rtdo. Ant Imp / (Rtdo.Ant.Imp+Gast.Finan.) (%)	81,67	77,65	84,83	91,15
apfe) Activo Total / Recursos Propios (%)	251,60	276,65	238,13	180,47
Efecto Fiscal (EF) (%)	70,37	68,84	73,15	71,96
Empleo				
Nº de empr. con datos en este apartado	76.361	22.772	4.045	247
No. Medio de trabajadores fijos por empr. (nº)	2,80	11,67	18,96	122,33
No. Medio de trabaj. no fijos por empr. (nº)	0,99	7,19	15,91	136,29
Gasto Medio por trabajador (euros)	21.607,69	21.810,76	21.214,47	20.826,54
Valor añadido por trabajador (euros)	31.276,66	28.561,75	35.115,38	30.607,43
Gastos de Personal / Valor Añadido (%)	69,09	76,36	60,41	68,04

En todos los casos, el horizonte temporal comprende, al menos, desde el año 2000, y en él se singularizan los segmentos de PYME y de grandes empresas de comparación disponibles. Los datos relativos al avance del año 2004 se reflejan en el cuadro 6, en tanto que los de años anteriores pueden consultarse en las sucesivas ediciones del Estudio sobre las PYME españolas con forma societaria, disponible en la Web¹.

5.4.1. Estructura patrimonial y funcionalidad

Los estudios empíricos sobre las PYME españolas muestran una serie de rasgos de su patrimonio que, derivados de su dimensión y sectores de operación, pueden considerarse de carácter estructural. Así, la elevada ponderación de su capital circulante respecto del inmovilizado, que se deriva de su concentración en sectores con reducida intensidad del factor capital, como el comercio, la construcción o los servicios. La lenta adecuación de sus existencias al ciclo económico, tanto por la rápida acumulación de las mismas en las fases recesivas, al reducirse las ventas, como por la lenta reconstitución que pueden hacer de ellas, en las fases expansivas, por las dificultades de su financiación. Sus elevadas disponibilidades financieras a corto plazo, que se mantienen permanentemente en niveles altos, como habituales indicios tanto de una gestión poco eficiente de la tesorería como de un mantenimiento obligado de ella, como colateral del crédito bancario. Y la estabilidad de sus dotaciones por amortizaciones y provisiones, que representan por ello proporciones muy cambiantes de sus recursos generados en las diferentes fases del ciclo económico.

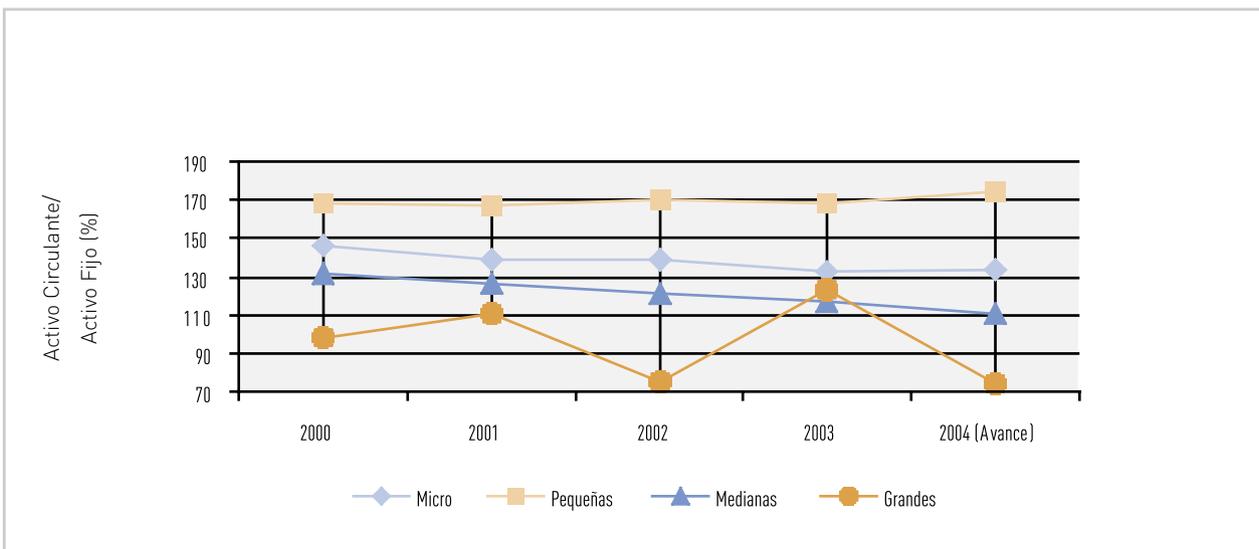
Esos rasgos de la estructura del capital económico de las PYME, no sólo se pueden corroborar con los datos de 2004 (cuadro 6), sino que sirven también para diferenciar entre sí sus segmentos de dimensión, asociados a su vez con distintas especializaciones productivas. El peso de los activos circulantes y de sus principales componentes es claramente supe-

rior en las PYME que en las grandes empresas, al igual que lo es la incidencia de sus amortizaciones, ya sea sobre el inmovilizado material o los recursos generados. Ello no obstante, la elevada especialización comercial de las micro y pequeñas empresas repercute en sus mayores circulantes, la dedicación a actividades inmobiliarias en las mayores disponibilidades financieras y el mayor inmovilizado material de las microempresas, y la mayor concentración en industrias manufactureras en la mayor incidencia de las amortizaciones en las pequeñas empresas.

El gráfico 7, con datos de 2000 a 2004, confirma que las empresas pequeñas y las microempresas muestran sistemáticamente la mayor proporción relativa de circulantes sobre fijos, así como que las empresas medianas lo hacen frente a las grandes. En cuanto a las tendencias, la excepción son las pequeñas empresas por la posible incidencia en ellas de la industria y la construcción, pero en las restantes PYME los ratios activo circulante/activo fijo son decrecientes hasta 2003, aún con la recuperación de la actividad en dicho año. Lo que sugiere, tanto la necesidad de reducir sus existencias para acomodarlas a la menor demanda de 2001 y 2002, como la repercusión de activos fijos sobrevalorados para esa demanda, derivados de las inversiones previas. Desde 2003, ya en la fase de recuperación del crecimiento que se prolonga durante 2004, micro y pequeñas empresas muestran la lenta recomposición del activo circulante sobre el fijo, pero con un especial protagonismo de las existencias y las disponibilidades financieras a corto en dicho incremento (al igual que en las empresas medianas). Lo que permite insistir en dos cuestiones ya apuntadas anteriormente: que, con la reactivación producida hasta el 2004, las menores PYME aún no habían alcanzado las ventas potenciales que les permitía su capacidad productiva disponible, y que se veían obligadas a mantener liquidez como garantía de la financiación crediticia. En cuanto a las grandes empresas, menos significativas por la variabilidad de su número

¹ Véase www.ipyme.org/dgpyme/manuales/parte1.pdf y www.ipyme.org/dgpyme/manuales/parte2.pdf

Gráfico 7.- Estructura del capital económico: evolución por segmentos



y actividad económica entre los diferentes años, de su evolución pueden colegirse sus posibilidades de reconstituir tanto los activos circulantes como la inversión, con la recuperación de la actividad en 2003, y de ahí sus mayores activos fijos de 2004.

Los gráficos 8 a 11 visualizan los principales componentes de la estructura y la funcionalidad del capital económico en los diferentes segmentos de empresas. El crecimiento del inmovilizado material se verifica en todos ellos hasta 2001, salvo en el segmento de pequeñas empresas (con mayor presencia en los sectores de manufacturas y que anticipa el posterior cambio de tendencia), y patentiza el efecto de los procesos inversores acometidos con la previa expansión económica.

Con la caída de la actividad de 2001 y 2002, el peso del inmovilizado se reduce según el grado de flexibilidad de las empresas para adecuarse a las menores necesidades productivas. Las existencias van reduciendo paulatinamente su peso en el activo total de las PYME a lo largo del período, calcando la evolución de la menor demanda, como indicio de una gestión cada vez más eficiente del ciclo de

explotación, pero con las ya comentadas dificultades financieras para reconstituir las existencias al socaire de la reactivación. En tanto que los activos financieros y otras disponibilidades a corto mantienen la permanencia que cabe relacionar con su función de garantía de los créditos. Si bien, con ligeras reducciones en 2000, que cabe relacionar con el repunte verificado en ese momento en los tipos de interés, y con elevaciones en 2004, que son coherentes con sus mayores necesidades crediticias y con el todavía bajo coste de oportunidad de la liquidez. Frente a esos comportamientos de las PYME, las grandes empresas muestran cambios más acusados en todos los indicadores, en lo que parecen indicios de la gestión activa de las fases del ciclo económico que les permite su dimensión. En cuanto a las dotaciones para la amortización del inmovilizado, que dan idea del mantenimiento de la funcionalidad del capital económico, las menores empresas evidencian mayor estabilidad que las medianas y grandes en sus políticas de inversión y amortización (lo que les viene facilitado por su menor inmovilizado). Si bien con la contrapartida de que dichas amortizaciones, en momentos de caída de los resultados, comprometen cada vez mayores cifras de los recursos generados.

Gráfico 8.- Microempresas: evolución componentes capital económico

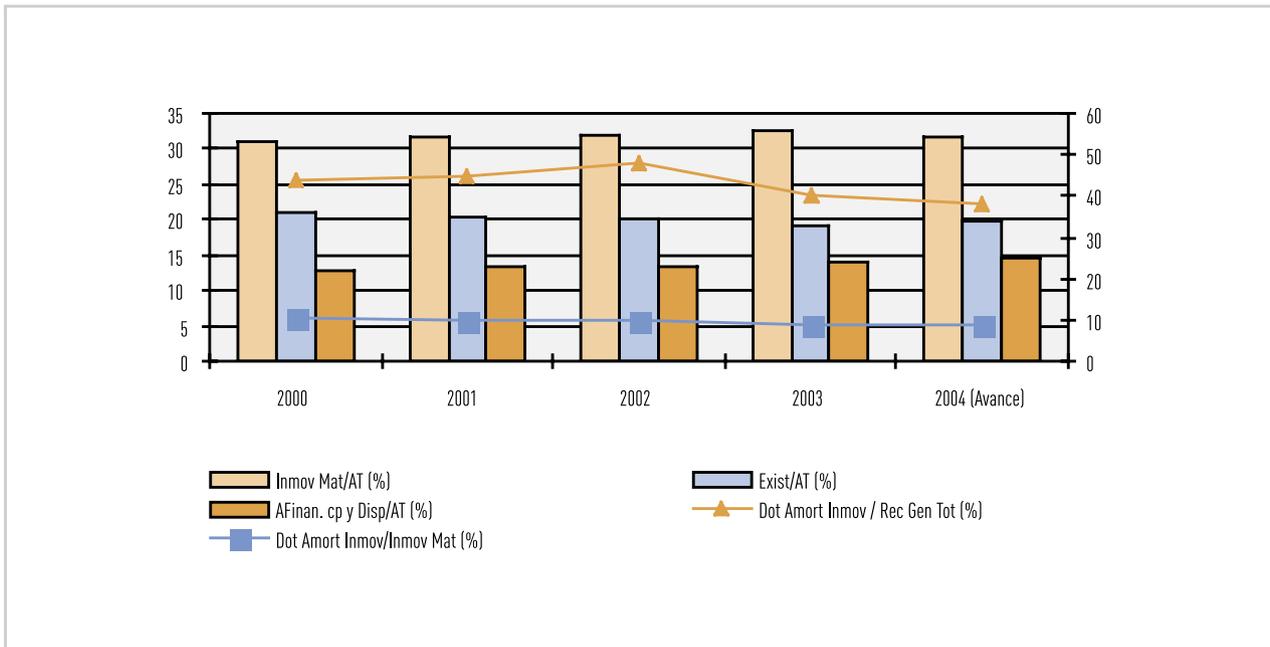


Gráfico 9.- Empresas pequeñas: evolución componentes capital económico

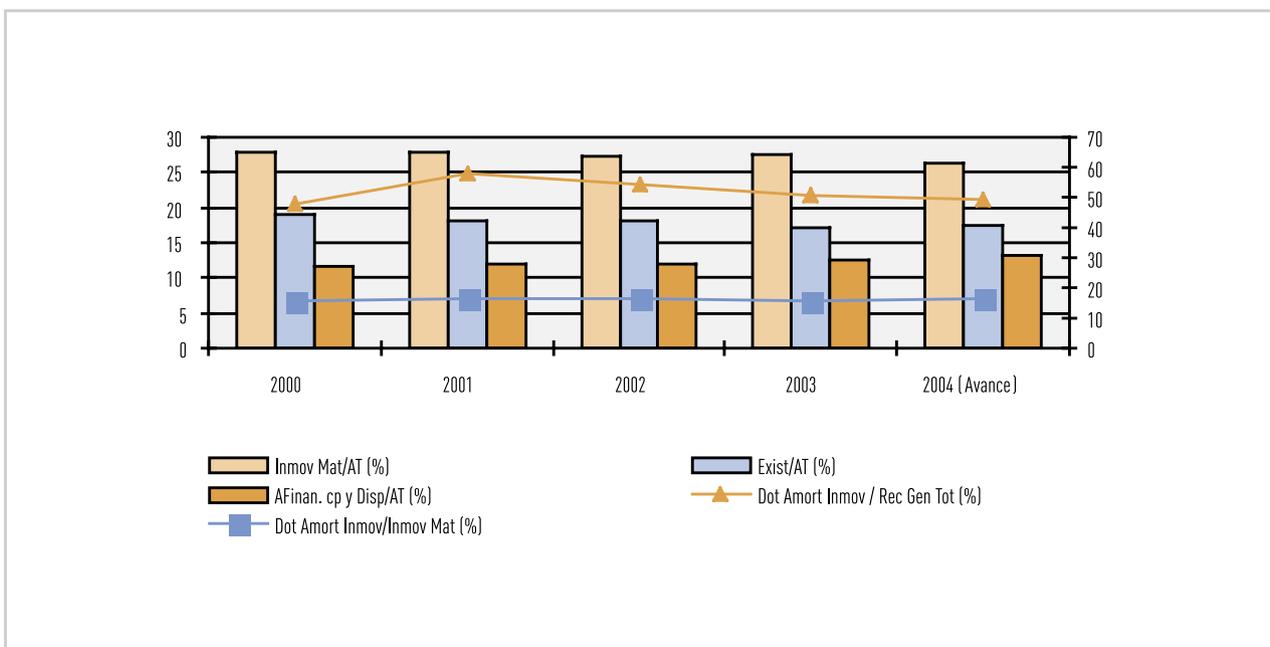


Gráfico 10.- Empresas medianas: evolución componentes capital económico

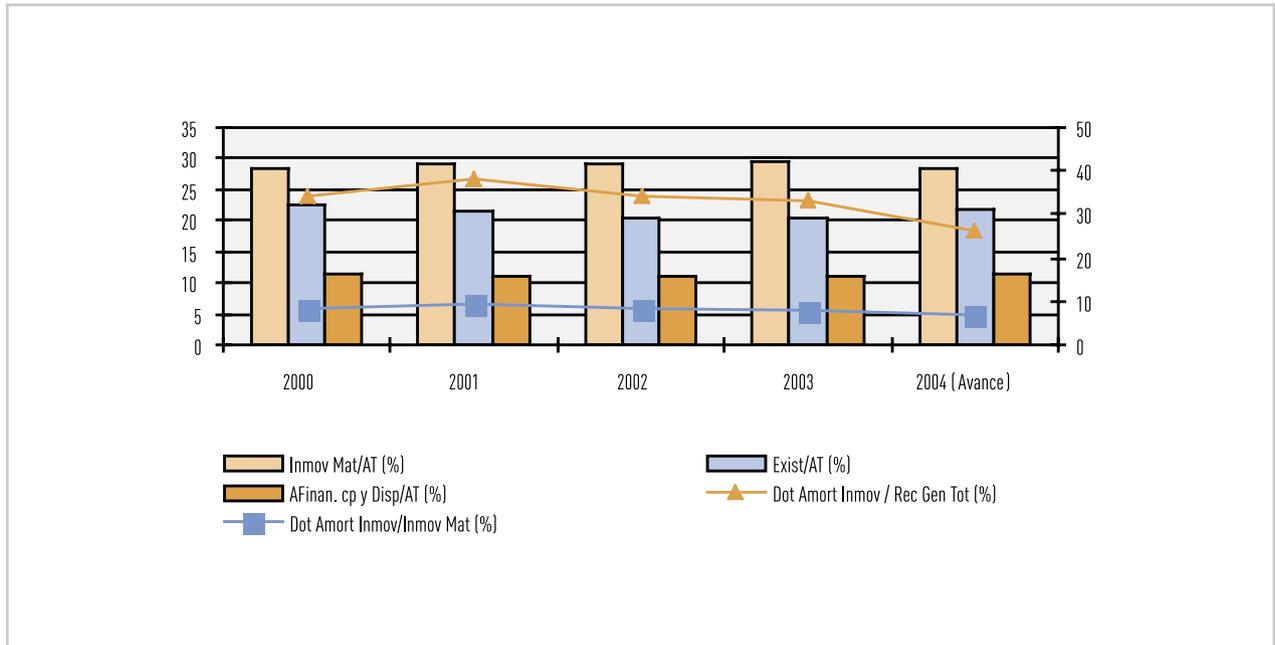
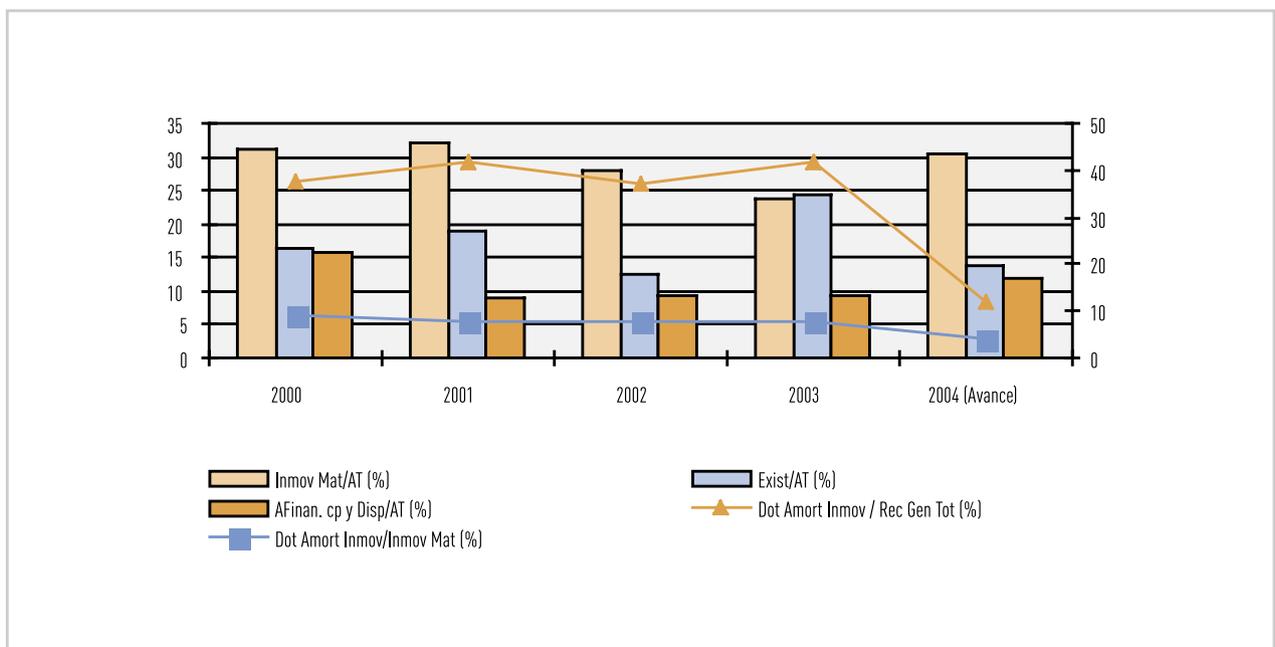


Gráfico 11.- Empresas grandes: evolución componentes capital económico



Los estudios empíricos sobre las PYME españolas también prefiguran determinados rasgos estructurales en lo que concierne a su capital financiero. Es el caso de la elevada dependencia que tienen las menores empresas respecto de sus fondos propios, sobre todo en situaciones de crecimiento y en aquellas otras en que se endurezcan las condiciones crediticias, bien por la existencia de restricciones cuantitativas al crédito o bien por la elevación de los tipos de interés. También, el de la gran proporción de los recursos a corto en su endeudamiento, el de la elevada deuda bancaria entre dichos recursos a corto, o el de la dependencia de las PYME de los créditos de provisión, que motiva además un entramado de relaciones crediticias inter-empresas que incrementa el riesgo sistémico de manera difícil de precisar y acotar.

Esos rasgos, de nuevo, se pueden también trazar con los datos de 2004 que se reflejaban en el cuadro 6. Los fondos propios de las PYME representan pesos relativamente reducidos frente al activo total, pero tras una etapa de adecuación de su capacidad productiva a la menor demanda de 2001 y 2002, y en una situación de disponibilidad de financiación ajena y de bajo coste de la misma. En esa financiación, sin embargo, y pese a los esfuerzos de años anteriores por reestructurar sus plazos, sigue teniendo un peso sustancial el exigible a corto plazo, sobre todo en el caso de las pequeñas empresas, especialmente representadas en las manufacturas. Micro y medianas empresas, a su vez, por la previsible incidencia del comercio y los servicios inmobiliarios en ellas, muestran una elevada dependencia del crédito implícito de proveedores.

En perspectiva temporal, como la que se refleja en el gráfico 12, las ratios de fondos propios respecto de pasivo total en 2000, son reflejo de un entorno de crecimiento económico que había estimulado la inversión y de unos tipos de interés a la baja que otorgaban incentivos al endeudamiento. En esas condiciones, las PYME se habían ajustado fielmente al comportamiento que cabría esperar, reduciendo la

capitalización propia por el incremento de las deudas, si bien con tendencias más o menos acusadas según sus cifras de partida y la diferente intensidad del capital de sus sectores económicos de operación. En 2001 y 2002, la simultánea caída de la actividad y el repunte de los tipos de interés, reducen las posibilidades del endeudamiento para las PYME, pero también acotan sus necesidades financieras, con lo que la capitalización permanece relativamente estable. Sin embargo, las mayores necesidades financieras que induce la reactivación de 2003, junto a la menor capacidad de autofinanciación de los años anteriores, muestran bien a las claras que son los recursos propios de las PYME los que deben impulsar el crecimiento de la actividad, sobre todo en el caso de las microempresas. Situación contraria a la de las grandes empresas, cuyas ratios sugieren que financian la reactivación de 2003 con recursos ajenos y que reconstituyen su capitalización con reservas, una vez consolidada aquélla en 2004.

Los gráficos 13 a 16 profundizan en esas pautas de comportamiento financiero, por segmentos de empresas y durante el período 2000-2004. Con PYME fuertemente endeudadas, y que sin embargo ven reducirse ese endeudamiento cuando, precisamente, más lo necesitan de cara a la reactivación económica, y con grandes empresas que sugieren gestionar sus deudas de forma activa, en función de sus necesidades financieras con el ciclo económico. El endeudamiento a corto, ya se mida sobre la deuda total o sobre los recursos permanentes, tiene una importancia muy reducida en las grandes empresas, en tanto que sigue siendo determinante para las PYME, aún con la reestructuración de los plazos de sus deudas que les ha permitido la larga fase de recursos financieros disponibles y baratos. De hecho, el exigible a corto oscila, en las pequeñas empresas, alrededor de su cifra de recursos permanentes, y en todas las PYME iguala o sobrepasa el 60% de su exigible total. De ahí que sólo en las grandes empresas parezca detectarse la cuantía y funcionalidad que son propias de los recursos a corto, con pesos reducidos frente a la deuda total y con destino tanto a cubrir necesida-

des puntuales de financiación como a complementar (como variable de ajuste) la financiación permanente. En cuanto al papel determinante del crédito de provisión para la financiación de las PYME, cabe observar que la ratio acreedores/deudores que aproxima a su incidencia neta alcanza sus mayores valores y estabilidad a lo largo del tiempo en micro y pequeñas empresas, por lo que de facto puede considerarse una fuente de financiación estructural en ellas. Las reducciones de esta ratio en 2003 en todos los segmentos de PYME sugieren, además, los aplazamientos de cobros que deben concederse para estimular las ventas con la reactivación, así como las vinculaciones crediticias que se generan entre las empresas por la vía de los créditos de provisión, recibidos y otorgados. Por otra parte, las mayores oscilaciones de los acreedores en las medianas y, sobre todo, en las grandes empresas, sugieren su utilización de esta fuente financiera de forma activa, ya sea como instrumento de política financiero-comercial, o ya como fuente de financiación complementaria, para

maximizar la rentabilidad ante oscilaciones en los tipos de interés.

5.4.2. Gestión

Los análisis comparados sobre la actividad de las PYME suelen mostrar rasgos de elevada eficiencia económica, pero con una elevada variabilidad según cuales sean los indicadores utilizados para medirla. Esa eficiencia se basa en la generación de cifras relativamente elevadas de valor añadido por unidad de ventas que, además, son estables a través del tiempo y relativamente inmunes a las oscilaciones del ciclo económico. Pero la traslación de esa eficiencia a la rentabilidad económica es la que introduce una elevada variabilidad, debido a la sensibilidad de las PYME frente a las oscilaciones en su estructura de costes: tanto en lo relativo a las cargas salariales (que están inducidas al alza por una negociación colectiva que les suele venir dada, y que son insensibles a la baja por las barreras de

Gráfico 12.-Estructura de capitalización: evolución por segmentos

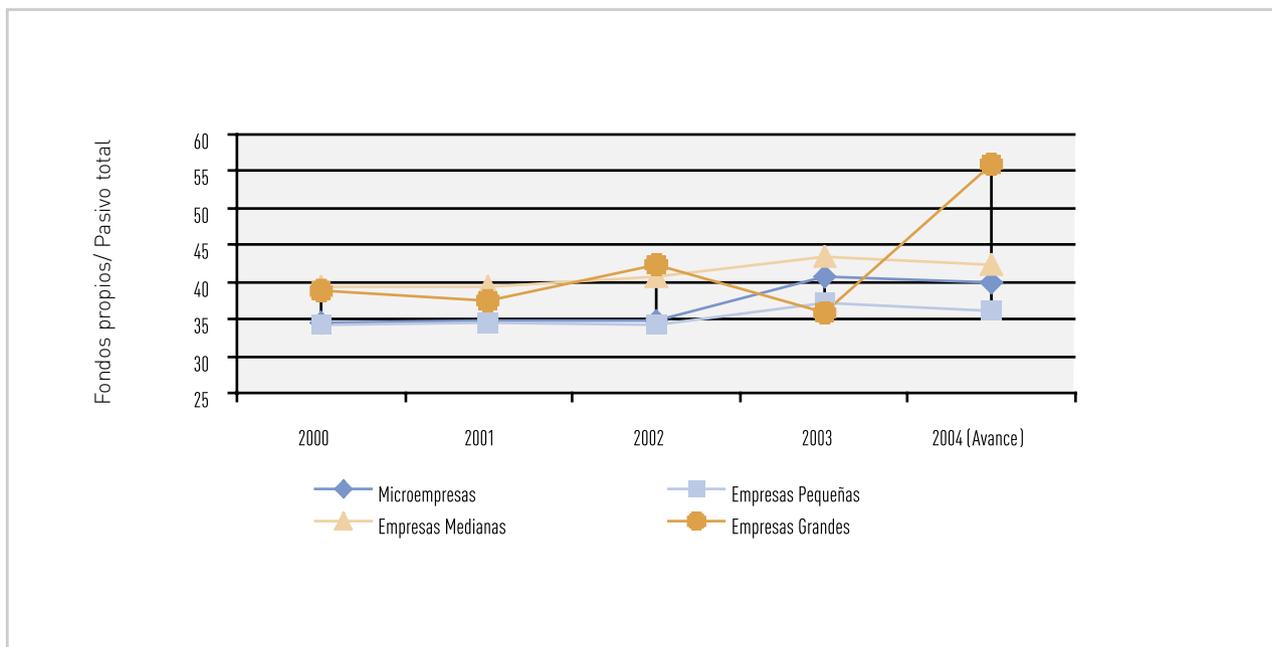


Gráfico 13.- Microempresas: evolución componentes capital financiero



Gráfico 14.- Empresas pequeñas: evolución componentes capital financiero

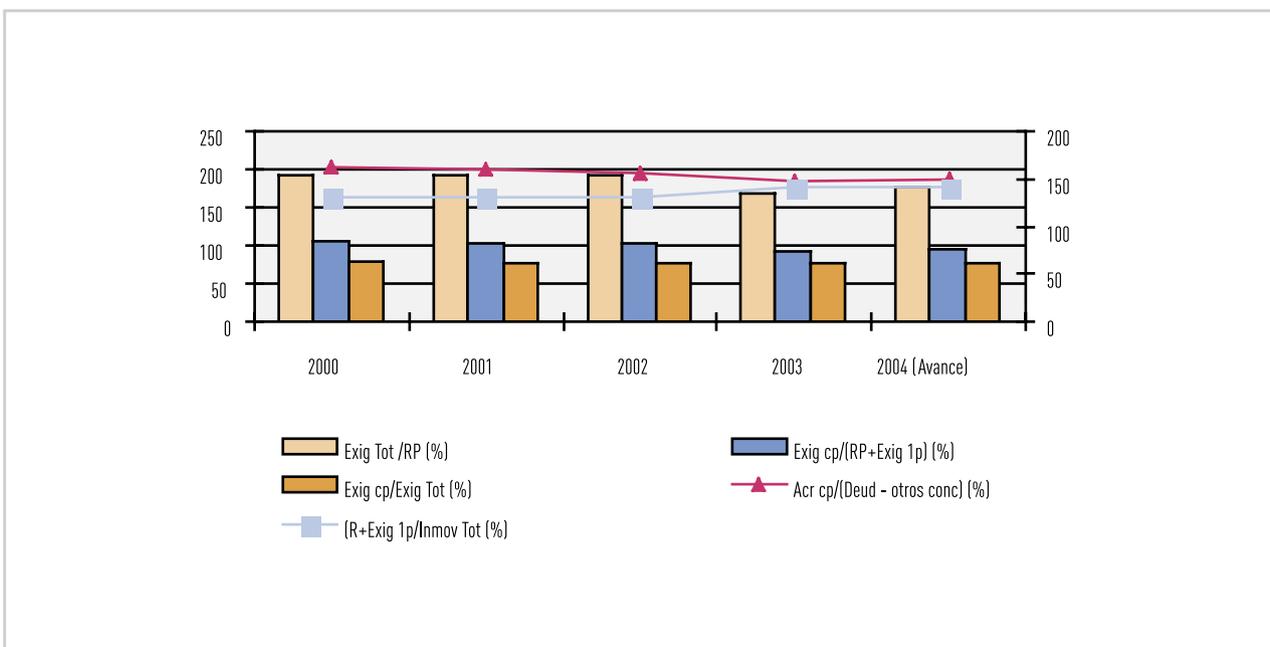


Gráfico 15.- Empresas medianas: evolución componentes capital financiero

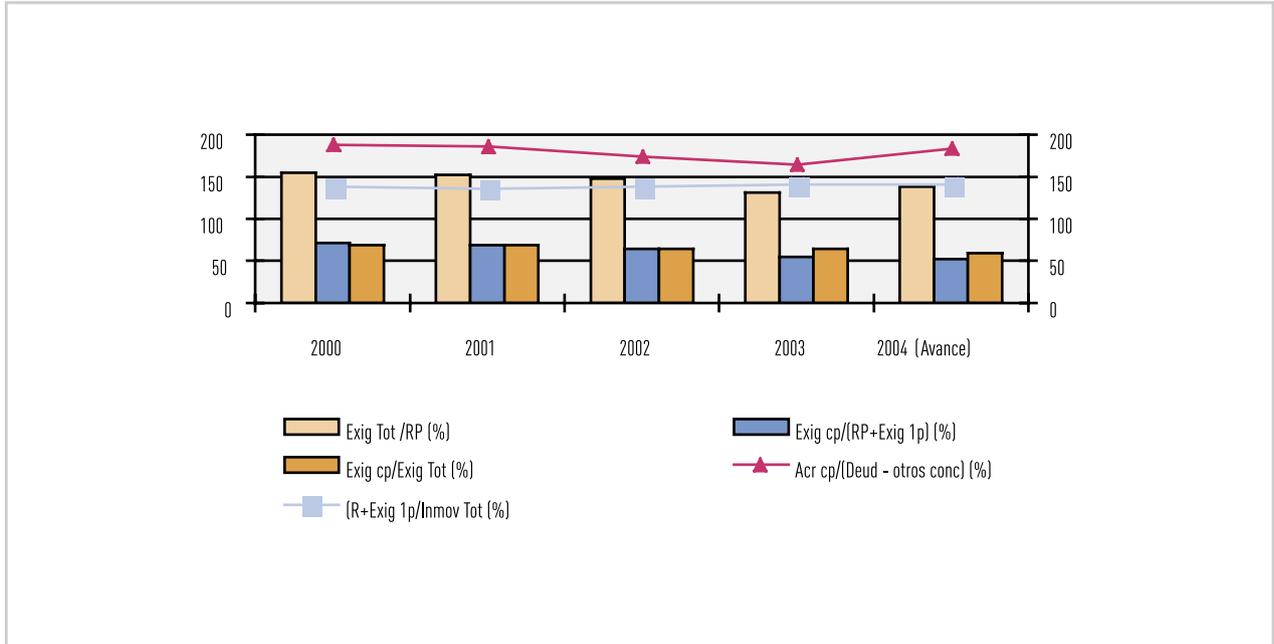
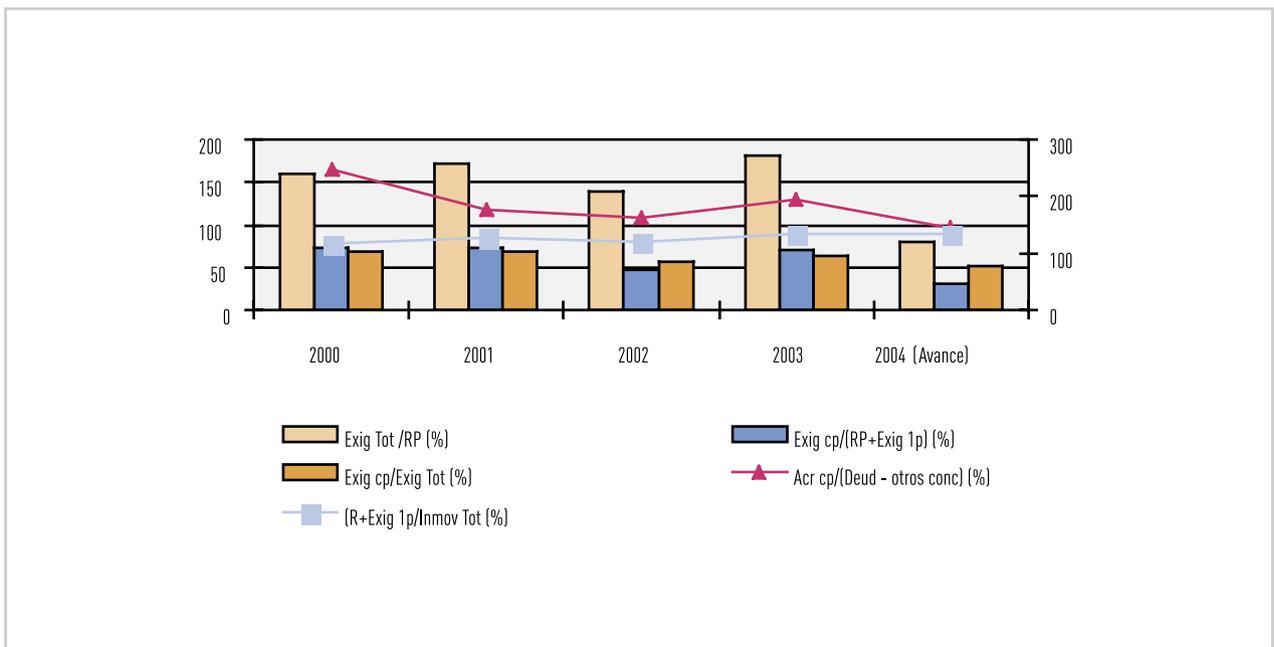


Gráfico 16.- Empresas grandes: evolución componentes capital financiero



salida del mercado de trabajo) como a las cargas financieras (tanto por las variaciones en su posición objetiva de riesgo como por las asimetrías de información y de negociación que existen respecto a las entidades financieras). La constatación de esa mayor eficiencia económica de las PYME en 2004 ya ha podido hacerse con los correspondientes indicadores del cuadro 6: todos sus segmentos de dimensión generaron mayor valor añadido por unidad de inmovilizado material que las grandes empresas, e incluso tomando como referencia del valor añadido las ventas, las empresas pequeñas lograron cifras similares a las de aquéllas.

En la perspectiva temporal ampliada, 2000-2004, el gráfico 17 corrobora el carácter estructural de la mayor eficiencia comparada de las pequeñas empresas, concentradas en las manufacturas, el comercio y la construcción, que muestran una tendencia de alza persistente en su valor añadido por unidad de ventas a lo largo de todo el período. En tanto que micro y medianas empresas muestran menores niveles de eficiencia y mayores oscilaciones

en ellos con el ciclo económico, por la posible causa de la elevada incidencia en ambos segmentos de los servicios prestados a otras empresas. Frente a esa relativa estabilidad en la generación de valor añadido (que es, recuérdese, el más económico de los indicadores contables) en las PYME, las grandes empresas ofrecen unas acusadas oscilaciones, que sugieren procesos de ajuste entre su eficiencia económica (valor añadido) y su cuota de mercado deseada (cifra de negocios).

Cuando la referencia del valor añadido es el inmovilizado material, como se representa en el gráfico 18, las pequeñas empresas siguen siendo tanto el segmento de mayor nivel como el que muestra ganancia de eficiencia respecto del año 2000. En el resto de las PYME y en las grandes empresas, la tendencia dominante es de reducción del indicador, por la posible confluencia de planes de inversión que habían incrementado el inmovilizado ante las expectativas de una mayor demanda y de una coyuntura económica que, por el contrario, y sobre todo en 2001 y 2002, redujo dicha demanda por la caída de la actividad.

Gráfico 17.- Evolución del valor añadido por unidad de cifra de negocio, por segmentos



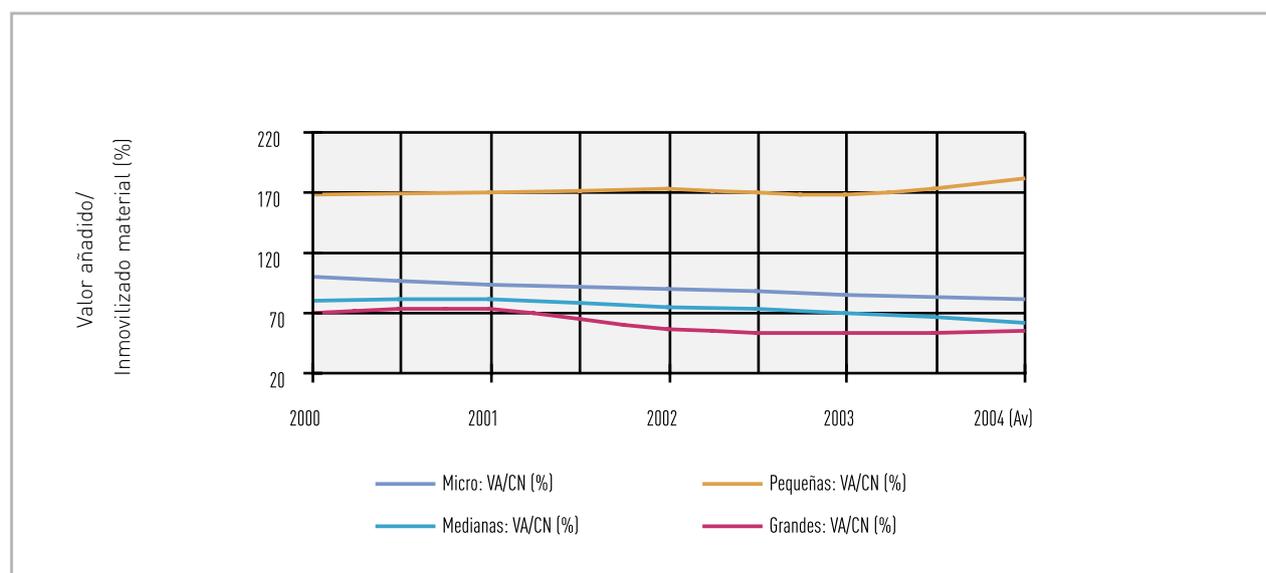
Una percepción que parece confirmarse con la reactivación de 2004 que, ya sea por la posible reducción del inmovilizado o por la constatada mayor generación de valor añadido, cambia la tendencia de la ratio en las grandes empresas y atempera la reducción que venían mostrando las microempresas.

Los gráficos 19 y 20 reflejan algunos indicadores, de estructura de costes y de rotaciones del circulante, que profundizan en los factores limitativos de las PYME para trasladar su mayor eficiencia a la rentabilidad económica. Tales indicadores se representan en este caso mediante los valores de sus medianas en 2000-2004, para mejor posicionar sus comportamientos estructurales. En el gráfico 19, las empresas pequeñas (cuya actividad, como se recordará, se concentra en las manufacturas, el comercio y la construcción) muestran la menor incidencia de los consumos de explotación sobre las ventas, y de ahí la causa fundamental de su eficiencia, pero también tienen, en contrapartida, la mayor repercusión de los gastos de personal sobre la cifra de negocios. Si se tiene en cuenta la estabilidad del empleo en

las empresas de este segmento, es fácil deducir que los cambios en las condiciones salariales y en la productividad aparente del trabajo influirán en gran medida sobre su resultado económico. El caso de las microempresas (polarizadas, como también se ha indicado, en el comercio y en las actividades inmobiliarias y de servicios a las empresas) es, paradójicamente, muy similar al de las grandes, tanto en las proporciones de sus ventas que comprometen los consumos de explotación como en la incidencia sobre aquéllas de los gastos de personal. Pero, como es obvio, sin ninguna de las posibilidades de las grandes empresas para condicionar a la baja los costes de las compras o el número y retribución de los trabajadores, por lo que ambos factores son motivo de oscilación de su resultado económico.

La financiación sin coste explícito, que se representa en el gráfico 20 mediante sendas aproximaciones a los días de pago a proveedores y de cobro de clientes, ofrece también un elevado potencial explicativo sobre la dilución de la eficiencia económica que se produce en las PYME, debido a sus pautas estruc-

Gráfico 18.- Evolución del valor añadido por unidad de inmovilizado material, por segmentos



turales de comportamiento financiero. No sólo por lo elevado de los diferimientos reales de pagos y cobros o porque los créditos de provisión sean una fuente financiera más de las empresas españolas, sino porque se fundamentan en políticas financiero-comerciales diferentes según cual sea la capacidad de negociación de cada empresa. En las de mayor dimensión, el crédito de proveedores es una variable de ajuste de las condiciones financieras del entorno, que se impone a los suministradores para salvaguardar la propia rentabilidad, en tanto que en las micro y pequeñas empresas es una financiación obligada por las restricciones crediticias y por la que afrontan un elevado coste implícito. De igual forma son diferentes las motivaciones y las características del crédito a clientes, tanto por la amplitud del mercado potencial y los sectores de actividad económica como por el grado de competencia que afecta a las mayores y menores empresas. Para grandes y medianas empresas, son servicios inherentes a las ventas en un entorno competitivo y pueden suponer amplios aplazamientos de los cobros (que pueden compensar con los créditos que exigen a sus proveedores). En tanto que para las micro y pequeñas empresas vienen impuestos por la capacidad de negociación de sus clientes y tienden a ser los menores posibles (por no afrontar un componente más de coste financiero implícito).

A mayor abundamiento de la incidencia de los factores financieros sobre la estructura de costes de las PYME, el gráfico 19 ya mostraba en términos comparados la reducida incidencia de los gastos financieros sobre la cifra de negocios durante el período 2000-2004, como resultado de la reducción y del bajo nivel de los tipos de interés. El gráfico 21 permite ahora apreciar hasta qué punto ha sido determinante esa incidencia de los tipos en micro y pequeñas empresas. Tanto por la beneficiosa reducción de la ratio de gastos financieros sobre ventas que las ha permitido realizar entre 2000 y 2004 como por la sensibilidad que han mostrado ante cambios en el indicador, particularmente ante el repunte de los tipos de interés del año 2000 y la caída de la actividad de 2001. Unas

circunstancias que confirman las cautelas con las que ha de verse, en sus repercusiones sobre las PYME españolas de menor dimensión, el cambio de tendencia en los tipos de interés del presente año.

5.4.3. Liquidez y solvencia

Las posiciones de liquidez y solvencia de las empresas son sendas aproximaciones a su riesgo financiero medidas, respectivamente, a través de variables flujo o variables fondo, para evaluar la incidencia y potenciales efectos de ese riesgo a diferentes plazos temporales. Constituyen por ello el contrapunto imprescindible de los indicadores de rentabilidad, habida cuenta de que la acotación de los riesgos de impago y de insolvencia minora el beneficio, ya sea por el coste financiero de la mayor liquidez, o ya por el coste de oportunidad de mantener unos recursos propios más elevados. En ambos casos, el cuadro 6 ya había mostrado la favorable posición de liquidez y solvencia de las PYME españolas en 2004, con cifras de tesorería que, cuando menos, alcanzan el 15% de los acreedores a corto plazo (en las empresas medianas), o con activos totales que sobrepasan el 155% del exigible total (empresas pequeñas).

Hasta esa actual y favorable posición de liquidez inmediata, las PYME han seguido, como muestra el gráfico 22, una tendencia creciente, derivada tanto de su reducido coste de oportunidad (por el bajo nivel de los tipos de interés) como de su ya mencionado carácter de colateral del crédito bancario a corto. Con un posicionamiento relativo de los segmentos de PYME que confirma la mayor necesidad de mantener liquidez en los momentos de reactivación, conforme sea menor la dimensión empresarial, y con una gestión pasiva de la misma, ante las variaciones en los tipos de interés. De hecho, sólo en las grandes empresas se detectan los cambios de tendencia en la liquidez inmediata (a la baja desde 2000 y al alza a partir de 2001) que son coherentes con las variaciones en el coste de oportunidad de mantenerla (con referencia en el repunte de los tipos de 2000). En tanto que en las menores empresas, las reducciones

Gráfico 19.- Estructura de costes, por segmentos

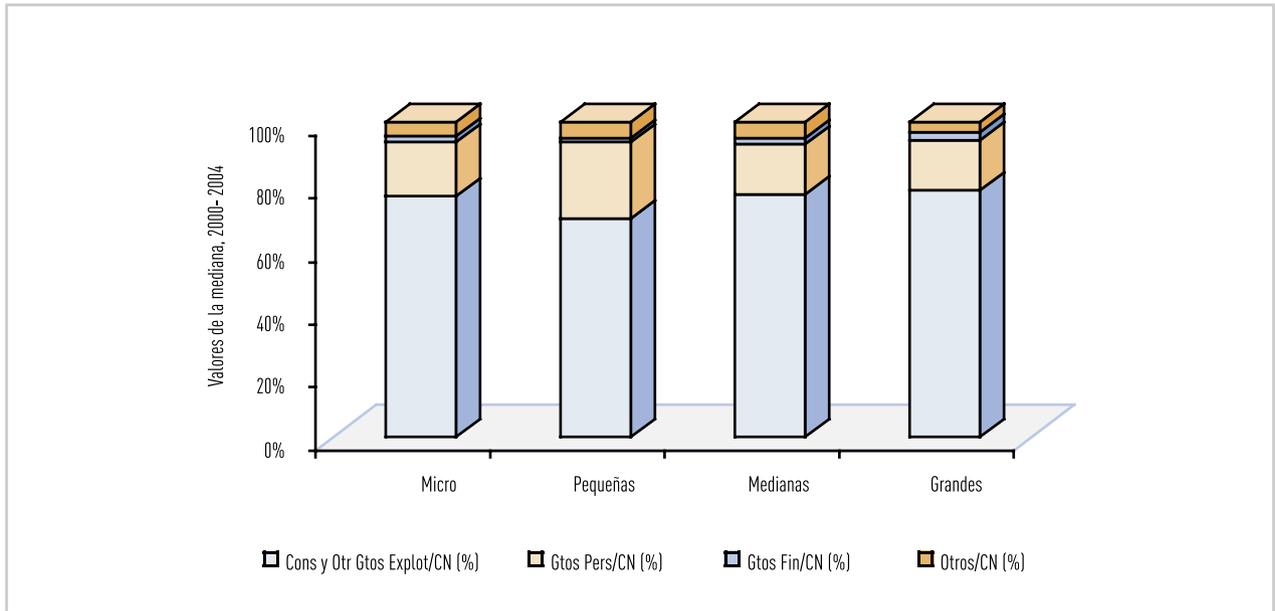


Gráfico 20.- Rotaciones (aproximación), por segmentos

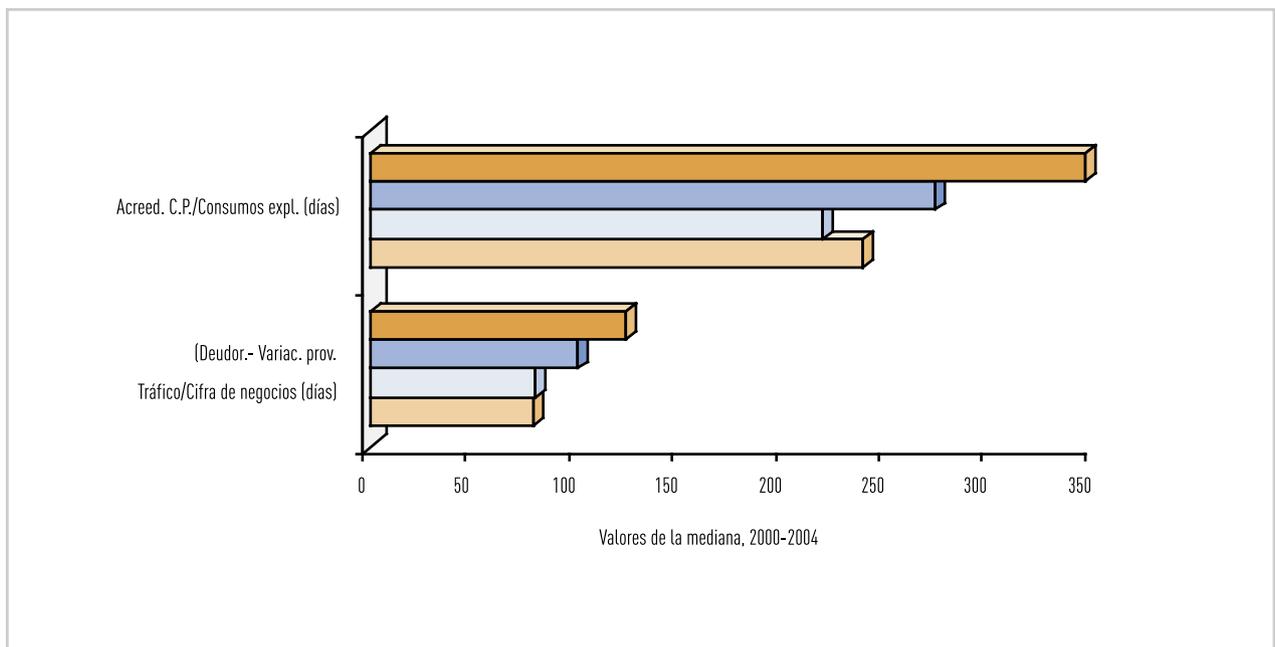
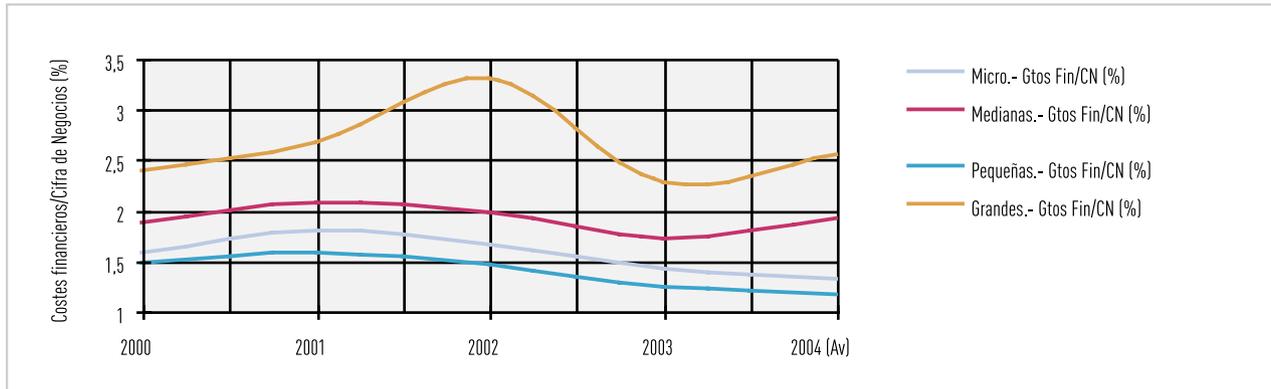


Gráfico 21.- Evolución de los costes financieros por unidad de cifra de negocio, por segmentos



de la liquidez son poco significativas y retardadas con la elevación de los tipos, e inmediatas y más acusadas con la reducción de éstos.

Por lo que se refiere a la evolución de la solvencia de las PYME, el gráfico 23 muestra asimismo la ganancia conseguida por todos sus segmentos entre 2000 y 2004. Mientras que su relación con las fases del ciclo económico, de crecimiento hasta 2000, de caída de la actividad en 2001 y 2002, y de reactivación posterior, sugiere los efectos de un ciclo inversor en las PYME en el que el recurso financiero determinante siempre ha de ser su capital propio. Así, ante el empeoramiento de las condiciones financieras de 2000 y la caída de la actividad de 2001 y 2002, se limita el endeudamiento, con lo que se mantienen prácticamente estables los ratios de solvencia de las PYME. Pero el repunte de la solvencia se produce, paradójicamente, al hilo de la reactivación de 2003, denotando que la misma no estaba financiada con exigible.

Los datos de avance de 2004, por su parte, indican nuevas reducciones en los ratios de solvencia, que sugieren el incremento del endeudamiento sólo cuando se ha confirmado la reactivación. La perspectiva completa del período, sugiere así que la financiación ajena ha actuado de forma pro-cíclica

en las PYME, reduciéndose con las caídas de la actividad e incrementándose con las recuperaciones. Todo lo contrario que en las grandes empresas, cuyas ratios de solvencia parecen reflejar un exigible que se incrementa con las caídas de la actividad y se reduce cuando la reactivación les permite acumular reservas.

5.4.4. Rentabilidad

La rentabilidad de los recursos propios y sus diversos componentes, como indicadores de síntesis de la situación económico-financiera de las PYME, ya se han comentado en el epígrafe relativo al panorama coyuntural. Se esbozaba allí (cuadro 5) un diagnóstico de mejora generalizada de la rentabilidad financiera en 2004 respecto de 2003 (particularmente en las grandes empresas) que, sin embargo, no era homogéneo por segmentos de PYME, ni en la rentabilidad económica (que disminuía en las microempresas) ni en sus factores explicativos (con menores rotaciones, salvo en las pequeñas empresas), y que dependía de manera determinante del apalancamiento financiero (mayor endeudamiento y menores cargas financieras en todas ellas). Los datos de 2004 del cuadro 6, por su parte, mostraban cifras de ROE superiores al 10% en las PYME y mayores del 15% en las grandes empresas. Con cifras de ROA directa-

Gráfico 22.- Evolución de la liquidez, por segmentos

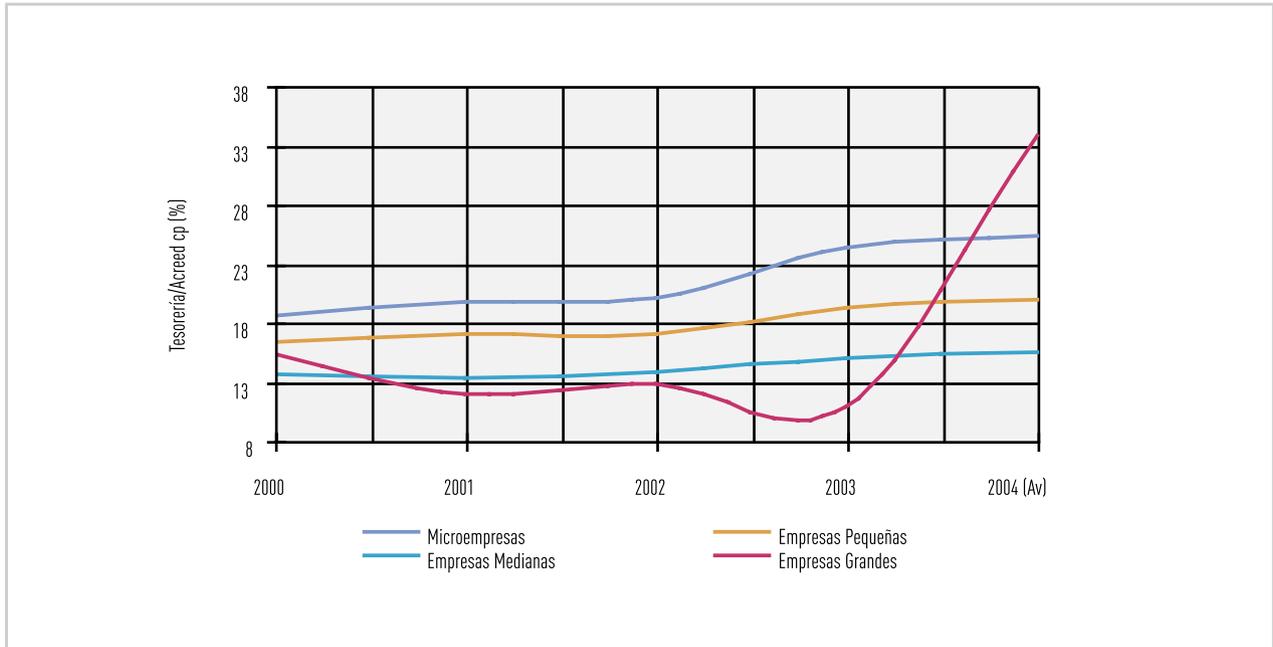
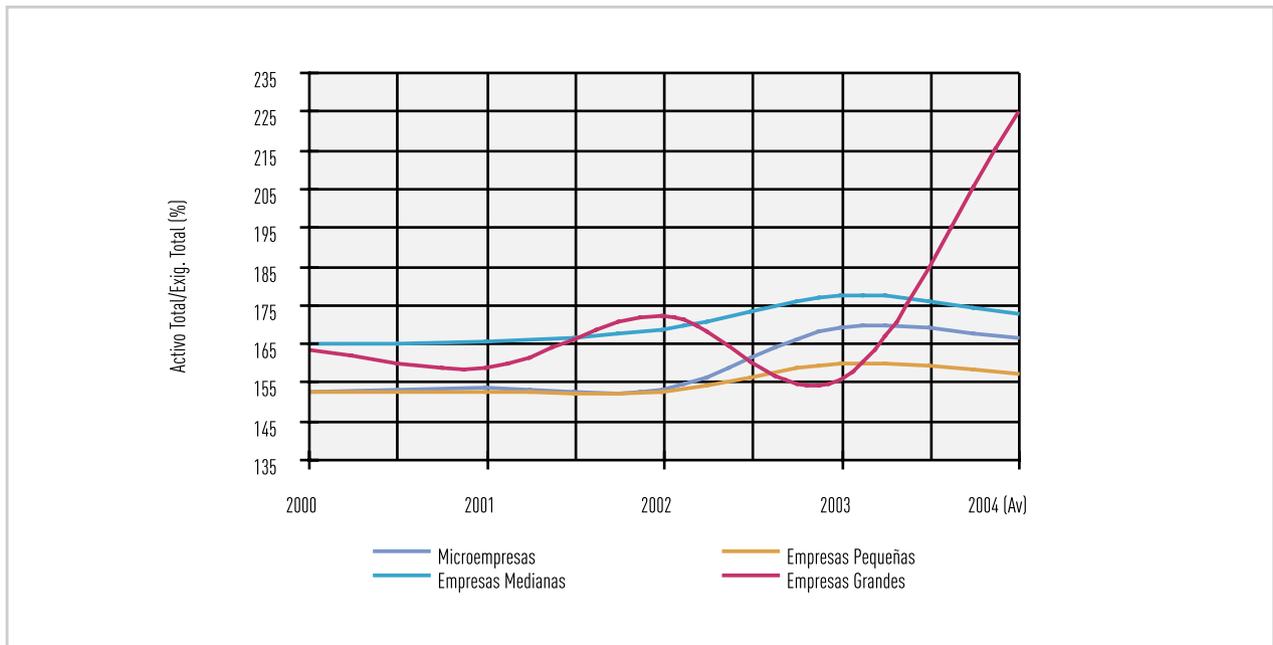


Gráfico 23.- Evolución de la solvencia, por segmentos



mente proporcionales a la dimensión de las empresas, pero superiores en las grandes en más de 5 puntos porcentuales respecto de las más rentables de las PYME (las medianas), y que micro y pequeñas empresas conseguían por la mayor rotación de sus activos, y medianas y grandes por el mayor margen de beneficio sobre ventas, que cabe relacionar con su mayor poder de mercado. En el apalancamiento financiero, las PYME mostraban cifras superiores en casi 40 puntos porcentuales respecto de las grandes, tanto por su notablemente mayor endeudamiento como porque la menor incidencia de los gastos financieros se producía en las grandes empresas.

Ese estado de situación de la rentabilidad se completa ahora con una perspectiva estructural, desde 1996, para evaluar los comportamientos diferenciales de PYME y grandes empresas a lo largo de un ciclo económico que se inicia con el crecimiento de finales de los noventa, que lleva la rentabilidad financiera a su cima en 1999, y que tras la sima (aún con valores superiores a los de 1996) de 2002 desemboca en la reactivación de los dos últimos años. Ciclo del cual se deduce una valoración netamente favorable sobre la mejora de posición alcanzada por las PYME españolas que, desde 1997, muestran apalancamiento financiero amplificador (con ROE mayor que ROA). Gracias tanto a una mayor eficiencia económica y una mejora de competitividad ante el mercado como a su mayor capitalización y a la reestructuración, en cuantías y plazos, de sus deudas debido a la reducción de los tipos de interés.

Ello no obstante, dentro de esas pautas generales se pueden detectar diferencias apreciables entre los segmentos de PYME. Así, en la rentabilidad económica (gráfico 24), que confirma la persistente mejor posición de las pequeñas empresas, aún cuando éstas se hayan visto afectadas durante los últimos años por la más tardía reactivación del sector de bienes de equipo (recuérdese que estas PYME representan, en primer término, a la industria manufacturera) y sean las únicas con menor ROA en 2004 que en 1996. Por su parte, micro y pequeñas empresas

son las que evidencian el mayor nivel y las más elevadas tasas de crecimiento del apalancamiento financiero (gráfico 25), tanto por su elevado endeudamiento como por la reducción lograda en sus gastos financieros. En tanto que son las empresas medianas y las microempresas (con elevada participación, en ambas, del comercio y de las actividades inmobiliarias y de servicios a las empresas), las de menor variabilidad en su rentabilidad financiera (gráfico 26), tanto en los momentos de auge como en los de caída de la actividad.

Un estudio detallado de los factores explicativos de la rentabilidad económica y el apalancamiento financiero, como el que se representa, por segmentos de empresas, en los gráficos 27 a 30, ilustra algo más sobre las diferencias existentes entre los modelos de rentabilidad de las PYME españolas y sobre sus variaciones con el ciclo económico. Factores, como se recordará, que radican en el margen de beneficio sobre ventas y en la relación (rotación) entre ventas y activos, en el caso de la rentabilidad económica. Así como en el endeudamiento y en los gastos financieros (ahora representados de forma inversa, para facilitar la visualización de sus alzas y bajas), en el del apalancamiento financiero.

Con arreglo a esos factores, las microempresas (gráfico 27), ubicadas mayoritariamente en el comercio, las actividades inmobiliarias y los servicios a las empresas, han mejorado de manera sustancial su posición ante la rentabilidad entre 1996 y 2004. En lo económico, por la mejora sustancial de sus márgenes de beneficio sobre ventas, debido a una mejora de su posición competitiva ante el mercado, en la que parece haber influido de forma determinante su inversión, dada la persistente caída de la rotación de sus activos. En lo financiero, porque a partir de la cifra más elevada de gastos financieros de todas las PYME en 1996, se han beneficiado también de la mayor reducción de todas ellas. Al tiempo de conseguir la mayor de las disminuciones del endeudamiento, que partía asimismo del nivel más elevado de todos los segmentos. Un modelo de rentabilidad,

Gráfico 24.- Evolución de la rentabilidad económica, por segmentos

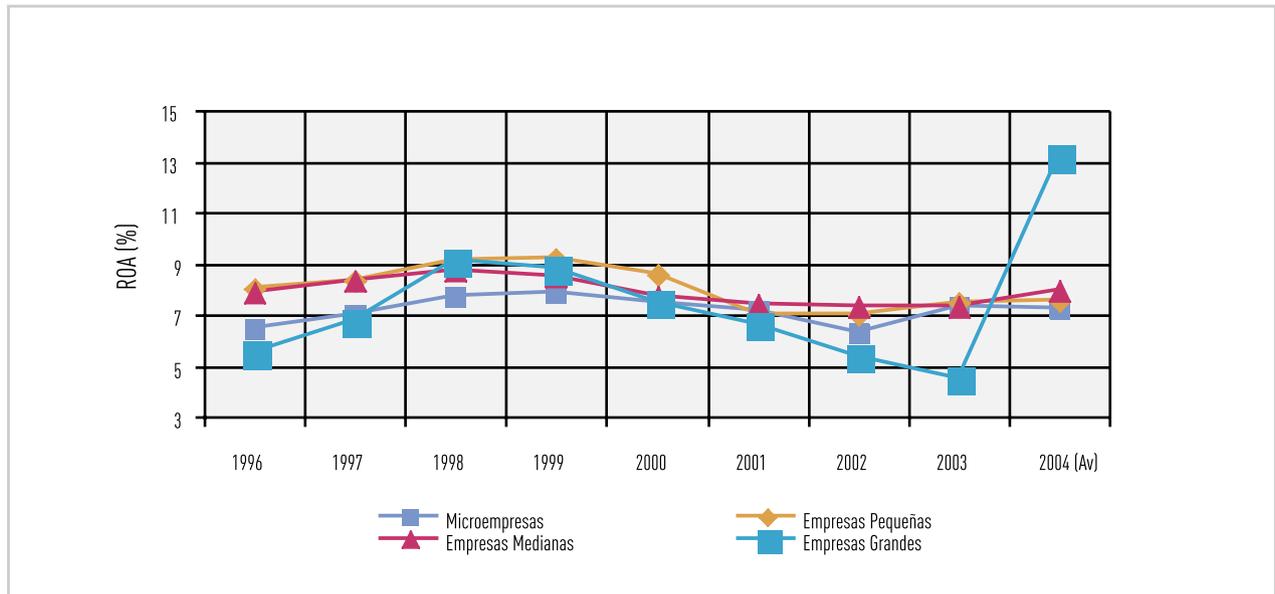


Gráfico 25.- Evolución del apalancamiento financiero, por segmentos

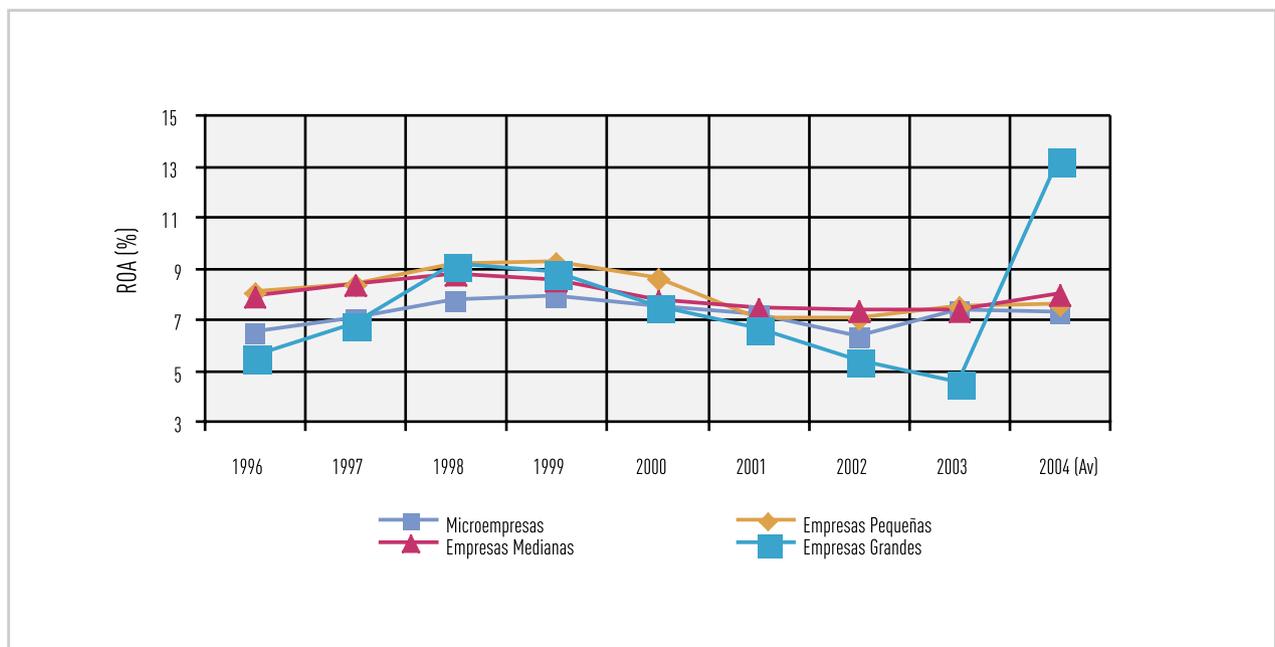


Gráfico 26.- Evolución de la rentabilidad financiera, por segmentos

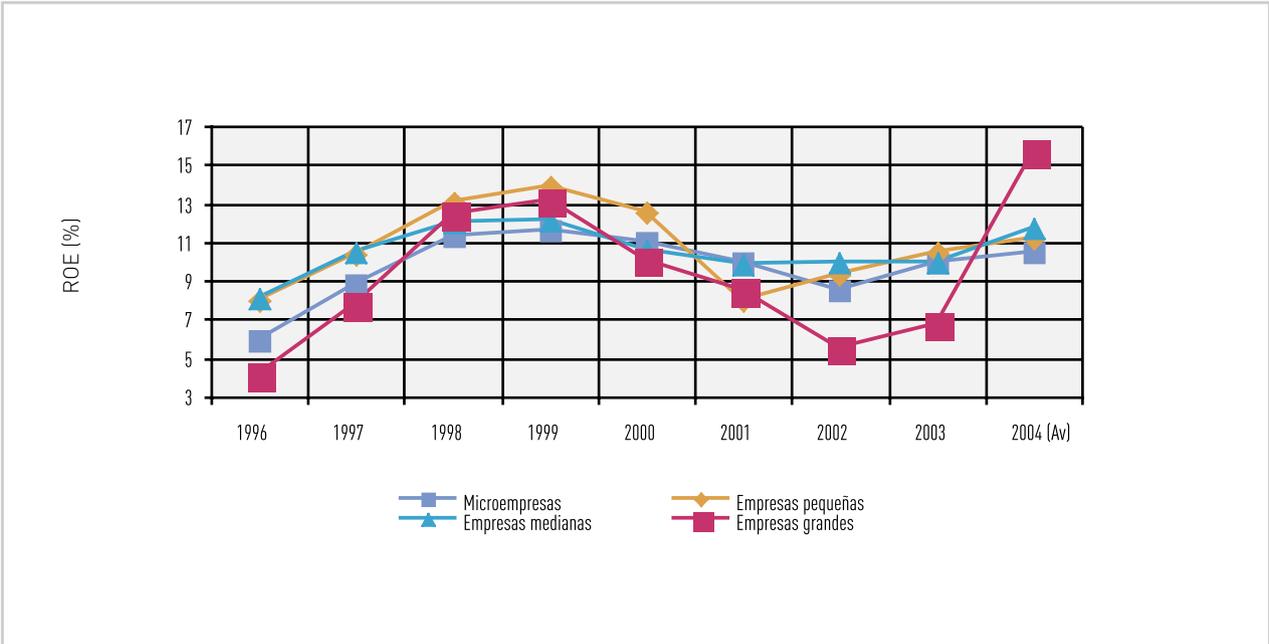


Gráfico 27.- Microempresas: factores de la rentabilidad

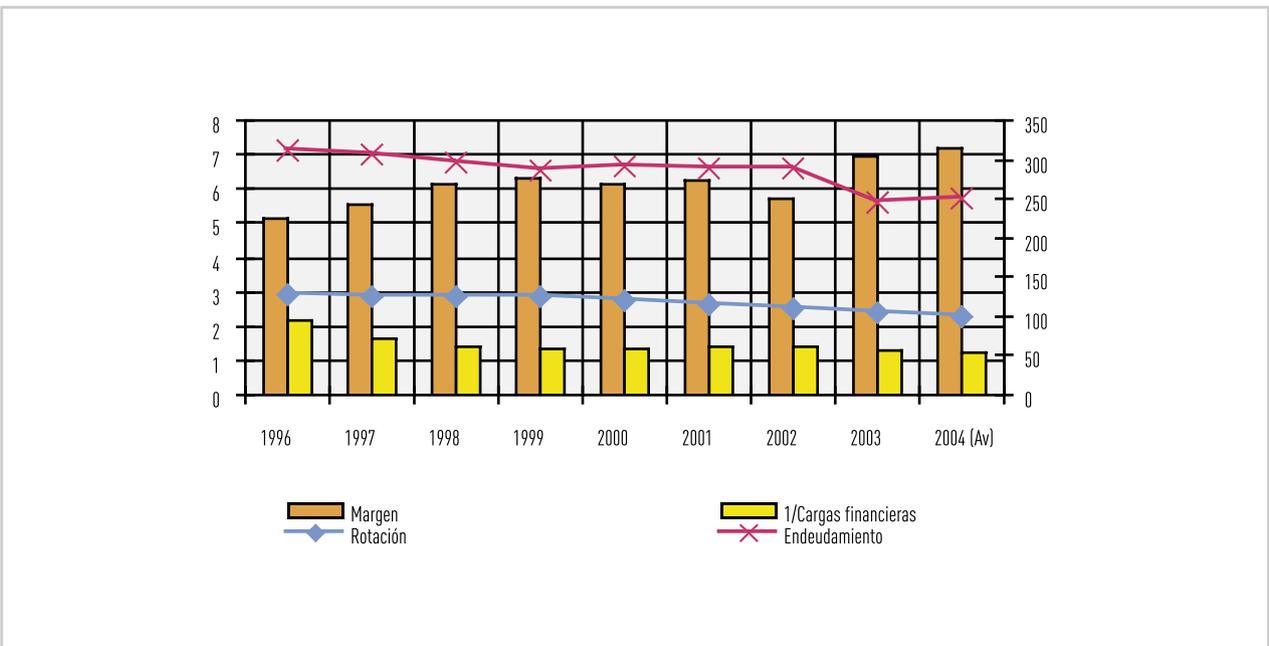


Gráfico 28.- Empresas pequeñas: factores de la rentabilidad

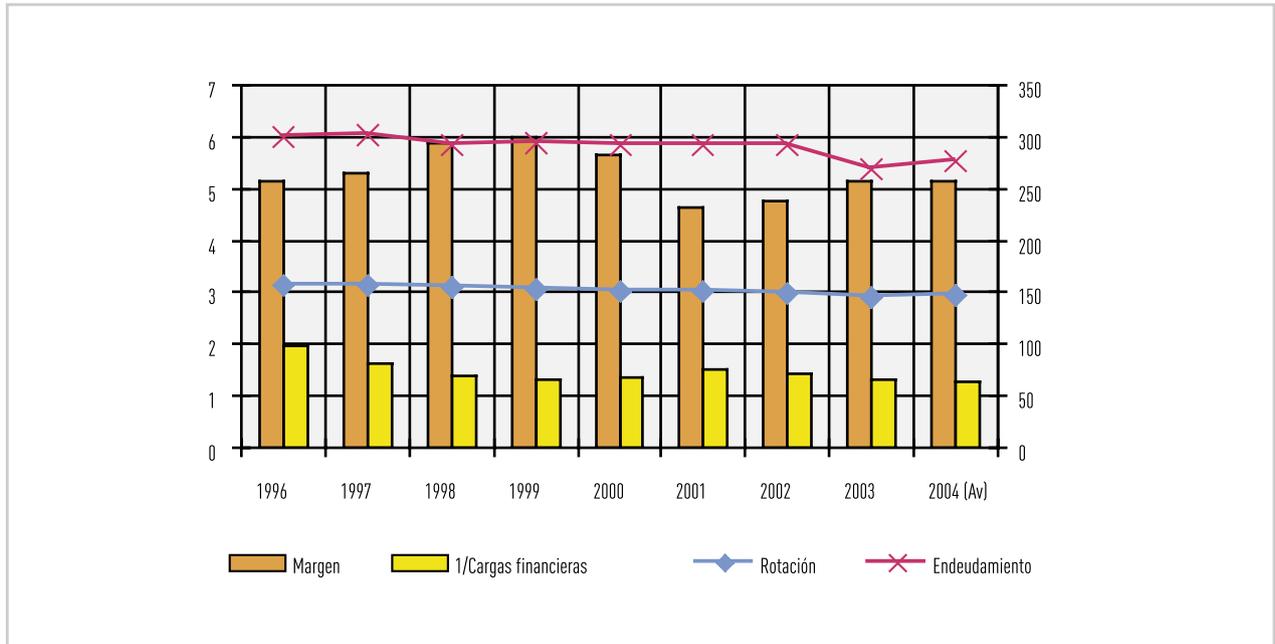


Gráfico 29.- Empresas medianas: factores de la rentabilidad

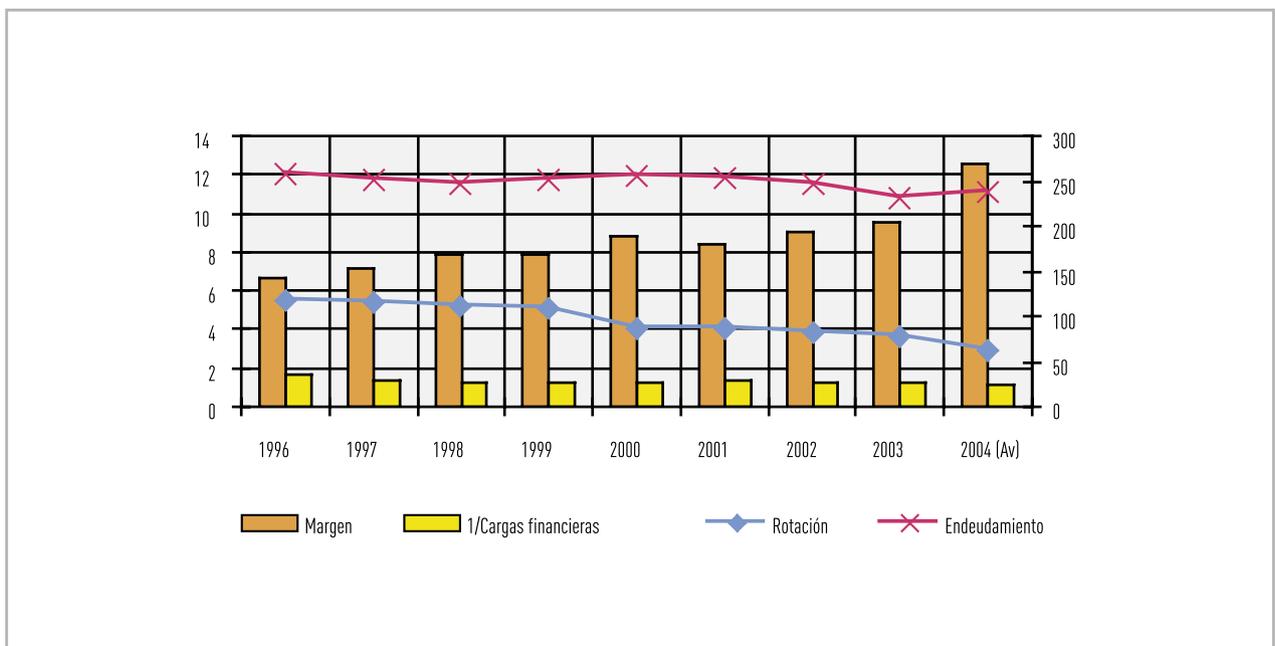
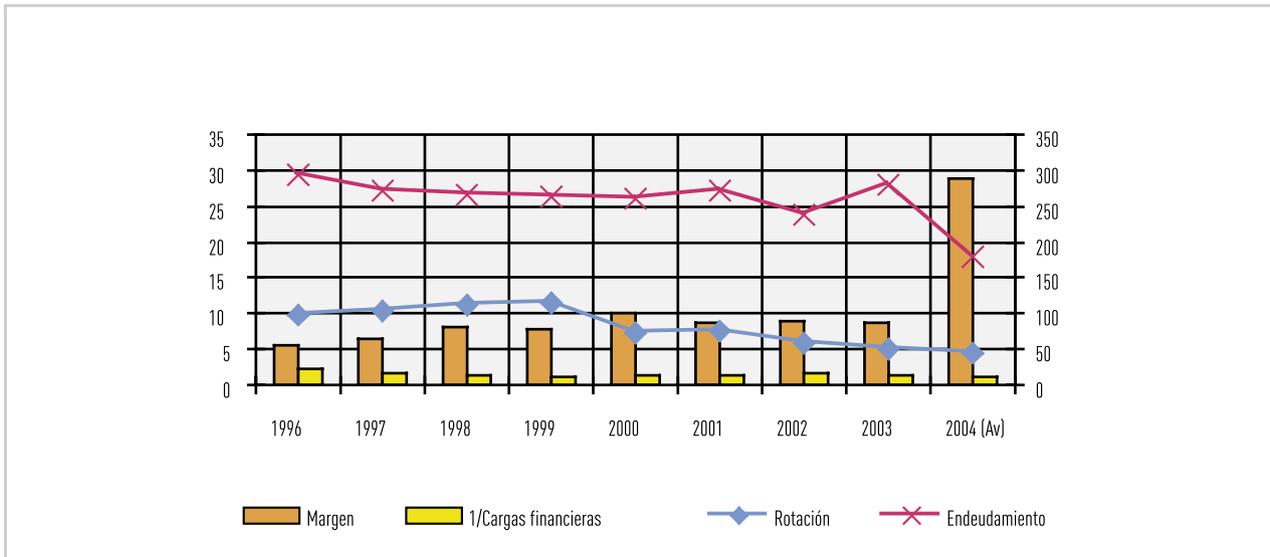


Gráfico 30.- Empresas grandes: factores de la rentabilidad



en definitiva, que en el momento presente se basa en un margen elevado y en unos costes financieros reducidos y que, por ello, puede estar demasiado supeditado a cambios en las condiciones económicas y financieras del entorno. Ya sea por la sensibilidad a la baja que muestra ese margen, a la vista de los efectos de las caídas de la actividad verificadas en años anteriores, o ya lo sea por futuras elevaciones de los tipos de interés, dada la todavía elevada cifra de endeudamiento de las microempresas.

Las empresas pequeñas (gráfico 28), la mayoría de las cuales se encuentran en la industria manufacturera y el comercio, ofrecen, por el contrario, una notable permanencia en su modelo de rentabilidad, salvo en la rebaja sustancial que denotan en sus gastos financieros y que es comparable a la verificada en las microempresas. Las condiciones competitivas de sus mercados imponen mayores limitaciones a sus márgenes, las obligan a bajadas inmediatas en los mismos con las caídas de la actividad y ralentizan la reconstitución de sus niveles en las etapas de reactivación económica. Y, de ahí, que las empresas pequeñas se ven obligadas a ser las PYME

más eficientes en la administración de sus activos, y que mantengan esa eficiencia a lo largo del tiempo, aún con las inversiones realizadas durante la etapa de crecimiento. Frente a esa relativa permanencia en los factores económicos de la rentabilidad de las pequeñas empresas, los factores financieros, y en particular los costes de la financiación, son los que pueden traducirse (como de hecho sucedió en 2001, al unirse la menor actividad con la traslación de los efectos del repunte de tipos de 2000) en una apreciable reducción de su rentabilidad financiera, teniendo en cuenta su habitualmente elevado endeudamiento.

Por lo que concierne a las empresas medianas (gráfico 29), que en su mayoría se sitúan en las actividades inmobiliarias y de servicios a las empresas, el comercio y la construcción, su especialización productiva y su mayor dimensión les otorgan simultáneamente poder de mercado, para trasladar a sus ventas márgenes de beneficio prácticamente crecientes a lo largo de todo el ciclo (sólo caen en el momento álgido del mismo), y capacidad de negociar las condiciones financieras de su, además, relativamente reducido endeudamiento. Aspecto éste que

hace de las empresas medianas el segmento con menor incidencia de los gastos financieros. Su punto débil, sin embargo, una reducida y en permanente tendencia a la baja rotación de los activos, que es comparable a la de las grandes empresas, y que parece relacionarse con su mayor posibilidad de financiar planes de inversión. De tal forma, que las reducciones en su rentabilidad económica durante el período, se han producido con caídas de la actividad que situaban el crecimiento de sus activos por encima de la capacidad de producción que precisaba la demanda potencial, y que ni siquiera podían compensar con sus elevados márgenes. No obstante lo cual, la rentabilidad financiera de las empresas medianas ha logrado igualar, e incluso superar en los años de reactivación económica, la de las pequeñas. Sobre la base de lo que son sus puntos fuertes: especialización en sectores en crecimiento por la pujante demanda interna, márgenes de beneficio sobre ventas elevados, deudas contenidas y bajos costes financieros.

Las grandes empresas de la muestra-testigo (gráfico 30), por último, resultan menos significativas, tanto por su reducido número como por desconocerse su adscripción sectorial. No obstante, sus pautas de comportamiento en los factores de la rentabilidad son similares a los de las empresas medianas, aunque difieren de ellas en la cuantía en la que se han visto afectados sus indicadores. Sus mayores activos han motivado caídas todavía más acentuadas en la rotación ante la menor demanda, pero su mayor poder de mercado les ha permitido incrementar los márgenes de beneficio tanto durante la caída de la actividad como durante la reactivación de los últimos años. En cuanto a los factores financieros, las grandes empresas han administrado sus deudas de forma coherente con la evolución de los tipos de interés, reduciendo el endeudamiento de forma inmediata con los repuntes de aquéllos e incrementándolo con las bajadas, máxime en 2003, en que la mayor actividad económica ha impulsado las necesidades financieras. Con esta administración activa de las deudas, derivada de su capacidad de negociación,

las grandes empresas consiguen asimismo minimizar la incidencia de los gastos financieros y maximizar su rentabilidad.

5.4.5. Empleo

Los datos de empleo tienen menor cobertura que los restantes indicadores del modelo de análisis, por tratarse de una información opcional para las empresas que depositan sus cuentas anuales en los Registros Mercantiles y debido a los contrastes de coherencia económica y estadística que el CPE aplica sobre los que se le proporcionan. Aún así, en 2004, y como puede observarse en el cuadro 6, se refieren a 76.361 microempresas, 22.772 empresas pequeñas, 4.045 empresas medianas y 247 grandes empresas. En términos económicos, el gasto medio corriente por trabajador de 2004 indica ya una gran similitud por segmentos de empresas (entre 21 y 22 mil euros por trabajador), que altera la constatación de años anteriores acerca de la menor retribución en las microempresas, y que se justificaba por la mayor permanencia del empleo en ellas. No obstante, esa igualación de las condiciones salariales y de gastos sociales medios por trabajador ha supuesto incrementos reales bien diferentes desde 2000, que se aproximan al 10, 7 y 5% en las micro, pequeñas y medianas empresas, respectivamente. En contrapartida, las diferencias del valor añadido por trabajador siguen siendo relevantes, y oscilan entre los 35.000 euros de las medianas empresas y los 28.500 euros de las pequeñas. Cifras, además, que representan incrementos reales desde 2000 que se aproximan al 11% en las microempresas, al 3% en las pequeñas y al 13% en las medianas. Si se considera que entre 2000 y 2004 la variación neta del empleo en micro y pequeñas empresas fue prácticamente nula (con más empleo fijo y menos no fijo), y que las empresas medianas redujeron de forma sustancial tanto su empleo fijo como no fijo, se puede constatar que la apuesta por el empleo sigue siendo más fuerte en las PYME de menor dimensión, incluso después de una etapa de caída apreciable de la actividad. Apuesta en la que destacan, al menos en este período,

do, unas pequeñas empresas que mantuvieron su empleo medio (intercambiando además un trabajador no fijo por uno fijo), a pesar de que el gasto medio por trabajador crecía en ellas, en términos reales, 4 puntos más que el valor añadido por trabajador.

Atendiendo a la evolución del número medio de efectivos, el gráfico 31 visualiza la posición comparada de todos los segmentos de empresas entre 2000 y 2004. Lo que permite confirmar que las microempresas siguen siendo el segmento con mejor relación entre el mayor empleo fijo y el menor no fijo y que, al igual que las pequeñas, mantienen el empleo medio, atemperando la creación de empleos fijos con la reducción de los no fijos. En cuanto a las empresas medianas y grandes, según los años y la previsible incidencia de la temporalidad del empleo en sus sectores de operación, su posición evidencia incluso más empleos medios no fijos que fijos, y con variaciones generalmente a la baja e incluso simultáneas en ambas categorías de empleo.

Finalmente, el gráfico 32 muestra los efectos de esas diferentes pautas de comportamiento frente al empleo de las PYME, sobre una medida aproximada de la productividad aparente del trabajo (valor añadido respecto gastos de personal). Que pasan factura al mantenimiento del empleo en las empresas de menor dimensión, sobre todo y como ya se ha indicado, a las pequeñas, que en 2004 comprometía más del 76% de su valor añadido con los gastos de personal. En las microempresas sucedía otro tanto, con gastos de personal que absorbían el 69% del valor añadido. Y, en ambos casos, con una reducción de la productividad aparente del trabajo desde 2000, que las llevaba a igual o peor situación que al inicio del periodo y que sólo parecía estabilizarse con la reactivación de 2003. En las medianas empresas, por el contrario, que sólo comprometían en 2004 el 60% de su valor añadido con gastos de personal, que incrementaban en términos reales desde 2000 el valor añadido en 8 puntos más que los gastos medios por trabajador y que, además, reducían empleos fijos y no fijos, es en las que la productividad aparente del trabajo muestra una tendencia continuamente creciente.

Gráfico 31.- Evolución del nº medio de trabajadores (fijos y no fijos), por segmentos

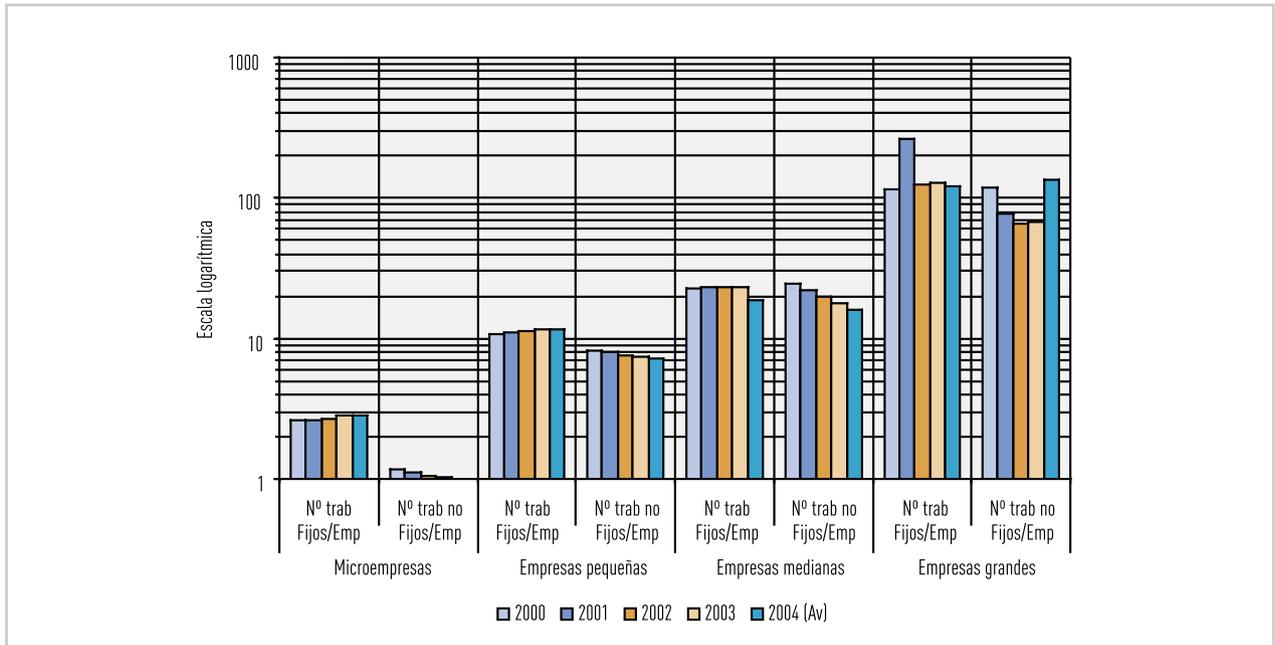
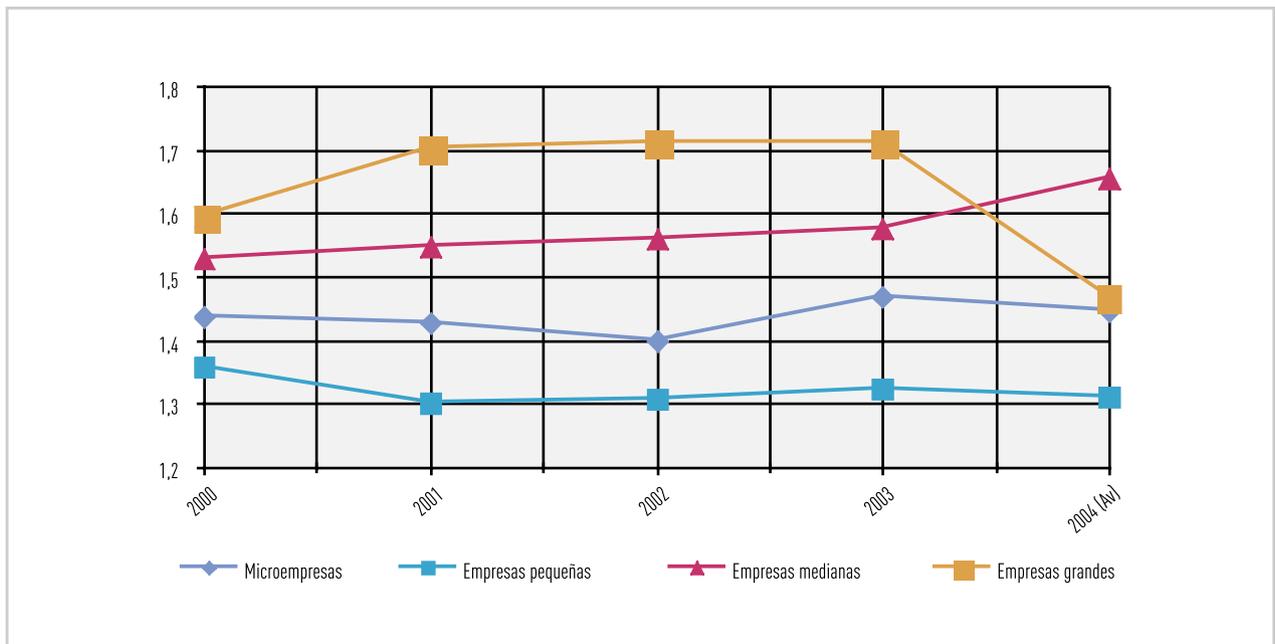


Gráfico 32.- Evolución de la productividad aparente del trabajo (VA/GP), por segmentos



5.5

Resumen y algunas conclusiones

Los depósitos de cuentas anuales de las empresas en los Registros Mercantiles, tabulados por su Centro de Procesos Estadísticos, son la fuente de información que sustenta el presente análisis sobre la situación patrimonial y los resultados de las PYME españolas. Comprende los datos de 122.215 empresas, de las cuales 94.502 son microempresas (de 1 a 9 trabajadores), 23.015 pequeñas (de 10 a 49 trabajadores) y 4.698 medianas (de 50 a 249 trabajadores), junto a una muestra-testigo de 366 empresas de gran dimensión (con volúmenes de ventas inferiores a 1.000 millones de euros). Aporta así una valiosa información sobre empresas y sectores insuficientemente cubiertos en otras fuentes de información. Particularmente en el caso de las microempresas, casi un 80% en número y cuyas magnitudes básicas representan aproximadamente un tercio de las totales de la muestra. Con referencia al censo de empresas del DIRCE, los datos manejados cubren aproximadamente el 6% de las microempresas, el 11% de las pequeñas y el 13% de las medianas empresas españolas.

Las magnitudes básicas promedio de esta muestra en 2004 caracterizan microempresas con 0,4 millones de euros de activos netos, que se insertan sobre todo en actividades comerciales, inmobiliarias y de servicios a las empresas. De 1,1 millones de euros de activo en las empresas pequeñas, también representativas del comercio, pero sobre todo de las industrias manufactureras y, en menor medida, de la construcción. Y de 6,9 millones de euros de activo

en las medianas, dedicadas sobre todo a las actividades inmobiliarias y de servicios a las empresas, pero también al comercio y a la construcción. Por empleo medio, evidencian cifras de 4 trabajadores en las microempresas, 19 en las pequeñas y 35 en las medianas, y una proporción de empleo fijo en ellas que es mayor conforme es más reducida la dimensión de las empresas.

El cuadro macroeconómico en el que se inserta el análisis realizado viene marcado por la continuidad de la recuperación iniciada en 2003, tras la desaceleración de los dos años anteriores, y que se basa en un comportamiento pujante de la demanda interna, en la que destacaron el consumo de los hogares, el consumo público y la inversión en construcción, así como también, aunque ya en el propio 2004, la inversión en bienes de equipo. Todo ello, al socaire de la creación de empleo (que se estabilizaba en 2004), los aumentos de las rentas no salariales y el mantenimiento de las favorables condiciones monetarias y financieras del año anterior. Con un panorama proclive a la continuidad del apalancamiento financiero empresarial, tanto por el posible endeudamiento como por venir acompañado éste de unas contenidas cargas financieras, con una rentabilidad económica notablemente superior al coste explícito de la financiación ajena.

Desde el sector empresarial, los datos de 2004 referidos a las grandes y medianas empresas de la CBT mostraban también las consecuencias de ese favo-

rable entorno económico y financiero: crecimientos moderados de la actividad, por el buen comportamiento del consumo privado y por la recuperación de la inversión en bienes de equipo, incrementos del Valor Añadido Bruto, y reducción de la tasa de crecimiento de los gastos de personal, tanto por la reducción de plantillas como por la caída de las remuneraciones medias de los trabajadores. Con mayor rentabilidad económica, mayor margen de ella sobre el coste de la financiación ajena y, en consecuencia, crecimiento de la rentabilidad de los recursos propios.

Como no podía ser menos, el estudio de los datos de las PYME pone también de manifiesto cifras elevadas de ROE (rentabilidad de los recursos propios) en 2004, superiores al 10%, pero que son inferiores al 15% de las grandes empresas de la muestra-testigo. Al igual que cifras de ROA (rentabilidad económica) directamente proporcionales a la dimensión de las empresas, pero superiores en las empresas grandes en más de 5 puntos porcentuales respecto de las más rentables de las PYME (las empresas medianas). En cuanto al apalancamiento financiero, las PYME mostraban cifras superiores en casi 40 puntos porcentuales respecto de las grandes, tanto por su notablemente mayor endeudamiento como porque la menor incidencia de los gastos financieros se producía en las grandes empresas. Todo lo cual lleva a la constatación de que si bien las PYME se insertan en iguales tendencias que las grandes empresas, la magnitud de sus indicadores de resultados ofrece diferencias ostensibles con aquéllas.

Junto a esa primera constatación, que indica lo erróneo de extrapolar a todas las empresas españolas la situación de las más grandes de ellas, otra segunda e igualmente relevante: las PYME no son un todo homogéneo, y su situación y sus factores explicativos de la rentabilidad difieren notablemente entre sus segmentos de dimensión. Así, en la rentabilidad económica, que aumentaba en las empresas medianas en 2004 por el incremento en su margen de beneficio sobre ventas, que se incrementaba ligeramente en las empresas pequeñas gracias a la mejora en la

rotación de sus activos y que, por el contrario, disminuía en las microempresas por la menor rotación de los suyos. Si bien todas las PYME se beneficiaban en 2004 de un mayor apalancamiento financiero, como resultado del bajo nivel al que permanecían los tipos de interés, y de la disponibilidad de recursos financieros. Poniendo de manifiesto la elevada incidencia de las condiciones financieras en la situación y los resultados de las PYME y la cautela con la que, a ese respecto, debe verse la reciente elevación del tipo principal mínimo de financiación del BCE.

El estudio de los datos coyunturales de las PYME se ha ampliado posteriormente hasta el horizonte del año 2000, para detectar la permanencia, o carácter estructural, de algunos de los comportamientos diferenciales verificados en el último año. Lo que ha servido, al propio tiempo, para corroborar el estado de la cuestión sobre los factores empresariales que vienen condicionados, precisamente, por la dimensión y la adscripción sectorial de las PYME.

Así, en el capital económico, la elevada ponderación del capital circulante respecto del inmovilizado, que se deriva de la concentración de las PYME en sectores con reducida intensidad del factor capital, como el comercio, la construcción o los servicios. La lenta adecuación de sus existencias al ciclo económico, que se acumulan rápidamente con la reducción de las ventas, y se reconstituyen con lentitud por las dificultades de su financiación. Las elevadas disponibilidades financieras a corto plazo, tantas veces obligadas como garantía del crédito bancario. O la estabilidad de las dotaciones por amortizaciones y provisiones, que repercuten, por ello, de forma muy variable sobre los recursos generados en las diferentes fases del ciclo económico.

En el capital financiero, también se han encontrado en el período 2000-2004 nuevos argumentos que confirman las pautas estructurales de las PYME. Su elevada dependencia de los fondos propios, sobre todo en situaciones de reactivación o crecimiento y ante cambios en las condiciones financieras, y debido

a que la financiación ajena actúa en ellas de forma pro-cíclica, reduciéndose con las caídas de la actividad e incrementándose con las recuperaciones de ella. La gran proporción de los recursos a corto en su endeudamiento, aún después de una etapa en la que les ha sido posible la reestructuración de sus deudas, con reducciones de la liquidez poco significativas y retardadas con la elevación de los tipos, e inmediatas y más acusadas con la reducción de éstos. O su elevada dependencia de los créditos de provisión, a los que deben recurrir tanto para estimular sus ventas como para paliar las restricciones a su endeudamiento.

En lo relativo a los factores de la rentabilidad, la perspectiva estructural de los segmentos de PYME se ha ampliado hasta 1996, para evaluar tanto la mejora general de su posición económico-financiera como los comportamientos diferenciales de micro, pequeñas y medianas empresas para alcanzarla. Una posición conseguida gracias tanto a una mayor eficiencia económica y una mejora de competitividad ante el mercado como a su mayor capitalización y a la reestructuración, en cuantías y plazos, de sus deudas al socaire de la reducción de los tipos de interés.

Con arreglo a ese análisis, las microempresas, ubicadas mayoritariamente en el comercio, las actividades inmobiliarias y los servicios a las empresas, han conseguido mejorar sustancialmente sus márgenes de beneficio sobre ventas, y obtener las mayores reducciones de todos los segmentos en sus gastos financieros y su endeudamiento. Con un modelo de rentabilidad, sin embargo, que puede estar demasiado supeditado a cambios en las condiciones económicas y financieras del entorno.

Las empresas pequeñas, la mayoría de las cuales se encuentran en la industria manufacturera y el comercio, operan en sectores más competitivos que condicionan sus márgenes de beneficio, y se ven obligadas a ser las PYME más eficientes en la administración de sus activos, aún con las inversiones

realizadas durante la etapa de crecimiento. Frente a lo cual, cambios al alza de sus actuales costes financieros pueden repercutir inmediatamente en su rentabilidad, habida cuenta de su habitual y elevado endeudamiento.

En cuanto a las empresas medianas, que en su mayoría se sitúan en las actividades inmobiliarias y de servicios a las empresas, el comercio y la construcción, disponen de poder de mercado para trasladar a sus ventas márgenes de beneficio crecientes. Así como capacidad para negociar las condiciones financieras de su, además, relativamente reducido endeudamiento, por lo que operan con los menores costes financieros. Su punto débil, sin embargo, una reducida y decreciente rotación de los activos, que parece inherente a su propio crecimiento.

Las pautas estructurales de las PYME frente al empleo, por último, confirman que las microempresas siguen siendo el segmento con mejor relación entre el mayor empleo fijo y el menor no fijo, y que mantienen su empleo medio, aunque atemperando la creación de empleos fijos con la reducción de los no fijos. Igual sucede en las pequeñas empresas, a pesar de que el gasto medio por trabajador crecía en ellas, en términos reales, 4 puntos más que el valor añadido por trabajador. En las empresas medianas, por el contrario, siguen detectándose más empleos medios no fijos que fijos, y variaciones generalmente a la baja e incluso simultáneas en ambas categorías de empleo. La contrapartida de esas diferentes actuaciones de las PYME frente al empleo es una productividad aparente del trabajo que se reduce en micro y pequeñas empresas desde 2000, y que sólo parece estabilizarse con la reactivación de 2003. Mientras que aumenta continuamente en las empresas medianas, tanto por la reducción del empleo como por incrementos reales en el valor añadido que superan en 8 puntos los gastos medios por trabajador.

6

Incidencia del sistema de garantías en la eficiencia de la PYME, 1996-2003

Antonio García Tabuenca (Universidad de Alcalá y SERVILAB)
José Luis Crespo (Universidad de Alcalá y SERVILAB)

6.1

Acceso a recursos financieros

El acceso a recursos por parte de las empresas para su apropiada financiación ha venido estando, entre otras exigencias, en la base de los problemas que han de enfrentar estas unidades para integrarse adecuadamente en el sistema productivo, supervivir, crecer en dimensión y mantener un adecuado nivel de eficiencia productiva.

Estos problemas empresariales de búsqueda y logro de vías de acceso a recursos financieros parecen desafiar, en la práctica corriente, a la reputada proposición de Modigliani y Miller (1958) sobre la irrelevancia de la estructura financiera de la empresa. Ello suscita la conveniencia de examinarla desde otras perspectivas que tengan en cuenta un entorno empresarial determinado y consideren el funcionamiento real del sistema financiero y la eventual participación pública para corregir ciertos fallos del mercado. Destacados trabajos sobre finanzas reconocen la existencia de restricciones en la toma de decisiones financieras por parte de las empresas, derivadas, entre otras razones, de la existencia de costes de agencia, información asimétrica, condicionamientos de los intermediarios financieros e incidencia de la composición del capital y de los incentivos en la estructura financiera de la empresa. Entre otros autores, puede citarse a Jensen y Meckling (1976), Leland y Pyle (1977), Greenwald, Stiglitz y Weiss (1984), Hellwig (1991), La Porta et al. (1999), De Miguel y Pindado (2001) y Grosman y Hart (1982).

La mejora de la competitividad y productividad de las empresas no es sólo una cuestión relacionada con la rentabilidad de su proyecto empresarial medida a través de la rentabilidad de sus activos (en cuyo caso se aplicaría la Proposición de Modigliani-Miller), sino de la rentabilidad de los recursos o del dinero invertido en el proyecto empresarial medida a través de la ratio de rentabilidad financiera. Esto es, cuando se hace referencia a la competitividad de la empresa no se hace únicamente en términos económicos, sino también financieros; en otro caso es de suponer que los recursos invertidos elegirían otra opción donde fueran mejor remunerados. La dificultad de acceso al crédito, especialmente al de largo plazo, y su coste, impiden frecuentemente a las empresas lograr una ratio de apalancamiento financiero que induzca una mayor rentabilidad de los fondos propios. El establecimiento de un sistema institucional de garantías ha estado orientado precisamente a reducir o eliminar dicha dificultad.

Estos sistemas de garantías para el acceso al crédito se hacen principalmente necesarios en mercados en los que existen fallos o imperfecciones que obstaculizan la competencia de las empresas en igualdad de condiciones por razón de su dimensión (Brewer et al., 1996 y Salas 1996). De tal manera que las de menor tamaño se ven perjudicadas por la existencia de externalidades negativas que encarecen el coste de sus recursos de capital y las hacen menos competitivas. Por otra parte, el orden de preferencia en la elección de las fuentes financieras por las empre-

sas (Myers y Majluf, 1984) está en íntima relación con el tamaño empresarial, así como con la edad y la información, por lo que éstas evolucionan a lo largo de un ciclo de crecimiento financiero (Berger y Udell, 1998). En la fase de creación y arranque es cuando mayores limitaciones encuentran a la hora de acceder a fondos ajenos, restricción que se aminora a medida que se consolidan. Por ello, a menudo, las empresas más jóvenes y de determinados sectores productivos también son las más necesitadas de apoyo público para obtener garantías colaterales que les facilite el acceso a financiación externa a largo plazo, al menos de origen bancario.

Este trabajo tiene como objeto examinar, para el caso español y en el período 1996 a 2003, una de las medidas más tradicionales de apoyo a las PYME: la concesión de avales para facilitar el acceso a una mayor y más barata financiación ajena a largo plazo, a través del sistema de garantías recíprocas. Esta medida de fomento empresarial se justifica si en el comportamiento económico-financiero de las empresas beneficiarias se aprecian incrementos de eficiencia relativos que compense el coste (Caminal, 1995) y si existe confianza en la solvencia del sistema de garantías por parte de las entidades de depósito (Ortega 1990 e Ibáñez 1991).

La utilización de este incentivo está aparejada en numerosos casos al empleo de otra iniciativa de apoyo con la que el Estado persigue el mismo objetivo: la obtención de recursos ajenos a largo plazo mediante la denominada línea PYME del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Ambas medidas coinciden y se complementan en sus objetivos. Coinciden porque van dirigidas a las empresas que teóricamente tienen peor acceso a los mercados de financiación o incluso los tienen cerrados, por no ser consideradas como riesgos admisibles o por el elevado coste financiero al que tendrían que hacer frente. Se complementan porque, dado que las PYME habitualmente tienen unos costes financieros superiores a las grandes empresas, la línea ICO también intenta reducir estos costes a empresas que, aún teniendo acceso a la

financiación ajena a largo, verían perjudicada su competitividad por sus mayores cargas financieras, consecuencia de sus peores expectativas, del seguimiento al que las someten sus acreedores financieros, unido, en ocasiones, a la necesidad de avales (Vogel y Adams, 1997)

La convivencia de estas dos medidas hace que el trabajo haya de tener en cuenta los tres colectivos que origina esta casuística: empresas que sólo utilizan avales, empresas que utilizan avales y el apoyo del ICO, y empresas que únicamente reciben este último apoyo. Para poder obtener conclusiones de los desempeños de estos grupos se precisa de su comparación en términos relativos con respecto al menos a un grupo de control. En este caso se han tomado como referencia dos grupos. En el primero se incluyen las pequeñas y medianas empresas que han accedido a financiación ajena a largo plazo sin recurrir a ninguno de los dos apoyos públicos citados. En el segundo, aquéllas que, por imposibilidad o por no desearlo, carecen de financiación ajena a largo plazo en su pasivo empresarial, es decir, que básicamente se autofinancian.

6.2

Fuentes, datos y variables

El análisis comparativo entre los cinco grupos resultantes de empresas –todas ellas con forma mercantil– necesita en primer lugar la identificación de las fuentes de información a partir de las cuales van a obtenerse los datos. En función de los elementos que compongan cada grupo ha de decidirse si se opta por trabajar con poblaciones o con muestras; en este último caso ha de determinarse un tamaño muestral, que sea representativo.

Las fuentes de información utilizadas, para el período 1996 a 2003, son las bases de datos facilitadas por la Compañía Española de Reafianzamiento, S. A. (CERSA) entidad pública que reasegura los riesgos de las Sociedades de Garantía Recíproca – (SGR)–, por el Instituto de Crédito Oficial, y por Informa, Información Económica, S. A., que comercializa la base SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), que recoge los estados financieros y las principales ratios de análisis contable de buena parte de las empresas españolas que depositan sus cuentas en los Registros Mercantiles.

De estas tres bases de datos se han identificado los cinco grupos de estudio. La primera base ha permitido obtener la población de empresas a las que la concesión de avales les ha facilitado acceso

a financiación ajena a largo. De la segunda base se ha extraído la población de empresas que obtienen financiación del sistema bancario a través de la línea PYME del ICO. La intersección de ambas poblaciones ha proporcionado la población de empresas que han utilizado conjuntamente avales y línea PYME en el período del estudio. La base SABI representa el universo de empresas para las que existen datos disponibles. La funcionalidad aportada por esta base es doble: en primer lugar, permite obtener los estados financieros de las empresas de los tres grupos anteriores y, en segundo, permite identificar también las poblaciones de las empresas de los dos grupos de control para los que se dispone igualmente de dichos estados financieros.

Estas poblaciones están compuestas por un elevado número de PYME. En los casos de los tres colectivos de empresas que no han recurrido a la utilización de avales se han tomado muestras representativas: i) empresas que exclusivamente se han beneficiado de la línea PYME del ICO, ya que hay 87.098 casos para las que se dispone de datos, ii) empresas que configuran el primer grupo de control –PYME con financiación ajena a largo sin apoyos financieros públicos–, para los que hay información de 425.576 casos, y iii) empresas que en su financiación per-

¹ Para la determinación de los tamaños muestrales se utilizó el programa SOTAM (Sistema de Optimización para Tamaños de Muestra), que permite obtener los tamaños imponiendo condiciones sobre la precisión en el muestreo y el nivel de significación para la estimación, teniéndose la posibilidad de elegir entre los diversos resultados el que se considere más ajustado para cada caso. Ver también C. Pérez (1999).

manente no utilizan el endeudamiento a largo, para las que hay datos de 7.703 empresas. Aunque esta última población no es muy numerosa, de ella también se ha extraído una muestra para darle un tratamiento homogéneo al del otro grupo de control. En concreto, los tamaños muestrales¹ de estos tres grupos seleccionados han sido 3.993, 8.446 y 1.595, respectivamente.

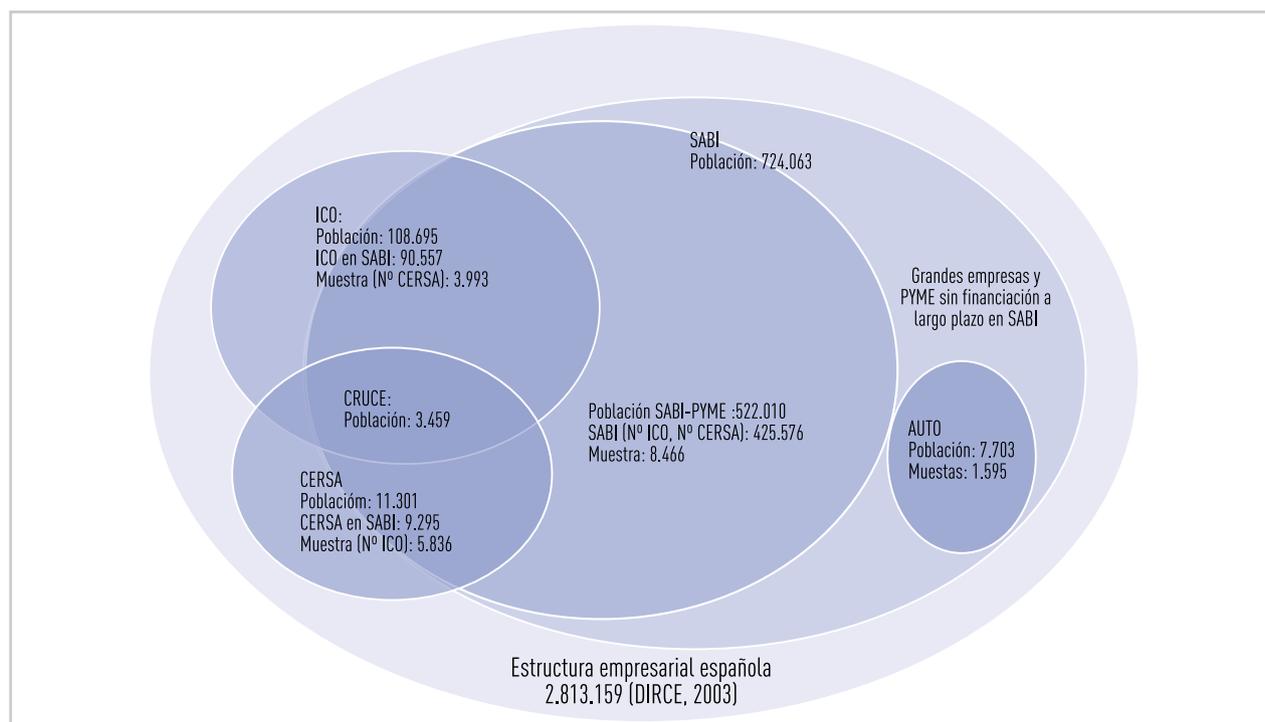
Por el contrario, para las empresas beneficiarias de aval, exclusivamente o al tiempo con el apoyo de la línea ICO, se ha optado por no extraer una muestra sino trabajar con poblaciones. Dos son las razones. Primera, las empresas avaladas son el principal objeto de estudio de esta investigación y, segunda, sus poblaciones son de un tamaño menor y, por tanto, el volumen de datos a manejar no supone inconveniente estadístico. La población del primer grupo está formada por 5.836 empresas y la del segundo por 3.459.

Todas estas poblaciones y el número de casos que forman los tamaños muestrales se presentan en el gráfico 1. El número total de empresas para las que se han obtenido las variables precisas a partir de sus estados financieros es de 23.328, que componen la base de empresas de este trabajo. Los cinco grupos se han denominado de manera fácilmente reconocible con los nombres de CERSA, CRUCE, ICO, SABI y AUTO.

Con estos grupos se ha planteado su análisis cuantitativo, que ha sido complementado con el análisis cualitativo de las empresas que componen los grupos CERSA y CRUCE, es decir, el conjunto de empresas con forma societaria mercantil que han recibido avales financieros entre 1996 y 2003 –con riesgo vivo a 31 de diciembre de 2003–, mediante una encuesta.

Para el análisis cuantitativo, con los estados financieros de las 23.328 empresas se ha calculado, para cada uno de los ocho años que forman el período de

Gráfico 1.- Muestras y poblaciones



estudio, el valor de 31 ratios habituales en el análisis financiero de estados contables. Por tanto, el volumen total de valores de ratios obtenidos es de 5.785.344 (23.328*31*8).

Estas ratios han sido agrupadas según un esquema representativo a partir del propuesto por Maroto (2005), que es representativo de diez conceptos de gestión empresarial que tienen significación propia (cuadro 1): 1) Ratios de composición de la estructura

Cuadro 1.- Ratios calculadas para cada empresa y año

Ratios de composición de la estructura del capital económico:	
X ₁ :	Activo circulante ÷ Activo fijo
X ₂ :	Inmovilizado material ÷ Activo total
X ₃ :	Existencias ÷ Activo total
X ₄ :	Dotaciones para amortización del inmovilizado ÷ Inmovilizado material
Ratios de composición de la estructura del capital financiero:	
X ₅ :	Fondos propios ÷ Pasivo total
X ₆ :	Exigible a corto plazo ÷ Financiación permanente
Ratios de composición de la estructura del capital-coberturas:	
X ₇ :	Financiación permanente ÷ Inmovilizado total
X ₈ :	Acreedores a corto plazo ÷ Deudores
Ratios indicadores de gestión de actividad:	
X ₉ :	Valor añadido ÷ Cifra de negocios
X ₁₀ :	Valor añadido ÷ Inmovilizado material
X ₁₁ :	Fondo de maniobra ÷ Cifra de negocios
Ratios indicadores de gestión de costes:	
X ₁₂ :	Consumos de explotación ÷ Cifra de negocios
X ₁₃ :	Gastos de personal ÷ Cifra de negocios
X ₁₄ :	Gastos financieros ÷ Cifra de negocios
X ₁₅ :	Consumos de explotación ÷ Valor Añadido
X ₁₆ :	Gastos de personal ÷ Valor Añadido
X ₁₇ :	Gastos financieros ÷ Valor Añadido
Ratios indicadores de gestión-rotaciones:	
X ₁₈ :	Acreedores comerciales ÷ Consumos de explotación
X ₁₉ :	Deudores ÷ Cifra de negocios
Ratios indicadores financieros de liquidez:	
X ₂₀ :	Tesorería ÷ Acreedores a corto plazo
X ₂₁ :	Deudores + Inversiones financieras temporales(IFT) + Tesorería ÷ Acreedores a corto plazo
Ratios indicadores financieros de solvencia:	
X ₂₂ :	Activo total ÷ Exigible total
X ₂₃ :	Gastos financieros ÷ Resultado neto del ejercicio + Gastos financieros
X ₂₄ :	Gastos financieros ÷ Recursos generados totales
Ratios indicadores de rentabilidad:	
Y ₁ :	Rentabilidad financiera: (Rentabilidad económica (Y2) · Apalancamiento financiero (Z1) · Efecto Fiscal (Z2))
Y ₂ :	Rentabilidad económica : (Margen de explotación (Z3) · Rotación del activo (Z4))
Ratios indicadores de empleo y productividad:	
Y ₃ :	Productividad: valor añadido por trabajador

Cuadro 2.- Ficha técnica de la encuesta

Población:	Empresas localizadas en el territorio nacional de todos los sectores que han recibido uno o más avales SGR entre 1996 y 2003 –aún con riesgo vivo– y que están además en la base SABI.
Ámbito:	Nacional.
Método de recogida de la información:	Encuesta postal, con seguimiento telefónico.
Unidad muestral:	Empresario o persona designada por éste.
Censo muestral:	7.649 empresas base CERSA (presentes en SABI).
Tamaño de la muestra:	1.242 empresas
Número de respuestas válidas	401 empresas
Procedimiento muestral:	Muestreo estratificado con fijación proporcional
Trabajo de campo:	De la 1ª semana de marzo al 20 de junio de 2005

del capital económico, 2) Ratios de composición de la estructura del capital financiero, 3) Ratios de composición de la estructura del capital-coberturas, 4) Ratios indicadores de gestión de actividad, 5) Ratios indicadores de gestión de costes, 6) Ratios indicadores de gestión-rotaciones, 7) Ratios indicadores financieros de liquidez, 8) Ratios indicadores financieros de solvencia, 9) Ratios indicadores de rentabilidad, y 10) Ratios indicadores de empleo y productividad.

Los ocho primeros grupos contienen 24 ratios que han sido consideradas en los análisis estadístico-econométricos realizados como variables independientes y los dos últimos grupos están compuestos por tres variables tratadas en dichos análisis como variables dependientes y, a su vez, representativas de la eficiencia empresarial en términos de rentabilidad económica, rentabilidad financiera y productividad. Junto a estas tres variables se han considerado otras cuatro ratios en las que se descomponen las medidas de rentabilidad empleadas. Las 31 ratios consideradas se recogen en el cuadro 1.

Las tres variables dependientes se han tomado como representativas de la eficiencia empresarial (Brealey y Myers, 2003) porque sirven para medir la remuneración del empresario (rentabilidad financiera) y la adecuada utilización de la inversión en activo y del capital humano (rentabilidad económica y productividad).

En los análisis estadístico-econométricos realizados las muestras han sido ponderadas mediante el cálculo de los factores de ponderación correspondientes para darles un tratamiento homogéneo con las poblaciones.

Para el análisis cualitativo se ha tomado una muestra de 1.242 empresas representativas del conjunto de CERSA y CRUCE, previa estratificación proporcional por tamaños, comunidad autónoma y agrupación de ramas de actividad, según la CNAE 1993. Las respuestas válidas obtenidas han sido 401, es decir la tercera parte de los cuestionarios enviados, lo que supone un grado de respuesta altamente satisfactorio para investigaciones realizadas mediante este método de opinión. En el cuadro 2 se presenta la ficha técnica de la encuesta.

6.3

Análisis cualitativo: beneficiarios de los avales

El análisis cualitativo, mediante encuesta de opinión, se dirigió a una muestra de empresarios de micro, pequeñas y medianas empresas que han utilizado el sistema de avales en los últimos años y aún no han amortizado los préstamos a los que accedieron.

Desde la perspectiva regional, en la muestra se hallan incluidas empresas de todas las comunidades autónomas; sin embargo, la representación se corresponde con la capacidad efectiva de cada SGR. Por ello, sobresale la Comunidad Valenciana, que aporta casi la tercera parte de las PYME españolas que se benefician de este apoyo financiero, seguida, por este orden, de las comunidades del País Vasco, Castilla y León, Murcia, Andalucía, Galicia y Madrid. Y, desde la óptica sectorial, las PYME industriales de manufactura tradicional suponen aproximadamente también la tercera parte del total de empresas beneficiarias, seguidas de las que operan en servicios (no comerciales), manufacturas intermedias y avanzadas, comercio y construcción. Los resultados más destacados de la encuesta han sido los siguientes:

a) Perfil de empresarios y empresas

En cuanto a género y edad, la gran mayoría de los empresarios que intentan mejorar su financiación externa recurriendo a SGR son varones –más del 85%– que tienen entre 40 y 50 años de edad. Aún así, en los tramos de menor edad la presencia de mujeres empresarias es notable, especialmente entre los 20 y 40 años. Resalta que entre 2000 y 2005 se iguala el número de

empresarios y empresarias que han iniciado la actividad empresarial y logrado avales de SGR. El año de inicio de la actividad empresarial de este colectivo es bastante coincidente con el general que se obtiene en los estudios de emprendedores en España (G. Tabuenca et al, 2004).

El grado de formación (reglada) alcanzado por estos empresarios es sensiblemente bajo, casi la mitad realizó únicamente estudios primarios o de bachiller, seis puntos porcentuales más que en el caso de la media empresarial. Pero, a su vez, el 40% de los casos obtuvieron grado universitario o, incluso, realizaron estudios de tercer ciclo: mayoritariamente ingenieros o diplomados y licenciados en empresa y economía. Como es corriente, los estudios de formación profesional han tenido una modesta relevancia. Las mujeres empresarias superan considerablemente en formación reglada a sus colegas varones, especialmente cuando se trata de proyectos empresariales iniciados por motivos de oportunidad (Reynolds et al., 2003).

El 60% del colectivo es incapaz de negociar en otros idiomas distintos del español, dato que también se aleja más de 10 puntos porcentuales de la media empresarial. No obstante, casi un 30% de los que logran comunicarse comercialmente en otros idiomas lo hacen en lenguas distintas al inglés o francés, que son las más conocidas.

También el 60% de los empresarios pertenece a una familia con cierta tradición empresarial, lo que confirma que el entorno familiar es uno de los principales determinantes de la oferta de empresarios. Este

entorno familiar –más acusado aún en el subconjunto minoritario de las mujeres empresarias– influye notablemente en la orientación del sector o actividad económica de la empresa.

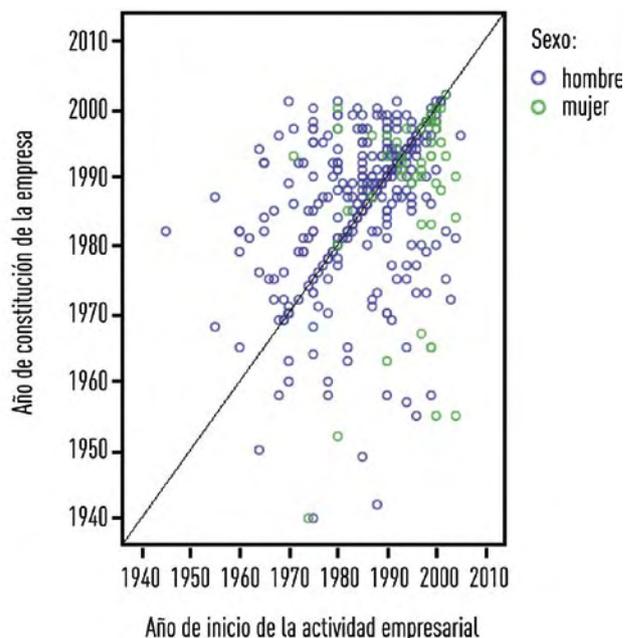
Las empresas con avales de SGR forman un grupo de relativa juventud, ya que tres de cada cuatro se constituyeron en las dos últimas décadas del pasado siglo (gráfico 2). Los datos evidencian que alrededor de dos tercios de las empresas fueron creadas por el empresario actual (32,4%) o que éste accedió a una empresa que ya estaba en marcha (31,9%), a menudo de origen familiar. En la otra tercera parte, la edad de la empresa es menor que los años de actividad del empresario, seguramente porque éste tuvo uno o más fracasos empresariales (33,9%).

En general, se trata de un colectivo en el que los empresarios delegan pocas funciones importantes, lo que está asociado a la estructura y control de capital de las PYME españolas. En ellas, la mayoría de los fondos propios están aportados por un empresario titular (a veces varios socios) al que acompañan con frecuencia diferentes aportaciones de familiares y amigos próximos, raramente de otras fuentes. En concreto, en el 58% de los casos el control de la empresa se ejerce desde la esfera familiar, lo cual genera un tejido extensamente familiar.

Tan sólo una cuarta parte de las empresas estudiadas disponen de más de un establecimiento, y es muy rara la participación extranjera en su capital. Asimismo, es poco frecuente que estén integradas en un grupo empresarial.

Los datos de ventas son bastante coincidentes con los que se han obtenido en otros estudios referidos al global empresarial: cerca de la mitad de las empresas facturaron en 2004 entre uno y cinco millones de euros. El mayor refugio de los mercados nacional, principalmente, y europeo, en mucha menor medida, circunscribe los riesgos para competir en otros mercados internacionales, por lo que el destino geográfico de las ventas es esencialmente nacional, y sólo

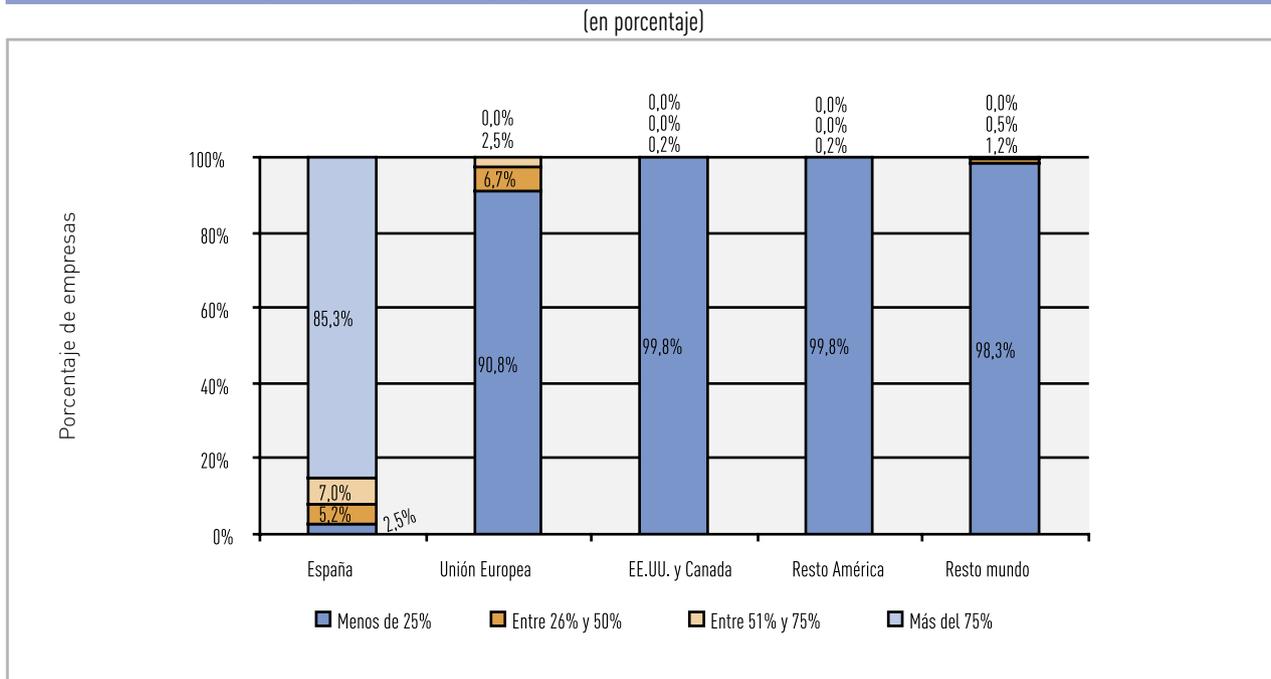
Gráfico 2.- Edad de la empresa con relación al año de inicio de la actividad empresarial y por género



el 7% consigue llevar al mercado europeo entre el 25 y 50% de su factura total. No obstante, la mayoría de las empresas logran vender una parte minoritaria de su producción fuera de la UE (gráfico 3).

En materia de personal y contratación laboral se observa que cuanto menor es la dimensión empresarial mayor implicación existe de propietarios y familiares en la plantilla de la empresa y, al mismo tiempo, menor es la contratación de personal asalariado temporal. Las medianas empresas son las que más emplean esta última modalidad, que llega a suponer, en términos medios, más de la tercera parte de sus plantillas. Las pequeñas empresas son las que recurren con mayor frecuencia a la contratación de asalariados fijos. Por otro lado, algo más de la tercera parte de las empresas no cuenta con personal cualificado –ingenieros o licenciados–, aunque una de cada cinco tiene más de cinco titulados. Se observa que cuanto menor es el tamaño de la empresa menor es la posibilidad de poseer personal cualificado.

Gráfico 3.- Ventas de las empresas según el destino geográfico



El colectivo de empresas que se beneficia de aval de SGR es bastante innovador en términos de unidades productivas que realizan esfuerzo de innovación (23%), aunque dicho esfuerzo, medido en gasto monetario y en recursos de personal dedicado, sólo sería equivalente a los promedios de empresas innovadoras españolas en el tramo de empresas más comprometidas con la I+D (11% aproximadamente del total). Además, siguiendo patrones comunes al resto de las PYME, las empresas que reciben avales utilizan con bastante frecuencia las nuevas tecnologías de información, especialmente orientadas a la actividad comercial. Una tercera parte de las medianas y microempresas realiza compras por Internet, aunque son las de dimensión pequeña las que se erigen en principales vendedoras a través de este mecanismo electrónico.

b) Utilización del sistema SGR

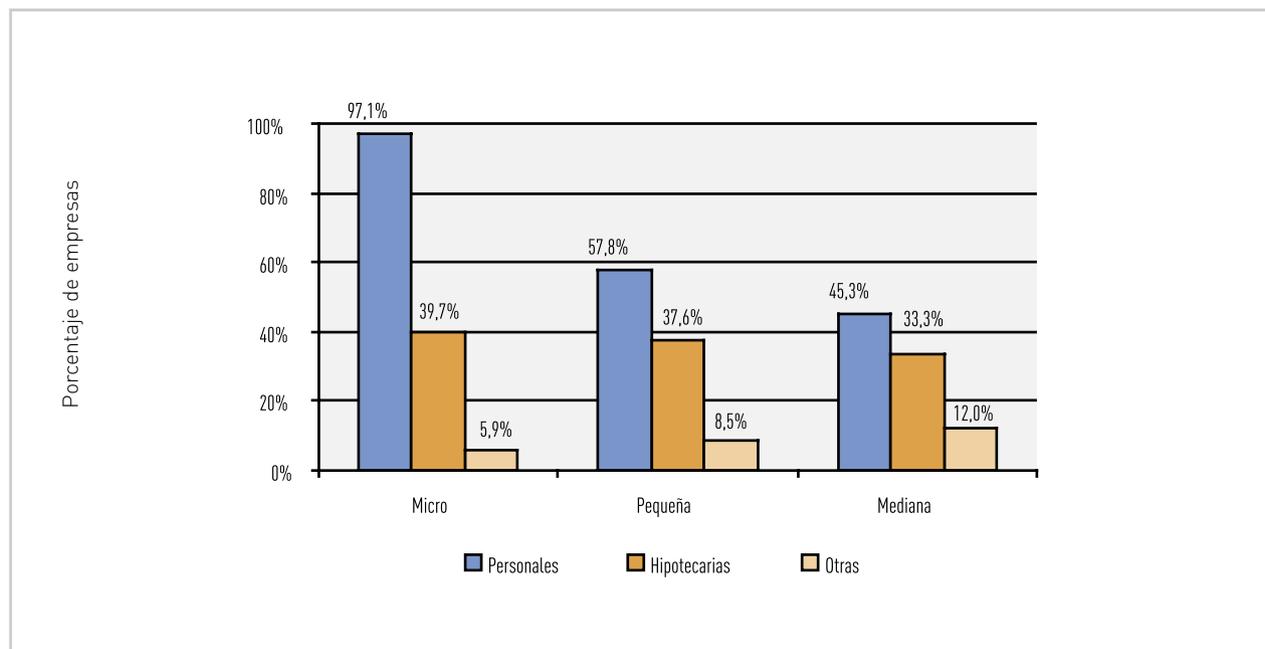
Dos son las vías principales de acceso de los empresarios a una SGR: por información directa de la

propia SGR, que resulta muy operativa para las medianas empresas, y por intermediación de otro empresario que ya recibió servicios de una SGR, que es la más empleada por las microempresas. La publicidad, tanto institucional como en medios de comunicación, tiene una relevancia menor.

La razón mayoritaria (tres de cada cuatro) que explica el acceso de los empresarios a una SGR es la necesidad de financiación ajena a largo plazo. También juega un papel, aunque bastante menor, el que las SGR –generalmente– sean entidades apoyadas por las Administraciones públicas.

El objeto predominante de los avales es la financiación de nuevas inversiones en activos fijos. Tan sólo en menos del 10% de los casos la inversión estaba destinada a activos para la innovación tecnológica, porcentaje probablemente asociado a las empresas de actividad manufacturera avanzada y a las empresas acogidas a programas públicos de innovación, a las que se exige la presentación de un aval.

Gráfico 4.- Garantías exigidas a las empresas por la SGR, por tamaño empresarial



En cuanto al número de avales otorgados, las empresas beneficiarias, mayoritariamente (61%), recibieron un único aval. Pero en el 30% de los casos recibieron dos o más avales.

Los resultados muestran que la obtención de avales tiene un coste importante en términos de exigencia de garantías a las empresas beneficiarias por parte de la SGR que otorga el aval y/o del banco que concede el crédito, con el fin de asegurar el riesgo en que incurren (gráfico 4). Estas contragarantías son principalmente de carácter personal, pero también hipotecarias. No se exigieron tan sólo en el 10% de los casos, pero fueron reclamadas por las dos entidades en el 68% de los casos. Las más penalizadas fueron las microempresas. Por tanto, el sistema de garantías establece barreras de entrada de naturaleza similar a las que trata de socorrer.

El coste medio anual por comisión de aval se sitúa predominantemente (70% de las empresas) entre 0,5 y 1% sobre el volumen de aval concedido. Esta alta concentración está vinculada a la exigencia del contrato de reafianzamiento de CERSA, que limita la gratuidad del reaseguro a comisiones no superiores al 1%.

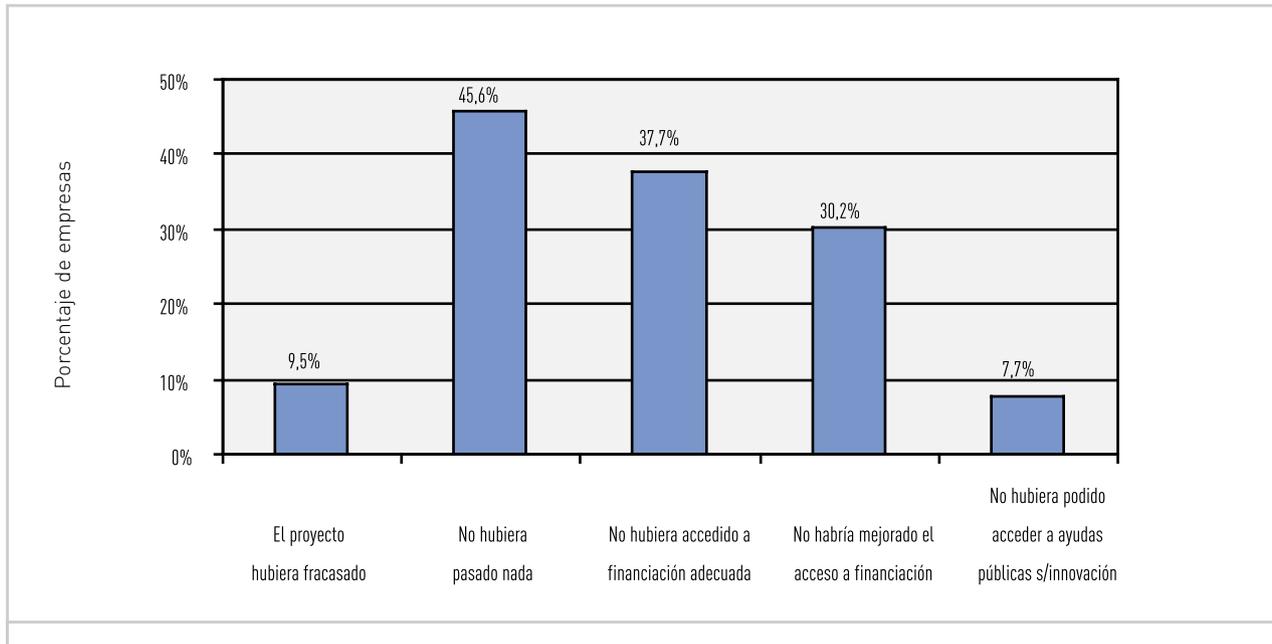
c) Valoración del sistema SGR

El 60% de los empresarios que obtuvieron avales conoce la naturaleza financiera y el objetivo de las SGR, pero aún el 40% no sabe claramente qué es una SGR, lo cual se ve agravado por la circunstancia de que se trata de una entidad mutual participada por ellos mismos como socios empresarios. Convendría profundizar en las razones de estos resultados, asociado al valor de este instrumento en los mercados.

Tres de cada cuatro empresas reconoce que la principal ventaja de una SGR es facilitar el acceso al crédito bancario, pero sólo una de cada siete contemplan favorablemente el hecho de participar como socio recíproco de una entidad financiera, seguramente porque el originario fin mutualista de las SGR ha ido diluyéndose en favor de aspectos más cruciales ligados al crecimiento y competencia empresarial y a la severidad del funcionamiento de los mercados financieros.

La burocracia y exigencias administrativas, así como la exigencia de ser socio de la SGR son los dos inconvenientes

Gráfico 5.- En caso de no haber contado con aval de SGR



nientes más rechazados por los empresarios. Siguen a cierta distancia otros tres: el coste excesivo del aval, las excesivas garantías requeridas y la lentitud del proceso.

En esta línea valorativa, mientras que el 45% de los empresarios que recibieron aval de SGR alegan que en caso de no haber contado con aval no hubiera ocurrido nada a su empresa o proyecto empresarial, relativizando, por tanto, el papel de este sistema público de garantías, otras respuestas, de menor pero importante frecuencia, argumentan que en tal caso no hubieran podido acceder a financiación adecuada o, incluso, lo contrario, es decir que su proyecto habría fracasado (gráfico 5).

El servicio global de las SGR ha sido valorado por los empresarios con una calificación media de 7,1 sobre 10 puntos. Por debajo de 5 puntos únicamente se han posicionado el 6,5% de los casos. Apenas hay diferencias en función del tamaño empresarial, aunque las microempresas otorgan una calificación ligeramente por encima de la media.

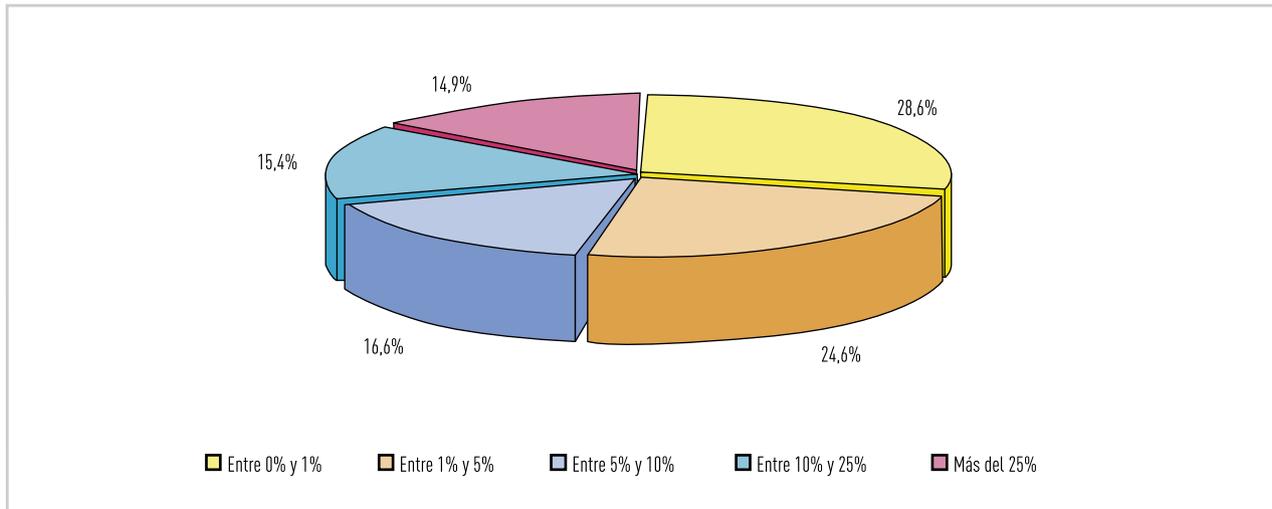
El 85% de los empresarios no conoce o no sabe cuál es la actividad de CERSA. De cara a reforzar externamente el sistema público de avales y robustecer la cultura financiera de las PYME, parecería conveniente establecer cauces específicos de promoción de esta compañía pública.

Dos formas de apoyo financiero a la inversión son consideradas como las más operativas y eficaces por las empresas que han utilizado el mecanismo del aval de SGR: la concesión de avales para acceder a la financiación a largo, por un lado, y la subvención a fondo perdido (le sigue a esta última la subvención a los tipos de interés), por otro. Asimismo, pese a la modernización empresarial y mayor competencia bancaria, mayoritariamente se reclama que las ayudas públicas dirigidas al sistema de avales deberían ampliarse o mantenerse.

d) Valoración de otras ayudas públicas

Algo menos de la mitad de las empresas (45,1%) que se han beneficiado hasta 2004 del sistema de

Gráfico 6.- Valor de las ayudas públicas en porcentaje sobre los recursos propios actuales



avales también han recibido otras ayudas públicas distintas, nacionales o regionales. Ha de suponerse que las empresas que acceden a una SGR se hallan bien informadas de los distintos programas y herramientas que ofrece el sector público; tal vez por ello parece desprenderse que este colectivo acude con más intensidad que otros a los distintos instrumentos de apoyo público. Las principales ayudas públicas recibidas han tenido, por este orden, los siguientes destinos: a) modernización e inversión (casi el 60%), b) acceso a la línea PYME del ICO, c) contratación de personal, d) I+D u otras actividades de innovación, e) formación del personal, f) creación de empresas, g) exportación y h) inversión exterior (1%).

La valoración media de estas ayudas por parte de los empresarios ha recibido una calificación de 6,06 sobre 10 puntos. Casi una cuarta parte de las empresas dieron una calificación inferior a 5 puntos. Las ayudas recibidas han sido calificadas de suficientes (36% frente al 33% de los casos), útiles (38 frente al 42%) y oportunas (54 frente a 25%). Se observa una gran variabilidad en la magnitud monetaria recibida en función de la tipología de los programas públicos y del tamaño empresarial. En el período 2002-2004, una de cada cinco empresas recibió menos de 6.000 euros, pero también otra de

cada cinco fue receptora de más de 180.000 euros. Esta magnitud monetaria equivale al 25% del capital de la empresa en el 30% de los casos, mientras que tan sólo supuso el 1% de su capital respectivo en un porcentaje similar de empresas (gráfico 6).

En relación con la línea PYME del ICO –de acceso al crédito de intermediación bancaria sin necesidad de aval–, el 55% de las empresas que acudieron a otras ayudas ha disfrutado de ella. Es decir, aproximadamente la cuarta parte de las empresas que recibieron avales de SGR también se acogieron al apoyo financiero brindado por el ICO. Esta línea del ICO ha sido calificada por los empresarios que recibieron cualquier tipo de ayuda pública con 6,4 sobre 10 puntos. Algo menos del 7% de los casos le ha otorgado un valor inferior a 5. No obstante, los empresarios que específicamente han disfrutado de la línea del ICO la califican con 7,14 puntos y al servicio global prestado por las SGR a las que acudieron lo califican con 7,09, es decir, prácticamente valoran igual los dos tipos de apoyo.

Tras el análisis cualitativo de opinión de empresarios que se han beneficiado de los avales de SGR, se realiza un análisis de comportamiento y eficiencia.

6.4

Análisis cuantitativo: comportamiento y eficiencia

El fin de este análisis cuantitativo es obtener evidencias sobre las conductas seguidas por los cinco grupos de empresas identificados, tratando de detectar las diferencias existentes según el acceso que se haya tenido a la financiación a largo plazo. Para alcanzar este fin se ha seguido un proceso de cuatro etapas.

En la primera se han analizado individualmente las 24 ratios-variables independientes mediante el empleo de pruebas y tests estadísticos aplicados individualmente, pero agrupados ahora según el esquema representativo de conceptos de gestión empresarial antes descrito. Asimismo, se ha utilizado el análisis gráfico. De sus resultados se desprenden diferencias de representación entre los distintos grupos que condicionarían los comportamientos de las tres variables de eficiencia.

En la segunda, se ha efectuado un análisis factorial, mediante el procedimiento de componentes principales [Peña, 2002, y Pérez y López, 1997], sobre esas 24 variables con la intención de obtener factores que resuman la información recogida en tales variables y que sirvan, también, para su utilización –ahora como nuevas variables– en modelos econométricos explicativos de la estructura de las tres medidas de eficiencia empresarial propuestas.

En la tercera, profundizando en la anterior, se interpreta la sensibilidad a los factores hallados que inciden sobre la eficiencia, a partir de los coeficientes resultantes –magnitud y signo– de los modelos de regresión múltiple planteados.

Y, finalmente, en la cuarta, mediante la combinación de análisis estadístico, econométrico y gráfico, se ahonda en la detección de patrones de evolución disímiles en la eficiencia –en términos de rentabilidad y productividad– de los cinco grupos, de los tres tamaños y de las agrupaciones por ramas de actividad de las empresas estudiadas.

En este proceso, particularmente en las etapas primera y cuarta, el trabajo cuantitativo ha consistido en el cálculo de los estadísticos descriptivos media, mediana y desviación típica. Estos estadísticos se han calculado a partir de las medianas de los valores de las ratios para cada empresa en los ocho años estudiados. Estas medianas, a su vez, son los valores sobre los que, posteriormente, se han aplicado diversas pruebas y tests estadísticos para detectar el disímil comportamiento entre grupos, tanto en las ratios-variables independientes como dependientes. En concreto, los contrastes utilizados han sido el análisis de la varianza, el test de Scheffé, las pruebas no paramétricas de Kolmogorov-Smirnov y de Kruskal-Wallis [Casas, 1997 y Rohatgi, 1984]. Finalmente, para las variables independientes también se ha investigado la diferencia de comportamientos a través de los resultados que proporcionan los coeficientes de las variables ficticias en las técnicas de regresión sobre factores y ratios-variables independientes para modelizar la eficiencia empresarial.

El análisis gráfico empleado pretende ofrecer una imagen de la evolución temporal de las variables. Los cálculos en los que se ha basado son los datos de las

Gráfico 7.- Evolución de las ratios de composición de la estructura del capital económico

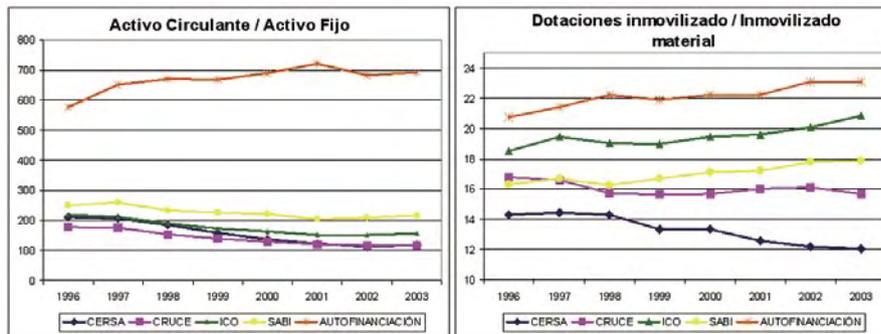
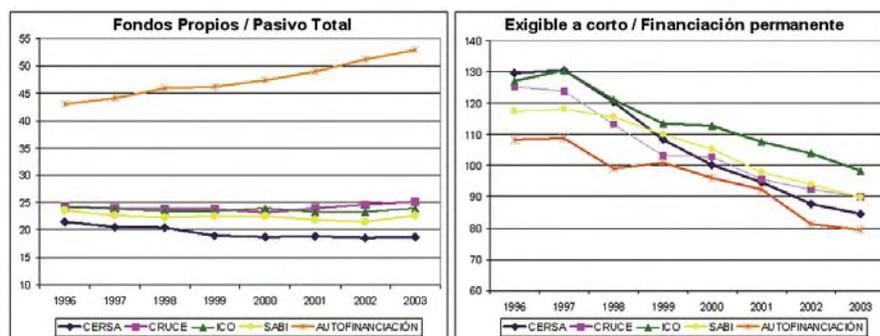


Gráfico 8.- Evolución de las ratios de composición de la estructura del capital financiero



medianas de los valores calculados para cada ratio en cada uno de los cinco grupos estudiados y para cada año. Igualmente, en las representaciones gráficas se ha contemplado el tamaño de las empresas.

6.4.1. Resultados de la primera etapa

Del análisis de cada una de las agrupaciones de variables independientes se extraen los siguientes resultados:

La agrupación de ratios de composición de la estructura del capital económico (gráfico 7) indica que las empresas que han accedido al sistema de avales (CERSA y CRUCE) presentan menor proporción del activo circulante y de dotación para la amortización de su inmovilizado. Esta pauta es la contraria a la que ofrecen las empresas que no recurren a la financiación ajena a largo plazo (AUTO). Las empresas de SABI e ICO mantienen una posición intermedia. No se observan diferencias respecto al tamaño empresarial.

La agrupación de ratios de composición de la estructura de capital financiero (gráfico 8) refleja que las empresas que recurren a avales de SGR pero no a la línea ICO (CERSA) tienen, junto a un difícil acceso a la financiación ajena, escasa posibilidad de disposición de fondos propios, lo que significa que su fragilidad financiera se acentúa por su menor capitalización. Ésta es la menor de todos los grupos. La fragilidad financiera, sin embargo, no es aparentemente preocupante para el cumplimiento de sus obligaciones de pago puesto que tanto las empresas de CERSA como las de CRUCE son las que tienen menor proporción de exigible a corto plazo respecto a su financiación permanente. Ello está correlacionado con lo que señalan los ratios de la agrupación de indicadores financieros de liquidez, ya que las empresas avaladas son las que menos activos líquidos mantienen para el pago a sus acreedores.

Las empresas de AUTO, por propia naturaleza, son las más capitalizadas y las que deben afrontar

Gráfico 9.- Evolución de las ratios de composición de la estructura del capital- coberturas

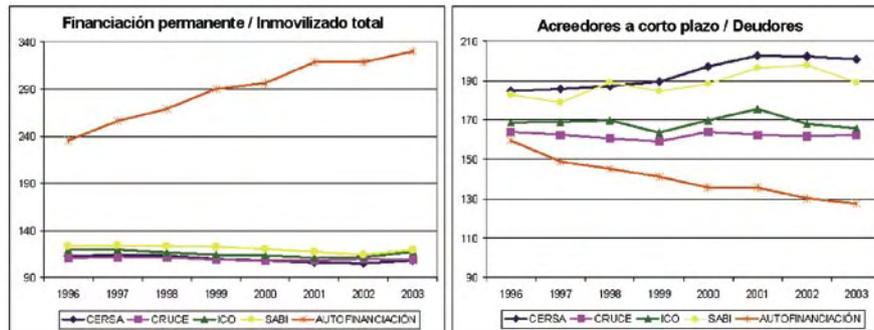
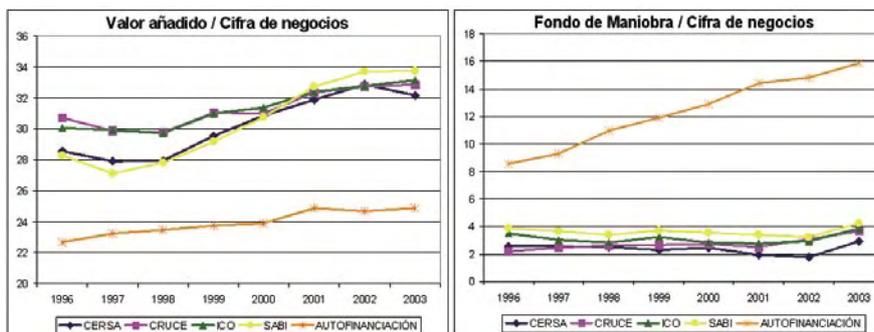


Gráfico 10.- Evolución de las ratios de gestión de actividad



menos exigible a corto plazo, lo que sería, por otra parte, esperable en este grupo de control. Por otra parte, las empresas que acuden a la línea PYME (ICO y CRUCE) exhiben una estructura financiera semejante y análoga a la del otro grupo de control (SABI), es decir, intermedia. Finalmente, con la excepción de AUTO, en todos los grupos las empresas de tamaño mediano descuellan por su mayor proporción de fondos propios, lo contrario que las microempresas.

La agrupación de ratios de composición de la estructura capital-cobertura (gráfico 9) confirma que no existen problemas de solvencia en las empresas que reciben apoyos públicos, ya que muestran un adecuado fondo de maniobra. No obstante, exhiben niveles de solvencia inferiores a los grupos de control, notoriamente respecto a AUTO y ligeramente respecto a SABI. De nuevo, el comportamiento del grupo AUTO concuerda con sus características. La mayor solvencia de SABI revela la necesidad que han tenido las empresas

de CERSA, CRUCE e ICO de acudir al apoyo público; en otro caso, posiblemente, tendrían que haber recurrido a una mayor financiación a corto plazo, lo que implicaría rebajar su nivel de solvencia. Entre las empresas que reciben apoyo público, CERSA tiene el grado más alto de endeudamiento a corto plazo respecto a sus derechos de cobro, aunque similar al de SABI, lo que significa que su situación es análoga al promedio de las PYME española. Las empresas que reciben apoyo de la línea PYME (ICO y CRUCE) exhiben mejor capacidad de pago a medida que van materializando sus derechos de cobro, aunque las de AUTO presentan aún una mayor cobertura para afrontar sus pagos con sus cobros, lo que resulta lógico dada su aversión o imposibilidad de acceso a la financiación ajena. Por otra parte, cuanto mayor es el tamaño de las empresas más cercanas están las magnitudes de obligaciones de pago y derechos de cobro, así como su solvencia, tal como también presentan los resultados en la agrupación de los indicadores financieros de solvencia.

Gráfico 11.- Evolución de las ratios de gestión de costes



La agrupación de ratios-indicadores de gestión de actividad (gráfico 10) pone de manifiesto que, con la excepción de las empresas de AUTO, las diferentes estructuras financieras que adoptan las empresas, siempre que sean equilibradas, no influyen en su capacidad de generar valor añadido. AUTO manifiesta claramente una peor capacidad de gestión. En cuanto al tamaño, las microempresas ofrecen la menor capacidad de generar valor añadido con su actividad.

La agrupación de ratios-indicadores de gestión de costes (gráfico 11) señala, en primer lugar, que los consumos de explotación no se comportan de manera distinta según sea el acceso a la financiación a largo plazo de las empresas, tal como ya se ha puesto de manifiesto en su capacidad para generar valor añadido. Únicamente, AUTO, por su singular comportamiento respecto a la financiación, incurre en significativos mayores consumos de explotación, lo que vuelve a cuestionar su gestión. Los costes financieros que soportan las empresas indican claramente que cuanto mayor es el recurso a los apoyos públicos mayor era su necesidad de los mismos; aún así, los gastos financieros que soportan por unidad de cifra de negocios o de valor añadido son superiores cuanto mayor haya sido la utilización de los apoyos.

Los gastos de personal relativos a la creación de valor y a la actividad son menores cuanto mayor es la necesidad de acudir a apoyos públicos para la financiación de la empresa. O, dicho en otros términos, sin renunciar a la remuneración de su capital propio (medida por la rentabilidad financiera), las empresas, cuanto más necesitadas están de financiación, más deben remun-

nerar al factor capital financiero ajeno y menos remunerar al factor trabajo. Para esta agrupación de ratios, el tamaño de las empresas no parece ser una variable que discrimine significativamente en cada grupo.

La agrupación de ratios-indicadores de gestión-rotaciones (gráfico 12) proporciona información sobre el crédito de provisión y el crédito al cliente. El primero revela que AUTO, con gran diferencia, es el grupo que menos recurre al pago aplazado y que en el resto de los grupos no hay apenas comportamientos disímiles. El segundo indica que las empresas con apoyo de la línea PYME del ICO conceden mayor aplazamiento de pago a sus clientes, especialmente las que, además, han acudido al apoyo de los avales de SGR. Respecto al tamaño, las medianas empresas conceden mayores facilidades de pago y son, sin embargo, las que en menor medida utilizan la financiación comercial espontánea proporcionada por sus proveedores.

La agrupación de ratios-indicadores financieros de liquidez (gráfico 13) muestra que, en general, las empresas que obtienen apoyos públicos (CRUCE, CERSA e ICO, por este orden) presentan menor grado de liquidez que las que tienen financiación ajena sin apoyos (SABI). Y, todas ellas, menos que las que no recurren a la financiación externa a largo (AUTO). Respecto al tamaño empresarial, para el conjunto de los grupos se observa que las medianas empresas tienen un mayor nivel de liquidez para el cumplimiento de sus obligaciones de pago en el corto plazo, aunque son las microempresas las que reservan mayor tesorería para el pago de las más inmediatas.

Gráfico 12.- Evolución de las ratios de gestión-rotaciones

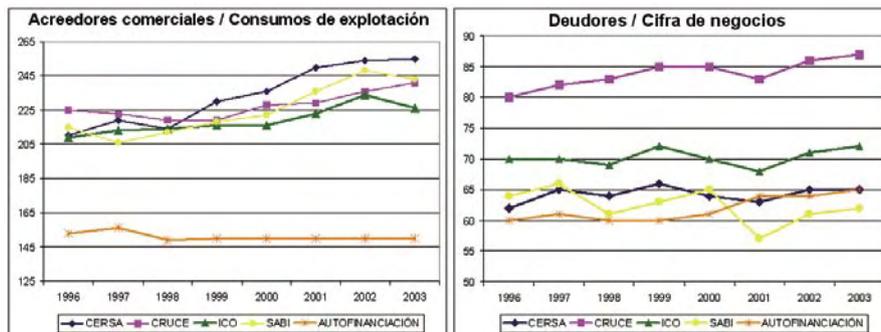


Gráfico 13.- Evolución de las ratios financieras de liquidez

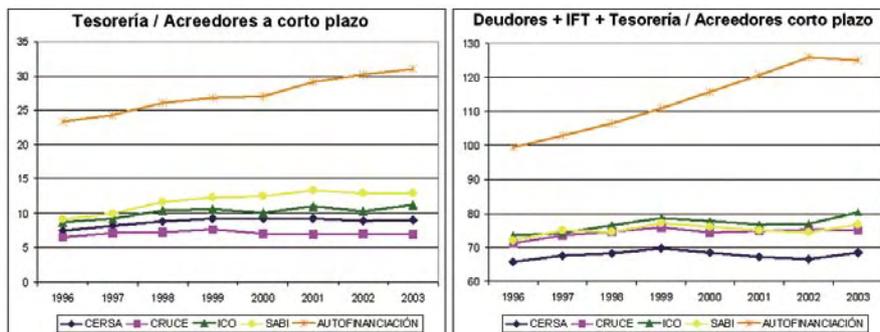
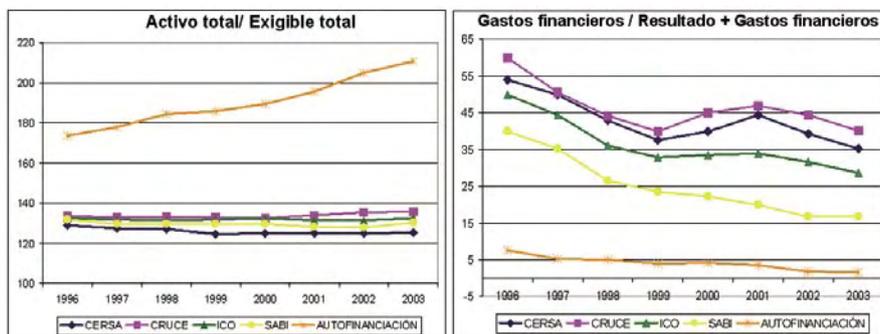


Gráfico 14.- Evolución de las ratios financieras de solvencia



las que no recurren a la financiación externa a largo (AUTO). Respecto al tamaño empresarial, para el conjunto de los grupos se observa que las medianas empresas tienen un mayor nivel de liquidez para el cumplimiento de sus obligaciones de pago en el corto plazo, aunque son las microempresas las que reservan mayor tesorería para el pago de las más inmediatas. La agrupación de ratios-indicadores financieros de

solvencia (gráfico 14), de la misma manera que en la agrupación de ratios de liquidez, muestra que las empresas con mayor grado de solvencia son las de AUTO, comportándose el resto de forma similar entre ellas y a un nivel notoriamente inferior, aunque CERSA es el grupo de menor solvencia. La medición de la solvencia a través de la capacidad de afrontar los gastos financieros con el cash flow generado vuelve a expli-

Cuadro 3.- Factores identificados

Factores	Base general	Base para la rentabilidad financiera	Base para la rentabilidad económica	Base para la productividad
Factor 1	Gestión Fondo de Maniobra	Gestión Fondo de Maniobra	Gestión Fondo de Maniobra	Gestión Cifra de Negocio
Factor 2	Liquidez y Solvencia 'I'	Liquidez y Solvencia 'I'	Liquidez y Solvencia 'I'	Liquidez y Solvencia 'I'
Factor 3	Gestión Cifra de Negocio	Gestión Valor Añadido	Gestión Valor Añadido	Gestión Valor Añadido
Factor 4	Gestión Valor Añadido	Gestión Cifra de Negocio	Inmovilizado	Estructura Económica 'I'
Factor 5	Estructura Económica 'I'	Estructura Económica 'I'	Estructura Económica 'I'	Inmovilizado
Factor 6	Inmovilizado	Inmovilizado	Gestión Cifra de Negocio	Gestión Fondo de Maniob.
Factor 7	Estructura Económica 'II'	Estructura Económica 'II'	Estructura Económica 'II'	Estructura Económica 'II'
Factor 8	Crédito de Provisión	Liquidez y Solvencia 'II'	Estructura Financiera	Estructura Financiera
Factor 9	Liquidez y Solvencia 'II'	Crédito de Provisión 'I'	Liquidez y Solvencia 'II'	Liquidez y Solvencia 'II'
Factor 10	Estructura Financiera	Estructura Financiera	Crédito de Provisión	Crédito de Provisión
Factor 11	---	Crédito de Provisión 'II'	---	---

citar que las empresas con mayor necesidad de apoyo público tienen menos solvencia, tal como se dijo atrás en los indicadores de gestión de coste y como paralelamente parece derivarse de los indicadores financieros de liquidez. En cuanto al tamaño, las microempresas presentan menor garantía para asegurar la retribución y devolución de su financiación ajena.

6.4.2. Resultados de la segunda etapa

El análisis factorial mediante componentes principales persigue simplificar las múltiples y complejas relaciones de las variables que acaban de analizarse individualmente. De su aplicación se obtiene un número de componentes o factores menor que el de las variables independientes, lo que facilita el estudio de las variables de eficiencia (rentabilidad financiera, económica y productividad) y su causalidad con respecto a las anteriores. Los componentes que se obtiene permiten agrupar las veinticuatro variables en un esquema diferente al de partida, pero más rico y útil para el análisis causal. El valor de estos factores se obtiene como una combinación lineal de las variables, en las que las ponderaciones obtenidas del análisis factorial indican el peso con que en cada factor entran a formar parte. Mediante este procedimiento se han identificado diez

factores a los que se ha interpretado como conceptos económico-empresariales relevantes y que, resumidamente, pueden considerarse representativos tanto de la estructura financiera como de la económica a corto y largo plazo. Los componentes de la estructura financiera recogen la estructura financiera a largo plazo, la liquidez y solvencia, el crédito de provisión y la gestión del fondo de maniobra; a su vez, los de la estructura económica recogen la estructura económica a largo plazo, el inmovilizado, la gestión del valor añadido y de la cifra de negocios.

Estos componentes han sido obtenidos a partir de la base general utilizada, compuesta por las 23.328 empresas indicadas, y de las tres bases correspondientes a cada una de las tres variables de eficiencia en las que se ha eliminado el 5% de los valores superiores e inferiores, con el fin de evitar los perjuicios que los valores extremos pueden causar al análisis. Para las cuatro bases ha podido comprobarse que los factores identificados representan los mismos conceptos señalados. En concreto, estos conceptos se han denominado según figura en el cuadro 3.

Tal como se observa, en este cuadro la ordenación de factores se presenta de mayor a menor en función

Cuadro 4.- Valor y signo de los coeficientes de los factores

Rentabilidad Financiera				Rentabilidad Económica				Productividad			
Factores	Coefficiente	Signo		Factores	Coefficiente	Signo		Factores	Coefficiente	Signo	
Factor 10: Estr. Fin.	2,057	+		Factor 7: Estr. Eco. "II"	0,585	+		Factor 8: Estr. Fin	2645,870	+	
Factor 9: Cred. Pz. "I"	1,33	-		Factor 10: Cred. Prov.	0,548	-		Factor 4: Estr. Eco. "I"	769,740	+	
Factor 2: Liq. y Solv. "I"	1,154	-		Factor 3: Gestión VA	0,393	-		Factor 3: Gestión VA	743,501	-	
Factor 8: Liq. y Solv. "II"	1,073	-		Factor 4: Inmov.	0,239	+		Factor 7: Estr. Eco "II"	589,812	-	
Factor 1: Gestión FM	0,583	-		Factor 2: Liq. y Solv. "I"	0,219	+		Factor 10: Cred. Prov.	554,566	-	
Factor 7: Estr. Eco. "II"	0,409	-		Factor 6: Gestión Cneg.	0,138	-		Factor 2: Liq. y Solv. "I"	239,573	+	
Factor 11: Cred. Prov. "II"	0,397	+		Factor 5: Estr. Eco "I"	0,103	+		Factor 1: Gestión Cneg.	141,080	+	
Factor 4: Gestión Cneg.	0,39	+		Factor 8: Estr. Fin.	0,07	+		Factor 9: Liq. y Solv "I"	113,174	+	
Factor 3: Gestión VA	0,373	+		Factor 9: Liq. y Solv "II"	0,07	+		Factor 6: Gestión FM	49,385	+	
Factor 6: Inmov.	0,31	+		Factor 1: Gestión FM	0,052	-					
Factor 5: Estr. Eco "I"	0,128	-									

del porcentaje de la varianza total que explica cada factor. En todos los casos, la proporción de la varianza explicada ha superado el 73% del total. La coincidencia entre los factores obtenidos para las cuatro bases refleja que el nuevo esquema se adecua a la estructura de los datos utilizados.

6.4.3. Resultados de la tercera etapa

Los factores identificados permiten su utilización como nuevas variables independientes en modelos de regresión que faciliten el acercamiento al conocimiento de la estructura causal de las tres variables que se desean explicar. En estos modelos los coeficientes que se obtienen son una medida de la sensibilidad de las variables dependientes a las independientes y en los que su signo señala el sentido en el cual se relacionan ambos tipos de variables. En el cuadro 5 se especifica el modelo de regresión empleado para los componentes identificados y en el cuadro 4 se presentan los valores de los coeficientes de la regresión, así como sus signos, sobre los factores que han resultado significativos.

En los modelos planteados para el análisis de la rentabilidad financiera y de la económica, se confirman las previsiones de la teoría económica de la empresa respecto a que los componentes ligados a la estructura financiera y económica –a corto y a largo- tienen mayor influencia en la determinación de sus rentabilidades respectivas.

En la regresión efectuada para la rentabilidad financiera se observa que los coeficientes obtenidos ligados a los componentes de la financiación de la empresa presentan un valor absoluto mayor que los ligados a la estructura de la inversión y a la gestión empresarial. Por tanto, el componente que representa a la estructura financiera a largo plazo tiene mayor influencia que los componentes que representan a la liquidez, solvencia y financiación a corto. Y todos ellos, en conjunto, exhiben mayor influencia que los componentes ligados a la gestión empresarial y al activo.

El coeficiente del componente de la estructura financiera a largo tiene signo positivo puesto que recoge la relación entre la financiación a corto y la financiación a largo: cuanto menores sean los recursos a corto plazo respecto a la financiación permanente de la empresa, generalmente, menor será su coste financiero y, por ende, mayor su rentabilidad. También tienen signo positivo los coeficientes de los componentes de la gestión empresarial porque indican que cuanto mayores sean los valores de estos componentes mayor será la rentabilidad financiera. Por el contrario, los coeficientes de los componentes de la estructura financiera a corto tienen signo negativo porque indican que cuanto mayor sea la seguridad para el cumplimiento de los pagos, menor será la rentabilidad de esos fondos mantenidos en liquidez. Igualmente el signo de los coeficientes de los componentes de la estructura económica es

Cuadro 5.- Modelo de regresión especificado sobre los componentes identificados

$Y_i = \alpha + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_m X_{mi} + \dots + \beta_{11} X_{11i} + \beta_{12} \text{dummy_mu}_{1i} + \beta_{13} \text{dummy_mu}_{2i} + \beta_{14} \text{dummy_mu}_{3i} + \beta_{15} \text{dummy_mu}_{4i} + \beta_{21} \text{dummy_ta}_{1i} + \beta_{22} \text{dummy_ta}_{2i} + \beta_{31} \text{dummy_ac}_{1i} + \beta_{32} \text{dummy_ac}_{2i} + \beta_{33} \text{dummy_ac}_{3i} + \beta_{34} \text{dummy_ac}_{4i} + \beta_{35} \text{dummy_ac}_{5i} + \beta_{36} \text{dummy_ac}_{6i} + \epsilon_i$	
Donde	
Y_i :	variables explicadas o endógenas, Rentabilidad financiera, Rentabilidad económica y Productividad, sucesivamente.
α :	constante del modelo.
X_{mi} :	variables explicativas o exógenas de tipo cuantitativo, en donde m varía entre 1 y 11, según sea cada uno de los factores que han resultado del estudio previo, los cuales se identifican en el cuadro 3.
dummy_mu, dummy_ta y dummy_ac:	conjunto de variables cualitativas o ficticias relativas, respectivamente, a la muestra o población a la que pertenece cada observación, al tamaño de PYME y a la agrupación CNAE de ramas de actividad realizada. En todos los casos, se introducen h-1 variables ficticias para evitar la colinealidad perfecta. Por ello, se introducen 4 variables de muestra, 2 de tamaño y 6 de agrupación de ramas de actividad.
Variables de muestra:	$\text{Dummy_mu}_h = \begin{cases} 1 & \text{si la empresa seleccionada pertenece a la muestra } h \\ 0 & \text{en caso contrario} \end{cases}$ dummy_mu _{hi} identifica las observaciones que pertenecen a la muestra o población h, donde h es un valor comprendido entre 1 y 5 y sus valores representan las muestras o poblaciones de ICO, CRUCE, SABI, CERSA y AUTO respectivamente.
Variables de tamaño:	$\text{Dummy_ta}_h = \begin{cases} 1 & \text{si la empresa seleccionada es de tamaño } h \\ 0 & \text{en caso contrario} \end{cases}$ dummy_ta _{hi} identifica las observaciones de las empresas de diferente tamaño, según el número de empleados, donde h es un valor entre 1 y 3, cuyos valores son microempresas, empresas pequeñas y empresas medianas.
Variables de actividad :	$\text{Dummy_ac}_h = \begin{cases} 1 & \text{si la empresa seleccionada pertenece al sector de actividad } h \\ 0 & \text{en caso contrario} \end{cases}$ dummy_ac _{hi} identifica las observaciones de las empresas clasificadas según las agrupaciones CNAE consideradas al que pertenecen. Se han considerado 7 agrupaciones de ramas de actividad, por tanto, h tomaría valores entre 1 y 7.
$\kappa, \beta, \gamma, \lambda$:	coeficientes resultantes del modelo de regresión.
ϵ :	perturbación aleatoria del modelo.
<p>Las estimaciones de los modelos de regresión se han hecho con el método de mínimos cuadrados ordinarios, manteniendo las mismas especificaciones en todos los casos. La selección de variables, descartando las no significativas, se ha realizado según el método de selección hacia atrás. Las variables cualitativas –ficticias o dummies– incorporadas como variables independientes en los modelos de regresión utilizados permiten una triple discriminación en el conjunto de datos que conforman los cinco colectivos de estudio: según grupo, según tamaño y según rama productiva. Los coeficientes de las variables ficticias que resulten significativas en la regresión, permiten calcular los denominados coeficientes estructurales –obtenidos a partir de los coeficientes de la regresión inicial para evitar problemas de colinealidad perfecta–, que indican la diferencia de comportamiento respecto al de los otros colectivos, tamaños o ramas que componen cada categoría de discriminación. El proceso matemático para el cálculo de los coeficientes estructurales a partir de los coeficientes de la regresión inicial puede consultarse Melle (2001).</p>	

negativo porque a mayor inversión fija mayores son los requerimientos de financiación a largo y mayor el coste financiero que se merma de la rentabilidad.

La magnitud en valor absoluto de los coeficientes de la regresión, en términos generales, se invierte cuando se analiza la rentabilidad económica. En ella, los componentes representativos de la estructura financiera a largo y de la liquidez, solvencia y financiación a corto, tienen escaso poder explicativo frente a los correspondientes a la estructura económica a largo plazo y a la gestión empresarial. Así queda confirmado por los mayores valores absolutos de los coeficientes de la regresión ligados a la estructura económica y a la gestión.

En esta ocasión los componentes representativos de la estructura económica a largo plazo y los de la gestión empresarial, es decir, los de corto plazo, invierten sus signos respecto a los que se extraen en la explicación de la rentabilidad financiera. Ello indica que en la rentabilidad económica la inversión de la empresa a largo es determinante, por lo que el signo resulta positivo, y que el principal efecto que se recoge de los componentes de gestión empresarial es la necesidad de afrontar los gastos que conlleva, por lo que el signo resultante es negativo. Por su parte, la estructura financiera a largo y la liquidez y solvencia a largo presentan signo positivo. En la primera por la misma razón que en la rentabilidad financiera, y en la segunda porque, aunque la rentabilidad de los activos líquidos sea muy baja, siempre añade ingresos en la cuenta de resultados.

En la regresión efectuada para la productividad se observa que los factores relacionados con la financiación a largo y corto plazo tienen una influencia positiva, siendo el componente de la estructura financiera a largo el de mayor peso, mientras que los componentes ligados a la estructura financiera a corto son los que arrojan menor valor del coeficiente. Entre ambos conceptos relacionados con la financiación de la empresa se encuentran los referidos a la estructura económica y a la gestión empresarial, principalmente con signo negativo dada la necesidad

de incurrir en gastos para la generación del valor añadido y para la financiación de la inversión en activo. Los signos obtenidos para dos coeficientes en apariencia pueden parecer erróneos; en concreto, los correspondientes a la estructura económica 'l' y al crédito de provisión. El primero, tiene un valor absoluto alto y signo positivo porque representa un concepto asociado a la financiación del activo, ya que la variable más importante que se integra en este componente (recursos propios + exigible a largo plazo entre inmovilizado total) está estrechamente vinculada a la financiación a largo de la inversión. El segundo, aunque denominado crédito de provisión, recoge la ratio acreedores a corto plazo entre deudores, por lo que es más representativo de un concepto de gestión comercial que de otro exclusivamente financiero; esto explica que su signo sea negativo, en línea con los demás componentes de gestión empresarial.

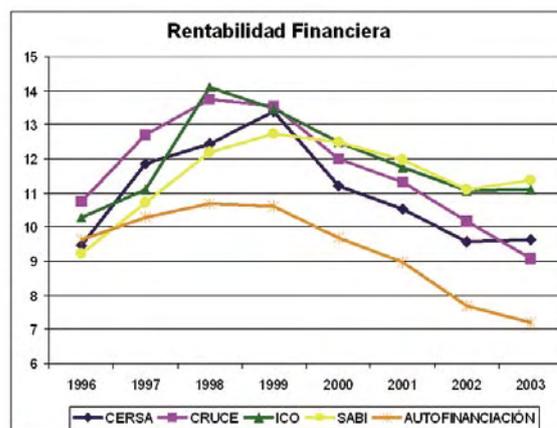
6.4.4. Resultados de la cuarta etapa

En esta etapa se da respuesta al objetivo esencial del trabajo, esto es, la identificación de comportamientos diferentes entre los cinco grupos de empresas considerados, pero en este caso respecto a las tres variables elegidas tomadas como representativas de eficiencia empresarial. Al igual que en las variables independientes, la identificación de conductas disímiles se realiza a partir de los análisis estadísticos, a los que ahora se agrega el análisis econométrico con variables cuantitativas y cualitativas. Este análisis con variables ficticias o cualitativas se ha efectuado tanto sobre los 10 u 11 factores identificados como sobre las 24 ratios-variables independientes, con el fin de comprobar que las diferencias de comportamientos detectadas entre grupos, tamaños y actividades son significativas y que la utilización de factores, con la simplificación que ello conlleva, no causa perjuicio para la interpretación económica. Los coeficientes de la regresión efectuada sobre las 24 ratios variables independientes se presentan en el cuadro 6.

Cuadro 6.- Coeficientes de la regresión de sobre las variables cuantitativas

	Rentabilidad Financiera		Rentabilidad Económica		Productividad	
	Coeficientes	Significación	Coeficientes	Significación	Coeficientes	Significación
	Beta		Beta		Beta	
X ₁ Activo circulante / Activo fijo	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,020	0,000
X ₂ Inmovilizado material / Activo total	-0,112	0,000	-0,028	0,000	-74,728	0,000
X ₃ Existencias / Activo total	-0,142	0,000	-0,036	0,000	-86,001	0,000
X ₄ Dotac.amortización/ Inmov. material	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,077	0,000
X ₅ Fondos propios / Pasivo total	-0,090	0,000	0,047	0,000	44,378	0,000
X ₆ Exigible a CP / Financ. permanente	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,097	0,000
X ₇ Financ. permanente / Inmov. total	0,000	0,000	0,000	0,000	0,154	0,000
X ₈ Acreedores a CP / Deudores	0,000	0,000	-	No sig.	0,000	0,000
X ₉ Valor añadido / Cifra de negocios	-0,001	0,000	0,000	0,000	19,341	0,000
X ₁₀ Valor añadido / Inmov. material	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,027	0,000
X ₁₁ Fondo manobra / Cifra negocios	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,409	0,000
X ₁₂ Cons. de explotación / Cifra negocios	-	No sig.	0,000	0,000	-0,867	0,000
X ₁₃ Gastos personal / Cifra negocios	-0,001	0,000	-0,001	0,000	-26,351	0,000
X ₁₄ Gastos financieros / Cifra negocios	0,008	0,000	0,002	0,000	-1,683	0,003
X ₁₅ Cons. de explotación / valor añadido	0,000	0,000	0,000	0,000	0,298	0,000
X ₁₆ Gastos de personal / valor añadido	0,002	0,000	-0,008	0,000	-41,149	0,000
X ₁₇ Gastos financieros / valor añadido	-0,011	0,000	0,007	0,000	33,954	0,000
X ₁₈ Acreedores comerciales / Cons. Explotación	0,000	0,000	0,000	0,037	0,001	0,000
X ₁₉ Deudores / Cifra de negocios	0,000	0,000	0,000	0,000	-0,146	0,002
X ₂₀ Tesorería / Acreedores a CP	0,002	0,000	0,001	0,000	-2,317	0,000
X ₂₁ (Deud.+ IFT + Tesorería)/ Acreed.CP	-0,002	0,000	0,000	0,000	1,100	0,000
X ₂₂ Activo total / Exigible total	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,395	0,000
X ₂₃ Gastos financ./ Rdo neto + G. financ.	-0,002	0,000	0,000	0,000	-	No sig.
X ₂₄ G. financ. / Recursos generados	-0,002	0,000	0,001	0,000	0,167	0,014

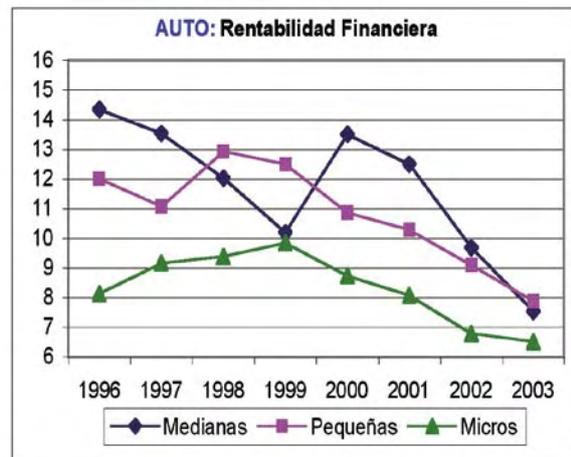
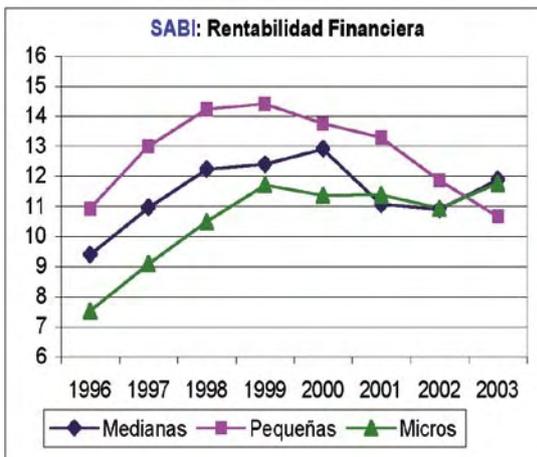
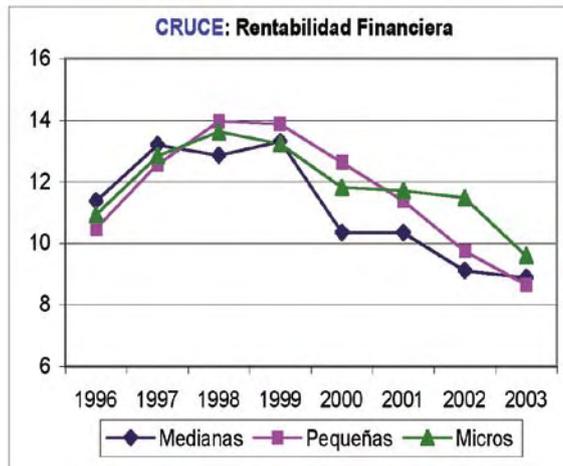
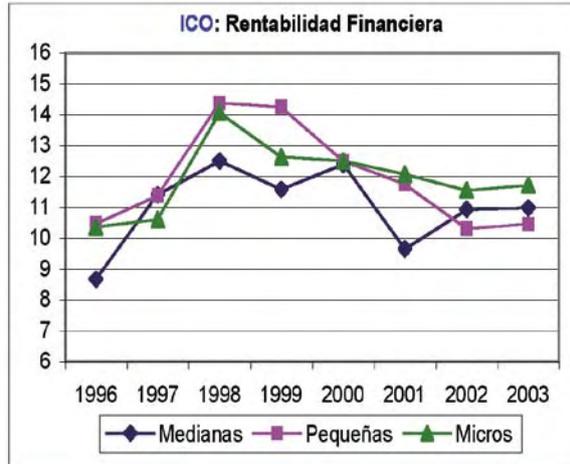
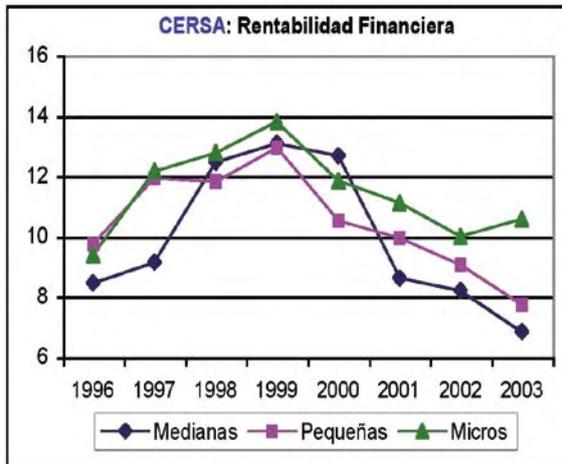
Gráfico 15.- Rentabilidad financiera



Los resultados obtenidos de los análisis estadístico y econométrico respecto a la rentabilidad financiera muestran que, para el conjunto del período estudiado, los comportamientos de las empresas que cuentan con financiación ajena a largo plazo, ya sea sin apoyo público o con uno sólo de los dos considerados, es decir tanto SABI, como ICO y CERSA, alcanzan unos niveles de rentabilidad financiera similares, tal y como se observa en el gráfico 15. Pero conviene matizar que este comportamiento general no es homogéneo durante todo el período 1996 a 2003: en la primera mitad del mismo CERSA se sitúa entre ICO y SABI, mientras que en la segunda las empresas de CERSA logran menor rentabilidad que las de los otros dos grupos, las cuales obtienen rentabilidades prácticamente idénticas. Por su parte, las empresas del grupo CRUCE tienen una evolución año tras año similar –aunque con valores algo superiores– a las de CERSA, aproximándose también a las de ICO, ya que con ambos grupos comparte el atribu-

to de disfrutar de apoyo público, excepto en el último año que reduce el valor de la ratio para situarse por debajo de los otros tres grupos. Aún así, si se considera el conjunto del período, dada la gran variabilidad de la rentabilidad de CRUCE, este grupo obtiene rentabilidades inferiores a los tres grupos referidos.

Gráfico 16.- Rentabilidad financiera por grupos y por tamaños



Las empresas del grupo AUTO ofrecen un desempeño de la rentabilidad financiera mucho más bajo que el de las empresas que tienen financiación ajena a largo. Queda de manifiesto la ausencia del efecto apalancamiento de estas empresas.

Por otro lado, cuando se analiza el tamaño empresarial (gráfico 16) no se observan claras diferencias entre las tres dimensiones consideradas, aunque gráficamente puede verse que en los grupos que no reciben apoyos públicos (SABI y AUTO) las microempresas presentan menor rentabilidad. Estadísticamente, no se confirma esta diferencia. Tampoco se confirma que en los grupos que se benefician de apoyo público existan comportamientos distintos entre los tres tamaños empresariales.

Por su parte, el análisis econométrico indica que, para el conjunto de las empresas, las microem-

presas logran el mejor desempeño, situándose las medianas en el lado opuesto. Esta ventaja de las microempresas y desventaja de las medianas posiblemente esté recogiendo lo que se observa en los gráficos en la segunda parte del período.

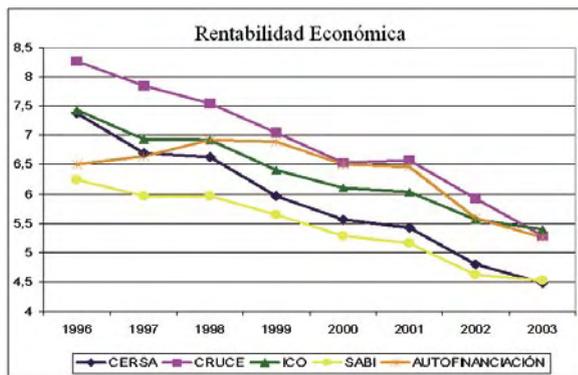
El análisis de los coeficientes de las dummies, que discrimina entre las agrupaciones de ramas de actividad, indica que las empresas de construcción y de servicios no comerciales, por este orden, alcanzan la mayor rentabilidad, mientras que los sectores agrario y manufacturero tradicional obtienen la rentabilidad más baja.

En el cuadro 7 se recogen los coeficientes obtenidos de las regresiones sobre factores y sobre variables para las variables cualitativas que discriminan muestra, tamaño y actividad. Entrando ahora en el examen de la rentabilidad económica, para el conjunto de empresas estudiadas que utilizan financia-

Cuadro 7.- Coeficientes de regresión de la rentabilidad financiera

	Variable endógena: Rentabilidad financiera					
	Regresión sobre factores			Regresión sobre variables		
	Coefficientes estructurales	Coefficientes Beta	Significación	Coefficientes estructurales	Coefficientes Beta	Significación
Constante	15,710	13,083	0,000	24,153	20,301	0,000
Variables Ficticias						
Muestra						
CERSA	0,810	4,171	0,000	1,247	4,691	0,000
CRUCE	-0,359	3,002	0,000	-0,168	3,276	0,000
ICO	0,791	4,152	0,000	0,608	4,052	0,000
SABI	2,119	5,480	0,000	1,758	5,202	0,000
AUTO	-3,361	-	-	-3,444	-	-
Tamaño						
Micro	1,308	2,714	0,000	1,519	3,249	0,000
Pequeña	0,099	1,505	0,000	0,212	1,942	0,000
Mediana	-1,406	-	-	-1,730	-	-
Agrupación CNAE						
Agrario	-4,156	-6,296	0,000	-2,375	-3,697	0,000
Extractiva	0,142	-1,998	0,000	-0,015	-1,337	0,000
Man. tradicional	-1,791	-3,931	0,000	-1,654	-2,976	0,000
Man. inter. y avanz.	-0,333	-2,473	0,000	-0,454	-1,776	0,000
Construcción	4,708	2,568	0,000	3,529	2,207	0,000
Comercio	-0,713	-2,853	0,000	-0,356	-1,678	0,000
Servicios	2,140	-	-	1,322	-	-

Gráfico 17.- Rentabilidad económica



ción ajena a largo durante el período estudiado, los resultados indican que se ha producido una disminución permanente de la misma. Las empresas que más intensamente recurren a los apoyos públicos (CRUCE) son las que obtienen mejor desempeño económico, en tanto que las que no acuden a ellos (SABI) consiguen los niveles más bajos. Las empresas que tan sólo se benefician de la línea ICO van acercándose progresivamente en el tiempo a las de CRUCE, y las que sólo se benefician del sistema de avales evolucionan hacia SABI. Es decir, en los últimos años parecería que disfrutar de la línea PYME del ICO discrimina positivamente en términos de rentabilidad económica (gráfico 17).

Las empresas de AUTO, en términos generales, obtienen una buena rentabilidad económica, incluso análoga a CRUCE, y superior al resto de la de los grupos a partir de 1998. Tanto los análisis estadísticos como los econométricos confirman las posiciones extremas de CRUCE y SABI. El resto de los grupos adoptan una posición intermedia, aunque encaminándose hacia las dos posiciones extremas, tal como se ha mencionado arriba.

Gráfica, estadística y econométricamente, puede cotejarse que las microempresas obtienen la menor rentabilidad económica, y que las medianas y pequeñas alcanzan niveles muy similares, aunque con una

leve diferencia favorable a las pequeñas. En el caso de las empresas que reciben apoyos públicos, la desventaja de las microempresas se reduce respecto a los otros dos tamaños, lo que indica que estos apoyos les son patentemente favorables (gráfico 18).

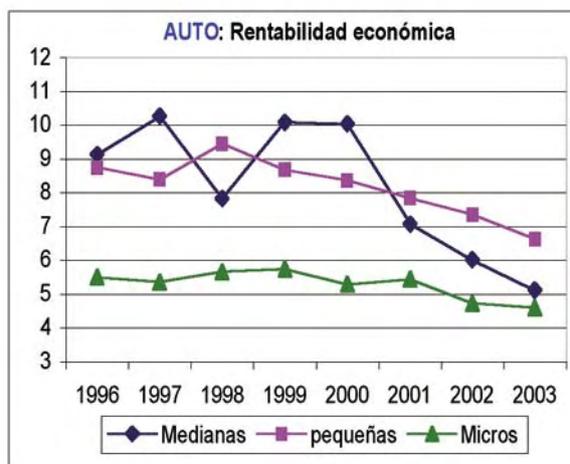
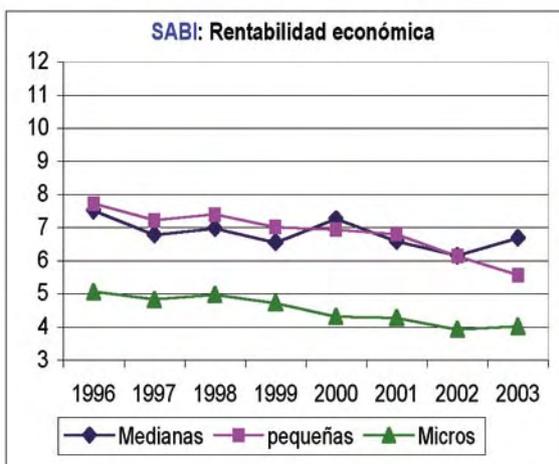
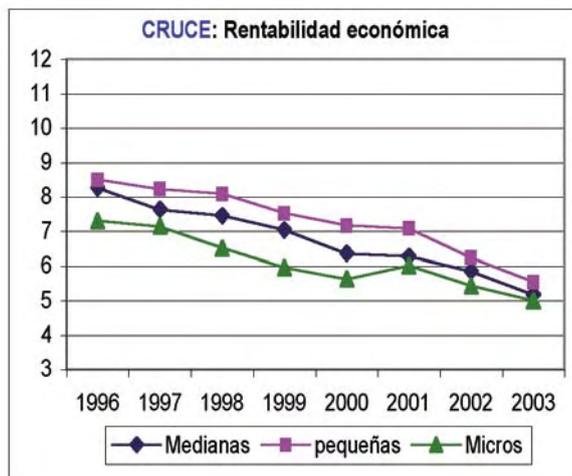
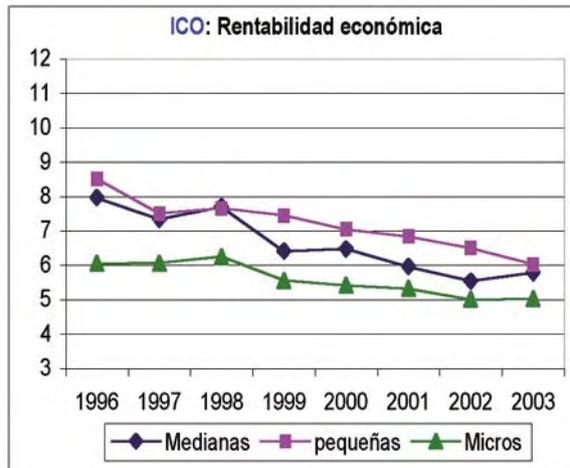
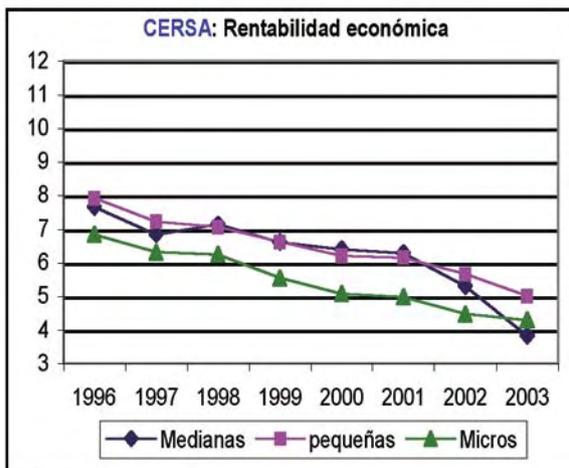
Por sectores productivos, las empresas manufactureras intermedias y avanzadas y las de construcción presentan la mejor rentabilidad, mientras que las agrarias, extractivas y sector servicios y comercio ofrecen la peor.

Para el análisis econométrico de la rentabilidad económica, en el cuadro 8 se recogen los coeficientes obtenidos de las regresiones sobre factores y variables para las dummies que discriminan muestra, tamaño y actividad.

Los dos factores determinantes de la rentabilidad económica son el margen de explotación y la rotación del activo, existiendo una relación directa respecto al primero de ellos (gráfico 19). De los resultados obtenidos en el trabajo se deduce que el margen de explotación es el que en mayor medida incide en la rentabilidad, en tanto que la rotación del activo juega un papel más modulador que decisivo. Por ello, los comportamientos observados del margen de explotación se reflejan de manera prácticamente idéntica en la rentabilidad económica para todos los grupos a excepción de AUTO. Este grupo presenta el menor margen de explotación y, claramente, la mayor rotación del activo, lo que se traduce en una rentabilidad económica intermedia, de tendencia menos definida que en los demás casos.

A su vez, la rentabilidad financiera tiene también tres factores determinantes: la propia rentabilidad económica, el apalancamiento financiero y el efecto fiscal. La compleja combinación entre estos tres factores no permite conocer qué variable de las dos últimas modula en mayor medida la rentabilidad económica para la obtención de la rentabilidad financiera. Únicamente en el caso de AUTO, por su reducido apalancamiento y, por tanto, por beneficiarse en

Gráfico 18.- Rentabilidad económica por grupos y por tamaños



Cuadro 8.- Coeficientes de regresión de la rentabilidad económica

	Variable endógena: Rentabilidad económica					
	Regresión sobre factores			Regresión sobre variables		
	Coefficientes estructurales	Coefficientes Beta	Significación	Coefficientes estructurales	Coefficientes Beta	Significación
Constante	6,500	7,684	0,000	7,139	7,060	0,000
Variables Ficticias						
Muestra						
CERSA	-0,579	-1,514	0,000	-0,085	-	no sig.
CRUCE	0,165	-0,770	0,000	0,502	0,587	0,000
ICO	0,255	-0,680	0,000	0,318	0,403	0,000
SABI	-0,774	-1,709	0,000	-0,649	-0,564	0,000
AUTO	0,935	-	-	-0,085	-	-
Tamaño						
Micro	-1,614	-2,421	0,000	-1,267	-1,767	0,000
Pequeña	0,807	-	no sig.	0,768	0,268	0,000
Mediana	0,807	-	-	0,500	-	-
Agrupación CNAE						
Agrario	-1,353	-0,795	0,000	-1,183	-0,689	0,000
Extractiva	-0,208	0,350	0,000	-0,166	0,328	0,000
Man. Tradicional	0,421	0,979	0,000	0,453	0,947	0,000
Man. Inter. y Avanz.	1,049	1,607	0,000	0,801	1,295	0,000
Construcción	0,629	1,187	0,000	0,647	1,141	0,000
Comercio	0,019	0,577	0,000	-0,060	0,434	0,000
Servicios	-0,558	-	-	-0,494	-	-

menor medida del efecto fiscal, hace que su rentabilidad financiera, casi de manera independiente a su rentabilidad económica, sea la menor².

Finalmente, tal como se observa en el gráfico 20, del análisis de la productividad se desprende que, para todos los grupos, esta variable de eficiencia ha mantenido un comportamiento creciente durante el período 1996-2003. Gráfica, estadística y económicamente, se pone de manifiesto que las empresas que se benefician de los dos tipos de apoyo público (CRUCE) generan mayor valor añadido por trabajador, mientras que las empresas que no acuden a dichos apoyos (SABI) o sólo lo hacen a través del sistema de avales (CERSA) logran menor productividad. Entre los dos extremos se encuentran los otros dos grupos (AUTO e ICO).

Respecto al tamaño empresarial, tal como refleja el gráfico 21, todas las empresas con financiación ajena a largo plazo muestran claras diferencias: cuanto mayor es el tamaño, mayor es la productividad alcanzada. En las empresas que se autofinancian también las medianas son las de mayor productividad, pero no aparecen diferencias entre pequeñas y microempresas.

Como puede observarse, la productividad y la rentabilidad económica exhiben una estrecha relación. En ambos casos las empresas con apoyo público para la mejora de su financiación a largo plazo (CRUCE, ICO y CERSA) obtienen mejores resultados que las que se financian sin apoyos (SABI), destacando especialmente las más apoyadas (CRUCE). En cuanto al tamaño, en términos generales, tanto en productivi

² Para el análisis y consideraciones del efecto apalancamiento financiero puede consultarse Urías, J. (1995) o Suárez, A. (1996), entre otros autores.

Gráfico 19.- Evolución de la rentabilidad económica: margen y rotación

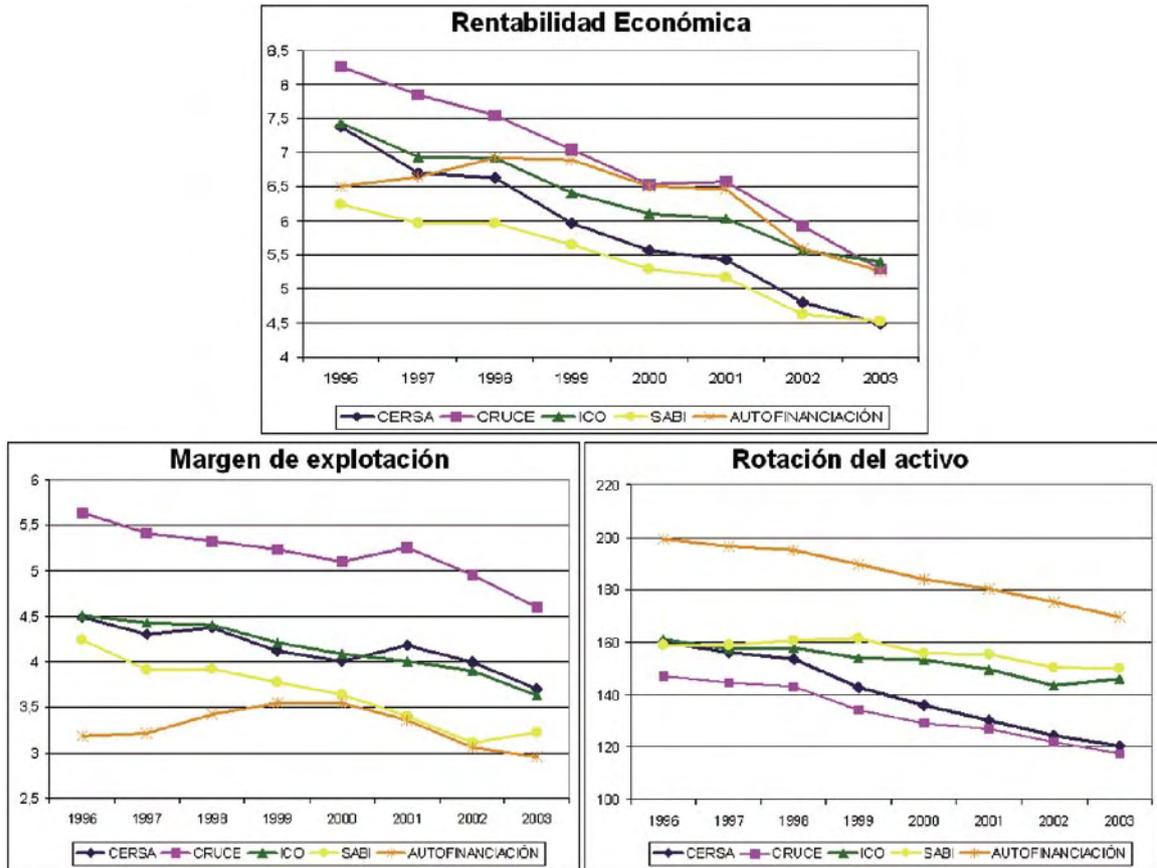


Gráfico 20.- Análisis de productividad



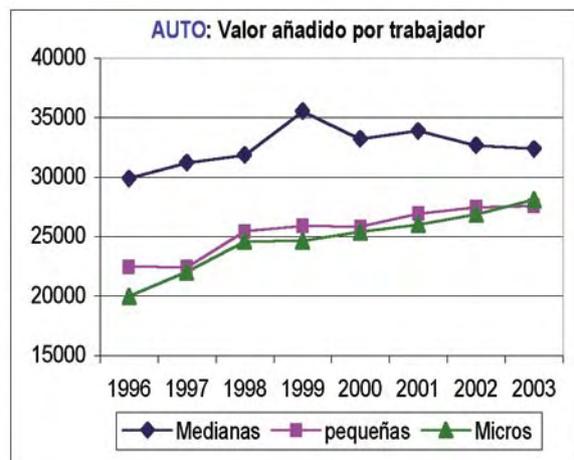
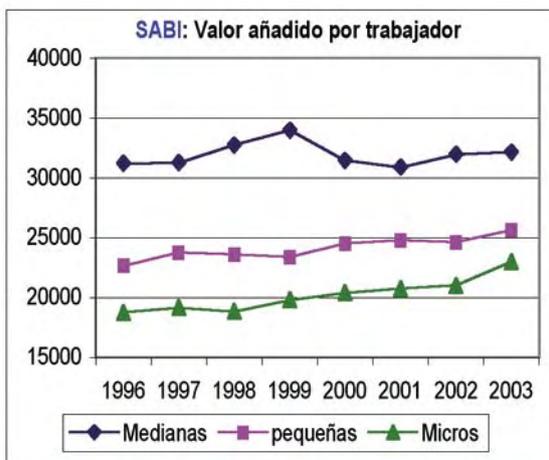
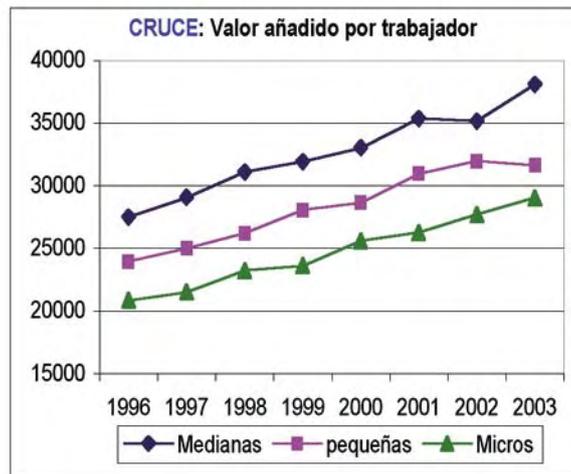
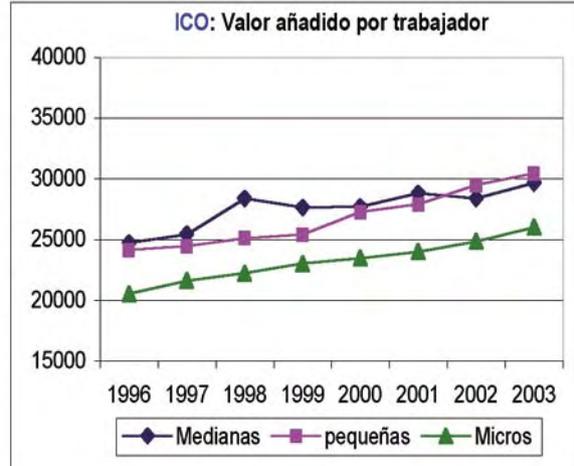
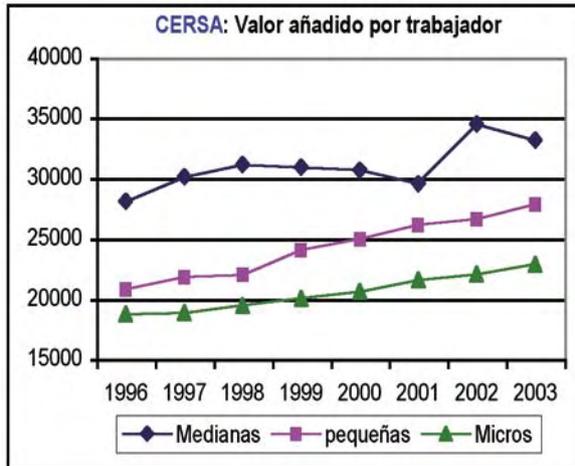
Cuadro 9.- Coeficientes de regresión de la productividad

Variable endógena: Productividad						
	Regresión sobre factores			Regresión sobre variables		
	Coefficientes estructurales	Coefficientes Beta	Significación	Coefficientes estructurales	Coefficientes Beta	Significación
Constante						
Variables Ficticias						
Muestra						
CERSA	-1.710,095	-2.544,059	0,000	-1.074,620	-1.015,160	0,000
CRUCE	2.481,647	1.647,683	0,000	2.750,621	2.810,081	0,000
ICO	54,765	-779,199	0,000	-59,460	-	no sig.
SABI	-1.660,281	-2.494,245	0,000	-1.557,083	-1.497,623	0,000
AUTO	833,964	-	-	-59,460	-	-
Tamaño						
Micro	-2.647,052	-6.088,504	0,000	-2.314,738	-5.487,510	0,000
Pequeña	-794,400	-4.235,852	0,000	-858,033	-4.030,805	0,000
Mediana	3.441,452	-	-	3.172,772	-	-
Agrupación CNAE						
Agrario	-2.719,592	-3.125,512	0,000	-2.691,057	-3.052,705	0,000
Extractiva	1.935,320	1.529,400	0,000	2.039,914	1.678,266	0,000
Man. tradicional	-1.070,287	-1.476,207	0,000	-939,317	-1.300,965	0,000
Man. inter. y avanz.	3.303,856	2.897,936	0,000	3.069,090	2.707,442	0,000
Construcción	-1.266,542	-1.672,462	0,000	-1.257,140	-1.618,788	0,000
Comercio	-588,672	-994,592	0,000	-583,136	-944,784	0,000
Servicios	405,920	-	-	361,648	-	-

Todos los sectores de actividad presentan diferencias significativas de productividad. El más productivo corresponde a manufacturas avanzadas e intermedias, y el de menor productividad al sector agrario, lo mismo que ocurría al analizar la rentabilidad económica. Sin embargo, el resto de actividades presenta una ordenación distinta, destacando que ahora las industrias extractivas logran un buen desempeño en productividad, mientras que las empresas de construcción –con un alto nivel de rentabilidad económica– consiguen menor productividad que los otros sectores.

Para el análisis econométrico de la productividad, en el cuadro 9 se recogen los coeficientes obtenidos de las regresiones sobre factores y variables para las dummies que discriminan muestra, tamaño y actividad.

Gráfico 21.- Productividad por grupos y tamaños



6.5

Conclusiones y consideraciones finales

En este apartado se presentan las principales conclusiones que integran el resultado de los análisis cualitativo y cuantitativo del trabajo de investigación, así como algunas consideraciones en la esfera de las políticas. Las conclusiones se estructuran en cuatro puntos: estudio de las agrupaciones de las ratios empleadas que inciden en la eficiencia empresarial; análisis de los indicadores de eficiencia por grupos; tamaño empresarial y sectores y, por último, identificación de los componentes principales que resumen e interpretan las ratios económico-financieras utilizadas y que posibilitan el análisis causal de los indicadores de eficiencia propuestos.

6.5.1. Conclusiones

a) Estudio de las agrupaciones de ratio

Las empresas avaladas por SGR (CERSA y CRUCE) presentan en su estructura económico-productiva un mayor peso de la inversión en activo fijo que el resto de empresas, seguramente porque más de la tercera parte pertenecen a la rama de manufacturas tradicionales, donde la inversión en activo circulante es menor. La encuesta pone de manifiesto que, tal como sería de esperar, los avales utilizados han tenido como objeto principal la financiación de nuevas inversiones en activo fijo, y lo mismo ocurre con otras ayudas públicas utilizadas, ya que los empresarios declaran que han ido destinadas, principalmente, a la modernización productiva y a la realización de actividades de I+D e innovación. Sin embargo, su política de amor-

tización es poco eficiente porque dotan comparativamente menos. Sin embargo, las empresas que recurren únicamente a la línea ICO ofrecen una dotación para la amortización de su inmovilizado superior, lo que puede estar permitiéndoles una más rápida renovación de sus equipos y un mayor ahorro fiscal.

Las empresas que, en busca de mejorar el acceso a financiación ajena a largo, sólo recurren a avales (CERSA) tienen, en su estructura financiera, un peso de la financiación propia menor que el del resto de empresas. En la encuesta ha quedado patente la limitación de acceso a fondos propios que tienen las empresas que acuden al sistema de avales al provenir casi en exclusividad del empresario titular (a veces varios socios) o de su entorno familiar o de amistad. Asimismo, un significativo porcentaje de los encuestados reconoce que de no haber contado con el aval de SGR no hubieran podido acudir a la financiación adecuada o, incluso, su proyecto habría fracasado. Por ello, para estas empresas, recurrir a la financiación ajena a largo se manifiesta como una importante necesidad. El conjunto de empresas avaladas (CERSA y CRUCE) comparte el hecho de tener que afrontar menores obligaciones financieras a corto plazo, lo que permite concluir que la fragilidad financiera de las empresas de CERSA es compensada con la financiación ajena a mayores plazos que obtienen gracias al sistema público de avales. Cabe decir, por tanto, que sería adecuado que las medidas de apoyo público enfatizaran en el alargamiento de los plazos de amortización de la deuda y concesión de garantías.

Tomando conjuntamente las consideraciones anteriores respecto a la estructura económico-financiera puede intuirse que existe cierta debilidad en las decisiones empresariales relacionadas con la financiación propia del grupo de empresas de CERSA, tanto por su escasez de capital como por su bajo recurso a la autofinanciación que se obtendría de dotaciones a la amortización. A la dificultad de acceso a fondos propios se le une que no se realiza un adecuado empleo de habilidades en la gestión, especialmente en lo que concierne al reflejo financiero de la renovación de equipos.

Las empresas que recurren a cualquiera de los dos apoyos públicos estudiados (CERSA, ICO y CRUCE) ofrecen una capacidad para abordar el conjunto de deudas de próximo vencimiento, tanto financieras como comerciales, inferior, pero muy cercana, a la ofrecida por las empresas que recurren a la financiación ajena a largo plazo sin valerse de apoyos (SABI). Con todo, las empresas que recurren a la línea PYME (ICO y CRUCE) tienen menor riesgo ante faltas transitorias de liquidez y precisan de menores plazos para el pago a sus proveedores comerciales que las que sólo reciben avales (CERSA). Todo ello queda de manifiesto por los indicadores de mayor liquidez, por la inferior relación entre las obligaciones de pago a corto y los derechos de cobro al mismo plazo, y por el menor período de pago de sus consumos de explotación. Esta relativa menor liquidez y ligera menor solvencia de las empresas avaladas, particularmente de las de CERSA, se explica porque dada la dificultad que tienen de acceso a la financiación permanente (ajena y propia) no pueden permitirse distraer fondos de la inversión para tener una mayor seguridad financiera en el corto plazo.

Por ello, para que mantengan su nivel de solvencia –o capacidad de pago-, tanto las empresas que se apoyan en la línea PYME del ICO como, principalmente, las que se apoyan en el sistema público de avales, parece recomendable que sigan teniendo la posibilidad de obtener dichos apoyos.

Los grupos que gozan de avales (CRUCE y CERSA, por este orden) soportan las mayores cargas financieras tanto respecto a su actividad medida por la cifra de negocios y el valor añadido como respecto a la capacidad de pago de dichas cargas con el cash flow generado. La encuesta ratifica que los empresarios que han empleado avales opinan que tienen un coste financiero elevado, a lo que se une que consideran que las contagarantías personales o hipotecarias exigidas por las SGR o entidades de crédito son excesivas. Todo esto confirma que las empresas con menor posibilidad de acceso a la financiación ajena a largo y que, por tanto, recurren a ambos tipos de apoyos públicos (CRUCE), presentan costes financieros más elevados, seguidas muy de cerca por aquellas que sólo recurren a los avales (CERSA), y éstas por las que gozan de la financiación intermediada ofrecida por el Instituto de Crédito Oficial. No obstante, este grupo es muy similar a la situación de las empresas que se financian a largo plazo sin recibir apoyos (SABI). La diferencia entre estos dos últimos grupos puede ser debida a que las empresas que recurren a la línea PYME tienen una cierta mayor dificultad de acceso a la financiación ajena, lo que revela que no son los mejores riesgos –dentro del negocio de banca de empresas– de las entidades de depósito.

Se confirma que cuanto más dificultad tienen las empresas para acceder a financiación ajena a largo –puesto de manifiesto por el mayor coste que les supone– más intensamente acuden a los apoyos públicos y, a pesar de ello, no logran reducir los costes financieros hasta niveles relativos similares a los de las empresas que no se benefician de los mismos. Por tanto, las ayudas públicas en el campo de la financiación examinadas son percibidas y así utilizadas por las empresas más necesitadas (CRUCE, CERSA e ICO, por este orden), lo que serviría de justificación para su existencia.

Las empresas que reciben financiación del Instituto de Crédito Oficial (CRUCE e ICO, por este orden) son las que más facilidades otorgan a sus clientes para el pago de las deudas contraídas en operaciones

derivadas del tráfico mercantil, ya que el período de pago que les conceden es el mayor de las empresas estudiadas. Esto estaría poniendo de manifiesto una política de ventas más agresiva, especialmente para el grupo que recibe los dos tipos de apoyo (CRUCE), dándose la aparente paradoja de que siendo el que más recurre a los apoyos financieros se convierte en el relativo mayor financiador de sus clientes, asumiendo, por tanto, los costes y riesgos que ello conlleva.

El valor añadido generado –remuneración de los factores capital y trabajo– sobre la cifra de negocios es creciente a lo largo del periodo estudiado y similar para todas las empresas, excepto para las que se autofinancian. Esto pone de manifiesto que el valor añadido de las PYME españolas, como medida de su contribución al crecimiento económico, es independiente de su facilidad de acceso a la financiación, excepto en la situación extrema mencionada. Evidentemente, para que el acceso a la financiación sea irrelevante es necesario al menos un fondo de maniobra suficiente para mantener el equilibrio económico-financiero de la empresa, tal y como ocurre al calcularlo sobre la cifra de negocios para los cuatro conjuntos que recurren a la financiación ajena a largo. El grupo de empresas que se autofinancia tiene una menor capacidad de generar valor añadido con su actividad, lo que revela una debilidad en la toma de decisiones eficientes.

A pesar de que el valor añadido respecto a la cifra de negocios es similar para todas las empresas que utilizan financiación ajena a largo, los gastos de personal relativos a la cifra de negocios y al propio valor añadido muestran que son superiores en las empresas que no acuden a apoyos públicos y menores en aquéllas que los emplean con mayor intensidad. Estas últimas empresas que tienen gran necesidad de utilizar sus fondos financieros para la inversión y que, por ello, mantienen bajos niveles de liquidez, así como, en general, una menor inversión en activo circulante, son en las que menos participación consigue el factor trabajo en el valor añadido. Ello es congruente con el resultado de la encuesta que señala que un porcentaje significativo de las ayudas públicas recibidas, distintas del aval de SGR, han sido

destinadas a la contratación y formación del personal. Estos comportamientos entre los grupos en función de las características consideradas de acceso a la financiación ajena a largo plazo se explicitan en la mayoría de los casos como diferenciados a lo largo de todo el período temporal de estudio. Necesariamente, también condicionan los indicadores de eficiencia medidos a través del comportamiento de las variables rentabilidad financiera, económica y productividad.

b) Análisis de los indicadores de eficiencia

La rentabilidad financiera de las empresas que mantienen en su pasivo financiación ajena a largo (SABI, ICO, CRUCE y CERSA) es similar, aunque presenta distintas pautas de evolución dentro del período de estudio. Aumenta con rendimientos decrecientes desde 1996, y a partir de 1999 –con la subida de los tipos de interés– se observa un punto de inflexión en el que cambia la tendencia. En la segunda parte del período se clarifican algunas diferencias que se traducen en que el desempeño de esta variable es mayor en las empresas que no acuden a apoyos financieros públicos o que sólo lo hacen a la línea PYME (SABI e ICO). Entre las empresas avaladas, CRUCE –ya que comparte uno de los dos tipos de financiación pública– se acerca al comportamiento de ICO, mientras que CERSA, excepto en el último año, se coloca por debajo. Ello permite concluir que, en los últimos años, las empresas que han recurrido a avales presentan la menor capacidad de retribución –y, por ende, de autofinanciación por reservas– al propietario/empresario, frente a las que han recurrido a la línea PYME, que se equiparan a las que no han precisado de apoyos públicos. Esta circunstancia se debe, en parte, a que las empresas que más recurren a los apoyos públicos son las que más los han necesitado, por lo que el coste medio ponderado de su financiación ajena con respecto a su actividad es mayor.

A la menor capacidad de generar recursos para remunerar al capital propio, a la mayor necesidad de remunerar a los recursos ajenos y a la escasa capa-

cidad de autofinanciación para la reinversión se une, en el caso de las empresas avaladas (específicamente CERSA), la circunstancia probada de que son las que tienen menos fondos propios. Por tanto, esta situación se manifiesta como una debilidad estructural difícilmente subsanable.

La rentabilidad económica ha disminuido permanentemente durante el período de estudio para todas las empresas estudiadas que utilizan financiación ajena a largo (SABI, ICO, CRUCE y CERSA). Este decrecimiento, a partir de 1999, se ha traducido en un comportamiento parejo de la rentabilidad financiera. Las empresas que más intensamente recurren a los apoyos públicos (CRUCE) son las que obtienen mejor desempeño económico, en tanto que las que no acuden a ellos (SABI) consiguen los niveles más bajos. Las empresas que tan sólo se benefician de la línea ICO van acercándose progresivamente en el tiempo a las de CRUCE, y las que sólo se benefician del sistema de avales (CERSA) evolucionan hacia SABI. Es decir, en los últimos años parecería que disfrutar de la línea PYME del ICO discrimina positivamente en términos de rentabilidad económica. Todo ello permite concluir que empresarios con buenas ideas y proyectos bien gestionados han podido llevarlos a cabo gracias a los apoyos públicos logrados, lo que se materializa en una rentabilidad económica superior al conjunto de empresas que, aún disponiendo de financiación ajena a largo, no han utilizado dichos apoyos.

El margen de explotación ha sido evidenciado como el principal determinante de la rentabilidad económica frente a la rotación del activo, sin perjuicio de que esta última variable actúe como un importante elemento modulador, por lo que el uso intensivo del activo es siempre importante para la rentabilidad económica. Asimismo, se ha comprobado que cuanto mayor es el empleo de apoyos públicos más agresiva es la vertiente financiera de su política comercial y menor la participación del factor trabajo en la distribución del valor añadido generado, lo cual contribuye a realzar la rentabilidad económica de las empresas beneficiarias.

La productividad arroja conclusiones similares a la rentabilidad económica. Las empresas que han acudido a apoyos públicos han demostrado en el desempeño de sus proyectos mayor eficiencia en la generación de valor añadido por trabajador, en la obtención de márgenes de explotación y en la necesaria adecuación de la rotación de la inversión en activo. Se ha detectado que las empresas avaladas (CERSA y CRUCE) rotan en menor medida su activo y, correlacionado con ello, amortizan a menor ritmo su inmovilizado; es decir, que si lograran aumentar ambas variables conseguirían mejoras en su eficiencia económica y en su capacidad de autofinanciación. El menor ritmo de dotaciones para la amortización incide negativamente en esta capacidad de autofinanciación, lo que acrecienta la escasez de fondos propios de las mismas. La escasez de estos fondos junto con la reducida de capacidad de obtención de fondos ajenos también se hace patente en las empresas que recurren únicamente al sistema de avales (CERSA) porque presentan menores niveles de liquidez y solvencia y, por ello, ofrecen menor seguridad de pago a sus acreedores.

Por tanto, respecto a las demás empresas, las que sólo se han beneficiado del sistema de avales cuentan con la menor proporción de fondos propios, la menor capacidad de acceso a financiación ajena a largo, la menor posibilidad de autofinanciación por dotaciones a reservas o a la amortización, y la consecuente menor liquidez y solvencia frente a terceros. Y las que, además, también se han beneficiado de la línea PYME del ICO son las que asumen mayor riesgo financiero en su actividad comercial y las que mayores cargas financieras afrontan. En este sentido, los empresarios encuestados han señalado que, dada su escasez de recursos propios y su necesidad de acceder a financiación permanente, consideran que las medidas más eficaces para sus empresas son, junto a la concesión de avales, la obtención de subvenciones a fondo perdido y la subvención a los tipos de interés, por lo que opinan que las ayudas públicas al sistema SGR deberían ampliarse o mantenerse.

Ante todo ello, podrían resultar recomendables políticas encaminadas a reforzar la financiación propia a

través de las siguientes medidas: incentivos fiscales dirigidos a favorecer la dotación de reservas y una más rápida amortización de la estructura técnica, esquemas de subvenciones a la inversión económica, y actuaciones dirigidas a fortalecer y difundir actividades empresariales de capital inversión.

c) Tamaños y sectores

Las empresas de tamaño mediano descuellan por su mayor proporción de fondos propios, siendo las microempresas las menos capitalizadas. Este comportamiento explica que exista una asociación directa entre tamaño empresarial e indicadores de liquidez y solvencia, y más ajustados estén, en tiempo y magnitud, obligaciones de pago y derechos de cobro. Las medianas empresas tienen mayor nivel de liquidez para el cumplimiento de sus obligaciones de pago en el corto plazo, aunque son las microempresas las que reservan mayor tesorería para el pago de las más inmediatas, pese a que éstas presentan menor garantía para asegurar la retribución y devolución de su financiación ajena.

La mayor solvencia de las medianas empresas explica que utilicen en menor medida la financiación comercial espontánea proporcionada por sus proveedores y otorguen las mayores facilidades de pago a sus clientes.

Aunque del estudio cuantitativo no se desprende que el tamaño sea una variable que discrimine en cuanto a los indicadores de gestión de costes por consumos de explotación o por gastos financieros o de personal, desde la encuesta puede apreciarse la existencia de distintos comportamientos en materia de personal y contratación laboral. En las microempresas se contrata, relativamente, menos personal asalariado temporal y su plantilla está formada en un porcentaje sustancial por los propietarios y familiares. Sin embargo, en las medianas, que disponen de la mayor proporción de personal cualificado, se recurre a la modalidad de contratación temporal con mayor frecuencia. Por su lado, las pequeñas empresas son las que en mayor medida contratan a asalariados fijos.

Estas situaciones económico-financieras encontradas, que son comunes para las empresas que cuentan con financiación ajena a largo, se reflejan en términos de eficiencia en la rentabilidad financiera, económica y productividad.

La rentabilidad financiera no presenta claras diferencias para los tres tamaños empresariales considerados, aunque parece que entre las empresas que no reciben apoyos públicos las microempresas obtienen la más baja. En cuanto a la rentabilidad económica, tampoco se presentan grandes diferencias para las empresas que perciben apoyos públicos, pero las microempresas tienen la menor. Este peor desempeño económico de las microempresas, que nuevamente se revela en su menor capacidad de generar valor añadido, se acentúa en aquellas unidades que no reciben apoyos públicos, lo que pone de relieve que éstos son beneficiosos para las empresas más pequeñas. Por tanto, la eficiencia medida en términos de rentabilidad económica o financiera arroja peores resultados para las microempresas. Ahora bien, cuando reciben apoyos públicos sus desempeños se aproximan a los de los tamaños superiores.

Por su parte, las empresas con financiación ajena a largo plazo muestran una relación directa entre tamaño y productividad alcanzada.

Finalmente, las ramas de actividad estudiadas presentan diferencias significativas para las tres variables de eficiencia. En la rentabilidad financiera, las empresas de construcción y servicios no comerciales alcanzan el mejor desempeño; en el lado contrario, las empresas agrarias y manufactureras tradicionales presentan el peor. En la rentabilidad económica, descuellan positivamente las empresas manufactureras avanzadas e intermedias y las de construcción, mientras que las agrarias, extractivas, de servicios y comercio, por este orden, sobresalen por su menor rentabilidad. Y, en términos de productividad, se repite, como en la rentabilidad económica, que manufactura avanzada y actividad agraria marcan los valores extremos, mientras que en segundo lugar figuran las

industrias extractivas y en penúltimo el sector de la construcción.

Estos resultados de eficiencia por ramas productivas concuerdan con lo que podría esperarse en tanto que las ramas de mayor competencia, innovación y apertura externa ofrecen los mayores valores de productividad y rentabilidad económica. El sector de la construcción, por sus características propias en el período estudiado, presenta elevados valores de rentabilidad financiera y económica, pero con baja productividad.

d) Componentes principales y análisis causal

Las conclusiones hasta aquí presentadas se ratifican con el estudio estadístico realizado para la identificación de componentes representativos de conceptos económico-empresariales y el resultado de su utilización en modelos econométricos, con el objeto de hallar la causalidad subyacente entre estos componentes y la eficiencia empresarial. Los diez componentes identificados en el análisis factorial pueden considerarse representativos tanto de la estructura financiera como de la económica a corto y largo plazo. Los componentes de la estructura financiera recogen la estructura financiera a largo plazo, la liquidez y solvencia, el crédito de provisión y la gestión del fondo de maniobra; a su vez, los de la estructura económica recogen la estructura económica a largo plazo, aunque diferenciando el inmovilizado, la gestión del valor añadido y de la cifra de negocios.

En los modelos de regresión planteados para el análisis de la rentabilidad financiera y de la económica, se confirman las previsiones de la teoría económica de la empresa respecto a que los componentes ligados a la estructura financiera y económica –a corto y a largo– tienen mayor influencia en la determinación de sus rentabilidades respectivas.

Para la rentabilidad financiera, el componente que representa a la estructura financiera a largo plazo tiene influencia positiva y mayor que el influjo negativo de cada

uno de los componentes que representan a la liquidez, solvencia y financiación a corto; todos ellos, en conjunto, exhiben mayor peso que la influencia positiva que ejercen los ligados a la gestión empresarial y al activo. En el caso de la rentabilidad económica, los componentes representativos de la estructura económica a largo plazo y a la gestión empresarial tienen un alto poder explicativo, influyendo positiva y negativamente, respectivamente, en la eficiencia económica. Los componentes que representan la estructura financiera a largo, la liquidez, solvencia y financiación a corto tienen una influencia positiva, aunque menor que los anteriores.

Para la productividad se observa que los factores relacionados con la financiación a largo y corto plazo tienen una influencia positiva, siendo el componente de la estructura financiera a largo el de mayor peso, mientras que los componentes ligados a la estructura financiera a corto son los de menor influencia. Entre ambos conceptos relacionados con la financiación de la empresa se encuentran, ponderando, principalmente de manera negativa, los referidos a la estructura económica y a la gestión empresarial.

6.5.2. Consideraciones finales

En suma, de los factores identificados y su relación con las variables de rentabilidad y productividad se deduce que para mejorar la eficiencia y posibilitar el crecimiento en tamaño de las PYME se evidencia, de nuevo, la conveniencia de reforzar, a través de políticas públicas, la estructura financiera a largo plazo de las empresas, así como fomentar medidas que favorezcan la introducción de mejoras en la gestión y actividad de las PYME. Con ello se incrementaría la retribución del empresario y la capacidad de autofinanciación de la empresa. De manera similar, se manifiesta recomendable que este reforzamiento de la estructura financiera se materialice en los elementos que configuran la estructura técnico-económica y de inversión de las empresas. Aunque el sector público tiene en este último aspecto capacidad de orientación, la principal responsabilidad compete al empresario.

A partir de las respuestas obtenidas del cuestionario de la encuesta, las ayudas públicas son calificadas positivamente, y especialmente valoradas –algo más de siete puntos sobre diez- por los empresarios que se han beneficiado del sistema de avales, de la línea PYME del ICO o conjuntamente de ambas. Esta buena valoración no debe encubrir, sin embargo, deficiencias reveladas por la propia encuesta y por el alcance cuantitativo que supone el sistema de avales.

Las principales deficiencias que recoge la encuesta, se refieren, en primer lugar, al elevado porcentaje de respuestas (40%) que señalan, en aparente paradoja, que los beneficiarios del sistema de garantías recíprocas no saben claramente qué es una SGR, confundiéndola a menudo con las entidades de crédito o con organismos públicos, a pesar de ser socios mutuales. En segundo lugar, la propia obligación de hacerse socio de la SGR es considerada en sí misma un inconveniente, que se añade a la burocracia y exigencias administrativas a las que dicen tener que hacer frente, en un largo proceso, para suplir su carencia de financiación permanente. En tercero, a que entre las vías principales de conocimiento de los servicios de las SGR la comunicación institucional figura en tercer lugar, tras la información directa de la propia SGR y de la que proporciona la comunicación informal con otros socios mutualistas o de antecedentes previos en la empresa familiar. Y cuarto, a que este relativamente alto desconocimiento de la naturaleza y operativa de las SGR aumenta con relación a la Compañía Española de Reafianzamiento, ya que el 85% de los receptores de avales desconocen su existencia.

Se observa que en aquellas regiones en las que sus gobiernos autónomos se implican más estrechamente en el sistema de garantías, mayor es la contribución de las SGR en su papel de apoyo financiero al tejido empresarial. Por tanto, de cara a reforzar el sistema público de avales y, por ende, su contribución a la extensión del crédito a largo plazo y su consecuente creación de valor añadido en la economía, parece conveniente aumentar los cauces para la promoción y el conocimiento de su naturaleza y funcionalidad.

Por otro lado, los datos cuantitativos revelan que a finales del ejercicio de 2003 existían menos de diez mil empresas que se encontraban avaladas para acceder a financiación ajena a largo plazo, lo que evidencia el escaso conocimiento y uso de esta pionera y emblemática medida de apoyo financiero al entramado de las PYME españolas con forma societaria. Esto contrasta, incluso, con el hecho de que, a la misma fecha, se estaban beneficiando más de cien mil empresas de la línea PYME del ICO, que apareció al comienzo de la década de los noventa, casi quince años después de la aparición del sistema SGR.

Estas circunstancias, y conocida la necesidad y utilidad del sistema de avales, que se ha contrastado en el análisis cuantitativo, parecería que hacen necesario como futuras líneas de investigación examinar cuál es la efectiva utilización de los fondos públicos destinados a subvencionar y facilitar solvencia al sistema de garantías recíprocas y de reafianzamiento y en qué grado pueden encontrarse algunos recursos ociosos. También debería estudiarse cómo y en qué proporción es resarcido su coste por los efectos beneficiosos generados para la economía por parte de las empresas avaladas. Igualmente importante sería comprobar si realmente, y en qué magnitud, el sistema SGR contribuye a la adición del crédito en el sistema financiero español y no significa una sustitución, parcial o total, de otras vías de canalización de recursos financieros destinados al crédito a largo plazo, particularmente en la medida en que se moderniza el tejido empresarial y aumenta la competencia bancaria. Todo lo anterior precisaría, además de la aplicación de nuevos métodos cuantitativos, de la ampliación de los estudios cualitativos; en concreto, sería conveniente la realización de encuestas de opinión a los distintos grupos de estudio y control, así como la organización de entrevistas a empresarios, asociaciones y agentes públicos y financieros especializados.

7

Tamaño empresarial, dinámica de los mercados y políticas públicas

José Carlos Fariñas (Universidad Complutense)
Nuria Villalba Villalba (Universidad Rey Juan Carlos)

7.1

Políticas públicas a favor de las PYME

Este capítulo discute algunos criterios que deben guiar las políticas públicas dirigidas hacia las empresas de menor dimensión y, en particular, hacia las microempresas. Desde el ámbito político, el Consejo Europeo ha expresado de manera reiterada, sobre todo a partir del Consejo de Lisboa de marzo de 2000, la importancia económica de este tipo de políticas. Se trata de un punto de vista que refleja y traslada al campo de las políticas públicas reflexiones que desde el ámbito del análisis económico aplicado se venían desarrollando desde hace tiempo.

La Carta Europea de la Pequeña Empresa aprobada en el año 2000 detalla el enfoque que debe orientar las políticas dirigidas hacia las empresas de menor dimensión. Los criterios propuestos por la Carta abarcan los siguientes aspectos: estimular la educación y formación del espíritu empresarial; favorecer una creación de empresas menos costosa y más rápida; revisar y simplificar la legislación y reglamentación sobre PYME; promover la formación de personal cualificado adaptado a las necesidades de la pequeña empresa; incrementar la comunicación electrónica y el acceso en línea al sector de pequeñas empresas; mejorar su fiscalidad y financiación; promover su capacidad tecnológica; favorecer nuevos modelos de empresa electrónica y hacer más eficaz la representación de los intereses de la pequeña empresa.

Como se desprende de la lista de criterios de la Carta Europea de la Pequeña Empresa, son muchos los ángulos desde los que es posible tratar el tema de las políticas públicas orientadas hacia la pequeña empresa. Sin embargo, el texto que sigue ciñe su interés y analiza cuatro elementos considerados centrales para crear las condiciones favorables para el desarrollo de la pequeña empresa y en particular de la microempresa. En primer lugar, la sección dos examina los procesos de creación y desaparición de

empresas. La movilidad empresarial asociada con la entrada y la salida del mercado es una parte esencial del mecanismo competitivo que, en gran medida, está protagonizado por microempresas. Este proceso es importante para explicar fenómenos como la evolución de la productividad e innovación, que están vinculados con el crecimiento a largo plazo de la economía. Se examinarán estos procesos desde el punto de vista de su regulación, prestando especial atención a las pequeñas empresas. En segundo lugar, la sección tres considera la principal limitación a la que se enfrentan las microempresas para su desarrollo: el acceso a la financiación. Las empresas más pequeñas presentan características de su financiación distintas respecto a las empresas grandes debido, en parte, a problemas de funcionamiento de los mercados financieros. Las políticas públicas orientadas hacia la microempresa deben plantearse la corrección de estas deficiencias de funcionamiento de los mercados financieros. El capital riesgo y las fórmulas de garantía recíproca son los dos mecanismos que se han utilizado con más frecuencia para atenuar sus efectos. En tercer lugar, la sección cuatro considera la relación entre externalidades territoriales y microempresas. La creación de empresas no se distribuye de manera homogénea en el territorio. Las aglomeraciones de empresas que comparten cierto perfil de especialización y que tienen una determinada localización en el territorio son su mejor ilustración. En ocasiones estos fenómenos reflejan la existencia de externalidades que las políticas públicas deben fomentar. Por último, en la sección cinco se examinan las políticas dirigidas a las pequeñas empresas de base tecnológica. Las políticas dirigidas hacia este colectivo empresarial se inscriben habitualmente en el ámbito de las políticas científicas y tecnológicas, aunque al estar compuesto, de manera predominante, por microempresas están estrechamente relacionadas con las políticas relacionadas con el tamaño empresarial.

7.2

El proceso de creación y destrucción de empresas

Según el Directorio Central de Empresas existían, al comenzar el año 2005, algo más de tres millones de empresas. Respecto a esta cifra, la movilidad empresarial, ligada a la creación y la desaparición de empresas, representa, cada año, una elevada proporción de la población existente de empresas. Según la información del DIRCE, durante los últimos cinco años, desde 2000 hasta 2004, se ha producido una creación bruta media anual aproximada de 350.000 empresas, que supone una tasa bruta de entrada, definida mediante el cociente entre el número de empresas que se crearon y las existentes, del 12,4%. Simultáneamente, en el mismo periodo, la salida bruta media anual se situó en torno a 260.000 empresas, es decir, una tasa bruta de salida del 9,3%. Durante el periodo, por tanto, la entrada neta, es decir la diferencia entre la entrada bruta y la salida bruta, fue positiva, situándose, en un promedio anual aproximado de 90.000 empresas.

Las cifras anteriores permiten destacar algunos rasgos del movimiento natural que se produce cada año en la población de empresas. El primero se refiere a la elevada rotación que implica la magnitud alcanzada por las tasas brutas de entrada y de salida. La tasa media de rotación de empresas, la suma de las que se crean y desaparecen sobre el stock medio existente, se ha situado durante el último quinquenio en el 21,7%. Esta tasa implica que cada año, en media, la movilidad empresarial, por entrada o sali-

da del mercado, afecta aproximadamente al 21,7% de las empresas existentes. En segundo lugar, este fenómeno tiene en España una intensidad similar a la que se aprecia en otras economías. Cuando la magnitud de la rotación se pone en relación con la tasa media de rotación de otros países, la tasa de España se sitúa en el entorno de la estimada para otras áreas¹.

El tercer rasgo se refiere al comportamiento cíclico de los indicadores de movilidad empresarial. La entrada neta de 90.000 empresas tiene signo positivo porque corresponde a un periodo expansivo desde el punto de vista del nivel de actividad económica. Sin embargo, en periodos de contracción económica, la entrada neta puede llegar a ser negativa. Estas fluctuaciones ponen de manifiesto que los indicadores de movilidad empresarial tienen un acusado carácter cíclico en su comportamiento. En periodos expansivos las entradas aumentan y las decisiones de abandonar el mercado se cancelan o se posponen, dando lugar a incrementos netos de la población de empresas, mientras que en etapas recesivas se producen salidas netas de empresas.

El cuadro 1 presenta la evolución de diversos indicadores de movilidad empresarial durante el periodo 1999-2004. La medida con un comportamiento cíclico más acusado es precisamente la tasa neta o diferencia entre las tasas brutas de entrada y de salida. La

¹ Ver R. Caves (1998) para un balance sobre trabajos empíricos dedicados a la movilidad empresarial.

Cuadro 1.- Tasas de movilidad empresarial en España, 1999-2004
(Porcentajes)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Tasa bruta de entrada (TBE)	13,3	13,0	12,1	12,2	12,4	12,2
Tasa bruta de salida (TBS)	10,4	10,6	10,1	9,1	8,3	8,2
Tasa neta (TBE-TBS)	2,9	2,4	1,9	3,1	4,2	4,0
Tasa de rotación (TBE+TBS)	23,6	23,7	22,2	21,3	20,7	20,4

Fuente: Elaboración propia a partir de información del DIRCE del INE.

entrada neta alcanzó su valor más bajo coincidiendo con el momento de mayor desaceleración en la actividad económica del período. Por otra parte, la tasa bruta de entrada se ha mantenido estable durante los últimos cuatro años, mientras que la tasa bruta de salida de empresas ha sido menor en 2003 y 2004, dos años que han estado caracterizados por un crecimiento sostenido, aunque moderado, del nivel de actividad.

Por último, el cuarto rasgo se refiere a que estos fenómenos de movilidad empresarial están protagonizados por empresas de pequeñas dimensión. Respecto a las entradas, en el año 2004, el 98% de las empresas creadas fueron microempresas sin asalariados o con menos de 10 asalariados. El 72% del total correspondió a empresas sin asalariados. En cuanto a las salidas, también el 98% de los abandonos correspondió a microempresas.

Se ha utilizado la metáfora de la puerta giratoria de estructura piramidal para describir el proceso de movilidad de empresas: muchas entradas y salidas de empresas pequeñas en la base de la puerta y rotación poco frecuente con tendencia a la estabilidad en la parte superior, entre las empresas de mayor dimensión. Esta metáfora, propuesta por D. Audretsch (1995), y a la que ya se refiere el capítulo 2 de este mismo capítulo es consistente con una literatura empírica, muy amplia, que examina cómo son los ciclos de vida de las empresas. Los estudios sobre supervivencia de las cohortes de empresas que inician su actividad indican la existencia de una

elevada mortalidad en los primeros años de vida. De manera aproximada y omitiendo diferencias sectoriales, que pueden ser importantes, en su primer año de vida mueren el 20% de las empresas, el 50% en los cinco primeros años y el 75% de las empresas desaparecen cuando han pasado diez años. Es decir, una parte importante de las empresas que se crean cada año mueren después de haber transcurrido un corto periodo de tiempo. La elevada salida de empresas se nutre en parte de empresas pequeñas y jóvenes, de reciente creación, que no logran sobrevivir en el mercado. El sistema opera, por tanto, de manera similar a un mecanismo de selección natural: las empresas desconocen su eficiencia relativa, entran al mercado y experimentan sobre sus capacidades. En los primeros años de vida de las empresas, el mercado selecciona y, por este motivo, la mortalidad es mayor. Durante estas etapas iniciales hay también aprendizaje, más o menos activo, que permite una adaptación de las empresas a las condiciones del mercado.

Hay dos funciones económicas que están asociadas al mecanismo de selección y aprendizaje descrito. La primera se refiere al crecimiento de la productividad y la segunda a la innovación. En cuanto a la productividad, los trabajos que examinan las causas de su crecimiento han encontrado, para el sector industrial, que una fracción sustancial de dicho crecimiento se debe a los procesos de reasignación de la producción desde unidades económicas menos eficientes a otras más eficientes. En este proceso de reasignación juega un papel fundamental la entrada y la salida de empresas. En períodos de diez años, en torno a un tercio del crecimiento de la productividad se debe al desplazamiento de establecimientos que salen del mercado y son reemplazados por otros que entran. Este fenómeno parece ser sobre todo importante en las actividades de servicios (véase L. Foster, J. Haltiwanger y C. J. Krizan, 2001), donde la contribución de la movilidad empresarial al crecimiento de la productividad es significativamente superior al del resto de actividades económicas. En la industria de manufacturas la contribución de este factor al cre-

cimiento de la productividad es pequeña. Por tanto, la movilidad empresarial está ligada al crecimiento a largo plazo a través de su influencia sobre el crecimiento de la productividad (véase una estimación para España en J.C Fariñas y S. Ruano, 2003).

En cuanto a la innovación, la entrada de nuevas empresas constituye un mecanismo de selección que es especialmente significativo para introducir innovaciones en las fases iniciales del ciclo de vida de los productos de una industria o mercado. Entornos con una fuerte asimetría en la información sobre las condiciones tecnológicas del sector favorecen que la creación de empresas sea uno de los canales más importantes a través de los cuales se manifiestan los procesos de innovación tecnológica en el mercado. Se volverá sobre este argumento que será tratado más ampliamente en el apartado cinco.

La influencia de la movilidad empresarial sobre el crecimiento de la productividad y sobre la innovación, determinantes principales del crecimiento a largo plazo, convierte a los procesos de movilidad empresarial, sobre todo la creación de empresas, en uno de los objetivos principales de la política económica. Como este tipo de fenómenos está protagonizado por microempresas, la regulación del sistema de creación de empresas es un aspecto clave de las políticas públicas que tratan de favorecer la movilidad empresarial. A continuación se desarrollan algunas consideraciones sobre la regulación de la entrada y sobre las mediadas orientadas hacia su reforma. Asimismo, se destacan las principales medidas adoptadas durante el año 2004 en este ámbito.

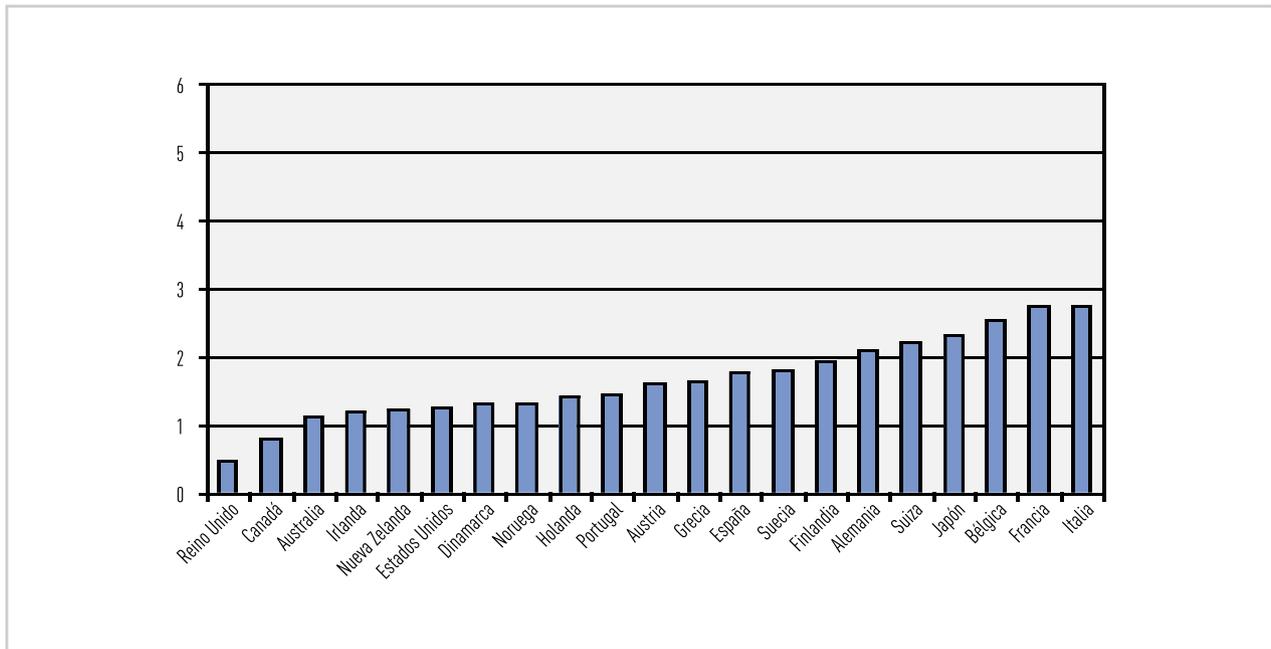
Para establecer un punto de partida, se compara la posición relativa que ocupa España en el contexto de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Existen diversos análisis y estudios que comparan como está regulada la entrada en los mercados en diversos países,

aquí se adoptará como referencia el análisis realizado por la OCDE. El gráfico 1 resume la información de la base de datos de la OCDE sobre indicadores relacionados con la regulación de la entrada². La información se refiere a comienzos de la década de 2000 y desde entonces se han producido cambios en la regulación de la actividad empresarial. A pesar de esta objeción, el interés es fijar cuál es la posición relativa de España en el contexto de los países de la OCDE y para este objetivo el estudio mantiene plenamente su vigencia. El gráfico 1 cuantifica a través de un indicador sintético medido con una escala de 1 a 6, el nivel de las barreras que afectan a la actividad empresarial. El indicador resume información sobre los sistemas de apertura y licencia (requisitos de carácter registral, fiscal, laboral, licencias municipales, normas de legalización de libros y otros requisitos), sobre el grado de simplificación de las reglas y los procedimientos, sobre los costes de tipo administrativo y, por último, sobre la existencia de barreras de entrada de carácter legal en actividades concretas. España tiene en la escala de 1 (menores barreras) a 6 (mayores barreras) una puntuación de 1,8, que la sitúa en la posición novena entre 21 países de la OCDE. Se trata, por tanto, de una posición intermedia aunque algo más próxima a los países con mayores barreras que a los que tienen menores obstáculos.

El criterio comparativo respecto a otros países que se desprende de la información que resume el gráfico 1 indica que existe un cierto margen de reforma de la regulación sobre las condiciones de acceso al mercado, que aproxime la situación a la de otros países con menores barreras a la actividad empresarial. Hay que destacar que estas medidas no se refieren exclusivamente a la regulación de carácter general de los fenómenos de entrada, sino que abarcan también la supresión de las barreras de entrada en actividades profesionales concretas o la promoción de una mayor competencia en ciertos

² Los datos pueden encontrarse en OCDE (1999) y los criterios con que han sido elaborados en Nicoletti, G., S. Scarpetta y O. Boylaud, 2000.

Gráfico 1.- Intensidad de las barreras que afectan a la actividad empresarial



Fuente: OCDE.

servicios. Es muy amplio el abanico de medidas que pueden contribuir a reducir las barreras que afectan a la actividad empresarial, desde una más completa liberalización de la ley del suelo para que la determinación del suelo no urbanizable se decida exclusivamente en función de intereses medioambientales, hasta el fomento de la competencia en los servicios de instalación y mantenimiento, pasando por una liberalización más amplia de algunas profesiones colegiadas. Son, todos ellos, ejemplos de reformas que ayudarían a reducir las barreras que limitan la movilidad empresarial. Una relación amplia de estas medidas puede consultarse en M. A. Fernández Ordóñez (1999).

Cabe añadir tres comentarios que ayudan a cualificar los argumentos presentados y que se refieren a la transparencia informativa que la sociedad demanda a las empresas, a la regulación de la salida del mercado y a la fiscalidad. En primer lugar, debe existir un cierto equilibrio entre el derecho a la transparencia y a la información, que está implícito en muchas

barreras que afectan negativamente a la actividad empresarial pero que son consustanciales a una sociedad democrática desarrollada, y las razones de eficiencia que, de tomarse como prioridad absoluta, conducirían a un esquema de desregulación completa de la actividad empresarial vinculada a la entrada y la salida de empresas del mercado.

En segundo lugar, la regulación de la salida es tan importante como la regulación de la entrada. La morosidad es causa de un número importante de quiebras empresariales y, en consecuencia, la regulación de éstas tiene importantes consecuencias sobre la movilidad empresarial.

En tercer lugar, los aspectos relacionados con la fiscalidad también pueden influir sobre la creación de empresas. En este sentido, un tratamiento fiscal distinto hacia las empresas organizadas como sociedades y a las no constituidas como tales, afecta a los procesos de creación de empresas y debe ser evaluada desde este punto de vista. Asimismo, el tra-

tamiento fiscal dado a las pérdidas y, en particular, la amplitud del periodo en que se pueden compensar con beneficios, puede afectar negativamente a la actividad empresarial de creación y desaparición de empresas.

Para concluir este apartado dedicado a los fenómenos de creación y cierre de empresas, se destacan las medidas recientes más importantes que se han adoptado en España para simplificar y mejorar el procedimiento administrativo y reglamentario relacionado con la creación y el cierre de empresas.

En el ámbito de la creación de empresas, el proyecto Nueva Empresa ha otorgado estatus jurídico a un nuevo tipo de sociedad limitada especialmente adaptado a las empresas muy pequeñas. La nueva figura, denominada Sociedad Limitada Nueva Empresa, asegura que el patrimonio personal y los activos de la empresa permanezcan separados. El objetivo de la iniciativa se resume en tres puntos principales. En primer lugar, simplificación administrativa y unificación de los trámites con el objetivo de acortar los plazos y costes de registro y constitución de una nueva sociedad. En segundo lugar, permite aplicar un sistema contable simplificado que se adapta mejor a las características de las pequeñas empresas. En tercer lugar, proporciona un marco financiero y fiscal más ventajoso durante los primeros años de vida de la empresa.

Según la información proporcionada por la Dirección General de Política de la PYME (2004), se han reducido los plazos de tramitación de este tipo de sociedades, especialmente de las que siguen un procedimiento de tramitación telemática. Estas reducciones constituyen una disminución de las barreras de entrada al mercado y son por tanto un factor positivo para que se manifiesten con más intensidad los efectos positivos asociados con la movilidad empresarial que se han puesto de manifiesto anteriormente. Por otra parte, las estadísticas sobre constitución de estas empresas indican que en 2004, el primer año completo durante el que ha estado vigente esta

nueva figura empresarial, se constituyeron a través del procedimiento presencial 2.495 empresas y, con los datos disponibles, todo indica que en 2005 se superarán las 3.500 empresas. La constitución telemática añade a las anteriores en torno a 1.200 empresas más. Se trata, por tanto, de cifras modestas si se comparan con el volumen de altas anuales que registra el DIRCE.

Se señaló anteriormente que las condiciones de salida del mercado también tienen efectos económicos permanentes y que su regulación puede afectar sensiblemente a los fenómenos de movilidad empresarial. En septiembre de 2004 entró en vigor una nueva legislación en materia de quiebra de empresas. Esta regulación atiende a dos criterios principales. En primer lugar, crea un marco regulador único de las insolvencias patrimoniales que tiene como objetivos que los procedimientos sean rápidos, económicos, accesibles, simplificados y previsibles. Si se alcanzan estos objetivos, los efectos económicos relacionados con la movilidad empresarial incrementarán su importancia. En segundo lugar, la regulación apuesta por una concepción de la quiebra que permita el reflotamiento en aquellos casos en los que el empresario no quede inhabilitado para ello y tenga una firme voluntad de reemprender el proyecto frente a la concepción de liquidación definitiva. Estas medidas pueden mejorar los procedimientos de quiebra y reestructuración que están o han sido reformados ya en la mayoría de Estados miembros de la UE.

7.3

Financiación y tamaño empresarial

El acceso a la financiación es uno de los factores clave para la creación y el crecimiento de las empresas. Las encuestas a empresas que se publican en los informes del Observatorio Europeo de la PYME, editados por la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea, apuntan el acceso a la financiación como una de las limitaciones más importantes a que se enfrentan en su desarrollo las empresas pequeñas de la mayoría de países de la UE. El acceso a la financiación es el segundo obstáculo más importante para las PYME, después de la falta de personal laboral cualificado según la Encuesta de 2003 de la Red Europea de Investigación sobre la PYME.

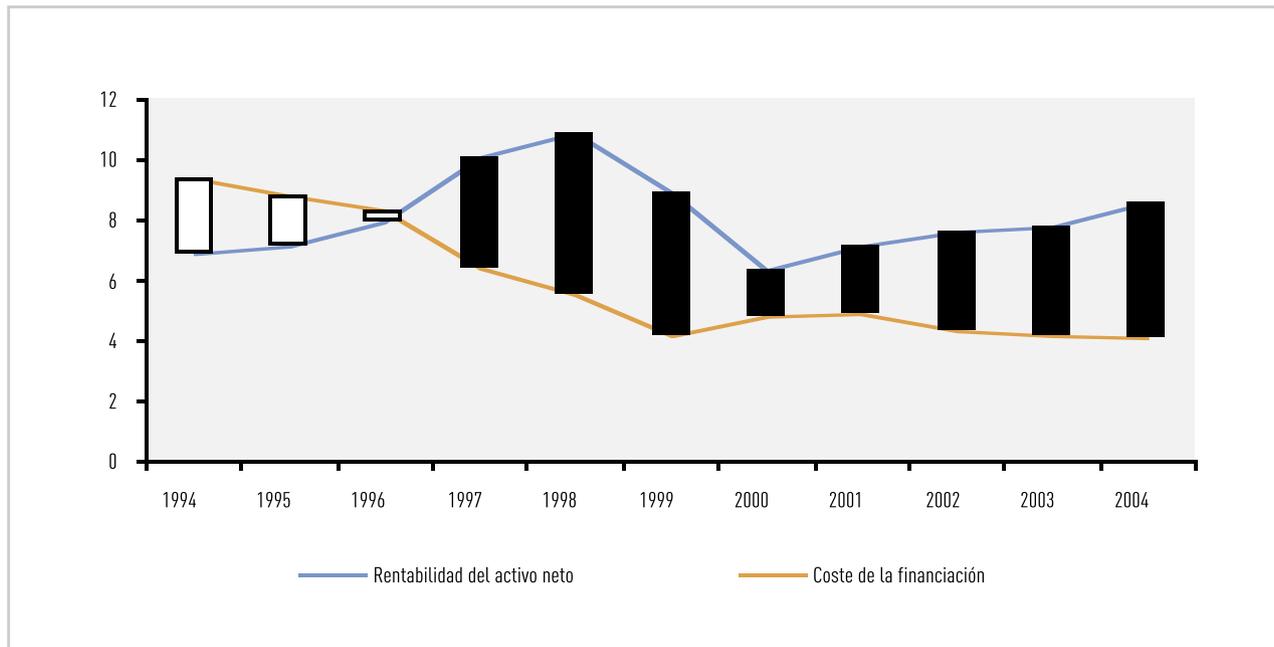
Durante los últimos años las empresas españolas se han beneficiado de condiciones de financiación muy favorables, según se ha detallado ya en el capítulo 4 de este Informe. El gráfico 2 describe cómo ha evolucionado en una muestra representativa de las empresas españolas el coste de la financiación y la rentabilidad de los activos. Desde el año 1997, la rentabilidad económica media supera el coste de la financiación. Este apalancamiento positivo ha sido una de las bases de la larga etapa de crecimiento económico acompañado de una elevada generación de empleo que ha experimentado la economía española. Al examinar la evolución de la rentabilidad de los activos netos y del coste de la financiación de las empresas se aprecian dos evoluciones diferenciadas. Por una parte, la rentabilidad de los activos presenta una fluctuación que parece relacionada con el ciclo,

la fluctuación se produce en torno a una rentabilidad media del 7,5%. Por otra parte, el coste de la financiación ha descendido de manera ininterrumpida hasta aproximarse a un coste del 3,5%. Ambas evoluciones indican que el descenso sistemático y sostenido del coste de la financiación, que en parte para España está relacionado con la integración monetaria en el euro, ha sido un factor clave que define el entorno favorable en el que han desenvuelto su actividad las empresas.

Sin embargo, al comparar los rasgos financieros de las empresas en función de su tamaño, se aprecian diferencias sistemáticas entre las empresas pequeñas y grandes. Para ilustrar algunas de estas diferencias se utilizarán datos de las empresas encuestadas por la Central de Balances del Banco de España que permiten una cuantificación relativamente precisa (véanse las publicaciones anuales: J. C. Fariñas y A. Martín Marcos, 2005).

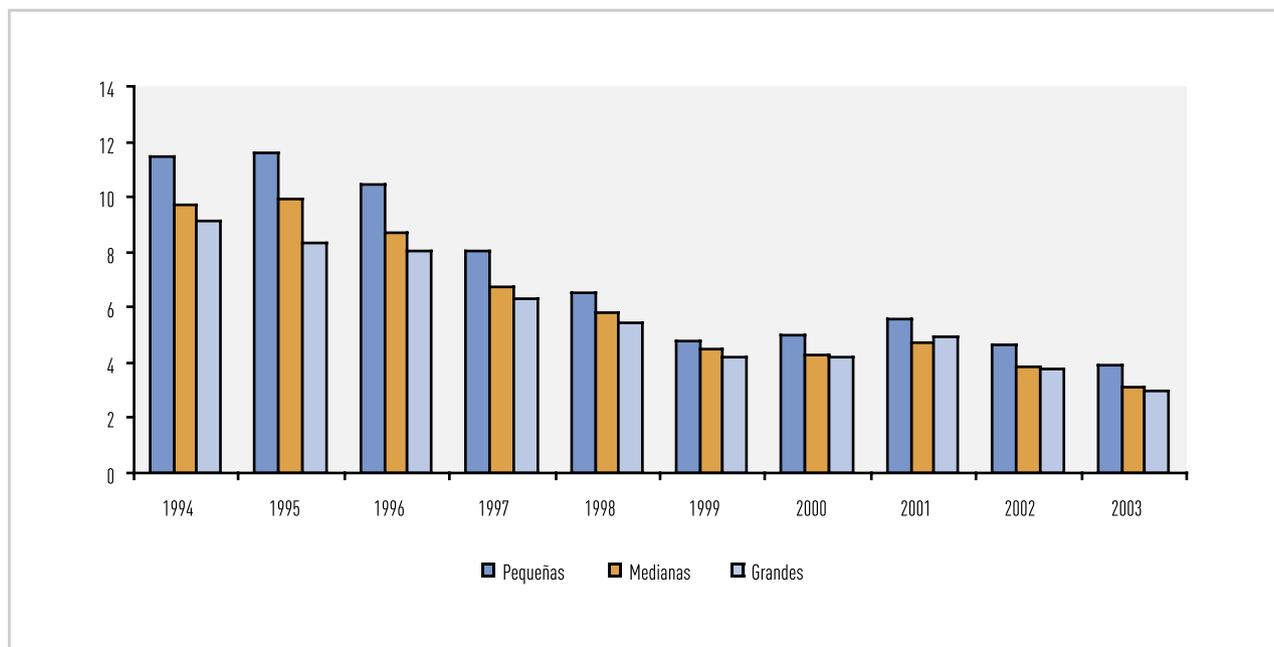
La primera diferencia se refiere a la estructura de los recursos que figuran en el balance de las empresas. Las empresas pequeñas obtienen de las entidades de crédito en torno a tres cuartas partes de los recursos con coste de que disponen y, de esta financiación, la mitad son recursos a corto plazo. Esta fuerte dependencia de los recursos ajenos a corto plazo de origen bancario contrasta con el mayor equilibrio entre recursos propios y ajenos de las empresas de mayor dimensión. Por otra parte, en el tramo de microempresas es frecuente que la

Gráfico 2.- Rentabilidad económica y coste de la financiación empresarial, 1994-2004



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la Central de Balances del Banco de España.

Gráfico 3.- Coste financiero y tamaño de las empresas, 1994-2003



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la Central de Balances del Banco de España.

Cuadro 2.- Diferencias de coste financiero entre empresas pequeñas y grandes

	Prima media durante el periodo 1991-2004 (en %)	Año 1991		Año 2004	
		Coste medio	Coste diferencial (en puntos porcentuales)	Coste medio	Coste diferencial (en puntos porcentuales)
Total empresas	20,0	13,2	2,6	3,4	0,7
Servicios	23,7	12,6	3,0	3,4	0,8
Industria	15,9	14,3	2,3	3,2	0,5
Construcción	7,2	13,8	1,0	3,7	0,3

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la Central de Balances del Banco de España.

financiación se base en la aportación patrimonial del empresario, lo que limita su crecimiento potencial. El segundo rasgo financiero que aparece asociado al tamaño de las empresas es el coste que éstas pagan por su financiación. El gráfico 3 ilustra un patrón sistemático entre el tamaño de la empresa y el coste de su financiación. El superior coste que pagan las empresas de menor dimensión es una característica que, de manera regular, se ha mantenido durante las últimas décadas, tanto en años con costes elevados de la financiación como en momentos de costes más reducidos. El cuadro 2 presenta una estimación, referida al año 1991 y 2004, de la prima media o diferencia porcentual en el coste de la financiación entre empresas pequeñas y grandes. La prima asciende al 20% para el conjunto de sectores. Si se toma como referencia el coste financiero medio del año 1991, cuando el coste medio de la financiación se situaba en torno al 13%, la diferencia de puntos porcentuales en el coste de la financiación entre empresas pequeñas y grandes era de 2,6 puntos porcentuales.

En el año 2004, con un coste medio situado en torno al 3,5%, el coste diferencial es de 0,7 puntos porcentuales. La información desagregada por sectores indica que tanto los costes medios de la financiación como los diferenciales entre empresas pequeñas y grandes presentan cierto grado de heterogeneidad sectorial.

La mayor dependencia de la financiación a corto plazo y el coste más elevado al que se enfrentan las empre-

sas pequeñas respecto a las grandes, reflejan no sólo diferencias en las características de ambos grupos de empresas sino también la influencia que tiene sobre ellas el funcionamiento de los mercados financieros. El mayor coste que soportan las empresas pequeñas se debe en parte al mayor riesgo de las operaciones financieras realizadas por este tipo de empresas, entre otros motivos por la mayor variabilidad de sus cuentas de resultados. Sin embargo, otra parte de la diferencia en el coste de la financiación entre empresas pequeñas y grandes es imputable a las instituciones crediticias, que mitigan los problemas de asimetría informativa típicos de los mercados financieros, cargando tipos de interés más elevados a las empresas de menor dimensión. La carencia de una reputación consolidada ante clientes y proveedores, que define una primera característica de estas empresas, su mayor incertidumbre comercial y tecnológica, la dificultad de señalar sus proyectos empresariales sin ponerlos en peligro, son, junto a otras características, factores que conducen a que las empresas más pequeñas y más jóvenes hagan frente a costes financieros más elevados. La aportación de garantías por parte de las empresas a las entidades de crédito es un mecanismo que permite reducir o atenuar los problemas de racionamiento del crédito y la magnitud del diferencial de costes señalado.

El mercado resuelve mal los problemas de asimetría informativa. Las microempresas no deben cargar con unos mayores costes financieros, en parte impu-

tables a los mercados financieros, por el hecho de ser empresas pequeñas y/o jóvenes. Los problemas de asimetría informativa típicos de los mercados financieros, son resueltos por las instituciones financieras cargando tipos de interés superiores a los preferenciales, pidiendo mayores garantías o racionando el volumen de crédito. Por esta razón es importante que las políticas públicas instrumenten actuaciones que atenúen este tipo de problemas, que influyen negativamente sobre las microempresas.

Las dos líneas de actuación clásicas para atenuar los problemas señalados son el capital riesgo y las fórmulas de garantía recíproca. El desarrollo de ambas figuras ha aumentado sensiblemente en España durante los últimos años, aunque debe profundizarse su alcance y extensión para mitigar las asimetrías existentes en la financiación de las empresas pequeñas. La financiación es uno de los obstáculos principales en el desarrollo empresarial de las PYME, especialmente entre las que tienen un mayor potencial innovador. La situación del capital riesgo en España ha mejorado desde el punto de vista del incremento en el volumen de la inversión movilizada por las entidades de capital riesgo. Sin embargo, los datos disponibles indican también que sólo una pequeña parte del capital riesgo se dedica a operaciones de inicio o puesta en marcha de microempresas (véase Martí Pellón, J., 2005). En todo caso, el capital riesgo sólo es útil sólo para una pequeña parte de las PYME, aquellas con expectativas de un rápido crecimiento.

Una herramienta importante para resolver problemas de financiación de empresas en proceso de puesta en marcha son los microcréditos. El sector público puede contribuir a este objetivo ofreciendo incentivos fiscales para los inversores que proporcionen fondos a los proveedores de microcréditos. En todo caso, los programas de microcréditos deben tender hacia una mayor autonomía, permitiendo una reducción gradual del apoyo del sector público. En España destacan la línea del ICO para microcréditos a personas físicas y microempresas con dificultades de acceso a los canales habituales del sistema financiero. Asimismo la línea de microcréditos para mujeres emprendedoras y empresarias desarrollada por la Dirección General de Política de la PYME en colaboración con otras instituciones.

7.4

Externalidades territoriales y microempresas

La actividad empresarial ligada a la creación de empresas no se distribuye de forma homogénea en el territorio. Al contrario, se trata de una actividad que está fuertemente concentrada desde el punto de vista geográfico, con aglomeraciones de empresas que tienen un cierto perfil de especialización que las diferencia de otras aglomeraciones también localizadas en el territorio. A. Segarra et al. (2002) proporciona evidencia que indica que los factores que influyen sobre la demografía empresarial están condicionados por el territorio en que se produce la creación de empresas.

La concentración de empresas en torno a una localización pone de manifiesto la existencia de efectos externos ligados al territorio. Las ventajas que se manifiestan a través de dichos efectos externos pueden estar asociadas con elementos muy variados: disponibilidad de materias primas, de servicios externos para las empresas, de mano de obra cualificada, existencia de infraestructuras, localización de una empresa de gran dimensión con subcontratación significativa... Aunque los motivos causantes de estas externalidades pueden ser variados, lo relevante es su influencia sobre la actividad empresarial y, en concreto, sobre la creación de empresas. Allí donde el éxito de la empresa depende, en parte, del entorno, existen externalidades asociadas al territorio. Al tratarse de transacciones que el mercado no registra, la identificación de estas externalidades no es fácil. El criterio de identificación más sencillo lo proporcionan las propias aglomeraciones de empre-

sas al poner de manifiesto, ellas mismas, la existencia de este tipo de externalidades.

Las externalidades definen un tercer eje de actuación de las políticas públicas dirigidas al sector de empresas de pequeña dimensión. Las políticas públicas orientadas hacia este tipo de empresas deben definirse teniendo en cuenta su dimensión territorial. Las Administraciones públicas deben fomentar aquellas externalidades ligadas al territorio que tienen un influjo importante sobre la actividad empresarial y, en particular, sobre la movilidad asociada con la creación y desaparición de empresas.

Para que en un territorio surjan empresas es necesario disponer de un entorno científico adecuado y de una cultura emprendedora. Ambos requisitos se tienen que apoyar en un entorno empresarial general que sustente los nuevos negocios y les permita buscar sinergias con otras empresas, encontrar financiación, clientes, proveedores, servicios... Todo ello hace que existan zonas geográficas más propicias a la creación de empresas.

La tarea de crear un entorno empresarial favorable requiere, por tanto, de políticas de apoyo a las instituciones relacionadas con el desarrollo regional y tecnológico y con las infraestructuras y servicios necesarios para la creación de empresas. Los instrumentos disponibles para ello son muy variados; cabe señalar, entre otros, los cursos de formación en gestión empresarial, asesoramiento, incentivos

económicos, infraestructuras de soporte y acogida a emprendedores... Dentro de este ámbito han surgido los llamados Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEI), cuya misión principal es ofrecer apoyo individual y personalizado a los empresarios que deseen crear una nueva empresa, y en especial a aquéllas con carácter innovador o diversificador, ofreciendo un sistema completo e integrado de servicios a las PYME, como búsqueda de información, apoyo en la búsqueda de mercados potenciales y servicios de infraestructura, entre otros. Asimismo, cabe señalar el proyecto INFOBUSINESS que se realiza en colaboración entre la Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos de España (APTE) y la Asociación Nacional de Centros Europeos de Empresas e Innovación (ANCES) y cuyo objetivo es la creación de empresas. Según la información proporcionada por la Dirección General de Política de la PYME (2004), durante los dos años de desarrollo del proyecto se han generado 89 nuevas empresas y se han promovido alrededor de 300 contactos empresariales que, en la mayoría de los casos, han dado lugar a nuevos negocios. Hay que señalar, para concluir, que el actual Gobierno ha dado un nuevo enfoque a las políticas de apoyo a las PYME. Una de sus prioridades más importantes es la promoción de nuevas fuentes de externalización, como cluster, redes, centros tecnológicos y otros servicios avanzados. Esta orientación y prioridades se han desarrollado a partir del año 2005.

7.5

Empresas pequeñas de base tecnológica

El cuarto criterio de actuación que se considera está relacionado con la innovación. Una de las cuestiones que ha centrado la atención de los análisis de la innovación es la creación de empresas de base tecnológica. Este concepto de empresas se refiere a entidades empresariales que requieren la generación o el uso intensivo de tecnologías, no totalmente maduras, para la generación de nuevos productos, procesos o servicios (Storey y Tether, 1998). El desarrollo de innovaciones a través de la creación de nuevas empresas depende del tipo de régimen tecnológico predominante. En contextos de mucha asimetría, las empresas de nueva creación son el mecanismo más habitual para desarrollar y difundir innovaciones. Sin embargo, donde las asimetrías en la producción de nuevos conocimientos son menores, la innovación tenderá a manifestarse dentro de los límites de las empresas ya existentes. En este tipo de situaciones la movilidad empresarial asociada con el cambio tecnológico será más reducida.

Durante los últimos años, se aprecia un creciente interés, tanto académico como político y social, por la creación de empresas de base tecnológica. Entre las razones de este creciente interés destacan su contribución al crecimiento económico y a la creación de nuevos tipos de empleo, y su capacidad tanto de generar conocimientos tecnológicos como de difundirlos. Uno de los campos que mejor ejemplifica en la actualidad la importancia de las microempresas como mecanismo de desarrollo de nuevas innovaciones, servicios y productos es el sector de

biotecnología. En esta actividad, junto a empresas ya consolidadas y de gran tamaño, están proliferando microempresas que tienen en universidades, hospitales, laboratorios farmacéuticos e industria agroalimentaria a sus principales clientes. Estas empresas se dedican, entre otras actividades, a la genómica funcional de plantas, a ofrecer servicios de secuenciación del ADN, a la producción de kits para el diagnóstico de enfermedades congénitas mediante mezcla con material genético, al desarrollo de tecnología celular in vitro para evitar la experimentación con animales. Estas son algunas actividades contenidas en registros mercantiles que ejemplifican el tipo de microempresas que se están desarrollando en la actualidad en el sector de la biotecnología. Otras áreas donde se desarrollan las empresas de base tecnológica son la informática, las comunicaciones, la mecánica de precisión, la química fina, la electrónica, la instrumentación...

Las microempresas de base tecnológica son sólo una pequeña parte de las más de 350.000 empresas que se crean en promedio cada año durante el último quinquenio. No existen estimaciones fiables, pero, teniendo en cuenta la situación de otros países de la UE y el desfase tecnológico de España respecto a estos países, el número de microempresas de base tecnológica de nueva creación se situará en torno al 1% del total de las empresas creadas, es decir, en torno a 3.500 empresas. Es un conjunto empresarial que está compuesto por empresas expertas tecnológicamente en campos altamente especializados, que

se basan en el conocimiento científico y tecnológico para mantener su competitividad, que tienden a ser las primeras en el mercado y no tanto a proteger sus innovaciones, que realizan elevadas inversiones en programas de investigación y desarrollo, que crean numerosos productos sustitutivos y que hacen aplicación de tecnologías avanzadas en nichos de mercado.

Las empresas de base tecnológica tienen dos componentes específicos que las identifican. En primer lugar, se trata de empresas muy pequeñas que ocupan poco personal y que producen bienes y servicios con alto valor añadido. En segundo lugar, tienden a relacionarse con las universidades, institutos o centros de investigación donde se desarrollan tecnologías en áreas de conocimientos similares a las que dichas empresas requieren para su desarrollo y actualización tecnológica. En general, complementan el esfuerzo realizado por las grandes empresas y acometen los procesos de innovación tecnológica de mayor riesgo, por lo que ambas pueden coexistir en el desarrollo tecnológico y en los procesos de innovación.

El principal activo de las empresas de base tecnológica es el conocimiento tecnológico y el know-how que posean sus miembros. En la creación de este tipo de empresas son importantes dos tipos de procesos conocidos en la jerga de este campo con los nombres de spin-offs y spin-out. En el primer grupo se encuentran las empresas creadas por trabajadores con experiencia profesional en empresas grandes, que aprovechan dicha experiencia para desarrollar algún proyecto a través de su propia empresa. En el segundo grupo se encuentran empresas creadas por personal de centros públicos de investigación, universidades o en colaboración con éstos. Hay que señalar que los spin-offs que se producen a partir de grandes empresas, así como las asociaciones entre empresas y centros públicos de investigación, son mecanismos que están incrementando su importancia en el sistema de innovación.

Los elementos que motivan a un empresario a constituir una empresa de base tecnológica son el

interés por el tipo de trabajo y la percepción de una oportunidad de negocio. Adicionalmente, existen numerosas barreras a su constitución. Cabe señalar las barreras culturales, las barreras legales y las barreras financieras. En España, la falta de cultura emprendedora, los débiles vínculos entre la actividad investigadora y la empresarial, los problemas de compatibilidad entre la actividad académica e investigadora, así como la falta de fondos para financiar las primeras etapas de desarrollo de estas empresas, son algunos de los obstáculos más importantes.

Las políticas públicas dirigidas hacia las empresas pequeñas de base tecnológica se inscriben en el ámbito de las políticas científicas y tecnológicas. Dado que en la mayoría de los casos estas entidades son microempresas, deben destacarse tres criterios de actuación. En primer lugar, para estas empresas es especialmente importante reducir al máximo las regulaciones de entrada al mercado, pues son más sensibles a este tipo de restricciones que otras empresas. En segundo lugar, es clave facilitar la movilidad del personal investigador entre el sistema público de I+D y las empresas. En tercer lugar, la disponibilidad de recursos financieros es con frecuencia un factor crítico en los procesos de creación de este tipo de empresas.

Adicionalmente, los criterios de política más adecuados a este tipo de empresas deben adaptarse al perfil profesional de sus promotores. En muchos casos se trata de empresarios que han trabajado en una gran empresa y que, apoyándose en esa experiencia, crean una empresa de base tecnológica. En circunstancias como ésta, la expectativa de fracaso es muy elevada. La tasa de mortalidad de microempresas de base tecnológica más que duplica la tasa media de mortalidad del conjunto de empresas. En consecuencia, es importante igualar las condiciones de acceso a la prestación de desempleo en situaciones de este tipo, con las condiciones del Régimen General de la Seguridad Social. Ésta u otras medidas que atenúen los efectos negativos derivados de la elevada mortalidad empresarial, serán un mecanismo que

favorezca los procesos de creación de este tipo de empresas. En el diseño de este tipo de medidas es importante garantizar que no den lugar a un fraude en los fondos de la Seguridad Social.

Por último, las medidas más importantes que se han adoptado en España para apoyar a las empresas de base tecnológica tienen un origen relativamente reciente. En el ámbito de la creación y consolidación de este tipo de empresas se viene desarrollando la iniciativa NEOTEC a través del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI). Esta iniciativa pretende impulsar nuevos proyectos empresariales y apoyar su transformación en entidades profesionales, viables y con perspectivas de crecimiento. Los instrumentos de actuación se han definido en función de cada una de las tres fases iniciales del ciclo de vida de la empresa de base tecnológica. En la fase denominada "idea innovadora", que comprende desde la concepción de la idea innovadora hasta la creación de la empresa, el principal objetivo es ofrecer un servicio de asistencia y asesoramiento al innovador. En la fase "creación de empresa", el objetivo es apoyar a los mejores proyectos empresariales a través de los créditos "semilla", concedidos por medio de los proyectos NEOTEC. El CDTI concede préstamos sin garantías adicionales a sociedades mercantiles en sus primeros meses de vida. En la fase "capital riesgo", se incentiva a las entidades de capital riesgo para que inviertan en empresas tecnológicas de menos de dos años de funcionamiento.

Una de las herramientas más importantes para la consolidación de este proyecto es la Red NEOTEC formada por todos los agentes que prestan servicios a los nuevos emprendedores que invierten en tecnología como elemento competitivo: universidades y centros de investigación; centros de innovación y tecnología; incubadoras; inversores privados...

Según la información proporcionada por la Dirección General de Política de la PYME (2004), esta iniciativa ha logrado crear 200 nuevas empresas en el primer trienio de vigencia del programa. Para concluir, la nueva legislación en materia de quiebra de empresas, en vigor desde septiembre de 2004, incluye medidas que atenúan los efectos negativos derivados de la mortalidad empresarial, especialmente elevada en las empresas de base tecnológica. Esta nueva normativa puede ser un mecanismo que favorezca los procesos de creación de este tipo de empresas.

8

El tejido de la PYME por comunidades autónomas

Fernando Coral Polanco (Universidad de Alcalá y SERVILAB)

8.1

Densidad regional de las PYME españolas

En este capítulo se analiza la estructura del tejido productivo constituido por las pequeñas y medianas empresas españolas a escala regional. El ámbito, pues, al que se hará referencia es el de cada una de las comunidades autónomas (CC.AA.), más Ceuta y Melilla.

El cuadro 1 muestra cómo se distribuyen las empresas españolas entre las 17 comunidades autónomas españolas, más Ceuta y Melilla, con los datos tabulados del DIRCE a 1 de enero de 2005 (que, por homogeneidad con la presentación de los restantes cuadros de este Informe, y como en los restantes de este mismo capítulo, se fecha en 2004). En el cuadro se ha sombreado en color gris las comunidades que, por el número de empresas que albergan, pueden considerarse las de mayor tamaño. Dentro de este grupo se encuentran las comunidades de Cataluña (que abarca el 18,51% del total de empresas españolas), Andalucía (15,16), Madrid (14,89) y la Comunidad Valenciana (10,75). Estas cuatro comunidades absorben prácticamente el 60% del conjunto nacional de empresas. En un segundo grupo, sombreadas en tono turquesa, están cinco comunidades (Galicia, Castilla y León, País Vasco, Canarias y Castilla-La Mancha) que, siguiendo el mismo criterio, tienen un tamaño medio. Los porcentajes de empresas de estas regiones fluctúan desde el 5,39% de Galicia, hasta el 3,79% de Castilla-La Mancha. En conjunto, estos cinco territorios comprenden el 24% del total nacional de unidades productivas. Finalmente,

se han dejado sin sombreado las comunidades de menor tamaño. Este grupo incluye, en realidad, nueve territorios (ocho comunidades y Ceuta y Melilla), cuyos porcentajes en el total de empresas españolas no superan, en ninguno de ellos, el 3%, de modo que entre todos tienen un peso conjunto que equivale, aproximadamente, al 16% del número total de empresas españolas.

Hasta ahora se ha considerado el tamaño de las comunidades teniendo en cuenta su participación dentro del total nacional de empresas. No obstante, esta participación varía, considerablemente en algunos casos, según el estrato de tamaño de las unidades productivas. Siguiendo la misma clasificación por comunidades autónomas que se ha reflejado ya en los sombreados del cuadro 1, y dentro del primer grupo, Cataluña y Madrid tienen porcentajes de participación más importantes entre las medianas y grandes empresas. Sobre todo en el caso de Madrid, cuya absorción de grandes empresas alcanza casi el 32%. Andalucía y la Comunidad Valenciana presentan, en cambio, un comportamiento opuesto, de modo que su peso se reduce manifiestamente en el estrato de las grandes empresas. En el segundo grupo de comunidades autónomas, es decir, el que integra a aquellas con una participación individual media en el total nacional, existe una característica común: estos territorios también pierden peso en los estratos de empresas medianas y grandes. La excepción en este grupo es el País Vasco, que, de la misma manera que

Cuadro 1.- Distribución de las empresas por CC.AA., 2004

(Número de empresas y porcentajes)

Comunidades autónomas	TOTAL	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	Grandes
NACIONAL	3.060.409	1.572.256	1.305.527	155.984	22.624	4.018
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Andalucía	463.872	239.659	198.476	22.398	2.976	363
	15,16	15,24	15,20	14,36	13,15	9,03
Aragón	89.907	46.011	38.662	4.542	591	101
	2,94	2,93	2,96	2,91	2,61	2,51
Asturias (Principado de)	68.063	35.280	29.493	2.846	373	71
	2,22	2,24	2,26	1,82	1,65	1,77
Baleares (Illes)	86.950	44.337	37.966	4.079	480	88
	2,84	2,82	2,91	2,62	2,12	2,19
Canarias	127.850	62.399	57.627	6.616	1.059	149
	4,18	3,97	4,41	4,24	4,68	3,71
Cantabria	36.475	17.906	16.511	1.781	245	32
	1,19	1,14	1,26	1,14	1,08	0,80
Castilla-La Mancha	118.284	59.991	51.719	5.916	597	61
	3,86	3,82	3,96	3,79	2,64	1,52
Castilla y León	159.056	83.031	68.298	6.797	828	102
	5,20	5,28	5,23	4,36	3,66	2,54
Cataluña	566.354	292.943	236.593	31.341	4.637	840
	18,51	18,63	18,12	20,09	20,50	20,91
Comunidad Valenciana	329.121	160.049	147.715	18.572	2.465	320
	10,75	10,18	11,31	11,91	10,90	7,96
Extremadura	61.758	33.989	25.030	2.417	293	29
	2,02	2,16	1,92	1,55	1,30	0,72
Galicia	185.557	91.610	84.372	8.401	1.013	161
	6,06	5,83	6,46	5,39	4,48	4,01
Madrid	455.561	251.036	176.194	22.666	4.389	1.276
	14,89	15,97	13,50	14,53	19,40	31,76
Murcia	85.020	39.976	39.005	5.279	659	101
	2,78	2,54	2,99	3,38	2,91	2,51
Navarra	40.646	21.949	15.822	2.371	436	68
	1,33	1,40	1,21	1,52	1,93	1,69
País Vasco	156.992	77.261	69.626	8.465	1.397	243
	5,13	4,91	5,33	5,43	6,17	6,05
La Rioja	21.554	10.804	9.357	1.233	150	10
	0,70	0,69	0,72	0,79	0,66	0,25
Ceuta y Melilla	7.389	4.025	3.061	264	36	3
	0,24	0,26	0,23	0,17	0,16	0,07

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

Cuadro 2.- Número de empresas en términos de la población, 2004

	Empresas por 1.000 habitantes			Empresas por 10.000 h.		Empresas por 100.000 h.
	TOTAL	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	Grandes
Total nacional	70,85	36,40	30,22	3,61	5,24	9,30
Andalucía	60,34	31,18	25,82	2,91	3,87	4,72
Aragón	71,95	36,82	30,94	3,63	4,73	8,08
Asturias	63,39	32,86	27,47	2,65	3,47	6,61
Baleares (Illes)	91,04	46,42	39,75	4,27	5,03	9,21
Canarias	66,74	32,58	30,08	3,45	5,53	7,78
Cantabria	65,75	32,28	29,76	3,21	4,42	5,77
Castilla-La Mancha	63,98	32,45	27,97	3,20	3,23	3,30
Castilla y León	63,78	33,29	27,39	2,73	3,32	4,09
Cataluña	83,12	43,00	34,73	4,60	6,81	12,33
Comunidad Valenciana	72,44	35,23	32,51	4,09	5,43	7,04
Extremadura	57,43	31,61	23,28	2,25	2,72	2,70
Galicia	67,45	33,30	30,67	3,05	3,68	5,85
Madrid	78,48	43,25	30,35	3,90	7,56	21,98
Murcia	65,67	30,88	30,13	4,08	5,09	7,80
Navarra	69,51	37,54	27,06	4,05	7,46	11,63
País Vasco	74,22	36,53	32,92	4,00	6,60	11,49
La Rioja	73,42	36,80	31,87	4,20	5,11	3,41
Ceuta y Melilla	51,79	28,21	21,46	1,85	2,52	2,10

Nota: Para calcular los valores presentados en este cuadro se han tomado las cifras de población correspondientes a enero de 2004, por ser este el último dato oficial disponible.

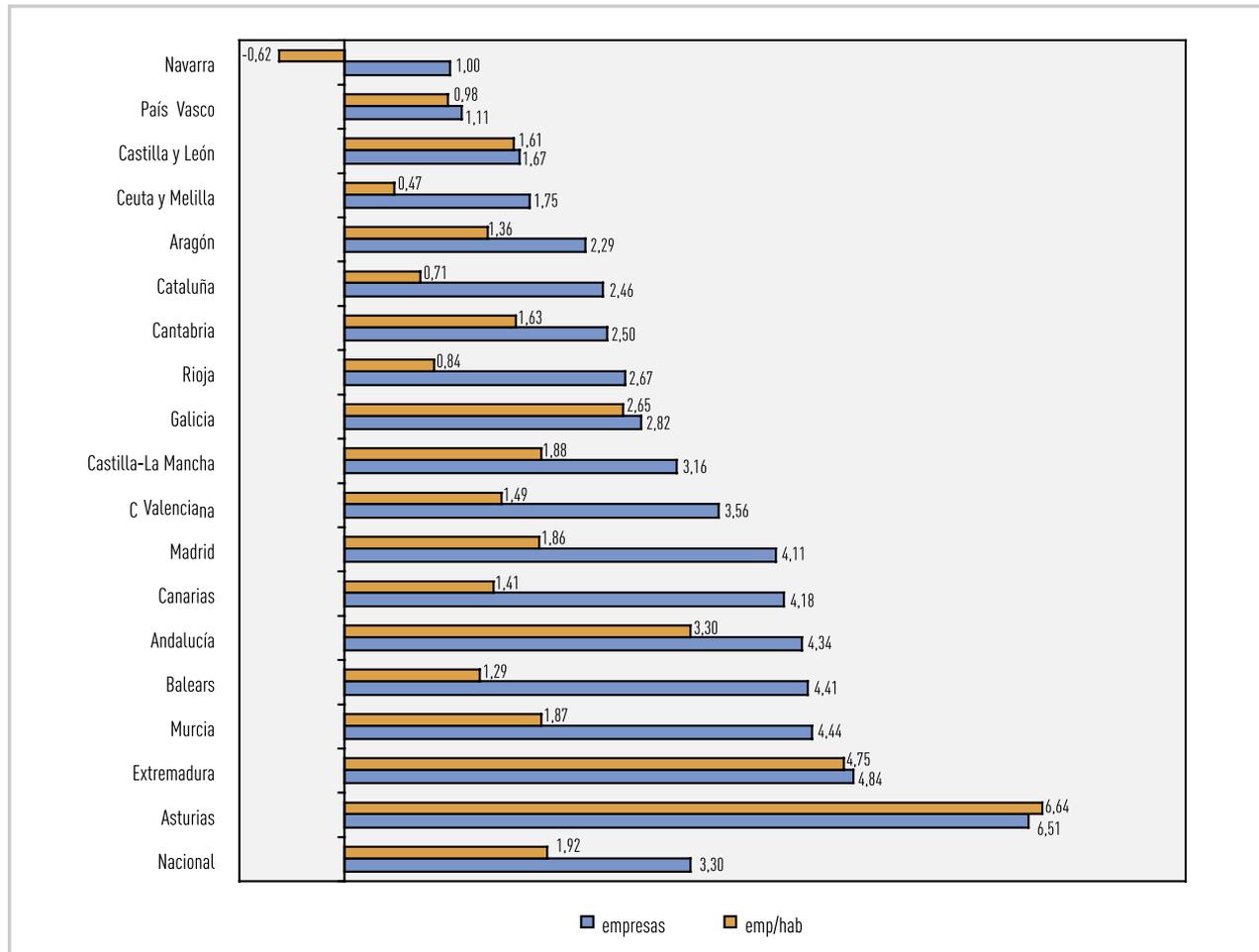
Micro sin = microempresas sin asalariados; Micro con = microempresas de 1 a 9 asalariados.

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, y, para las cifras oficiales de población, INE.

Cataluña y Madrid, aumenta su importancia en los dos estratos superiores de tamaño empresarial. En el tercer grupo, grosso modo, la pauta es semejante a la del segundo, aunque quizá convenga resaltar la excepción de Navarra. En definitiva, y más allá de los perfiles propios de cada uno de esos tres grupos de comunidades, hay cuatro de ellas (Cataluña, Madrid, País Vasco y Navarra) que presentan un rasgo distintivo común: el mayor peso que suponen, dentro de su estructura empresarial por tamaños, los dos estratos superiores.

Pero el tamaño de las comunidades autónomas, basado simplemente en su número de empresas, no es una medida suficiente para evaluar la importancia relativa de cada una de ellas. Así, puede expresarse también el número de empresas en términos de la población de cada territorio. Esta medida puede considerarse un indicador de la densidad de las empresas, y, en cierta forma, ofrece una representación de la intensidad relativa con que se desarrolla la actividad empresarial en las distintas regiones.

Gráfico 1.- Crecimiento promedio anual del número absoluto de empresas y del número de empresas por habitante, 1998-2004
(Porcentajes)



Nota: Los datos están expresados en porcentajes, y corresponden a la tasa media acumulativa anual.

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, y, para las cifras oficiales de población, INE.

Los datos sombreados en el cuadro 2 representan valores cuya dimensión es superior al correspondiente dato nacional. En 2004 –en realidad, ya se ha dicho, a 1 de enero de 2005– existían en España 70,85 empresas por cada 1.000 habitantes; de éstas, 66,62 eran microempresas, y 3,61 pequeñas empresas. Asimismo, en el conjunto del territorio nacional se contabilizaban 5,24 medianas empresas por cada 10.000 habitantes, y 9,3 grandes por cada 100.000.

Sólo las comunidades de Cataluña, Madrid y País Vasco tienen una densidad empresarial superior al

promedio nacional en todos los estratos de tamaño. Andalucía representa un caso ciertamente particular: en esta comunidad se encuentran más del 15% de las empresas españolas, y, sin embargo, el número de empresas en términos de su población (60,34 por cada 1.000 habitantes) es uno de los más bajos de todo el país, de modo que sólo Extremadura (57,43) y Ceuta y Melilla (51,79) presentan datos inferiores. Baleares es la comunidad con el total de empresas por habitante más alto (91,04 por cada 1.000 habitantes), y lo mismo sucede en los dos estratos de microempresas, con 46,42 microem-

presas sin asalariados –y 39,75 microempresas con asalariados– por cada 1.000 habitantes. Las comunidades de La Rioja, Aragón y Baleares comparten la característica de presentar una densidad empresarial mayor al promedio nacional en los dos grupos de microempresas y en las pequeñas empresas, pero no en las medianas y grandes. Por otra parte, las comunidades cuyas cifras de densidad son inferiores al promedio nacional en todos los estratos de tamaño son, además de la ya comentada Andalucía, Asturias, Cantabria, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Extremadura, y Ceuta y Melilla.

A continuación se evalúan las tendencias recientes, desde 1998, observadas en las cifras de empresas por comunidades autónomas que se han presentado hasta aquí. Una primera e interesante aproximación resulta de la comparación de las tasas de crecimiento del número absoluto de empresas y del número de empresas por habitante (gráfico 1).

En el gráfico 1 se han ordenado las comunidades de acuerdo con el crecimiento del número absoluto de empresas. El gráfico muestra diversos aspectos de interés. Así, entre 1998 y 2004 el número de empresas del conjunto de la economía ha crecido a un ritmo medio anual del 3,3%, mientras el número de empresas por habitante lo ha hecho al 1,92%. Esto implica que la población ha aumentado, aproximadamente, a una tasa del 1,38% anual. En los últimos seis años, como es bien sabido, se ha producido en España una importante entrada de emigrantes. A pesar de ello, el incremento del número de empresas por habitante se ha mantenido en unas cifras muy estables. Es importante resaltarlo. En las comunidades con un crecimiento poblacional más alto, Baleares y Canarias (con un promedio anual de 3,12 y 2,77%, respectivamente), se observan también las diferencias más importantes entre las dos tasas representadas en el gráfico 1. En aquellas regiones donde la población ha crecido más lentamente –como en los casos de Galicia,

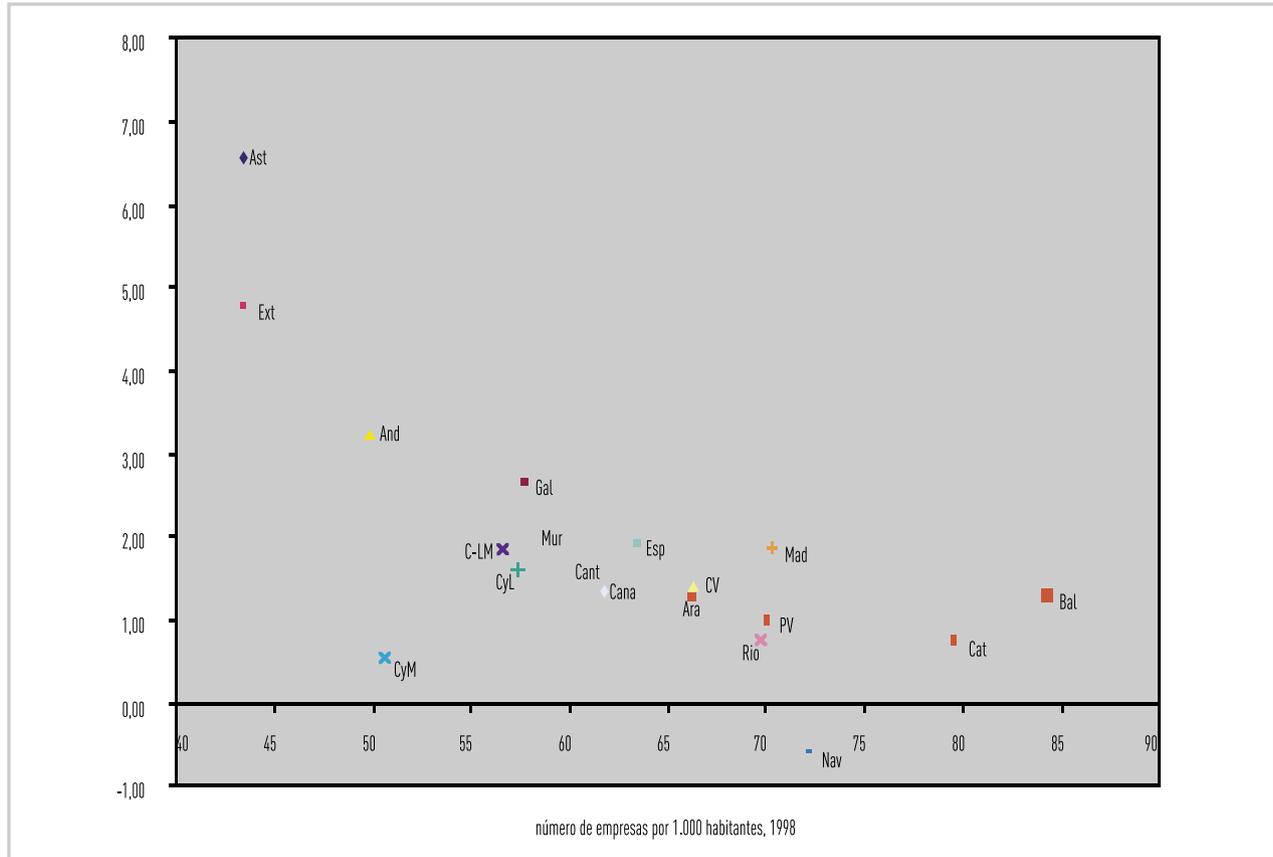
Extremadura o Castilla y León–, las dos barras contiguas que ilustran los niveles de las tasas de crecimiento tienen, en cambio, una dimensión semejante.

Las cuatro comunidades con las más altas tasas de incremento del número absoluto de empresas –Asturias (6,51% de promedio anual entre 1998 y 2004), Extremadura (4,84%), Murcia (4,44%) y Baleares (4,41%)– pertenecen al grupo de regiones sin sombreado en el cuadro 1, esto es, al grupo que muestra los más bajos porcentajes individuales de absorción de empresas; en otras palabras, se trata de territorios cuyo tamaño absoluto, en términos de su parque empresarial, es reducido. También estas comunidades, con la notable excepción de Baleares, se caracterizan por sus bajos niveles de densidad empresarial. No debe extrañar, en todo caso, que exista en ellas una relación entre el alto ritmo de expansión de su número de empresas y su reducido tamaño, en términos absolutos y relativos: el contar, precisamente, con un número de empresas más bien reducido es lo que, eventualmente, les ha permitido crecer más deprisa; son, por tanto, comunidades con un mayor potencial de expansión, si bien se trata de una proposición que hay que avanzar con cautela, y no tomar como regla general.

En el gráfico 2 se ilustra la relación entre el tamaño relativo inicial de cada comunidad (en 1998) y su tasa de crecimiento posterior, hasta 2004. La disposición de los puntos demuestra que, en efecto, el número de empresas por habitante ha tendido a aumentar más rápidamente en las comunidades con una densidad empresarial inicial más reducida. Asimismo, el cálculo del coeficiente de correlación entre las dos variables (tamaño inicial y crecimiento) arrojó un valor alto: $-0,7028^1$. Por tanto, la evidencia obtenida refrenda que, entre 1998 y 2004, se ha producido una aproximación –y, por tanto, convergencia, en este sentido– entre las densidades empresariales de las distintas regiones españolas.

¹ Como es bien conocido, cuando existe una asociación perfectamente lineal entre dos variables este coeficiente es igual a uno (en términos absolutos).

Gráfico 2.- Evolución de la densidad empresarial de las comunidades autónomas, 1998-2004



Nota: Ast = Asturias, Ext = Extremadura, And = Andalucía, Gal = Galicia, Mur = Murcia, C-LM = Castilla-La Mancha, CyL = Castilla y León, Cant = Cantabria, Esp = España, Cana = Canarias, CV = Comunidad Valenciana, Ara = Aragón, Mad = Madrid, CyM = Ceuta y Melilla, PV = País Vasco, Rio = La Rioja, Nav = Navarra, Cat = Cataluña, y Bal = Balears.
Fuentes: Elaborado con los datos del DIRCE, y, para las cifras oficiales de población, INE.

En el caso de Asturias cabe apuntar, igualmente, que se trata de la única región donde la tasa de crecimiento de las empresas por habitante (6,61%) ha sido superior al número absoluto de unidades productivas (6,51%) en este período, lo que se ha producido como consecuencia de un decrecimiento poblacional: esta comunidad contaba en 1998 con un total de 1.081.834 habitantes, mientras en 2004 la cifra se había reducido a 1.073.761.

8.2

Análisis sectorial

El objetivo de este apartado es el de presentar una descripción sumaria de la estructura productiva de las PYME españolas a escala regional. Un primer enfoque de este análisis sectorial consiste en observar cómo se distribuyen las empresas de cada sector entre las distintas comunidades autónomas. En el cuadro 4 se ofrecen las cifras de esta distribución. Para establecer si en alguna de las ramas de actividad existe una alta concentración territorial de las empresas, el cuadro muestra en su última fila el índice Cs^2 de concentración regional de las unidades productivas. Como se explicó en el capítulo 1 de este mismo Informe, cuando la concentración espacial de las empresas es alta, este índice arroja valores superiores a 0,25. Sólo en el caso de las industrias extractivas ($Cs = 0,2524$) se puede hablar, de acuerdo con este criterio, de un importante grado de concentración territorial. De tal forma que las empresas del resto de actividades se distribuyen entre las regiones de una manera que no diverge significativamente respecto de las pautas nacionales de asignación de las unidades productivas. Estas pautas son las que se presentan en la primera columna del cuadro 1.

El cuadro 3 es una buena herramienta analítica para comprobar la ya comentada homogeneidad entre las ramas productivas, en relación con el reparto espacial de las empresas. Ya se apuntó como Cataluña, Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana absor-

ben, en conjunto, casi el 60% del número total de empresas. Como se demuestra en el cuadro 3, en 13 de las 14 actividades económicas estas mismas cuatro comunidades ocupan los primeros lugares, en función de sus porcentajes de participación en los totales de empresas de las distintas ramas. La única actividad diferente es la de las industrias extractivas, en la que se encuentran Galicia y Castilla y León sustituyendo las ausencias de Cataluña y Madrid. Precisamente, según ya se ha señalado, esta rama es la única que presenta un alto grado de concentración territorial de las unidades productivas, lo que implica una importante discrepancia frente a los parámetros nacionales de distribución espacial de las empresas.

El cuadro 5 presenta un análisis similar al del cuadro 4, pero concentrándose en los totales de microempresas sin asalariados de cada rama. Tampoco se presentan las cifras del número de micro sin, aunque el lector puede hallar en el cuadro 1 los totales sectoriales por estratos de tamaño y comunidad autónoma. En este nuevo cuadro se han ordenado las comunidades en función de su porcentaje de participación en el total nacional de microempresas sin asalariados (véase cuadro 1). Cataluña es la comunidad autónoma que mayor número de empresas micro sin, dentro del total español, absorbe (18,63%); le siguen Madrid

² En el capítulo 1, en la nota a pie de página 9, se explica el cálculo y la interpretación de este índice.

Cuadro 3. - Cuatro primeras comunidades autónomas con mayor proporción de empresas, por actividades, 2004

(Porcentajes)					
Ramas de actividad	1ª región	2ª región	3ª región	4ª región	TOTAL
TOTAL	Cataluña 18,51	Andalucía 15,16	Madrid 14,89	C. Valenciana 10,75	59,30
Industrias extractivas	Andalucía 17,86	Galicia 14,12	Cast. y León 9,58	C. Valenciana 8,78	50,33
Manufacturas tradicionales	Cataluña 20,53	Andalucía 13,94	C. Valenciana 12,33	Madrid 11,13	57,94
Manufacturas intermedias	Cataluña 28,14	C. Valenciana 13,29	Andalucía 10,24	Madrid 9,94	61,60
Manufacturas avanzadas	Cataluña 25,89	Madrid 16,53	Andalucía 11,22	C. Valenciana 10,40	64,03
Producción y distrib. de energía eléctrica, gas y agua	C. Valenciana 15,34	Cataluña 12,98	Andalucía 10,87	Madrid 9,99	49,20
Construcción	Cataluña 18,93	Madrid 13,42	Andalucía 12,49	C. Valenciana 10,56	55,41
Comercio, reparación de vehículos de motor...	Andalucía 17,49	Cataluña 17,18	Madrid 12,38	C. Valenciana 11,19	58,24
Hostelería	Andalucía 16,56	Cataluña 15,06	Madrid 10,91	C. Valenciana 10,51	53,04
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Cataluña 20,07	Madrid 15,58	Andalucía 14,48	C. Valenciana 9,52	59,65
Intermediación financiera	Cataluña 17,41	Madrid 16,19	Andalucía 15,38	C. Valenciana 11,43	60,42
Actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales	Madrid 21,35	Cataluña 19,71	Andalucía 14,59	C. Valenciana 10,31	65,96
Educación	Madrid 19,07	Cataluña 17,14	Andalucía 14,55	C. Valenciana 10,00	60,76
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	Cataluña 21,13	Madrid 16,57	Andalucía 14,57	C. Valenciana 10,38	62,64
Otros servicios prestados a la comunidad	Cataluña 17,91	Madrid 15,14	Andalucía 14,15	C. Valenciana 10,78	57,97

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

(15,97%), Andalucía (15,24%)... Esta ordenación tiene la ventaja de facilitar la comprobación visual de la homogeneidad intersectorial en el reparto de las empresas por comunidades. Si efectivamente existe dicha homogeneidad, los porcentajes de cada columna deben reducirse a medida que nos trasladamos desde la fila superior hasta la inferior (observándose, naturalmente, en los distintos sectores un grado

razonable de simetría en la reducción). Y, en efecto, estas condiciones las satisfacen aproximadamente todas las ramas, excepto las industrias extractivas, y, en menor medida, la actividad de producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua. La divergencia de estas dos últimas actividades queda corroborada por los altos valores que muestra el índice Cs: 0,2684 y 0,2237, respectivamente.

Cuadro 4.- Distribución del total de empresas de cada rama entre las comunidades autónomas, 2004

(Cifras en número de empresas y porcentajes)

CC.AA.	Industrias extractivas		Manufactura tradicional		Manufactura intermedia		Manufactura avanzada		Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua		Construcción		Comercio, reparación de vehículos de motor...	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
NACIONAL	2.996	100,00	197.572	100,00	31.313	100,00	11.457	100,00	3.982	100,00	416.844	100,00	839.192	100,00
Andalucía	535	17,86	27.543	13,94	3.207	10,24	1.285	11,22	433	10,87	52.083	12,49	146.746	17,49
Aragón	147	4,91	6.270	3,17	1.219	3,89	475	4,15	116	2,91	13.933	3,34	23.569	2,81
Asturias	103	3,44	3.548	1,80	447	1,43	257	2,24	83	2,08	9.148	2,19	18.845	2,25
Balears	70	2,34	4.134	2,09	916	2,93	170	1,48	175	4,39	14.322	3,44	20.447	2,44
Canarias	54	1,80	5.190	2,63	627	2,00	251	2,19	237	5,95	15.350	3,68	37.030	4,41
Cantabria	27	0,90	1.910	0,97	311	0,99	118	1,03	35	0,88	5.412	1,30	9.759	1,16
Cast. y León	287	9,58	10.992	5,56	1.109	3,54	375	3,27	248	6,23	25.507	6,12	45.539	5,43
Castilla-LM	175	5,84	11.497	5,82	1.011	3,23	319	2,78	173	4,34	21.367	5,13	34.840	4,15
Cataluña	261	8,71	40.571	20,53	8.811	28,14	2.966	25,89	517	12,98	78.915	18,93	144.153	17,18
C. Valenciana	263	8,78	24.365	12,33	4.160	13,29	1.191	10,40	611	15,34	44.039	10,56	93.904	11,19
Extremadura	183	6,11	4.454	2,25	294	0,94	163	1,42	61	1,53	8.321	2,00	21.006	2,50
Galicia	423	14,12	12.385	6,27	1.552	4,96	552	4,82	205	5,15	26.514	6,36	55.266	6,59
Madrid	238	7,94	21.989	11,13	3.112	9,94	1.894	16,53	398	9,99	55.939	13,42	103.903	12,38
Murcia	105	3,50	6.031	3,05	1.145	3,66	280	2,44	138	3,47	12.712	3,05	25.321	3,02
Navarra	31	1,03	2.853	1,44	704	2,25	178	1,55	391	9,82	6.339	1,52	10.281	1,23
Pais Vasco	68	2,27	11.238	5,69	2.381	7,60	897	7,83	135	3,39	23.308	5,59	39.258	4,68
La Rioja	25	0,83	2.455	1,24	294	0,94	72	0,63	19	0,48	3.102	0,74	5.983	0,71
Ceuta y Melilla	1	0,03	147	0,07	13	0,04	14	0,12	7	0,18	533	0,13	3.342	0,40
Cs		0,2524		0,0809		0,1771		0,1318		0,1861		0,0498		0,0495

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE.

Para simplificar la exposición de los resultados en el resto de estratos de tamaño se ha construido el cuadro 6. En él se presentan los valores que ha arrojado el cálculo del índice Cs.

En el cuadro 6 se encuentran sombreadas las cel-

das cuyas cifras superan el valor crítico del índice Cs (0,25). Las industrias extractivas, en general, presentan una alta concentración territorial de sus empresas, pero sobre todo en los estratos de medianas y grandes empresas. Las discrepancias más importantes entre el grupo de medianas

	Hostelería		Transporte, almacenamiento y comunicaciones		Intermediación financiera		Actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales		Educación		Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social		Otros servicios prestados a la comunidad	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
	282.882	100,00	235.248	100,00	53.809	100,00	626.060	100,00	55.823	100,00	114.897	100,00	188.334	100,00
	46.843	16,56	34.059	14,48	8.278	15,38	91.352	14,59	8.121	14,55	16.741	14,57	26.646	14,15
	8.019	2,83	6.942	2,95	1.716	3,19	16.169	2,58	1.718	3,08	3.439	2,99	6.175	3,28
	8.786	3,11	5.837	2,48	1.138	2,11	11.338	1,81	1.476	2,64	2.574	2,24	4.483	2,38
	10.509	3,71	5.047	2,15	1.500	2,79	19.744	3,15	1.228	2,20	2.991	2,60	5.697	3,02
	15.592	5,51	10.960	4,66	2.075	3,86	26.321	4,20	1.968	3,53	4.541	3,95	7.654	4,06
	4.572	1,62	2.853	1,21	643	1,19	6.204	0,99	824	1,48	1.323	1,15	2.484	1,32
	18.717	6,62	11.928	5,07	2.745	5,10	23.452	3,75	2.891	5,18	5.349	4,66	9.917	5,27
	11.175	3,95	8.853	3,76	2.049	3,81	15.192	2,43	1.735	3,11	3.126	2,72	6.772	3,60
	42.614	15,06	47.223	20,07	9.370	17,41	123.387	19,71	9.569	17,14	24.273	21,13	33.724	17,91
	29.723	10,51	22.393	9,52	6.148	11,43	64.524	10,31	5.584	10,00	11.923	10,38	20.293	10,78
	7.256	2,57	4.115	1,75	992	1,84	8.099	1,29	1.110	1,99	2.017	1,76	3.687	1,96
	21.694	7,67	13.599	5,78	3.634	6,75	29.184	4,66	3.325	5,96	6.137	5,34	11.087	5,89
	30.867	10,91	36.647	15,58	8.714	16,19	133.669	21,35	10.644	19,07	19.039	16,57	28.508	15,14
	7.033	2,49	6.063	2,58	1.400	2,60	15.609	2,49	1.346	2,41	2.954	2,57	4.883	2,59
	2.841	1,00	3.857	1,64	653	1,21	7.979	1,27	740	1,33	1.095	0,95	2.704	1,44
	14.036	4,96	13.326	5,66	2.220	4,13	28.900	4,62	2.949	5,28	6.445	5,61	11.831	6,28
	2.013	0,71	1.127	0,48	430	0,80	3.634	0,58	426	0,76	650	0,57	1.324	0,70
	592	0,21	419	0,18	104	0,19	1.303	0,21	169	0,30	280	0,24	465	0,25
		0,0858		0,0388		0,0325		0,0801		0,0530		0,0486		0,0241

empresas de esta rama se encuentran en Castilla y León (que absorbe el 17,82% del total de medianas empresas dedicadas a las industrias extractivas, mientras a esta comunidad le corresponde tan sólo el 3,66% del conjunto nacional de medianas empresas), Galicia (17,82 y 4,48%, respectivamente), y

Cataluña, que, en contra de lo que sucede con los dos territorios anteriores, presenta una baja absorción dentro de esta actividad y estrato (9,9 frente a 20,5%). Entre las grandes empresas de esta rama, en cambio, destacan Madrid (con un porcentaje de participación en el conjunto de grandes empresas

Cuadro 5.- Distribución porcentual del total de microempresas sin asalariados de cada actividad por comunidades autónomas, 2004

Comunidades autónomas	Industrias extractivas	Manufactura tradicional	Manufactura intermedia	Manufactura avanzada	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	Construcción	Comercio, reparación de vehículos de motor...	Hostelería	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Intermediación financiera	Actividades inmobiliarias, de alquiler y servicios empresariales	Educación	Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	Otros servicios prestados a la comunidad
Cataluña	7,77	21,46	29,06	24,46	12,90	20,48	16,38	14,39	22,85	17,17	19,06	17,28	23,17	17,13
Madrid	11,21	13,78	10,96	17,30	12,44	15,78	11,97	10,68	16,74	16,45	21,83	22,38	17,55	14,72
Andalucía	21,02	13,54	11,36	13,28	7,89	9,62	18,82	17,70	12,57	15,70	15,13	13,06	14,11	14,73
C. Valenciana	7,77	9,36	11,19	9,30	8,41	9,45	10,98	9,73	9,80	11,37	9,82	8,94	10,47	10,98
Galicia	12,10	6,37	4,90	5,55	5,78	5,64	6,58	8,17	5,37	6,59	4,68	5,73	4,75	5,31
Castilla y León	9,81	6,22	3,45	3,41	8,10	6,13	5,70	7,51	4,82	5,20	3,86	4,72	4,31	5,74
País Vasco	0,64	4,49	3,63	5,36	2,79	6,78	4,30	4,26	6,49	3,38	4,31	4,92	4,67	6,17
Canarias	1,53	3,19	3,14	2,81	4,08	3,57	4,14	4,65	3,46	3,98	4,16	3,73	3,85	3,88
Castilla-La Mancha	6,50	5,57	2,94	3,45	4,90	4,65	4,50	4,77	3,29	3,90	2,49	2,98	2,56	4,08
Aragón	4,20	3,22	3,45	3,87	2,73	3,85	2,71	2,84	2,90	3,43	2,55	3,06	2,94	3,21
Balears	2,42	2,40	5,96	1,61	5,01	3,59	2,24	2,84	2,01	2,79	3,36	2,11	2,74	3,13
Murcia	3,06	2,45	3,41	2,30	2,48	2,24	2,98	2,41	2,14	2,47	2,44	2,03	2,50	2,58
Asturias	3,31	1,95	1,31	2,25	2,58	2,57	2,30	3,07	2,31	2,14	1,81	2,74	2,00	2,25
Extremadura	6,88	2,46	1,07	1,66	1,08	1,66	2,87	3,69	1,65	1,96	1,37	1,92	1,84	2,35
Navarra	0,64	1,34	2,43	1,24	17,23	1,82	1,21	0,88	1,87	1,25	1,36	1,54	0,76	1,59
Cantabria	0,51	0,92	0,94	1,33	0,93	1,24	1,14	1,55	1,18	1,21	0,95	1,59	1,06	1,15
La Rioja	0,64	1,21	0,68	0,64	0,57	0,80	0,72	0,67	0,45	0,87	0,58	0,87	0,51	0,76
Ceuta y Melilla	0,00	0,09	0,11	0,18	0,10	0,11	0,45	0,18	0,11	0,17	0,23	0,39	0,21	0,24
Cs	0,2684	0,0717	0,1701	0,0876	0,2237	0,0807	0,0784	0,1145	0,0715	0,0373	0,0702	0,0796	0,0642	0,0389

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE

del sector de 3,77%, en tanto que el porcentaje que le corresponde en el total nacional de este tipo de unidades productivas es de 31,76%), y también Cataluña (con unos porcentajes respectivos de 0,63 y 20,91%).

También en las manufacturas intermedias en los dos estratos de tamaño superiores se observan altas concentraciones territoriales de las unidades productivas. El detalle de las comunidades más destacadas es el siguiente:

	Participación en el sector	Participación en el total nacional
Medianas empresas:		
Cataluña	33,42%	20,5%
Grandes empresas:		
Cataluña	35,51%	20,91%
Madrid	22,44%	31,76%

Cuadro 6.- Índice de concentración regional de las empresas (Cs), 2004

Ramas de actividad	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	Grandes
Industrias extractivas	0,2684	0,2601	0,2430	0,3767	0,4686
Manufacturas tradicionales	0,0717	0,0775	0,1096	0,1888	0,2037
Manufacturas intermedias	0,1701	0,1722	0,1905	0,2566	0,2568
Manufacturas avanzadas	0,0876	0,1347	0,2190	0,2687	0,2163
Producción y distrib. de energía eléctrica, gas y agua	0,2237	0,2152	0,1483	0,2265	0,2648
Construcción	0,0807	0,0571	0,0890	0,1782	0,1893
Comercio, reparación de vehículos de motor...	0,0784	0,0201	0,0303	0,0987	0,1662
Hostelería	0,1145	0,0711	0,1118	0,2046	0,2160
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0,0715	0,0700	0,0410	0,0923	0,1964
Intermediación financiera	0,0373	0,0211	0,2683	0,3501	0,1426
Actividades inmóvil., de alquiler y servicios empresariales	0,0702	0,0914	0,1092	0,1430	0,1390
Educación	0,0796	0,0472	0,0610	0,0888	0,1790
Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	0,0642	0,0444	0,1123	0,0825	0,1829
Otros servicios prestados a la comunidad	0,0389	0,0424	0,0569	0,0522	0,1283

Fuente: Elaborado con los datos del DIRCE, INE

Entre las medianas empresas de las manufacturas avanzadas sobresalen por su aportación a la concentración global de la rama las siguientes comunidades autónomas:

	Participación en el sector	Participación en el total nacional
Medianas empresas:		
Cataluña	30,72%	20,50%
Andalucía	3,48%	13,15%

Por otro lado, en la intermediación financiera se observan concentraciones espaciales importantes entre las pequeñas y medianas empresas:

	Participación en el sector	Participación en el total nacional
Pequeñas empresas:		
Madrid	40,16%	14,53%
Medianas empresas:		
Madrid	54,41%	19,4%

8.3

Conclusiones

Cataluña, Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana destacan por su alta participación en el total de las empresas españolas, lo que, por otro lado, se corresponde en buena medida con su dimensión económica y demográfica. Estas cuatro comunidades abarcan casi el 60% del conjunto nacional de empresas. Sin embargo, cuando se observa la distribución de éstas por estratos de tamaño, se descubren algunas divergencias reseñables. Hay cuatro comunidades con un distintivo común que las diferencia del resto: Cataluña, Madrid, País Vasco y Navarra, que presentan una sensible mayor importancia en los dos estratos de mayor tamaño.

Pero esa absorción absoluta de unidades productivas en términos regionales no es una medida suficiente para evaluar la importancia relativa de cada comunidad autónoma. En este capítulo se ha calculado una medida que expresa el número de empresas de cada territorio en términos de su población. Esta medida se ha denominado densidad empresarial. El resultado más interesante alcanzado a través de este procedimiento es la comprobación de que el número de empresas por habitante ha tendido a aumentar más rápidamente en las comunidades con una densidad empresarial inicial más reducida. Consecuentemente, entre 1998 y 2004 se ha producido una aproximación (convergencia) entre las densidades empresariales de las distintas comunidades españolas.

Por último, del análisis sectorial se ha deducido la existencia de una homogeneidad intersectorial en relación con el reparto territorial de las empresas. Esta homogeneidad entre sectores es también visible en la asignación espacial de los dos grupos de microempresas. No obstante, en los estratos de tamaño superior, sobre todo entre medianas y grandes empresas, afloran algunas divergencias, en algunos casos considerables, en la distribución de las unidades productivas. Madrid absorbe una proporción muy alta de pequeñas y medianas empresas de la rama de intermediación financiera, lo que no debe extrañar, dada su tradicional capitalidad financiera, además de administrativa. En los sectores de las manufacturas intermedias y avanzadas, y dentro de los dos estratos de tamaño superior, destaca con una muy alta participación Cataluña. Andalucía, la segunda región más importante por su participación en la distribución del total nacional de empresas, presenta, en fin, una exigua absorción de unidades productivas medianas en las manufacturas avanzadas (3,48%).

Referencias bibliográficas

ACS, Z.J., CARLSSON, B. Y THURIK, R. (1996): *Small Business in the modern economy*, Blackwell Publishers Ltd., Oxford.

ARANGUREN, M. J. (1998): *Creación de empresas: factores determinantes*, Universidad de Deusto, San Sebastián.

ARAUZO, J.M. y SEGARRA, A. (2005): "The determinants of entry are not independent of start-up size: Some evidence from Spanish manufacturing", *Review of Industrial Organization* 27, pp.147-165.

ARAUZO, J.M. Y TERUEL, M. (2005): "An urban approach to firm entry: The effect of city size", *Growth and Change* 36 (4), pp.508-528.

ARAUZO, J.M. (2002): "La incidencia de los factores territoriales", en Segarra, A. (dir.), *La Creación y la supervivencia de las empresas industriales*, Editorial Civitas: Madrid.

AUDRETSCH D. (1995), *Innovation and industry evolution*, The MIT Press, Cambridge.

BERGER, A.N. Y UDELL, G.F. (1998): «The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle», *Journal of Banking and Finance*, 22, pp. 613-673.

BREALEY, R. Y MYERS, S. (2003): *Principles of Corporate Finance*, McGraw-Hill. Versión española: *Fundamentos de la financiación empresarial* (6.ª edición), Mc.Graw-Hill, Madrid.

BREWER III, E.; GENAY, H.; JACKSON III, W. Y WORTHINGTON, P. (1996): «How Are Small Firms Financed? Evidence from Small Business Investment Companies», *Economic Perspectives*, XX, 6, pp. 2-18.

CALLEJÓN, M. Y AGUSTÍ S. (1999), "Business dynamics and efficiency in industries and regions: the case of Spain", *Small Business Economics*, 13, pp. 253-271.

CALLEJÓN, M. Y SEGARRA, A. (1998): "Dinámica empresarial, eficiencia y crecimiento industrial en las regiones españolas (1980-1992)", *Revista Asturiana de Economía* 11, pp.137-158.

CÁMARAS DE COMERCIO Y FUNDACIÓN INCYDE (2001), *La creación de empresas en España. Análisis por regiones y sectores*, Madrid.

CAMINAL, R. (1995): «El papel de las restricciones de crédito y las políticas públicas en la financiación de las pequeña y mediana empresa», *Papeles de Economía Española*, 65, pp. 224-234.

CASAS, J. M. (1997): *Inferencia Estadística*. Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid.

CAVES, R. (1998), "Industrial organization and new findings on the turnover and the mobility of firms", *Journal of Economic Literature*, XXXVI, December, pp. 1947-1982.

DE MIGUEL, A. Y PINDADO, J. (2001): «Determinants of Capital Structure: New Evidence from Spanish Panel Data», *Journal of Corporate Finance*, 7, pp. 77-99.

DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA DE LA PYME (2004), *Quinto informe de ejecución de la Carta Europea de las pequeñas empresas*. España, www.ipyme.org

FARIÑAS, J.C. et. al. (1992): *La PYME industrial en España*, Editorial Civitas: Madrid.

FARIÑAS, J.C. Y MARTÍN MARCOS, A. (2005), *Resultados de la Central de Balances en la Comunidad de Madrid, 2003 y avance 2004*. *Estudios empresariales*, Agencia Financiera de Madrid, Comunidad de Madrid.

FARIÑAS, J.C. Y RUANO, S. (2004), "The dynamics of productivity: a decomposition approach using distribution functions", *The Small Business Economics*, 22, pp. 237-251.

FERNANDEZ ORDOÑEZ, M.A. (1999) "Privatización, desregulación y liberalización de los mercados", en José Luis García Delgado (director) *España, economía: ante el siglo XXI*. Editorial Espasa Calpe. Madrid, pp. 661-682.

FOSTER, L., HALTIWANGER J. Y KRIZAN, C.J. (2001) "Aggregate productivity growth. Lessons from microeconomic evidence", en Charles R. Hulten, Edwin R. Dean y Michael J. Harper, *New developments in productivity analysis*, The University of Chicago Press, pp. 303-363.

GARCÍA TABUENCA, A.; DE JUSTO, J. Y PABLO, F. (2004): *Emprendedores y espíritu empresarial en España en los albores del siglo XXI*, Fundación Rafael del Pino, Colección Economía y Empresa, Madrid.

GAROFOLI, G. (1991): "Formazione di nuove imprese e sviluppo locale", en Antonelli, C., Cappellin, R., Garofoli, G. y Jannaccone Pazzi, R., *Le politiche di sviluppo locale*, pp.37-93, Instituto G. Tagliacarne, Franco Angeli, 2ª ed., Milán.

GEROSKI, P. (1995): "What do we know about entry?", *International Journal of Industrial Organization* 13 (4), pp.421-440.

GEROSKI, P.A. (1989): "Entry, innovation, and productivity growth", *Review of Economics and Statistics* 71, pp.572-578.

GREENWALD, B; STIGLITZ, J.E. Y WEISS, A. (1984): «Informational Imperfections in the Capital Market and Macroeconomics Fluctuations», *The American Economic Review: Papers and Proceedings of the 96th. American Economic Association*, may, pp. 194-199.

GROSSMAN, S. Y HART, O. (1982): «Corporate Financial Structure and Managerial Incentives», en McCall, J. (ed.), *The Economics of Information and Uncertainty*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 107-140.

HELLWIG, M. (1991): «Banking, Financial Intermediation and Corporate Finance», en Giovannini, A. y Mayer C. (eds.), *European Financial Integration*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 32-63.

IVÁÑEZ, J.M. (1991): *El sistema español de Garantías Recíprocas*, IMPI, Colección Estudios, Madrid.

JENSEN, M. Y MECKLING, W. (1976): «Theory of the Firm: Manager Behaviour, Agency Costs and Analogous Situations», *Journal of Financial Economics*, 3, pp. 323-329.

LA PORTA, R.; LÓPEZ DE SILANES, F. Y SHLEIFER, A. (1999): «Corporate Ownership around the World», *Journal of Finance*, 54, pp. 471-517.

LELAND, H. Y PYLE, D. (1977): «Information Asymmetries, Financial Structure and Firm Intermediation», *Journal of Finance*, 50, pp. 301-318.

MAROTO, J.A. (2005) *Las PYME españolas con forma societaria. Estructura económica-financiera y Resultados*. (Ejercicios 1998-2001 y avance 2002), Colección Panorama PYME, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Dirección General de Política de la PYME.

MARTÍ PELLÓN, J. (2005), *Impacto económico y social del capital riesgo en España*, en www.webcapitalriesgo.com

MELLE HERNÁNDEZ, M. (2001): «Características diferenciales de la financiación entre las PYME y las grandes empresas españolas», *Papeles de Economía Española*, n.º 89/90, pp. 140-166.

MYERS, S.C. Y MAJLUF, N.S. (1984): «Corporate Financing and Investment Decisions when Firms Have Information that Investors Do Not Have», *Journal of Financial Economics*, 13, pp. 187-221.

MODIGLIANI, F. Y MILLER, M.H. (1958): «The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment», *The American Economic Review*, 48, pp. 261-297.

NICOLETTI, G., SCARPETTA, S. Y BOYLAND, O. (2000), "Summary indicators of product market regulation with extension to employment protection legislation", *OCDE, Economics Department Working Paper* no. 226. Paris.

OCDE (1999), *Economic Outlook*, 66, Diciembre. Paris.

ORR, D. (1974): "The determinants of entry: A study of the canadian manufacturing Industries", *Review of Economics and Statistics* 56 (1), pp.58-66.

ORTEGA, J. (1990): «Las Sociedades de Garantía Reciproca: evolución y situación actual», *Economía Industrial*, 273, pp. 39-44.

PABLO, F. (2000): La movilidad empresarial en la industria española, Tesis doctoral, Universidad de Alcalá.

PÉREZ, C. (1999). *Técnicas de Muestreo Estadístico*, Ed. RA-MA, Madrid.

REYNOLDS, P. D.; HAY, M. Y CAMP, S. M. (2003): «Global Entrepreneurship Monitor: 1999 Executive Report». Baston College, London Business School and the Kauffman Center for entrepreneurial leadership.

ROHATGI, V.R. (1984): *Statistical Inference*, Ed. Wiley, New York.

SALAS, V. (1996): «Factores estructurales de la financiación de la PYME: valoración y recomendaciones», *Revista Asturiana de Economía*, 6, pp. 29-39.

SEGARRA, A.; ARAUZO, J.M.; MANJÓN, M. Y MARTÍN, M. (2002b): "Demografía industrial y convergencia regional en España", *Papeles de Economía Española* 93, pp.65-78.

SEGARRA, A. (dir), ARAUZO, J.M., GRAS, N., MANJÓN, M., MAÑÉ, F., TERUEL, M. Y THEILEN (2002), *La creación y la supervivencia de las empresas industriales*. Editorial Civitas. Madrid , B.

STOREY, D.J. Y TETHER, B.S. (1998), "New technology-based firms in the European Union: an introduction", *Research Policy*, [26]9, pp. 933-946.

SUÁREZ, A. (1996): *Decisiones óptimas de inversión y financiación en las empresas* (18.ª edición), Pirámide, Madrid.

VOGEL, R. Y ADAMS, D. (1997): «Costs and benefits of loan guarantee programs», *The Financier* 4, pp. 22-29.

URÍAS, J. (1995): *Análisis de los estados financieros* (2º edición), McGraw-Hill, Madrid, pp. 283-305.



MINISTERIO DE
INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO

SECRETARÍA GENERAL DE
INDUSTRIA

DIRECCIÓN GENERAL DE
POLÍTICA DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA