

Informe  
sobre la  
PYME  
2011



**GOBIERNO  
DE ESPAÑA**

**MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, ENERGÍA  
Y TURISMO**

SECRETARÍA GENERAL DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



# Informe sobre la PYME 2011



MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, ENERGÍA  
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

© Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa  
[www.ipyme.org](http://www.ipyme.org)



**MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, ENERGÍA  
Y TURISMO**  
**SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA**  
SUBDIRECCIÓN GENERAL  
DE DESARROLLO NORMATIVO,  
INFORMES Y PUBLICACIONES  
CENTRO DE PUBLICACIONES

Panamá, 1. 28071 Madrid  
Tels.: 91.349 51 29 / 4968 / 4000 / 7605  
Fax: 91.349 44 85  
[www.minetur.es](http://www.minetur.es)

---

D.L.: M-23232-2012  
NIPO: 070-12-001-1

Composición y maquetación: Safekat + Quinto Color

Impresión: Digital  
ECPMINETUR: 25/06/2012  
AUAEVF: 0,00€

# Informe sobre la PYME 2011



**MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, ENERGÍA  
Y TURISMO**

SECRETARÍA GENERAL DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA  
Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

# Contenidos

<b>1. Introducción</b>	<b>7</b>
<b>2. Panorama económico de la PYME: evolución 2009-2011</b>	<b>9</b>
2.1. Contexto económico general	10
2.2. Evolución de la situación financiera y crediticia en España	11
2.2.1. Crédito	11
2.2.2. Morosidad	15
2.2.3. Coste de la financiación	16
2.3. Implicaciones para las PYME	18
<b>3. Visión general de la PYME española</b>	<b>21</b>
3.1. Datos generales	22
3.1.1. Empresas	22
3.1.2. Empleo	27
3.1.3. Productividad	30
3.2. Estructura espacial	33
3.2.1. Empresas	33
3.2.2. Empleo	37
3.2.3. Productividad	40
3.3. Estructura sectorial	42
3.3.1. Empresas	42
3.3.2. Empleo	46
3.3.3. Productividad	55
3.4. Densidad empresarial	58
<b>4. Áreas clave para el impulso</b>	<b>61</b>
4.1. Iniciativas de las Administraciones públicas	62
4.2. Iniciativa emprendedora en la sociedad	65
4.2.1. Motivación y oportunidad para emprender	65
4.2.2. Habilidades para emprender	71
4.2.3. La financiación para motivar la iniciativa emprendedora	72

<b>4.3. Entrada y salida de la PYME en la economía española</b>	<b>74</b>
4.3.1. Entradas y salidas de empresas	74
4.3.2. Una aproximación a los determinantes de la entrada y salida de empresas	75
4.3.3. Demografía industrial y de la PYME en España	77
<b>4.4. La I+D+i en las empresas españolas</b>	<b>86</b>
4.4.1. El gasto en I+D empresarial	90
4.4.2. La actividad innovadora empresarial	94
4.4.3. Consideraciones respecto a la metodología de las operaciones estadísticas	97
<b>4.5. La actividad internacional de las PYME españolas</b>	<b>98</b>
4.5.1. Internacionalización	98
4.5.2. Evolución del comercio internacional en el conjunto de España	100
4.5.3. Empresas exportadoras españolas	102
4.5.4. Enfoque internacional	110
<b>4.6. Simplificación administrativa</b>	<b>112</b>
4.6.1. Trámites para la creación de nuevas empresas	113
4.6.2. Cargas administrativas en el ejercicio de la actividad	119
<b>5. Resumen y conclusiones</b>	<b>121</b>







## Introducción

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

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

Como se ha mencionado, en la economía española las PYME tienen un importante peso dentro del tejido empresarial, existe predominio de empresas de pequeño tamaño. Esta característica las hace particularmente frágiles ante los cambios tan acelerados que se están produciendo en los mercados, hoy día globales, lo que endurece la competitividad empresarial.

En relación al volumen de empleo en las PYME, España ocupa la cuarta posición en la UE, superando a países como Alemania, Reino Unido y Francia. Sin em-

bargo, en comparación con el periodo anterior, 2007, en el 2008 se ha producido una variación en el peso del empleo de la PYME hacia las grandes empresas (en 2008 las empresas mayores de 250 empleados tienen 6,7 puntos más que en 2007, en cuanto a la distribución del empleo, puntos que las PYME han perdido) (ver tabla 1.2).

Teniendo en cuenta los valores de determinados indicadores económicos que se expondrán más adelante, podemos decir que esta variación responde a la coyuntura económica actual, que como consecuencia de una mayor destrucción de empleo en el estrato de las PYME, dada su mayor debilidad ante adversidades económicas en comparación con las grandes empresas, ha favorecido a estas últimas en el sentido de verse menos afectadas por los efectos de la crisis.

El objetivo de este informe es analizar la realidad actual de la actividad empresarial en España, prestando especial atención al comportamiento de las PYME en determinadas variables. Para realizar este estudio, el informe se ha estructurado en tres grandes bloques:

- Un primer capítulo, que ofrece una panorámica general de la economía española. Bajo cuatro perspectivas diferentes se analizarán: el contexto macroeconómico; la estructura y evolución del tejido empresarial; y la generación de empleo y su productividad de este tejido empresarial.

Tabla 1.1. Las PYME en España y en Europa

	Empresas (%)	Trabajadores (%)	Empleo medio
UE-27 <small>(2008)</small>	99,8	67,4	4,3
España <small>(2008)</small>	99,9	78,3	4,0

Fuente: Eurostat, elaboración propia

Tabla 1.2. Distribución del empleo empresarial, 2008 (%)

País	Micro (0 a 9)	Pequeña (10-49)	Mediana (50-249)	PYME (0-249)	Grande (más de 250)	Total
Austria	24,7	23,4	19,0	67,0	33,0	100
Bélgica	29,5	21,5	15,8	66,8	33,2	100
Dinamarca	16,9	25,3	23,8	66,0	34,0	100
Finlandia	24,5	19,7	16,7	61,0	39,0	100
Francia	25,0	16,0	16,0	62,0	38,0	100
Alemania	19,1	21,9	19,7	60,8	39,2	100
Grecia	58,0	12,0	12,0	87,0	13,0	100
Irlanda	22,5	26,4	23,9	72,8	27,2	100
Italia	46,1	22,3	12,5	80,9	19,1	100
Luxemburgo	21,6	29,3	26,4	77,3	22,7	100
Holanda	25,4	21,4	19,0	65,9	34,1	100
Portugal	39,0	23,0	17,1	79,1	20,9	100
<b>España</b>	38,9	22,8	14,8	76,4	23,6	100
Suecia	26,1	21,0	17,9	65,0	35,0	100
Reino Unido	19,6	16,3	15,5	51,4	48,6	100
<b>EU-27</b>	29,0	20,5	17,2	66,7	33,3	100

Fuente: Eurostat, elaboración propia

- Un segundo capítulo, denominado “Áreas clave para el impulso”, analiza la situación económica actual a través de cinco conceptos fundamentales para la creación de empresas, la consolidación del tejido empresarial existente, y la mejora del entorno para las empresas. Estos conceptos son: la iniciativa emprendedora en la sociedad, la dinámica empresarial, la innovación, la internacionalización y la simplificación administrativa.
- El tercer y último capítulo, resume todo lo expuesto previamente, y presenta las principales conclusiones que se pueden extraer. Éstas deberían servir de punto de partida para motivar un análisis más profundo con vistas a diseñar nuevos programas de apoyo a las PYME.

Aunque el estudio se publica en 2011, en él se utilizan fuentes muy diferentes que hacen referencia a distintos años. Se pretende interpretar la situación actual, pero priorizando la visión global del análisis frente a la estricta actualidad de los datos, ya que los datos

suministrados por las fuentes no se refieren necesariamente al mismo ejercicio.

Indicar igualmente que gran parte de las fuentes públicas utilizadas en este documento se basan en datos obtenidos a partir de muestras de empresas. Por ello los resultados de los análisis y las conclusiones han de matizarse, teniendo en cuenta el alcance y calidad de los datos de partida, y que éstos son una muestra lo más representativa posible de la realidad, pero que aún así, existen sesgos que pueden afectar al análisis.

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

# 2

## Panorama económico de la PYME: evolución 2009-2011

# 2.1

## Contexto económico general

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

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

De cara al futuro, las pérdidas por titulización y el incremento en la tasa de mora seguirán impidiendo una reactivación significativa de la financiación a nivel mundial. A esta restricción se han unido factores como la continuación en el ajuste del mercado inmobiliario de algunas economías o el súbito descenso del comercio mundial, sesgando a la baja las expectativas de crecimiento durante 2011.

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

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

No obstante, existen factores que mitigarán parcialmente los efectos de la crisis económica sobre la renta bruta disponible de las familias y las PYME españolas. Entre estos factores se pueden mencionar la disminución de los tipos de interés, y el impulso que dará a la economía la política monetaria expansiva.

Independientemente de que algunas políticas puedan mitigar la caída de la demanda, una buena parte del esfuerzo de la economía española debería encaminarse a mejorar sus condiciones de oferta, con la finalidad de reducir la tasa del desempleo y de sentar las bases de un nuevo patrón de crecimiento con el que España pueda retomar cuanto antes su proceso de convergencia en renta per cápita con las economías europeas más avanzadas, sin depender, como en los últimos años, de unas necesidades crecientes de financiación exterior.

# 2.2

## Evolución de la situación financiera y crediticia en España

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

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

### 2.2.1. Crédito

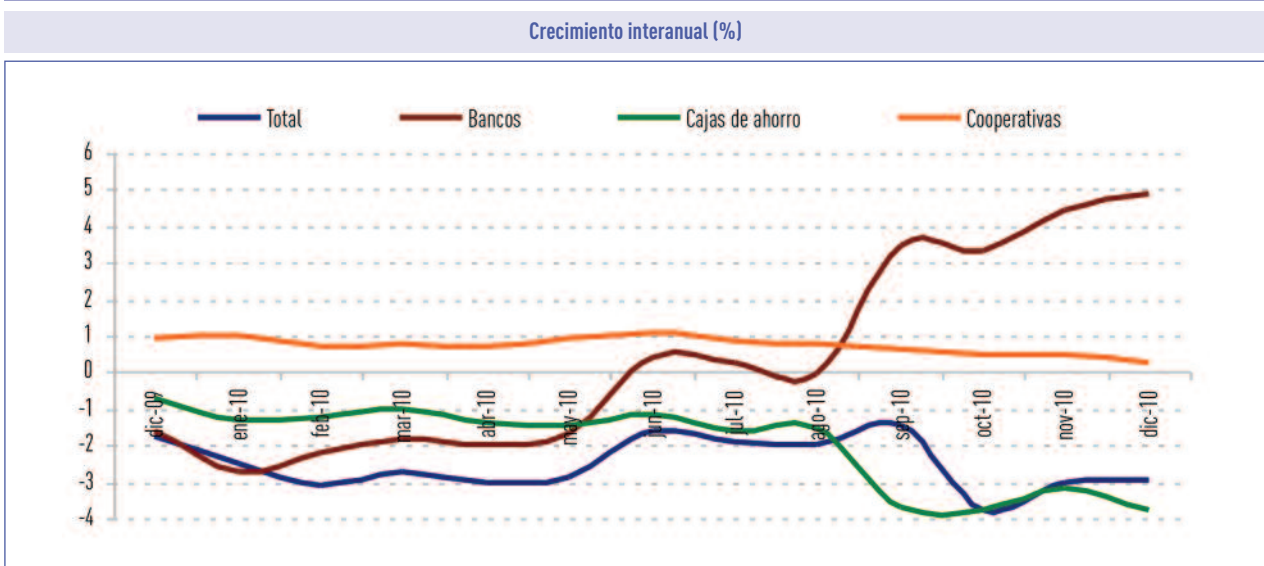
El crédito está siguiendo una tendencia de fuerte corrección debido a la suma de dos tipos de factores. Por un lado factores exógenos, como la restricción internacional de liquidez derivada de la crisis internacional, que está afectando a la captación de recursos exteriores; y por otro lado, factores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

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

ciaras desde diciembre de 2009 a diciembre de 2010. La tendencia general es de decrecimiento, con valores negativos que alcanzaron su mínimo en octubre de 2010, con una variación interanual del -3,8%. Las cooperativas son el único tipo de entidad con valores positivos, estables, en torno al 1%. Mientras que los bancos, muestran valores negativos hasta el verano de 2010, a partir del cual la variación evoluciona de forma positiva, llegando a alcanzar el valor de 4,86% en diciembre de 2010. Por último, las cajas de ahorro son las que presentan una mayor restricción del crédito, con valores negativos durante todo el periodo, variando desde -0,71% a -3,78%.

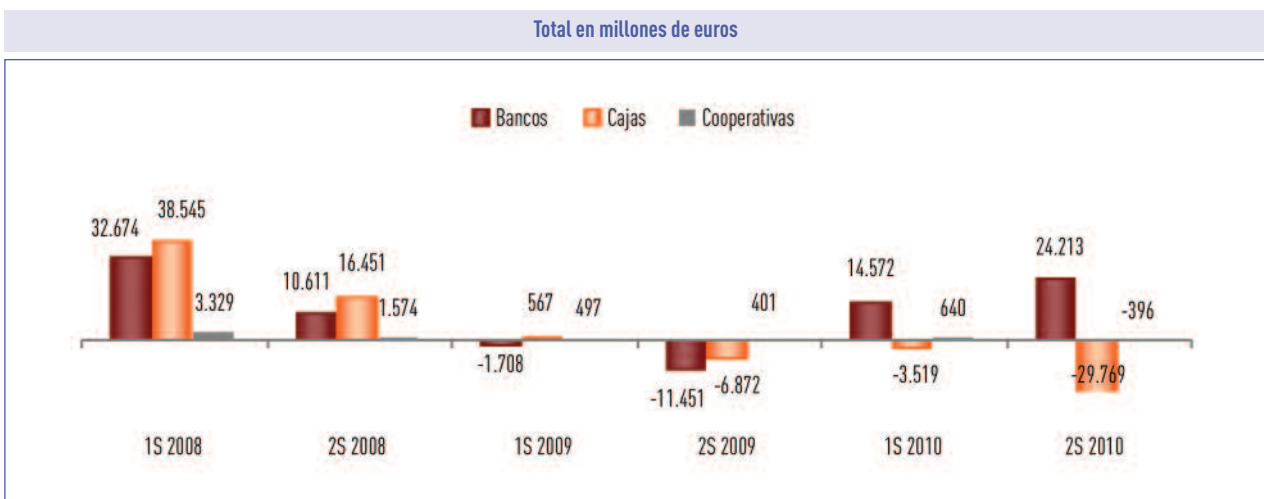
En el gráfico 2.2.2. también pueden apreciarse las fluctuaciones semestrales del crédito, además de en 2010 y 2009, en 2008. Se ve la gran variación en la concesión de crédito por parte de las cajas de ahorro, pasando de ser las que presentaban mayores valores positivos el primer semestre de 2008, a ser las que tienen un mayor decrecimiento del crédito concedido en el segundo semestre de 2010 (38.545 millones de euros frente a -29.769 millones de euros). En el caso de los bancos, se aprecia la recuperación de valores positivos en 2010 después de la caída de la variación semestral del crédito sufrida en 2009. Por su parte, las cooperativas muestran su tendencia estable y positiva a lo largo de los tres años, pero con valores absolutos mucho menores que los de los bancos y las cajas de ahorro.

**Gráfico 2.2.1. Crédito dispuesto por tipo de entidad**



Fuente: Banco de España

**Gráfico 2.2.2. Variación semestral del crédito**



Fuente: Banco de España

Del primer semestre de 2008 hasta el segundo semestre de 2010 el nuevo crédito dispuesto se ha reducido en un 108%, siendo la reducción más elevada en el caso de las cajas de ahorro (-177%), y la menor reducción la

de los bancos con un -26% [gracias al aumento del crédito concedido en el segundo semestre de 2010, ya que en 2009 fueron los que presentaron un mayor decrecimiento].

El estudio de la evolución del crédito en función del sector de destino ofrece una interesante perspectiva del comportamiento del mismo a lo largo del tiempo (en este caso, se refleja un periodo de tres años, de 2008 a 2010). A lo largo de todo el periodo 2009, se produjo un fuerte descenso en el nuevo crédito concedido a los sectores servicios y de la construcción, y durante los dos últimos trimestres de 2009 se apreció una ligera mejoría en todos los sectores, destacando el repunte del crédito en la industria, que volvió a valores positivos. Sin embargo, en el sector promotor se produjo una caída progresiva desde el segundo trimestre de 2009.

En el periodo 2010, el nuevo crédito concedido al sector de la construcción continuó su descenso, siendo el que presenta mayores valores negativos de todos los sectores, rozando los -7.000 millones de euros de variación trimestral en el cuarto trimestre. El resto de los sectores también finalizaron el año con valores negativos pese a la mejoría experimentada en los dos primeros trimestres (a excepción de la industria, que presentó valores positivos en el cuarto trimestre, siendo el sec-

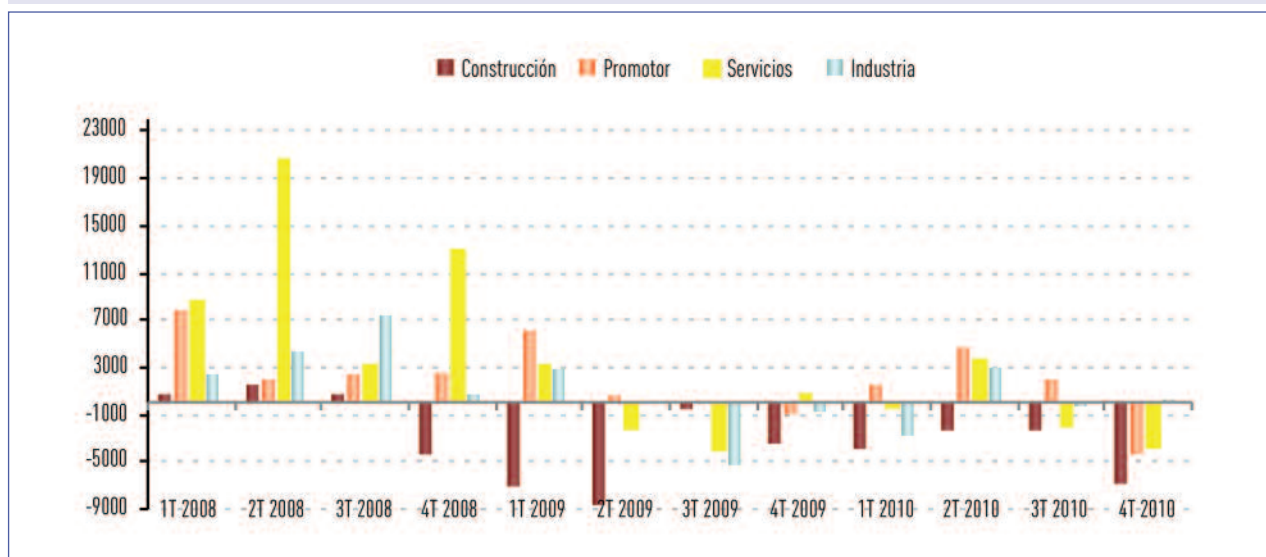
tor que ha sufrido fluctuaciones menos drásticas a lo largo de los tres años recogidos en el gráfico).

Por lo que respecta a los distintos tipos de financiación ofrecidos por las entidades financieras, tanto el crédito comercial como el arrendamiento financiero o las deudas a plazo muestran una clara tendencia descendente durante los últimos tres años.

En el caso del crédito comercial, la caída es mucho más acusada, con un descenso de más de un 25% en tasas interanuales para el mes diciembre de 2009, contrastando con los crecimientos mantenidos hasta el año 2007 (el máximo se alcanzó en 2005 con una tasa superior al 25%). Después de esta drástica caída, que situaba la cantidad concedida por debajo de los niveles de 2005 (menos de 75.000 millones de euros, cuando en 2007 se alcanzaron los 90.842 millones de euros), en 2010 hay una ligera mejoría, siendo la disminución en la variación del crédito concedido menor (-1,89% frente al -25,54% de 2009). Aun así, la cantidad concedida fue sólo de 54.219 millones de euros.

Gráfico 2.2.3. Variación trimestral del crédito

Empresas en millones de euros



Fuente: Banco de España

Gráfico 2.2.4. Crédito comercial

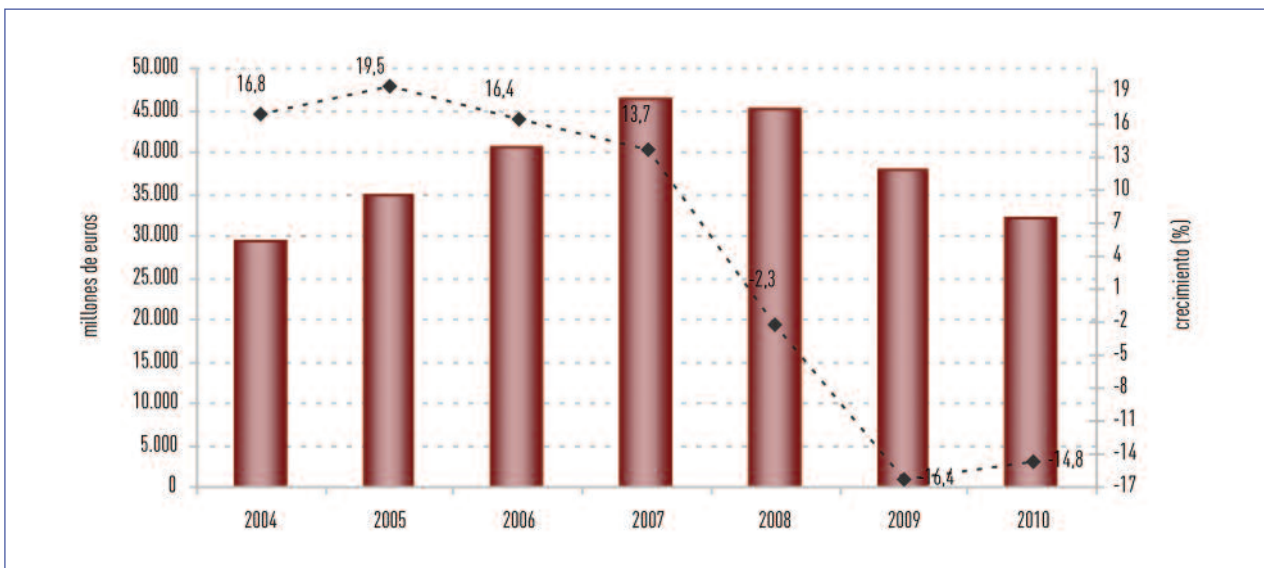


Fuente: Banco de España

En relación al arrendamiento financiero, las variaciones interanuales de éste a partir de diciembre de 2008, empiezan a mostrar tasas de crecimiento negativo del orden del -2,3% en 2008, y llegando al mínimo en 2009 con una tasa del -16,4%. En 2010 los

valores siguen siendo negativos, aunque la caída es menor al año anterior (-14,47% en 2010). La cantidad concedida este año asciende a 32.246 millones de euros, aún lejana a los 46.293 millones de euros de 2007.

Gráfico 2.2.5. Arrendamiento financiero



Fuente: Banco de España



Por último, en lo relativo a las deudas a plazo, que eran el producto de crédito que mejor aguantaba el descenso, a partir de 2009 empieza a mostrar tasas de crecimiento negativo, un  $-6,7\%$  interanual, situándose con valores absolutos similares a los de 2007 (493.837 millones de euros), y en 2010 se da un ligero incremento en la tasa de variación, volviendo a valores positivos, un  $0,03\%$  (509.413 millones de euros).

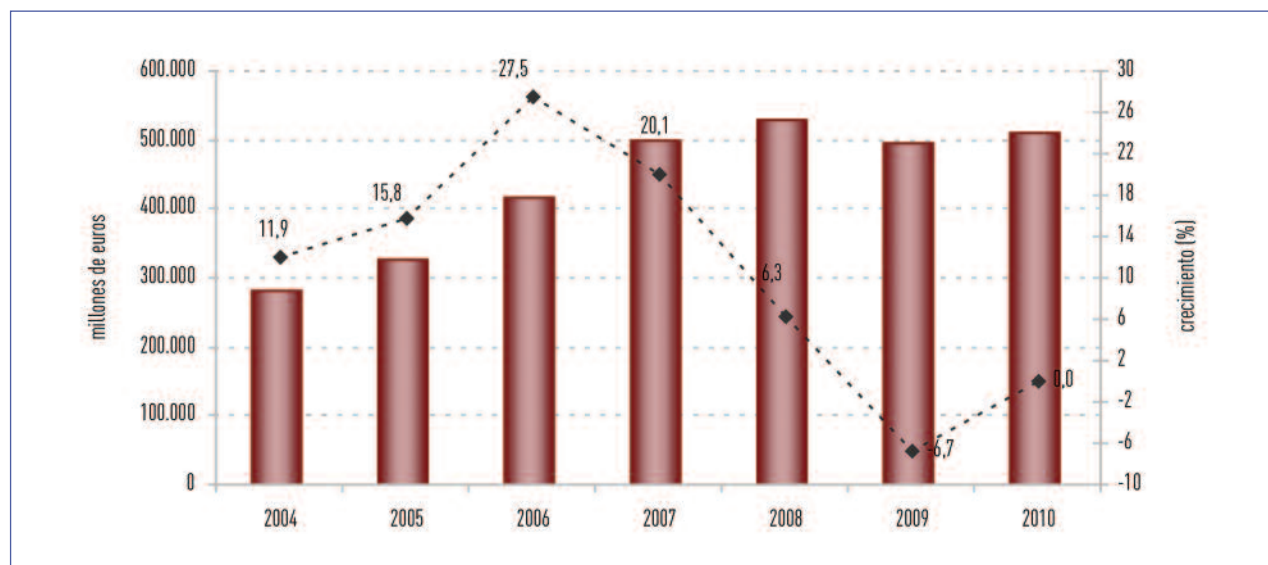
### 2.2.2. Morosidad

Los créditos dudosos o morosos de familias y empresas sufren un severo repunte a partir de 2008, llegando a superar en el último año, enero de 2011, los 110.000 millones de euros. Esta cifra contrasta fuertemente con las cantidades de los años inmediatamente anteriores a 2008, inferiores en varios años a los 10.000 millones de euros. Consecuentemente, el incremento en la tasa de mora también ha sido importante desde diciembre de 2007, pasando de estar por debajo del  $0,9\%$  hasta el  $6,06\%$  en enero de 2011, seis veces superior en tan sólo cuatro años.

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

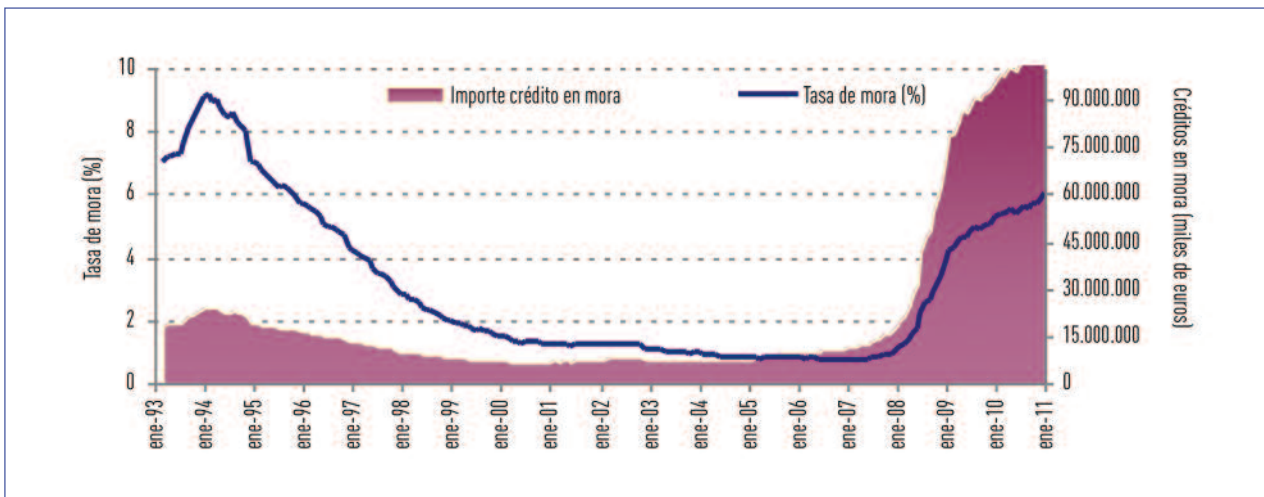
A lo largo de 2008 y principios de 2009 aumenta la cuantía que representan los efectos impagados, alcanzando el máximo en diciembre de 2008 al superar los 2.000 millones de euros. Desde finales de 2009 y en 2010 los valores vuelven a bajar, representando en diciembre de 2010 los 613,46 millones de euros, un  $20\%$  menos que en diciembre de 2009. A lo largo de 2010, el número medio de efectos impagados registrados es de 354.168, frente a los 471.398,25 de 2009; demostrando así una disminución durante este último periodo (ver gráfico 2.2.8).

Gráfico 2.2.6. Deudores a plazo



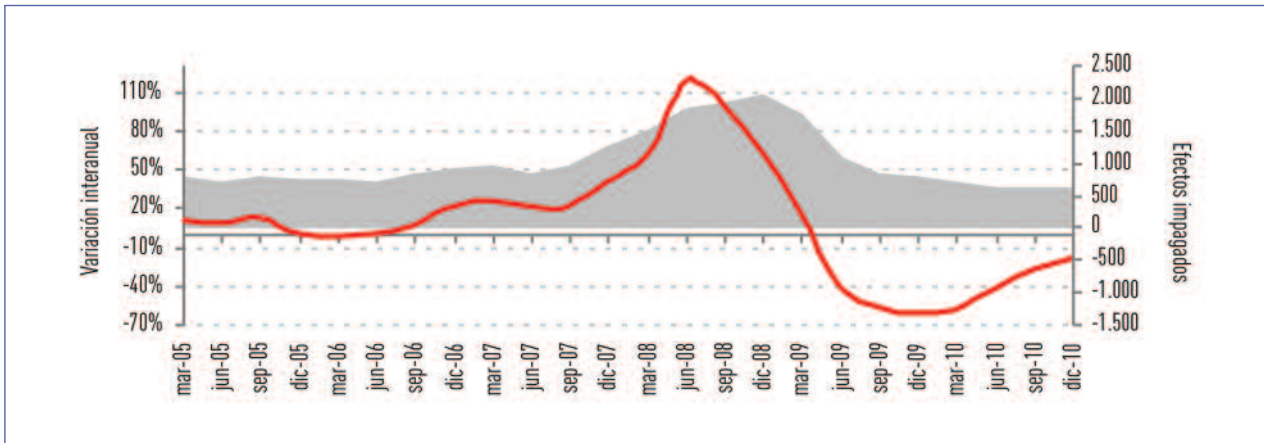
Fuente: Banco de España

Gráfico 2.2.7. Morosidad



Fuente: Banco de España

Gráfico 2.2.8. Efectos impagados



Fuente: INE

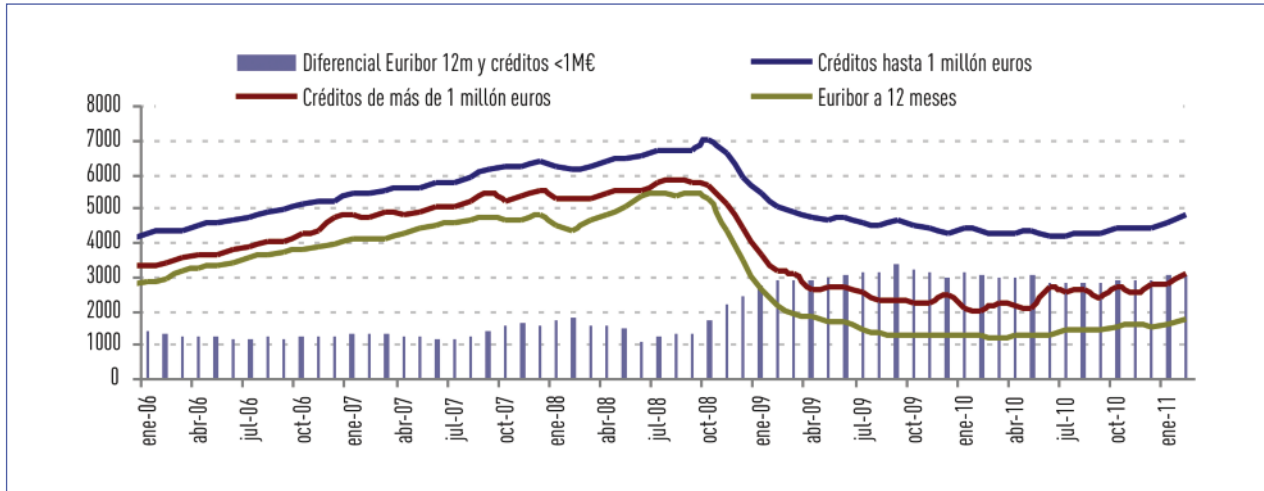
- \* La escala de la izquierda, "Variación Interanual" es la variación interanual de cada trimestre;
- \* La escala de la derecha, Efectos Comerciales, representa el valor monetario en millones de euros de los efectos comerciales.

### 2.2.3. Coste de la financiación

En cuanto al coste de la financiación, como puede verse en el gráfico 2.2.9., la tendencia de aumento registrada desde diciembre de 2005 como consecuencia de la su-

bida del Euribor, dura hasta finales de 2008 (en los meses de verano de este año se llega a cifras superiores al 5% de interés). A partir de esta fecha, el Banco Central Europeo (BCE) comienza a bajar los tipos de interés, alcanzando el mínimo en marzo de 2009 con un 1,21%.

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



Fuente: Banco de España

Durante todo el periodo recogido en el gráfico, es decir, desde enero de 2006 a enero de 2011, la evolución de los créditos (tanto inferiores como superiores a un millón de euros), ha seguido la misma tendencia que los tipos de interés. Así, a pesar de que los bancos e instituciones financieras pueden conceder crédito a un coste menor gracias a la bajada de tipos del BCE, lo que supondría que se concedieran más préstamos a empresas y hogares, en realidad no ha sucedido así.

De esta manera, se puede afirmar que, aunque la carga financiera de los préstamos vivos a tipo variable se

ha reducido debido a la bajada de los tipos de interés en comparación a fechas anteriores a 2009, las empresas están asistiendo a un grave deterioro de sus condiciones de financiación. Además de los problemas a los que se enfrentan de liquidez y mora aparecidos en el cobro del papel comercial, y la restricción impuesta por parte de las entidades financieras al crédito nuevo, éste no se está abaratando en la misma cuantía en la que descende el Euribor, sino que los diferenciales de crédito se están ampliando, como se observa en el gráfico desde finales de 2008, anulando así parte de los beneficios derivados de la bajada de tipos para las empresas.

# 2.3

## Implicaciones para las PYME

A lo largo del segundo punto de este Informe, "Panorama económico de la PYME. Evolución 2009-2011", hemos analizado la situación del crédito dispuesto, las tasas de morosidad y la evolución de los tipos de interés.

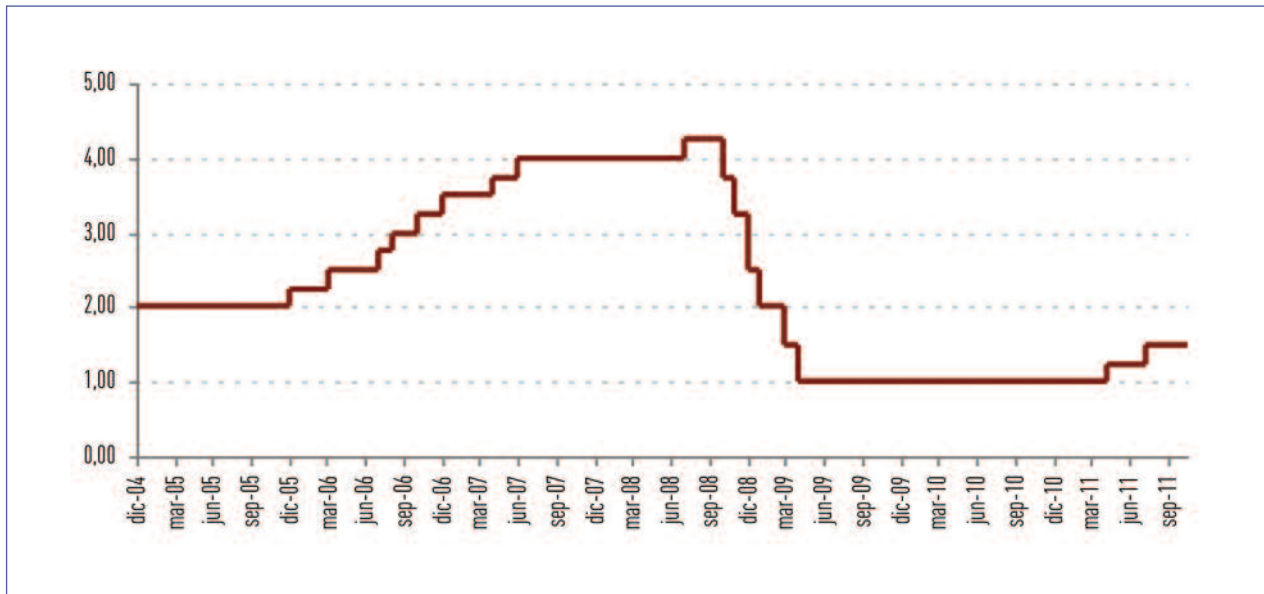
En relación al crédito dispuesto, se ha llegado a la conclusión de que todas las instituciones han reducido significativamente su concesión de crédito nuevo, pero destacando en especial la caída en el caso de las cajas de ahorro. En cuanto a los sectores económicos que reciben crédito, la caída en la concesión de éste ha afectado de forma excepcional al sector promotor y a la construcción. Estas conclusiones eran en buena parte esperables, dado que la coyuntura económica actual responde a los efectos de una crisis financiera, en la que una de las principales consecuencias ha sido la restricción del crédito, así como la reestructuración del sector financiero, obligando a las fusiones de cajas de ahorro para lograr su fortalecimiento. En cuanto a la caída del crédito recibido por los sectores promotor y de la construcción, responde al cambio de modelo económico, que hasta 2008 se basaba en buena medida en estos sectores, y que a partir de esta fecha, ellos han dejado de ser una fuente de desarrollo económico en España. Sin embargo, hay que resaltar el mantenimiento en valores positivos de las cooperativas, lo que las puede convertir en principal fuente de financiación para las PYME (su objeto social, cubrir las necesidades de financiación de socios y terceros, puede estar más alineado que las

grandes instituciones financieras con el perfil general de la PYME]. El sector de la industria también ha vuelto a valores positivos, mostrándose como la fuente de crecimiento económico a impulsar.

Respecto a la tasa de morosidad, es difícil encontrar algún aspecto positivo, ya que desde 2008 ha aumentado de forma importante. Sin embargo, en el caso de los efectos comerciales, que financian la actividad productiva empresarial, los impagados han disminuido desde 2009, demostrando así una mejora en la confianza del sector productivo.

Los tipos de interés, por su parte, han bajado desde finales de 2008 (véase gráfico 2.2.9 y 2.3.1), y pese a que no ha sucedido lo mismo con el diferencial del crédito a causa de la restricción crediticia en todo el sistema financiero, el hecho de que continúen en mínimos históricos da pie a esperar un incremento en los créditos concedidos. La bajada de tipos de interés realizada por el Banco Central Europeo en estos últimos años es una medida económica para afrontar la crisis, con el objetivo final de reactivar la demanda y el sistema productivo. Dada la magnitud global de esta crisis, no es factible el esperar resultados de esta medida a corto plazo, tal y como demuestran los datos; sin embargo, con el tiempo y complementada por otras medidas con el mismo objetivo, así como la estabilización del contexto económico, se logrará el resultado esperado.

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



Fuente: BCE

Otro aspecto importante del contexto económico a tener en cuenta, es la evolución de los precios, ya que determinan en cierta medida las posibilidades de incremento de la demanda y de la producción. En el gráfico 2.3.2 vemos como han evolucionado los índices de precio de las materias primas y el petróleo. Desde los valores mínimos alcanzados en 2008, los precios de ambos, materias primas y petróleo, han aumentado. El precio del petróleo ha subido en mayor medida que el de las materias primas, especialmente en 2011 (como consecuencia de la inestabilidad política en los países árabes, principales proveedores mundiales de este combustible).

El hecho del incremento en el precio de los recursos no favorece especialmente a la reactivación de la producción, al hacer más costosos sus *inputs*. Pero ésta es una realidad que las economías modernas deben afrontar antes o después, ya que muchos de los recursos naturales no son renovables (destacando el caso del petróleo) y se deben buscar alternativas más eficientes que

permitan la sostenibilidad de los sistemas productivos, lo que abre un nicho de mercado para las empresas relacionado con la Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i) en este campo.

A continuación destacamos algunas áreas positivas para las PYME en las que existe potencial de convertirse en oportunidades pese al contexto actual de recesión económica, y que podrían ser baluarte para generar una mayor confianza y ser una parte importante de la reactivación de la economía:

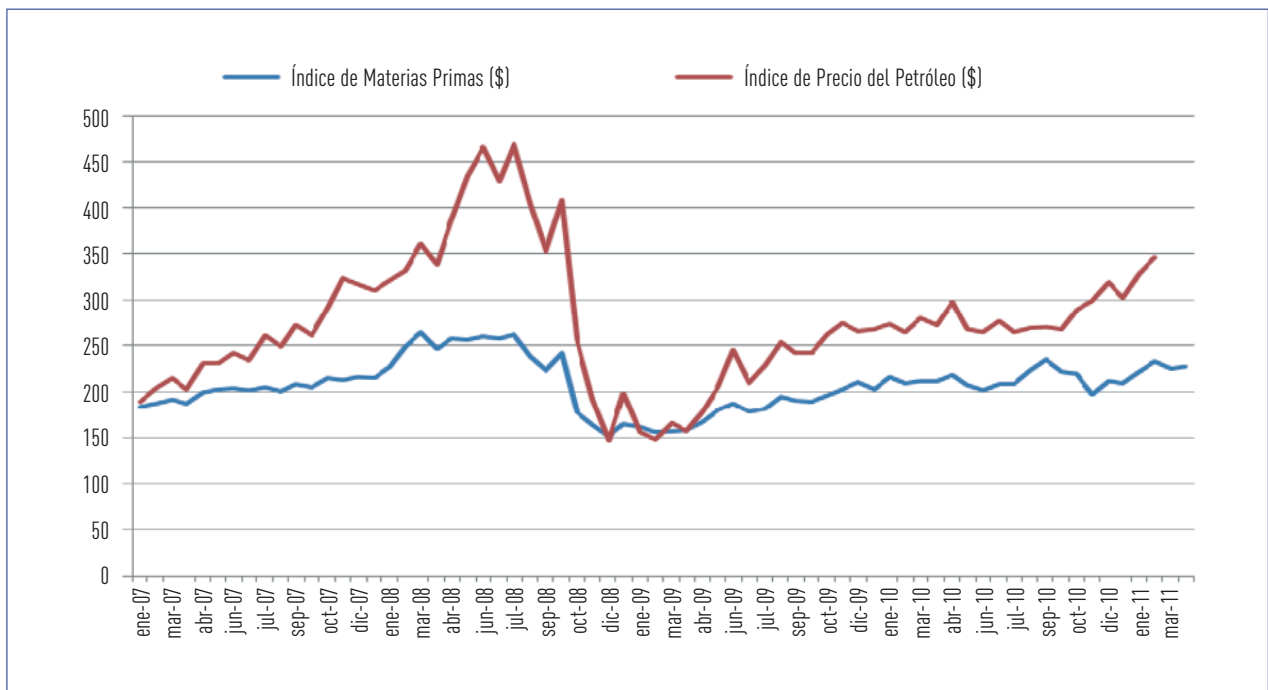
- La bajada mantenida de los tipos de interés durante los últimos tres años es un factor de las condiciones del crédito que lo hace más atractivo para los empresarios, y que una vez finalizado el proceso de reestructuración del sistema financiero, facilitará las necesidades de financiación de las PYME.
- El incremento del precio de las materias primas, y en especial del petróleo, principal fuente primaria

de energía, aumenta la necesidad de desarrollar sistemas productivos más eficientes y sostenibles en el tiempo; lo que puede representar un nicho de mercado a explotar a través de actividades de I+D+i, convirtiendo este campo en el nuevo sector de crecimiento económico.

- Diversas culturas consideran las crisis como una oportunidad (en chino la palabra crisis también significa oportunidad), así, este puede ser el momento de dejar atrás viejos modelos, y utilizar la creatividad para innovar y aumentar la confianza en la creación de nuevos negocios. Muestras de este espíritu renovador tan necesario para reactivar la actividad económica, nos las dan los datos relativos al TEA y a la actividad naciente, incluidos en el último Informe GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*).

El TEA (*Total Early Stage Entrepreneurial Activity*), recoge el porcentaje de iniciativas en las que una muestra representativa de la población adulta se considera "emprendedor activo", que según define el propio Informe GEM, son aquellos "inmersos en el proceso de puesta en marcha de un negocio o empresa, del cual van a poseer parte o todo y/o que, actualmente, son propietarios-gerentes de un negocio o empresa joven, incluyendo también el auto-empleo". Este indicador para el periodo 2010 fue del 4,3%, mientras que para el 2011 ascendió al 5,8%. En el caso del indicador de la actividad naciente (que da un paso más en el TEA, refiriéndose a aquellos que ya han iniciado la actividad empresarial), se pasa de un 2,2% en 2010 a un 3,3% en 2011. Ambos aumentos, aunque pequeños, son muy significativos en una etapa como la actual de crisis, pudiendo indicar el comienzo de la reactivación de la economía.

**Gráfico 2.3.2. Evolución del precio de las materias primas**



Fuente: Banco de España

# 3

## Visión general de la PYME española

# 3.1

## Datos generales

### 3.1.1. Empresas

Conforme al Directorio Central de Empresas disponible (DIRCE 2010), publicado por el Instituto Nacional de Estadística (INE) y cuyos datos hacen referencia al año 2009, sabemos que en España, en el año 2009, había un total de 3.287.374 empresas (prácticamente un 2% menos que en 2008), de las cuales el 99,9% son PYME (3.283.495 empresas). También es remarcable el hecho de que el grupo de microempresas (0-9 empleados) represente el 95% del total de empresas. Las 3.879 restantes, son grandes empresas que representan el 0,1% del total.

Como se ha dicho previamente, el total de empresas ha disminuido en 2009, en concreto en -1,90% respecto al año anterior. De las 63.598 empresas que han desaparecido, 63.408 son PYME (99,7%), y 190 grandes empresas (0,30%). Cabe destacar el hecho de que el número de grandes empresas ha disminuido en 2009 en menor medida que en 2008 (un -4,67% frente al -13,6% de 2008), lo que confirma que las grandes empresas han resistido mejor la recesión económica en el 2009 (ver tabla 3.1.1).

El gráfico 3.1.1 nos muestra la evolución en el número de empresas desde 2002. Desde este año y hasta 2007,

la tasa de crecimiento fue positiva, alcanzando el máximo en 2006 con un incremento del 5,3% en el número de empresas respecto de 2005. En 2008 y 2009 se dan las primeras tasas de crecimiento negativo, siendo ligeramente menor la de 2009.

La estructura empresarial no ha experimentado variación entre 2002 y 2009 en cuanto a su composición total, siendo el 99,9% PYME y el 0,1% grandes empresas. En lo que respecta a los distintos estratos dentro de la categoría PYME, sí se puede apreciar una ligera modificación, habiendo ganado en torno a 0,1 puntos,

Tabla 3.1.1. Empresas por estratos de asalariados<sup>1</sup> (2009)

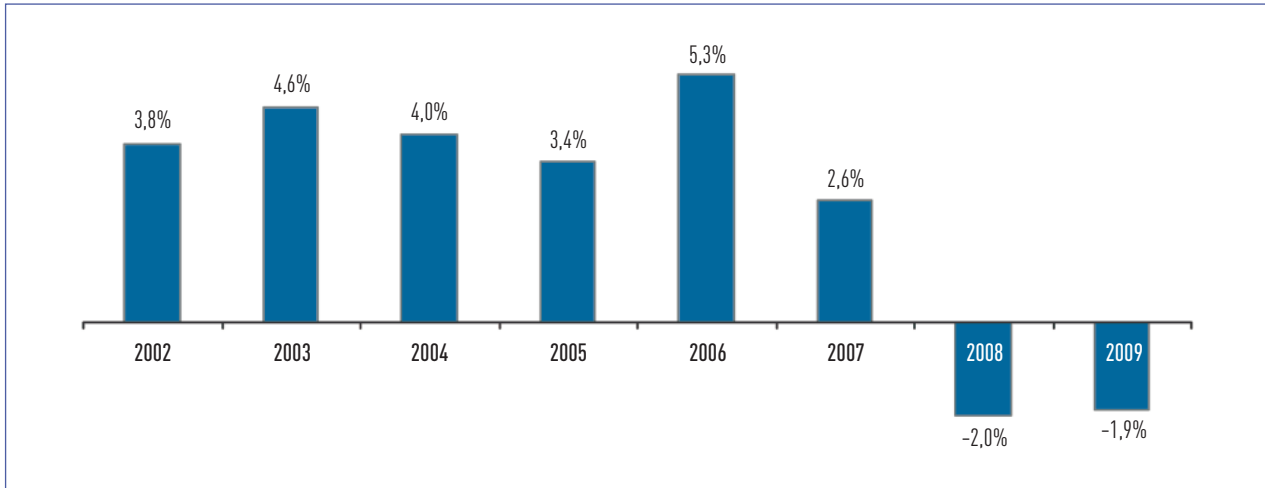
	2009	%	Tasa crecimiento anual (%)
<b>Total</b>	<b>3.287.374</b>	<b>100,0%</b>	<b>-1,90%</b>
Micro sin	1.772.355	53,9%	0,37%
Micro con	1.352.363	41,1%	-3,44%
Pequeñas	136.843	4,2%	-12,69%
Medianas	21.934	0,7%	-8,12%
Grandes	3.879	0,1%	-4,67%

Fuente: DIRCE 2010

<sup>1</sup> Micro sin: sin asalariados; Micro con: entre 1 y 9 asalariados; pequeñas empresas: entre 10 y 49 trabajadores; medianas empresas: entre 50 y 249 trabajadores; grandes empresas: 250 o más trabajadores.

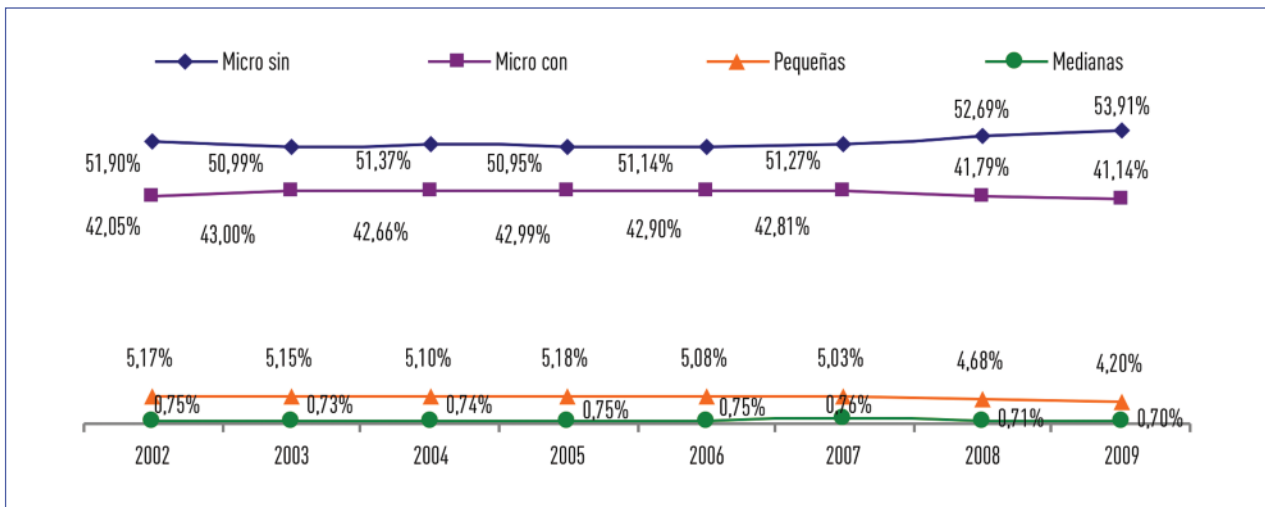


Gráfico 3.1.1. Evolución del número de empresas (2002-2009)



Fuente: DIRCE 2003-2010

Gráfico 3.1.2. Evolución del peso de cada categoría de PYME sobre el total de empresas (2002-2009)



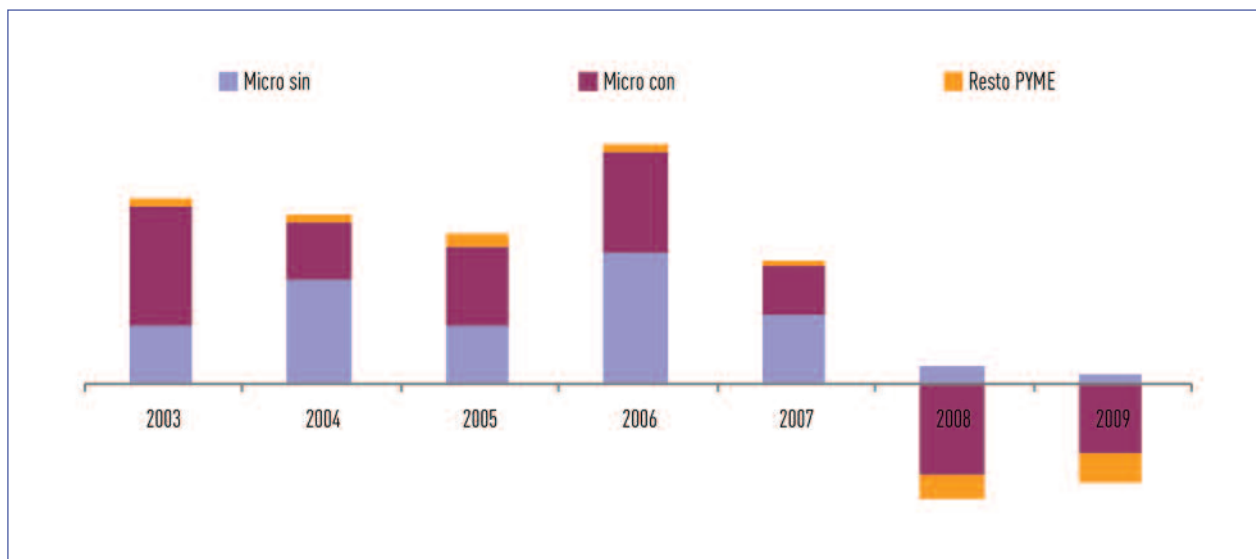
Fuente: DIRCE 2003-2010

las microempresas sin asalariados en detrimento de las pequeñas y de las microempresas con asalariados (gráfico 3.1.2).

El gráfico 3.1.3, también representa la evolución en el tiempo del número de PYME en España. En concreto

hace referencia al incremento neto anual del número de PYME a lo largo de los ocho últimos años (2003-2009). En 2006 se aprecia un fuerte crecimiento total, resultado principalmente del incremento en la creación de microempresas sin asalariados, provocando así un aumento del 59,5% del número total de PYME. Sin em-

Gráfico 3.1.3. Incremento neto anual del número de PYME en España, 2003-2009



Fuente: DIRCE 2003-2010

bargo, en 2007 esta evolución en las empresas se ve mermada en un 51%, principalmente a causa de la disminución del número de microempresas con y sin asalariados. En 2008 se pasa de una reducción del crecimiento al decrecimiento del número de empresas, siendo las microempresas sin asalariados las únicas que muestran valores positivos. Esta tendencia se repite en 2009, si bien es cierto que el decrecimiento es menor gracias a la reducción de éste en las microempresas con asalariados.

En la tabla 3.1.2 se describe la distribución de las empresas españolas según su condición jurídica en 2009. Cabe destacar el alto porcentaje de empresas que adoptan la forma de sociedades de responsabilidad limitada (34,2%), incluso entre las que son PYME, excepto en las microempresas sin asalariados que compuesta en su mayoría por personas físicas, representa el 53,1%.

Tabla 3.1.2. Distribución de las empresas según condición jurídica, 2009

	2009	%	Tasa crecimiento anual (%)
<b>Total</b>	<b>3.287.374</b>	<b>100,0%</b>	<b>-1,9%</b>
Personas físicas	1.745.250	53,1%	-2,6%
Sociedad anónima	104.797	3,2%	-3,7%
Sociedad limitada	1.124.745	34,2%	-1,3%
Comunidad de bienes	113.113	3,4%	-0,7%
Sociedad cooperativa	22.681	0,7%	-3,0%
Otras formas jurídicas <sup>2</sup>	176.788	5,4%	2,2%

Fuente: DIRCE 2010

<sup>2</sup> Incluye aquellas que numéricamente son poco relevantes (*Sociedad colectiva, Sociedad comanditaria, Asociaciones y otros tipos y Organismos autónomos y otros*).

La siguiente tabla (tabla 3.1.3) recoge la distribución de tipo de empresa según su condición jurídica y el tamaño de ésta dentro de los tipos incluidos como PYME. Las conclusiones son muy parecidas a las ya descritas para el total de empresas. Hay un mayor número de empresas categorizadas como personas físicas en todos los tamaños, a excepción del de empresas medianas. Tras

ésta, la condición jurídica con más representatividad, salvo en el caso de las microempresas sin asalariados, es la sociedad limitada (principalmente en el caso de empresas pequeñas, representando el 66,3%). El resto de formas jurídicas tienen una representación más marginal. Aunque hay que destacar que la sociedad anónima es utilizada por casi el 40% de empresas medianas.

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

2009	PYME (0-249 asalariados)	Micro (0 asalariados)	Micro (1-9 asalariados)	Pequeñas (10-49 asalariados)	Medianas (50-249 asalariados)
<b>Total</b>	<b>3.283.495</b>	<b>1.772.355</b>	<b>1.352.363</b>	<b>136.843</b>	<b>21.934</b>
Persona física	1.745.250	1.201.412	537.965	5.873	0
Sociedad anónima	102.785	25.562	42.019	26.842	8.362
Sociedad limitada	1.123.625	380.598	642.496	90.722	9.809
Comunidad de bienes	113.111	66.774	45.162	1.144	31
Sociedad cooperativa	22.550	6.591	12.717	2.610	632
Otras formas jurídicas	176.174	91.418	72.004	9.652	3.100

Fuente: DIRCE 2010

En el gráfico 3.1.4 se representa la evolución, por tipos de condición jurídica (reagrupadas algunas categorías), de cada estrato de tamaño empresarial en España entre los años 2003 y 2009.

Hay que destacar el rápido aumento experimentado en todos los estratos por las sociedades de responsabilidad limitada (S.L.), tanto en número como en proporción dentro del total hasta 2007. En 2008 se produce una disminución con respecto a 2007 de -68.519 empresas. De éstas, 5.215 fueron sociedades de responsabilidad limitada, es decir, el 7,6% de la disminución de empresas, 3.931 (un 5,7%) sociedades anónimas y 64.400 (un 94%) personas físicas. Las únicas formas jurídicas con signo positivo han sido la comunidad de bienes y otras formas jurídicas.

En el último periodo recogido, 2009, se repite la tendencia del año anterior, aunque con un decrecimiento ligeramente menor, tal y como se ha indicado en refe-

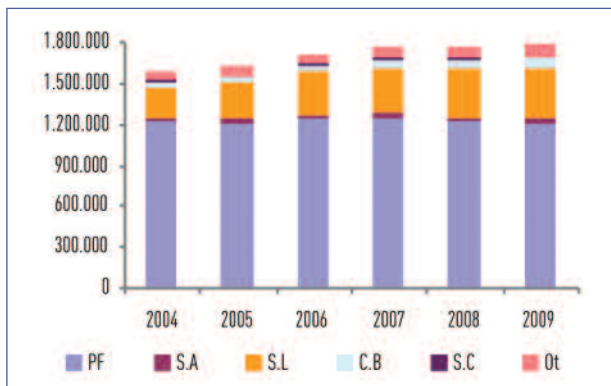
rencia a los datos de la tabla 3.1.3. El total de PYME ha disminuido en 63.408 empresas (47.445 personas físicas menos, 3.850 sociedades anónimas, 14.293 sociedades limitadas, 840 comunidades de bienes, 697 sociedades cooperativas, y las recogidas con otro tipo de forma jurídica distinta a las anteriores, son las únicas que han aumentado, teniendo 3.717 empresas más que el año anterior). De todos los tipos de empresa por tamaño, las pequeñas empresas son las que más han caído respecto al 2008, especialmente las sociedades limitadas y las sociedades anónimas. (-15.207 Y -3.185 empresas respectivamente).

En el periodo señalado en el gráfico 3.1.4, se mantiene la persona física como principal condición jurídica en las PYME a pesar de ser su participación muy escasa en empresas constituidas entre 10 y 249 asalariados, cuya principal naturaleza es la sociedad anónima y la sociedad limitada.

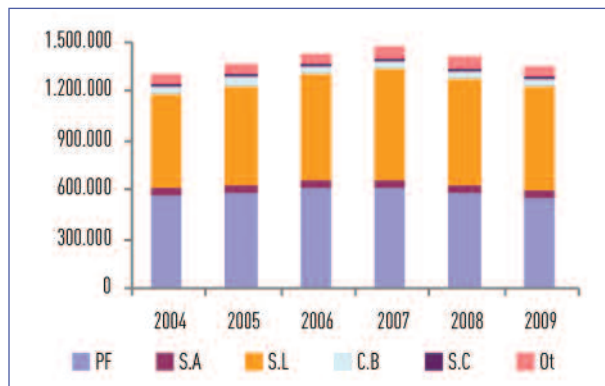
Gráfico 3.1.4. Evolución de las PYME españolas según condición jurídica<sup>3</sup>. 2004-2009

Número de empresas por estrato de asalariados

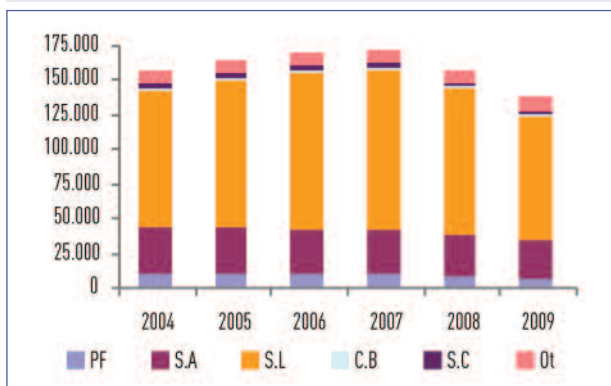
Micro sin (0 asalariados)



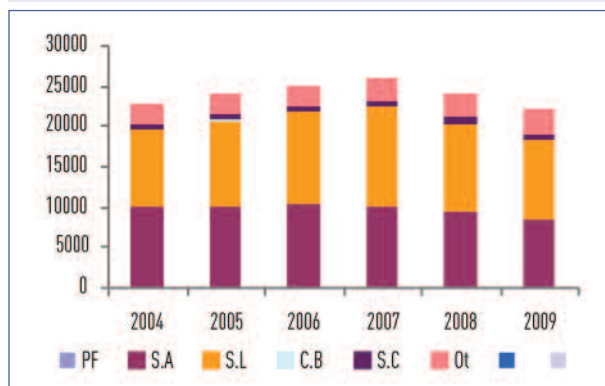
Micro con (1-9 asalariados)



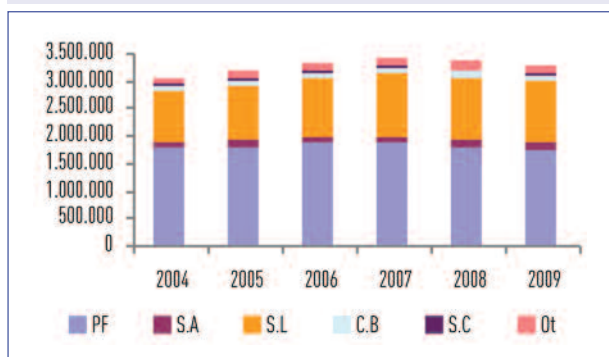
Pequeñas (10-49 asalariados)



Medianas (50-249 asalariados)



PYME (0-249 asalariados)



Fuente: DIRCE 2004-2010

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

La tabla 3.1.4 representa el reparto de número de empresas según su volumen de ingresos para el año 2009. A medida que se incrementa el número de asalariados, el volumen de ingresos crece. El 96,9% de las empresas españolas obtienen un volumen de ingresos inferior a los 2 millones de euros, debido a que el tejido empresarial

español lo forman principalmente las microempresas (95% del total), y el volumen de ingresos de éstas es en su mayoría inferior a los dos millones de euros. Las medianas y las grandes empresas son las únicas que se mueven por el intervalo de 10 a 50 millones de euros o más de 50 millones de euros de volumen de ingresos.

Tabla 3.1.4. Distribución de las empresas españolas según volumen de ingresos. 2009

Estrato de asalariado	Total	Volumen de ingresos (mill €)			
		< 2	2-10	10-50	50 y más
<b>Total</b>	<b>3.287.378</b>	<b>3.184.272</b>	<b>76.687</b>	<b>23.882</b>	<b>2.538</b>
<b>(%)</b>	<b>100,0%</b>	<b>96,9%</b>	<b>2,3%</b>	<b>0,7%</b>	<b>0,1%</b>
Micro sin	1.772.355	1.769.541	2.105	707	2
(%)	100,0%	99,8%	0,1%	0,0%	0,0%
Micro con	1.352.363	1.324.224	26.717	1.394	28
(%)	100,0%	97,9%	2,0%	0,1%	0,0%
Pequeñas	136.843	85.438	40.634	10.492	279
(%)	100,0%	62,4%	29,7%	7,7%	0,2%
Medianas	21.934	4.771	6.869	9.457	837
(%)	100,0%	21,8%	31,3%	43,1%	3,8%
Grandes	3.879	295	361	1.831	1.392
(%)	100,0%	7,6%	9,3%	47,2%	35,9%

Fuente: DIRCE 2010

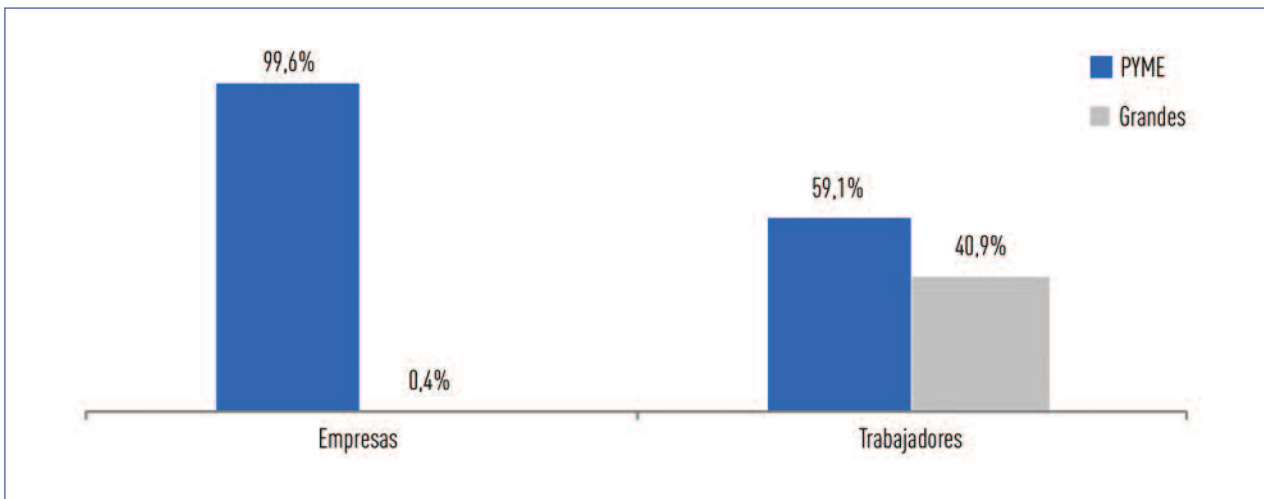
### 3.1.2. Empleo

En este apartado se analiza la evolución de las PYME desde la perspectiva del empleo, estudiando los puestos de trabajo que generan. La fuente de datos aquí utilizada es el registro de empresas inscritas en la Seguridad Social<sup>4</sup>, información que recopila en Ministerio de Trabajo e Inmigración (MITIN). Es importante resaltar que esta fuente tiene la virtud de no ser una muestra representativa de la realidad, sino

que sus datos son todos los registros de trabajadores en la Tesorería de la Seguridad Social (TGSS), es decir, toda la población objeto de estudio. Esto permite realizar análisis mucho más precisos. A 31 diciembre de 2010, la base de datos de la TGSS recoge información sobre un conjunto de 1.236.144 PYME, con al menos un trabajador dado de alta, repartidas por todo el territorio nacional, dando empleo a 7.755.087 trabajadores, lo que supone el 59,1% de empleados totales.

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

Gráfico 3.1.5. Empresas y trabajadores por tamaño de empresa (2010)

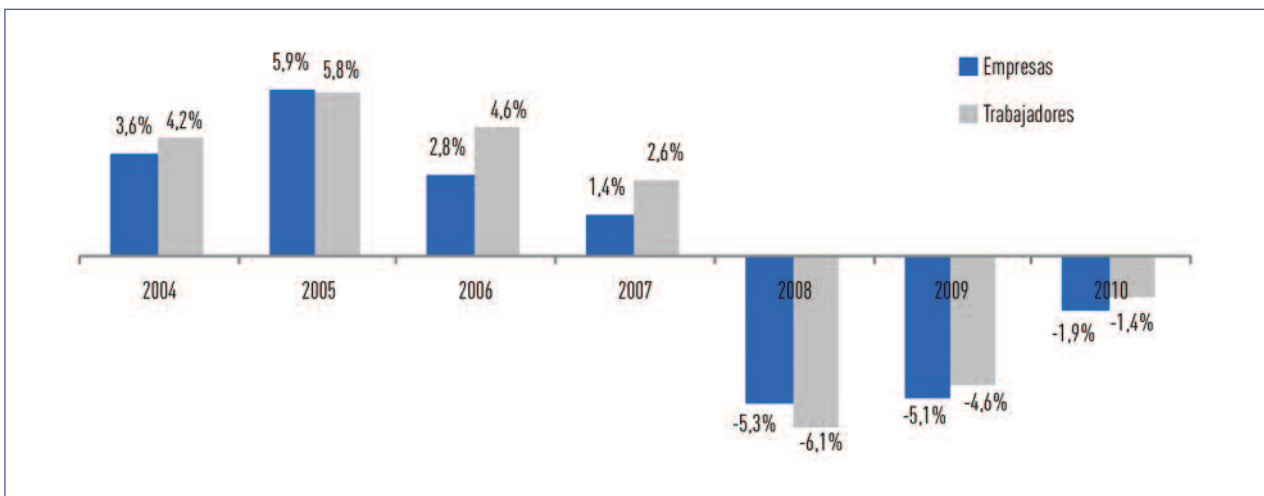


Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

En 2010, continuó la tendencia de reducción del número de altas en la Seguridad Social (un -1,4% respecto a 2009); aunque hay que resaltar que se ha producido una desaceleración en esta tendencia de descenso, ya que en 2008 y 2009 los datos fueron más pesimistas, de -6,1% y -4,6% respectivamente.

En el gráfico 3.1.6 se aprecia la evolución en el tiempo, tanto del número de empresas como del de trabajadores. Vemos que hasta 2007 la tendencia fue de crecimiento, destacando como especialmente positivo el año 2005, con una tasa de crecimiento de empresas y trabajadores cercana al 6%. A partir de 2007 se invier-

Gráfico 3.1.6. Evolución del número de empresas y de trabajadores (2004-2010)



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

te la tendencia, apareciendo valores negativos. 2008 es el año con mayor decrecimiento (en torno al -6% en ambas variables). En 2009 y 2010 han continuado los valores negativos; aunque con una desaceleración menor. Ya en 2010 las tasas son de -1,9% y -1,4% para el caso de empresas y trabajadores respectivamente. En valores absolutos, se perdieron 180.000 trabajadores respecto de 2009; y en ese año, 630.000 trabajadores respecto de 2008. En cuanto al número de empresas los valores son: 23.392 empresas menos en 2010 respecto de 2009, y 63.990 menos en 2009 respecto de 2008.

En el siguiente gráfico (gráfico 3.1.7) aparece la evolución desde 2004 a 2010 del número de trabajadores, desagregado por tamaño de empresa. En los tres periodos de decrecimiento, el grupo de pequeñas empresas ha sido el más perjudicado (-12,26% en 2008, -8,9% en 2009 y -2,9% en 2010). Haciendo referencia, únicamente entre PYME y grandes empresas, las primeras son las que han sufrido mayor destrucción de empleo (-9% en 2008, -6,5% en 2009, y -2,1% en 2010).

En 2010, el tamaño medio de trabajadores por empresas cotizantes es de 10,5 asalariados, una décima más que el año anterior (tabla 3.1.5). Es de reseñar el pe-

queño tamaño de las PYME (6,2 –igual que en 2009–), debido fundamentalmente a la reducida dimensión de las microempresas con trabajadores (2,5) y de las pequeñas empresas (19,5).

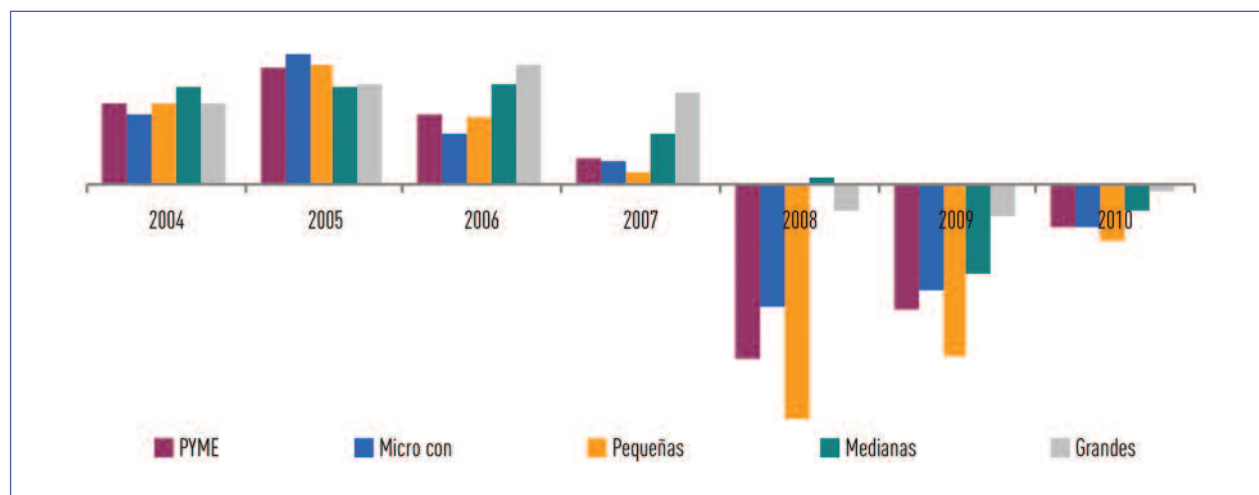
Tabla 3.1.5. Media de trabajadores por empresa (2010)

<b>PYME</b>	<b>6,2</b>
Micro con	2,5
Pequeña	19,5
Mediana	98,4
Grandes	1178,7
<b>Total</b>	<b>10,5</b>

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

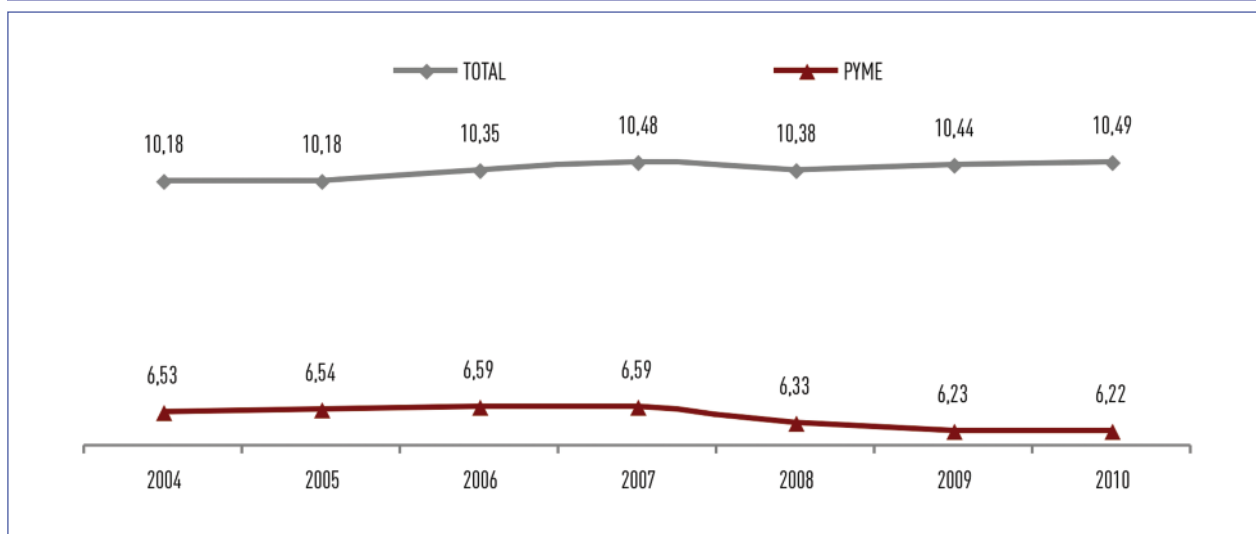
En cuanto a la evolución de la media de trabajadores, el gráfico 3.1.8 muestra su comportamiento desde 2004 a 2010. El indicador de la media total se mantiene bastante estable, oscilando entre 10,20-10,50 empleados a lo largo de los siete años. El caso del valor medio de empleados en empresas PYME también es bastante estable, aunque se pueden diferenciar claramente dos

Gráfico 3.1.7. Evolución del número de trabajadores por tamaño de empresa (porcentajes desde 2004 a 2010)



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

Gráfico 3.1.8. Evolución de la media de trabajadores, 2004-2010



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

tendencias. Hasta 2007 la media se movía entorno a los 6,5 empleados. A partir de este año se nota el efecto de la crisis, produciéndose un ligero descenso en la media de 30 décimas aproximadamente, y manteniéndose en esos valores hasta el último periodo recogido, 2010. (Ver gráfico 3.1.8).

Por último, hacemos referencia al número de trabajadores según su condición jurídica en el año 2010. En línea con lo señalado anteriormente sobre el número

de empresas de acuerdo a su condición jurídica, el número total de trabajadores ha disminuido (pasando de 13.196.900 en 2009 a 13.017.100 en 2010). Atendiendo a la condición jurídica de las empresas en las que están inscritos los trabajadores, las sociedades anónimas son las que han perdido más empleados pese a no ser las que representan mayor proporción de empleados. Como dato positivo resaltar que en 2010 la disminución de empleados ha sido inferior a la producida en 2009 (-4,6% en 2009 frente a un -1,4% en 2010), pudiendo ser esto muestra de una ligera recuperación.

Tabla 3.1.6. Número de trabajadores según condición jurídica (miles)

	2010	%	Tasa crecimiento anual (%)
<b>Total</b>	<b>13.017,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-1,4</b>
Persona física	925,7	7,1	-0,7
Sociedad anónima	3.893,8	29,9	-2,7
Sociedad limitada	4.697,2	36,1	-0,5
Otros tipos	3.500,3	26,9	-1,2

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

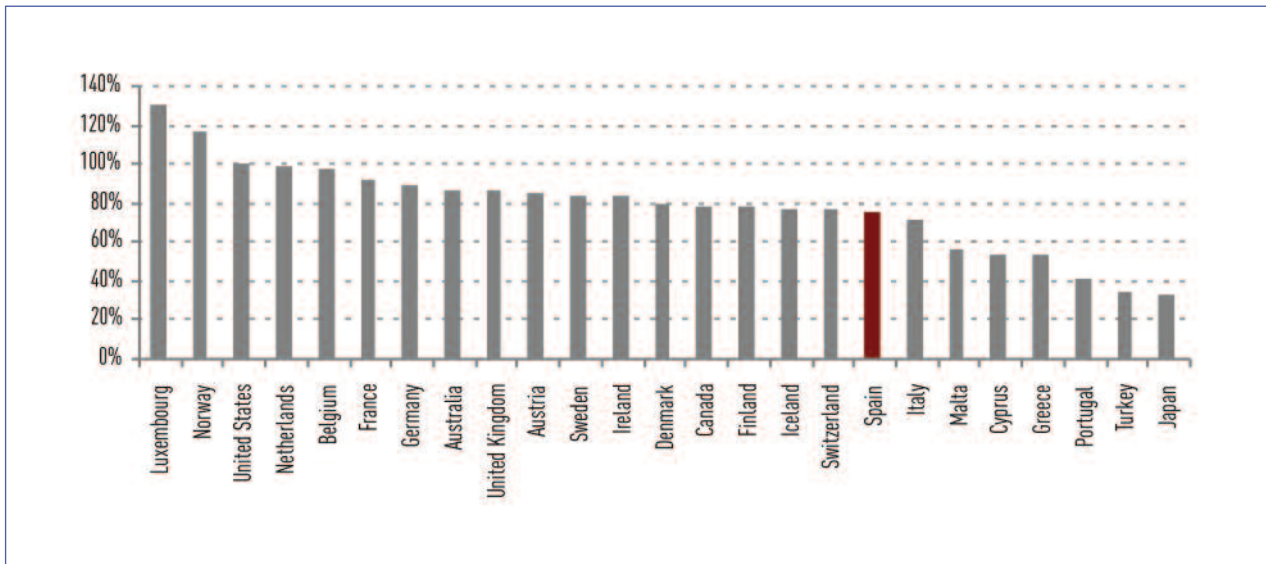
### 3.1.3. Productividad

Este punto se inicia realizando una comparación de la productividad por trabajador en los principales países industrializados para el periodo 2010 (gráfico 3.1.9). En 2010, la productividad de la economía española (medida como PIB por hora trabajada), es el 75,6% de la Estados Unidos, aumentado así en una unidad respecto a 2009; pero estando aún por debajo de la media de productividad de las principales economías europeas (Francia, 92,6% o la de Alemania, 88,6%).



Gráfico 3.1.9. Productividad del trabajo (2010)

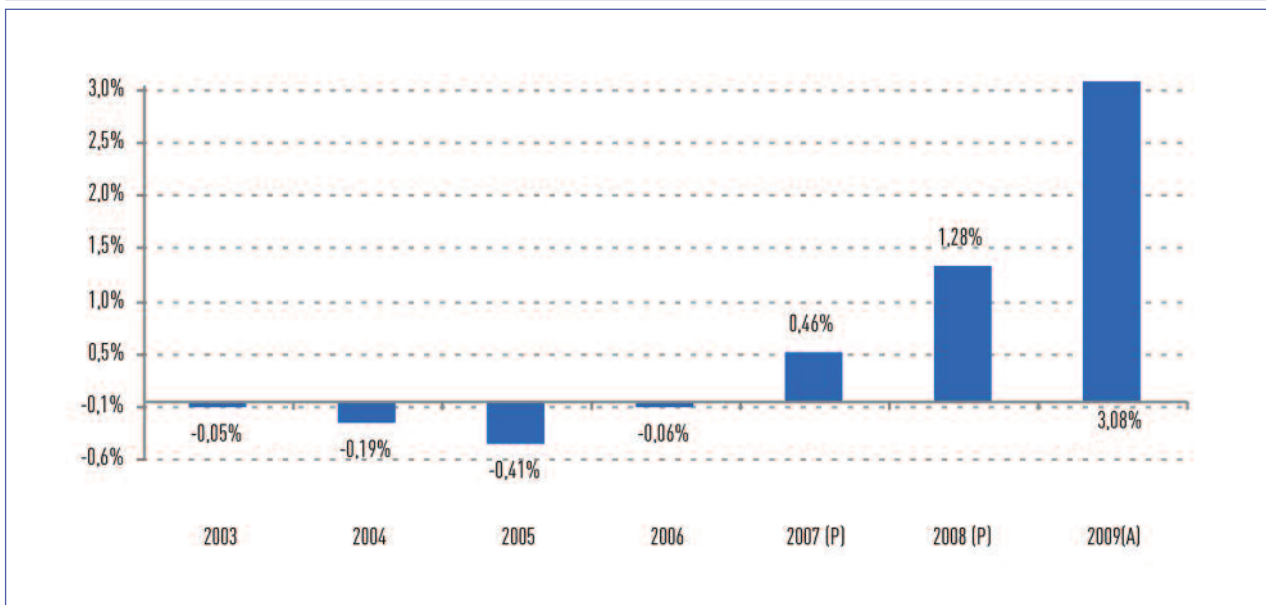
(PIB por hora trabajada, Estados Unidos = 100)



Fuente: The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database, January 2011, <http://www.conference-board.org/economics>.

Gráfico 3.1.10. Evolución del PIB por trabajador, a precios constantes

(Tasa de crecimiento anual)



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

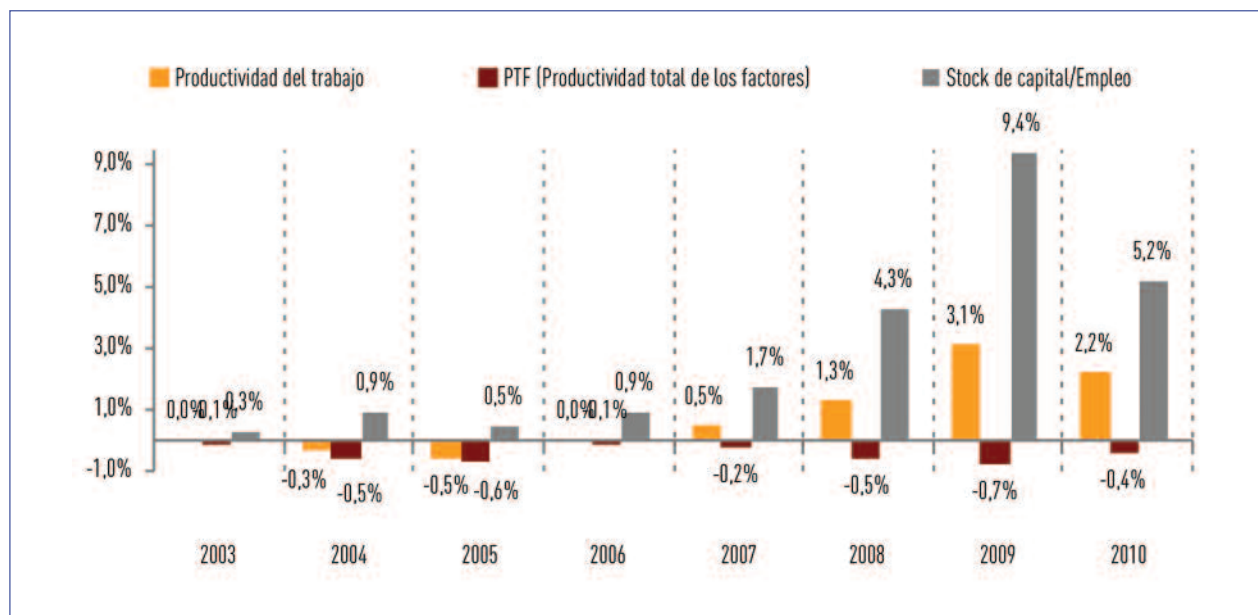
Centramos en el caso español, el gráfico 3.1.10 refleja la productividad por trabajador<sup>5</sup> desde 2003 hasta 2009.

En 2008, el PIB por ocupado a precios corrientes se incrementó en un 1,28%. En 2007 el incremento fue menor, sólo del 0,46%. Pese a ello, ése es un dato importante, ya que hasta ese año la tasa de crecimiento de la productividad había sido negativa. En avance de datos para el último periodo recogido, año 2009, muestran un incremento del doble respecto a 2008, un 3,08% en total. Hay que remarcar que este dato es sólo una aproximación, ya que sus componentes continuarán actualizándose y puede sufrir variaciones. Pese a ello, es poco

probable que el dato definitivo cambie la tendencia de crecimiento iniciada en 2007 [ver gráfico 3.1.10].

El gráfico 3.1.11 muestra tres indicadores recogidos por el Banco de España para explicar el comportamiento de la productividad. Éstos son: productividad del trabajo; productividad de los factores; y la relación entre stock de capital y empleo. Este tercer componente es el que tiene más peso en todo el periodo de tiempo recogido (desde 2003 a 2010), especialmente en los tres últimos años, y seguido por la productividad del trabajo. Mientras que la productividad total de los factores está siempre en valores negativos.

Gráfico 3.1.11. Tasas de variación media anual (2005-2010)



Fuente: Síntesis de indicadores económicos del Banco de España: 1.4 Indicadores estructurales de la economía española y de la UE (22-julio-2011).

<sup>5</sup> Los datos de los años 2003, 2004, 2005, y 2006 son definitivos. Los de 2007 (P) y 2008 (P) son datos provisionales aún; y los de 2009 (A) son un avance de datos de este periodo, una aproximación.

# 3.2

## Estructura espacial

### 3.2.1. Empresas

En relación al número de empresas por comunidad autónoma, en 2010 las que encabezan la lista con mayor número de unidades productivas son: Cataluña con 609.046, Madrid con 502.973, Andalucía con 498.266 y la Comunidad Valenciana con 352.012 empresas, representando casi el 60% del total de las empresas españolas (tabla 3.2.1).

El número total de empresas ha disminuido en un 1,9%, y solamente las cuatro comunidades autónomas con mayor peso previamente citadas, representan más del 50% de ese decrecimiento en 2009 (tabla 3.2.2). En orden ascendente, las cuatro comunidades que presentan un mayor desplome en el número de empresas son: Andalucía, con 11.277 empresas menos (17,7%), la Comunidad Valenciana con -10.324 (16,2%), Cataluña, con -9.922 (15,6%), y Comunidad de Madrid, con -8.303 (13,1%). Continuando la tendencia del pasado ejercicio, todas las comunidades autónomas presentan signo negativo en el crecimiento interanual.

#### Estructura del tejido empresarial por tamaño

Durante 2009, las PYME juegan un papel especialmente importante en Ceuta y Melilla, Castilla la Mancha, Extremadura y la Rioja, suponiendo en todas ellas un total igual o superior al 99,95% (gráfico 3.2.1). Por otro

lado, destacan las comunidades autónomas de Madrid, Navarra, País Vasco y Cataluña con menor número de PYME, por tanto, un mayor porcentaje de grandes empresas sobre el total.

Tabla 3.2.1. Empresas por CC AA (2009)

	2009	%
<b>España</b>	<b>3.287.374</b>	<b>100</b>
Andalucía	498.266	15,2
Aragón	92.052	2,8
Asturias (Principado de)	70.292	2,1
Baleares (Illes)	89.443	2,7
Canarias	135.713	4,1
Cantabria	38.924	1,2
Castilla y León	168.814	5,1
Castilla-La Mancha	131.731	4,0
Cataluña	609.046	18,5
Comunidad Valenciana	352.012	10,7
Extremadura	65.487	2,0
Galicia	198.705	6,0
Madrid (Comunidad de)	502.973	15,3
Murcia (Región de)	92.086	2,8
Navarra (Comunidad Foral de)	42.268	1,3
País Vasco	169.206	5,1
La Rioja	23.106	0,7
Ceuta y Melilla	7.250	0,2

Fuente: DIRCE 2010

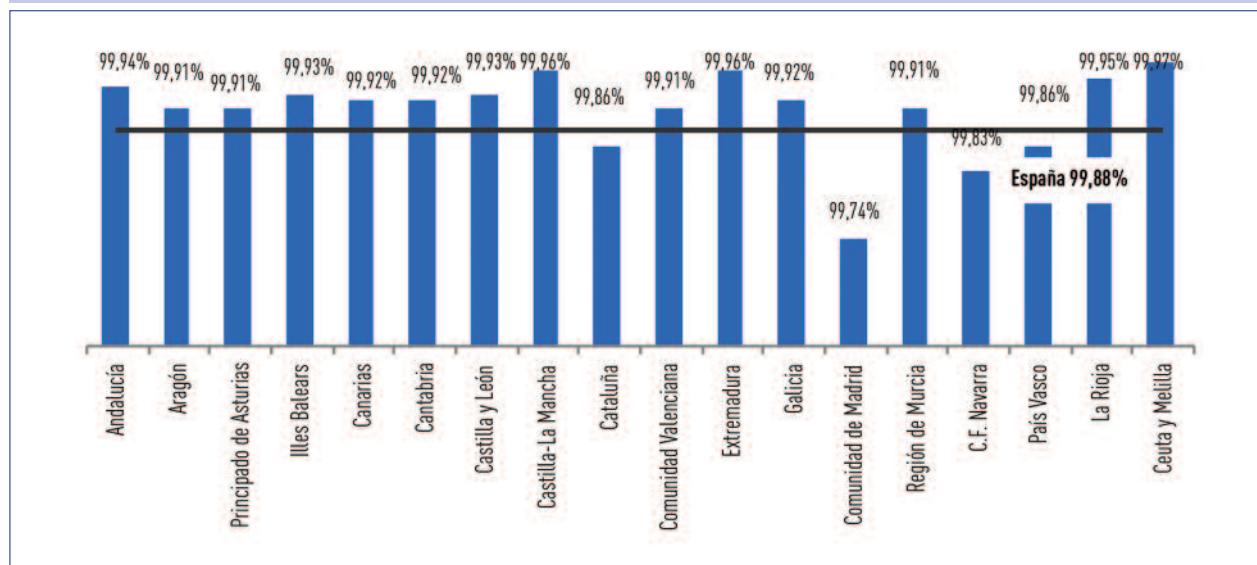
Tabla 3.2.2. Evolución del número de empresas por CC AA (2008-2009)

	Var. 2008-2009	Tasa de crecimiento	% del total
<b>España</b>	<b>-63.598</b>	<b>-1,9%</b>	<b>100%</b>
Andalucía	-11.277	-2,2%	17,7%
Aragón	-1.054	-1,1%	1,7%
Asturias (Principado de)	-1.461	-2,0%	2,3%
Baleares (Illes)	-2.241	-2,4%	3,5%
Canarias	-3.406	-2,4%	5,4%
Cantabria	-592	-1,5%	0,9%
Castilla y León	-1.628	-1,0%	2,6%
Castilla-La Mancha	-2.571	-1,9%	4,0%
Cataluña	-9.922	-1,6%	15,6%
Comunidad Valenciana	-10.324	-2,8%	16,2%
Extremadura	-1.560	-2,3%	2,5%
Galicia	-2.345	-1,2%	3,7%
Madrid (Comunidad de)	-8.303	-1,6%	13,1%
Murcia (Región de)	-3.379	-3,5%	5,3%
Navarra (Comunidad Foral de)	-837	-1,9%	1,3%
País Vasco	-2.285	-1,3%	3,6%
La Rioja	-323	-1,4%	0,5%
Ceuta y Melilla	-90	-1,2%	0,1%

Fuente: DIRCE 2009, 2010

Gráfico 3.2.1. PYME por CC AA (2009)

(% sobre el total de empresas en cada comunidad autónoma)



Fuente: DIRCE 2010

Un análisis más detallado de la estructura empresarial en cada comunidad autónoma, muestra una mayor concentración de medianas y grandes empresas en la Comunidad Foral de Navarra (1,3%), Comunidad de Madrid (1,2%), Cataluña (0,9%) y el País Vasco (0,9%). La mayor concentración de pequeñas empresas se sitúa en la Comunidad Foral de Navarra (5,3%), La

Rioja (5,0%) y País Vasco (4,8%). En cuanto a microempresas con asalariados, se concentran en la Región de Murcia y Cantabria (ambas con 44,4%), y Galicia (44,2%). Finalmente la mayor proporción de microempresas sin asalariados se da en la Comunidad de Madrid (58,1%), Extremadura (56,2%) y Cataluña (55,7%) (Tabla 3.2.3).

Tabla 3.2.3. Empresas por CC AA (2009)

% sobre el total de empresas en cada CC AA						
	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	PYME	Grandes
<b>España</b>	<b>53,9</b>	<b>41,1</b>	<b>4,2</b>	<b>0,7</b>	<b>99,9</b>	<b>0,1</b>
Andalucía	52,6	43,0	3,8	0,5	99,9	0,1
Aragón	51,7	42,8	4,7	0,7	99,9	0,1
Canarias	53,2	42,1	3,9	0,7	99,9	0,1
Cantabria	50,7	44,4	4,1	0,6	99,9	0,1
Castilla y León	53,1	42,5	3,9	0,5	99,9	0,1
Castilla-La Mancha	51,6	43,7	4,2	0,4	100,0	0,0
Cataluña	55,7	39,0	4,4	0,7	99,9	0,1
Comunidad de Madrid	58,1	36,5	4,2	0,9	99,7	0,3
Comunidad Foral de Navarra	53,8	39,7	5,3	1,1	99,8	0,2
Comunidad Valenciana	52,2	42,9	4,1	0,6	99,9	0,1
Extremadura	56,2	39,7	3,6	0,5	100,0	0,0
Galicia	51,3	44,2	3,9	0,6	99,9	0,1
Illes Balears	53,2	42,3	3,9	0,5	99,9	0,1
La Rioja	51,2	43,2	5,0	0,6	99,9	0,1
País Vasco	52,8	41,5	4,8	0,8	99,9	0,1
Principado de Asturias	52,9	42,7	3,8	0,6	99,9	0,1
Murcia (Región de)	50,2	44,4	4,6	0,7	99,9	0,1
Ceuta y Melilla	54,7	40,8	4,0	0,5	100,0	0,0

Fuente: DIRCE 2010

### Estructura del tejido empresarial por rama de actividad

La tabla 3.2.4 muestra una primera aproximación a la especialización sectorial de las diferentes comunidades autónomas mediante el cálculo del Índice de especialización. Índices por encima de uno significan un mayor

peso (mayor número de empresas) de una determinada industria en una determinada zona en relación con el número de empresas allí existentes. Cuanto mayor es el índice, mayor la especialización.

Este gráfico se ha calculado de acuerdo a la nueva Clasificación Nacional de Actividades Empresariales

(CNAE). Hasta 2009, se había seguido la clasificación CNAE 93, y a partir de éste, toda clasificación de actividades empresariales se hará según la CNAE 2009. Este cambio ha sido acordado a nivel comunitario, con el objetivo de conseguir la estandarización en los grupos de actividades empresariales en los diferentes países de la UE. Los efectos de este cambio respecto a la tabla elaborada en años anteriores, se centran prin-

cialmente en el hecho de que la CNAE 2009 contiene más categorías de actividades empresariales que la CNAE 93; por lo que el número de empresas en cada categoría se reduce al repartirse entre otros grupos que antes no existían. Por ello, a efectos del cálculo del Índice de especialización, es menor al de otros años y se hace más difícil conseguir una alta concentración en un grupo.

Tabla 3.2.4. Ramas con índices de especialización más altos por CC AA (2009)

Comunidad autónoma	Rama de actividad	Índice especialización
Andalucía	08 Otras industrias extractivas	1,11
	56 Servicios de comidas y bebidas	1,03
	66 Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	1,02
Aragón	08 Otras industrias extractivas	1,56
	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	1,01
	36 Captación, depuración y distribución de agua	1,07
	66 Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	1,01
	68 Actividades inmobiliarias	1,17
Asturias	56 Servicios de comidas y bebidas	1,17
	85 Educación	1,22
Balears	56 Servicios de comidas y bebidas	1,07
	68 Actividades inmobiliarias	1,23
Canarias	36 Captación, depuración y distribución de agua	1,12
	56 Servicios de comidas y bebidas	1,21
Cantabria	56 Servicios de comidas y bebidas	1,12
	85 Educación	1,21
Castilla y León	08 Otras industrias extractivas	1,76
	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	1,57
	56 Servicios de comidas y bebidas	1,16
Castilla-La Mancha	08 Otras industrias extractivas	1,62
	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	3,26
	49 Transporte terrestre y por tubería	1,01
Cataluña	68 Actividades inmobiliarias	1,36
	86 Actividades sanitarias	1,12
Comunidad Valenciana	68 Actividades inmobiliarias	1,12
Extremadura	08 Otras industrias extractivas	2,90
	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	1,57
	56 Servicios de comidas y bebidas	1,07
	85 Educación	1,02

Comunidad autónoma	Rama de actividad	Índice especialización
Galicia	08 Otras industrias extractivas	2,14
	56 Servicios de comidas y bebidas	1,13
	66 Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	1,06
Madrid	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	1,48
	62 Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	1,08
	68 Actividades inmobiliarias	1,24
	86 Actividades sanitarias	1,05
Murcia	08 Otras industrias extractivas	1,28
	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	1,24
	36 Captación, depuración y distribución de agua	1,09
Navarra	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	2,46
	49 Transporte terrestre y por tubería	1,16
La Rioja	08 Otras industrias extractivas	1,10
	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	1,24
	68 Actividades inmobiliarias	1,08
	85 Educación	1,09
Ceuta y Melilla	47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	1,29
	85 Educación	1,55

Fuente: DIRCE 2010, elaboración propia

### 3.2.2. Empleo

En relación a la distribución del empleo por comunidad autónoma, las comunidades de Cataluña, la Comunidad de Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana absorben conjuntamente más del 60% del empleo total (tabla 3.2.5) para el año 2009. Con respecto al año 2008 todas las comunidades autónomas, excepto Extremadura y Ceuta y Melilla, presentan una variación de signo negativo, destacando Cataluña con 133.669 trabajadores menos, seguido de la Comunidad de Madrid, con un descenso de 105.145; Galicia con 99.670 empleados menos; y Andalucía con 85.721 empleados menos.

En la tabla 3.2.6 se muestra el desglose del número de trabajadores en 2009 por grandes sectores para cada comunidad autónoma. Dentro del sector agrario, destaca la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha, con

un porcentaje de trabajadores sobre el total, superior al 1,0%. Sin embargo, el mayor número de trabajadores en este sector se encuentra en Cataluña, con más de 7.400, aunque este sector apenas representa el 0,3% del total del empleo en Cataluña.

En el sector industrial, destaca la Comunidad Foral de Navarra con un 30,1% de sus trabajadores totales destinados en este sector. Le siguen La Rioja, con un 27,5%, y el País Vasco con un 23,7%. En este sector la mayor concentración de trabajadores se encuentra en Cataluña, con más de 450.700, sin embargo, esta cifra no supone más del 18,4% del total del empleo.

Con respecto al sector de la construcción, son Balears y Galicia las que presentan la mayor concentración de empleo, alrededor del 11% del total. En este sector, destaca también por cifras de trabajadores: la Comu-

Tabla 3.2.5. Trabajadores por CC AA (2009) y evolución (2008-2009)

Miles de trabajadores				
	Empleo	Empleo total (%)	Var. 08/09	Var. 08/09 (%)
Cataluña	2.455,3	18,6	-133,7	-5,2
Comunidad de Madrid	2.386,9	18,1	-105,1	-4,2
Andalucía	1.818,8	13,8	-85,7	-4,5
Comunidad Valenciana	1.280,6	9,7	-99,7	-7,2
Galicia	729,1	5,5	-26,2	-3,5
País Vasco	722,8	5,5	-22,7	-3,0
Castilla y León	680,8	5,2	-16,6	-2,4
Canarias	561,9	4,3	-38,1	-6,4
Castilla-La Mancha	499,7	3,8	-19,7	-3,8
Aragón	413,9	3,1	-16,2	-3,8
Región de Murcia	351,2	2,7	-25,7	-6,8
Illes Balears	273,7	2,1	-16,9	-5,8
Principado de Asturias	292,5	2,2	-7,3	-2,4
Extremadura	240,7	1,8	0,4	0,2
Comunidad Foral de Navarra	207,3	1,6	-7,7	-3,6
Cantabria	160,5	1,2	-5,5	-3,3
La Rioja	89,2	0,7	-4,1	-4,4
Ceuta y Melilla	31,9	0,2	29,9	0,8
<b>TOTAL</b>	<b>13.196,9</b>	<b>100,0</b>	<b>-600,6</b>	<b>-69,3</b>

Fuente: Anuario 2009, MTIN

Tabla 3.2.6. Distribución porcentual de trabajadores por sector y CC AA (2009)

	Agrario	Industria	Construcción	Servicios	Total
Andalucía	0,3	11,7	8,8	79,2	100
Aragón	1,0	22,1	8,5	68,5	100
Canarias	0,2	6,2	8,3	85,4	100
Cantabria	0,2	19,4	10,2	70,2	100
Castilla y León	0,9	18,9	9,5	70,8	100
Castilla-La Mancha	1,1	18,3	10,9	69,6	100
Cataluña	0,3	18,4	7,5	73,9	100
Comunidad de Madrid	0,1	9,5	6,9	83,5	100
Comunidad Foral de Navarra	0,5	30,1	8,1	61,3	100
Comunidad Valenciana	0,4	18,2	8,6	72,8	100
Extremadura	0,6	11,6	10,7	77,2	100
Galicia	0,6	18,8	11,0	69,7	100
Illes Balears	0,3	8,2	11,4	80,1	100
La Rioja	0,3	27,5	8,9	63,3	100
País Vasco	0,1	23,7	7,1	69,0	100
Principado de Asturias	0,3	19,3	10,3	70,1	100
Región de Murcia	0,7	17,6	9,8	71,9	100
Ceuta y Melilla	0,2	4,7	10,1	85,0	100
<b>Total</b>	<b>0,4</b>	<b>15,6</b>	<b>8,5</b>	<b>75,5</b>	<b>100</b>

Fuente: Anuario 2009, MTIN



nidad de Madrid, con 164.500 trabajadores, aunque esta cifra apenas supone un 6,9% de sus puestos de trabajo totales.

En el sector servicios, destacan Canarias, las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, Illes Balears, y la Comunidad de Madrid. Sólo es en esta última donde el valor absoluto de trabajadores en este campo es destacable, con 1.993.700 puestos de trabajo.

La tabla 3.2.7 hace referencia a la media de trabajadores por empresa y a su distribución por comunidad autónoma. La Comunidad de Madrid, con 13 asalariados por empresas, es la comunidad autónoma que obtiene en 2009 la media más alta. Está seguida del País Vasco (11,7), Comunidad Foral de Navarra (11,5) y Cataluña

(10,5). Éstas son las únicas comunidades autónomas que superan la media nacional de 10,4 trabajadores por empresa.

Las cifras más bajas se localizan en las Illes Balears con un 7,9 de trabajadores por empresa, seguida de La Rioja (8,3) y Galicia (8,6).

Observando el desglose del número de trabajadores por tipo de empresa para cada comunidad autónoma, y comparando éste con el total nacional, se aprecia el mayor peso que tienen en la Comunidad de Madrid las grandes empresas (ya que su proporción de PYME es la más baja de todas las comunidades autónomas). La Rioja, Cantabria e Illes Balears tienen una proporción de PYME muy superior a la media total.

Tabla 3.2.7. Media de trabajadores y distribución del empleo, 2009

	Trabajadores por empresa	% PYME	% Micro con trab.	% Pequeña	% Mediana	% Grande
Andalucía	9,1	63,5	24,3	20,9	17,4	36,5
Aragón	9,7	68,0	22,9	25,0	20,2	32,0
Canarias	9,8	66,7	22,7	21,6	22,4	33,3
Cantabria	9,0	72,6	24,7	24,3	23,6	27,4
Castilla y León	9,3	65,7	24,1	23,1	18,5	34,3
Castilla-La Mancha	9,0	68,4	24,8	25,2	18,4	31,6
Cataluña	10,5	66,0	21,1	23,6	21,3	34,0
Comunidad de Madrid	13,0	55,8	16,6	18,9	20,3	44,2
Comunidad Foral de Navarra	11,5	70,2	19,3	26,3	24,6	29,8
Comunidad Valenciana	9,1	69,3	24,4	24,5	20,4	30,7
Extremadura	9,0	69,0	24,7	23,8	20,6	31,0
Galicia	8,6	70,3	26,1	23,5	20,7	29,7
Illes Balears	7,9	72,0	28,5	25,4	18,0	28,0
La Rioja	8,3	81,7	27,4	31,3	23,0	18,3
País Vasco	11,7	66,3	18,8	25,1	22,4	33,7
Principado de Asturias	9,5	66,0	23,1	23,0	19,9	34,0
Región de Murcia	8,9	71,9	25,6	26,2	20,2	28,1
Ceuta y Melilla	9,7	63,5	24,3	21,2	18,0	36,5
<b>Total</b>	<b>10,4</b>	<b>59,5</b>	<b>21,2</b>	<b>20,9</b>	<b>17,4</b>	<b>40,5</b>

Fuente: Anuario 2009, MTIN

### 3.2.3. Productividad

En la tabla 3.2.8, la productividad española en 2009 es de 52.493,6 euros por ocupado, y para determinar la productividad relativa de cada comunidad autónoma en este periodo, se le asigna un índice de 100 a la española y se calcula la proporción del resto en relación al valor índice, es decir, en relación a la productividad española.

Las comunidades autónomas con mayor productividad son, el País Vasco, la Comunidad de Madrid y Cataluña, con índices muy superiores a los nacionales. Las de menor productividad son las comunidades autónomas

de Extremadura y Castilla-La Mancha, las cuales no alcanzan el 90% de la media nacional.

La tabla 3.2.9 refleja la tasa de crecimiento en el PIB por ocupado en el último año. Con la excepción de la Ciudad Autónoma de Melilla, en el resto de las comunidades autónomas la tasa de productividad aumenta, y en algunas de ellas de forma notable, como es el caso de Canarias, Navarra y Extremadura, con valores en torno al 5%.

Con un horizonte temporal más amplio, calculando la tasa de crecimiento de 2009 respecto de 2003 (tabla 3.2.10), podemos observar que la productividad de

Tabla 3.2.8. PIB por ocupado, precios corrientes (2009)

(Índice España = 100)	
PIB por trabajador	2009 (A)
<b>España</b>	<b>100,0</b>
Andalucía	92,9
Aragón	97,8
Canarias	97,2
Cantabria	100,2
Castilla y León	98,5
Castilla-La Mancha	87,6
Cataluña	104,0
Comunidad de Madrid	109,3
Comunidad Foral de Navarra	103,3
Comunidad Valenciana	95,5
Extremadura	85,3
Galicia	91,8
Illes Balears	99,6
La Rioja	102,7
País Vasco	115,3
Principado de Asturias	102,1
Región de Murcia	92,8
Ciudad Autónoma de Ceuta	102,1
Ciudad Autónoma de Melilla	91,9

Fuente: CRE del INE

Tabla 3.2.9. Variación porcentual del PIB por ocupado, precios constantes (2008-2009)

Variación interanual PIB por ocupado	2009 (A) / 2008 (P)
<b>España</b>	<b>3,08</b>
Andalucía	4,1
Aragón	2,0
Canarias	6,4
Cantabria	2,8
Castilla y León	2,4
Castilla-La Mancha	4,0
Cataluña	2,9
Comunidad de Madrid	1,3
Comunidad Foral de Navarra	4,8
Comunidad Valenciana	1,4
Extremadura	4,3
Galicia	0,3
Illes Balears	2,9
La Rioja	0,4
País Vasco	1,9
Principado de Asturias	0,2
Región de Murcia	6,7
Ciudad Autónoma de Ceuta	1,8
Ciudad Autónoma de Melilla	-0,3

Fuente: CRE del INE

la economía española (medida como PIB por ocupado a precios constantes, del año 2000), ha aumentado un 4,1%. El incremento total es resultado del incremento de la productividad en todas las comunidades autónomas, excepto en Illes Balears, cuya tasa ha disminuido más de un punto. El mayor incremento de

productividad se produce en las comunidades autónomas de Extremadura, Castilla-La Mancha y Castilla León (recordemos que estas tres comunidades autónomas tienen índices de productividad por debajo del valor nacional, lo que hace más significativo este crecimiento).

Tabla 3.2.10. Variación porcentual del PIB por ocupado, precios constantes (2003-2009)

Variación PIB por ocupado	2003 / 2009 (A)	Variación PIB por ocupado	2003 / 2009 (A)
<b>España</b>	<b>4,2</b>	Comunidad Valenciana	4,4
Andalucía	4,1	Extremadura	10,5
Aragón	4,5	Galicia	6,0
Canarias	1,4	Illes Balears	-3,3
Cantabria	4,2	La Rioja	9,5
Castilla y León	8,0	País Vasco	7,3
Castilla-La Mancha	8,7	Principado de Asturias	1,7
Cataluña	1,9	Región de Murcia	5,6
Comunidad de Madrid	2,4	Comunidad Autónoma de Ceuta	3,6
Comunidad Foral de Navarra	6,2	Comunidad Autónoma de Melilla	1,7

Fuente: CRE del INE

# 3.3

## Estructura sectorial

### 3.3.1. Empresas

Según la tabla 3.3.1, en 2009 el sector servicios es el de mayor peso de los tres, representando al 79,5% de las empresas españolas.

	2009	%
<b>Total</b>	<b>3.287.374</b>	<b>100,0</b>
Industria	229.537	7,0
Construcción	510.909	15,5
Servicios	2.546.928	77,5

Fuente: DIRCE 2010

La tabla 3.3.2 muestra la variación en el número de empresas respecto del año anterior, año 2008. Para el total de sectores, se produce una disminución de 63.598 empresas. De los tres sectores, el de la construcción es el único que se mantiene en valores positivos, aumentando un 15,54%, si bien esta variación obedece principalmente al cambio de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), que introduce el DIRCE 2010, en la que la actividad de "Promoción inmobiliaria" que anteriormente se encuadraba en el sector servicios, pasa en la actualidad a integrarse en

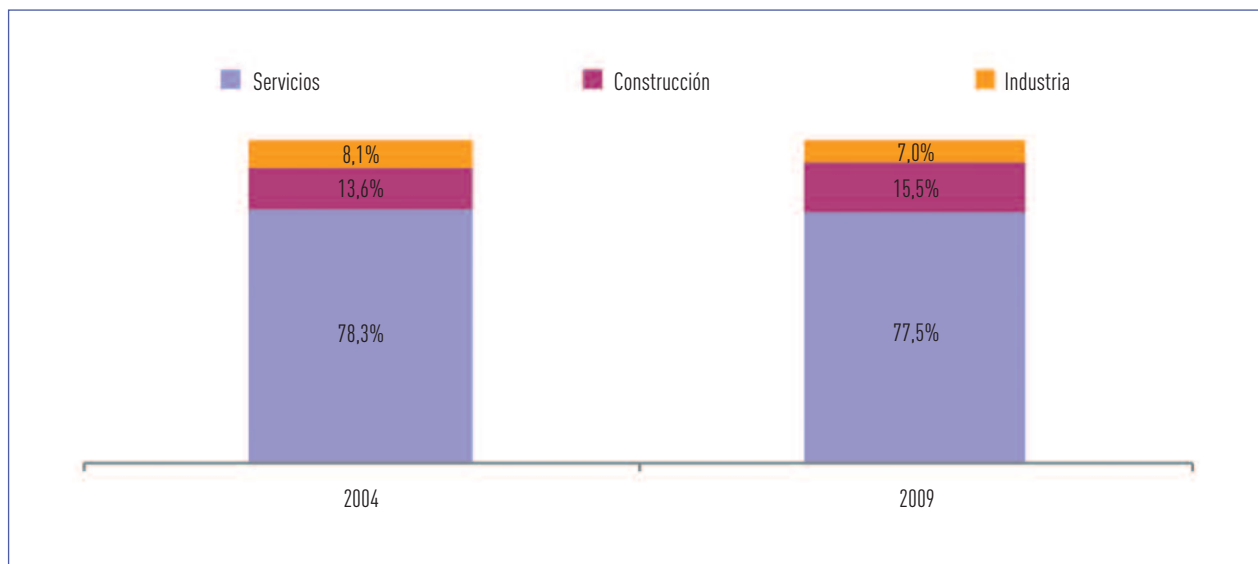
el de la construcción. En cuanto a los sectores industria y servicios, este último es en el que más empresas se destruyen, -118.434, sin embargo, su tasa de decrecimiento es menor a la del sector de la industria (-5,71% frente al -4,44%).

	Var. 08/09	%	% del total
<b>Total</b>	<b>-63.598</b>	<b>-1,90</b>	<b>100,00</b>
Industria	-13.896	-5,71	7,0
Construcción	68.732	15,54	15,5
Servicios	-118.434	-4,44	77,5

Fuente: DIRCE 2009, 2010

Atendiendo a la evolución de la estructura sectorial en el periodo 2004-2009, el sector servicios es el que presenta mayor número de empresas en ambos años, pero la proporción de empresas ha disminuido un 0,8% comparando ambos años (gráfico 3.3.1). El sector de la construcción, pese a tener menor representatividad total en el tejido empresarial, es el que ha incrementado su proporción (un 1,9%). Por el contrario, es el sector industrial el que sufre un descenso de más de un punto porcentual entre estos años.

Gráfico 3.3.1. Evolución de la estructura sectorial



Fuente: DIRCE 2005, 2010

En la tabla 3.3.3 se muestra el número de empresas por rama de actividad según la clasificación CNAE 2009<sup>6</sup>. Se recogen datos referentes a 2009 y 2010. En ambos periodos coinciden las ramas con mayor proporción de empresas, siendo ligeramente menores los valores en 2010. En primer lugar, está la rama de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas (con un 24,2% y 23,8% de empresas en 2009 y 2010 respectivamente), le sigue la rama de la construcción, con un 15,5% de empresas en 2009 y 14,8% en 2010, y en tercer lugar se encuentra la rama de actividades profesionales, científicas y técnicas, con un 12,4% en 2009 y un 11,9% de empresas en 2010. Otras ramas que también tienen una representación amplia, aunque mucho menor a la de las tres anteriores (con valores inferiores al 10%), son la de hostelería, transporte y almacenamiento, e industria manufacturera.

En la tabla 3.3.4 se muestran las ramas que más empresas crearon desde el 2009 al 2010, así como su tasa de crecimiento. Las principales ramas de actividad en creación de empresas fueron: la de actividades sanitarias y servicios sociales, con 13.106 empresas más (un incremento del 10,2%); seguida de la de actividades administrativas y servicios auxiliares, con 10.907 empresas más (un crecimiento del 7,27% más); y en tercer lugar, la rama de actividades inmobiliarias, con 2.260 empresas más (un 1,86% más).

Si se analiza detalladamente la rama de actividad que mayor crecimiento experimenta en este último periodo, la rama Q "actividades sanitarias y de servicios sociales" se observa un fuerte aumento en el número de empresas dedicadas exclusivamente a actividades sanitarias (un incremento del 11%, 13.033 empresas más que en 2009). Le siguen muy por debajo las activi-

<sup>6</sup> Recordamos que hasta este año, la clasificación que se seguía era la CNAE 93. En la nueva, se pasa de 17 a 21 ramas de actividad, por lo que los valores absolutos serán en todas ellas menores a los de años anteriores, al repartirse el número de empresas entre más grupos.

Tabla 3.3.3. Empresas por ramas de actividad y proporción respecto al total (2009 Y 2010)

	2009	%	2010	%
<b>Total</b>	<b>3.287.374</b>		<b>3.246.986</b>	
B Industrias extractivas	2.834	0,1	2.724	0,1
C Industria manufacturera	205.867	6,3	196.574	6,0
D Suministro de energía eléctrica, gas, vapor, y aire acondicionado	14.308	0,4	14.860	0,5
E Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	6.528	0,2	6.515	0,2
F Construcción	510.909	15,5	487.570	14,8
G Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas	796.746	24,2	780.811	23,8
H Transporte y almacenamiento	222.301	6,8	216.478	6,6
I Hostelería	290.759	8,8	287.404	8,7
J Información y comunicaciones	52.850	1,6	53.723	1,6
K Actividades financieras y de seguros	69.590	2,1	69.935	2,1
L Actividades inmobiliarias	121.773	3,7	124.033	3,8
M Actividades profesionales, científicas y técnicas	406.436	12,4	391.335	11,9
N Actividades administrativas y servicios auxiliares	149.927	4,6	160.834	4,9
P Educación	74.769	2,3	76.818	2,3
Q Actividades sanitarias y servicios sociales	128.464	3,9	141.570	4,3
R Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	72.459	2,2	73.172	2,2
S Otros servicios	160.854	4,9	162.630	4,9

Fuente: DIRCE 2010, 2011

Tabla 3.3.4. Ramas en las que más empresas se crearon y tasa de crecimiento

		<b>(Ordenadas por número absoluto de empresas)</b>	
		Var. 2009-2010	%
Q	Actividades sanitarias y servicios sociales	13.106	10,20
N	Actividades administrativas y servicios auxiliares	10.907	7,27
L	Actividades inmobiliarias	2.260	1,86

Fuente: DIRCE 2010, 2011

Tabla 3.3.5. Evolución del número de empresas en la rama QQ y tasa de crecimiento

	Var. 2009-2010	%
<b>QQ</b> <b>Actividades sanitarias y servicios sociales</b>	13.106	10,20
86 Actividades sanitarias	13.033	11,00
87 Asistencia en establecimientos residenciales	42	0,83
88 Actividades de servicios sociales sin alojamiento	31	0,64

Fuente: DIRCE 2010, 2011

dades de asistencia en establecimientos residenciales, y las actividades de servicios sociales sin alojamiento (tabla 3.3.5).

Es importante señalar el comportamiento en 2010 de otras ramas de actividad económica, que si bien en términos absolutos quedan a distancia de las tres ramas que más empresas han creado (tabla 3.3.5), presentan, no obstante, tasas positivas de crecimiento (tabla 3.3.6).

En el extremo opuesto, encontramos las tres ramas de actividad que más empresas pierden en 2010 respecto a 2009. En términos absolutos éstas son: la rama de construcción (23.339 empresas menos, un -4,57%); la rama de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas, con 15.935 empresas menos (una tasa de crecimiento del -7%), y la rama de actividades profesionales, científicas y técnicas, con una pérdida de 15.101 empresas (un decrecimiento del -3,72%). Es interesante señalar el hecho de

que justamente estas tres ramas de actividad, son las que tienen mayor proporción de empresas en el conjunto de la economía española, y que pese a ello, son las que se han visto más perjudicadas en el último periodo (tabla 3.3.7).

Dada la importancia del sector manufacturero en cualquier economía, en la tabla 3.3.8 se muestra el desglose de las distintas actividades que la componen, así como su evolución entre 2009 y 2010. En total, la industria manufacturera destruyó 9.293 empresas, lo que supone un descenso del 4.51% respecto a 2009. A excepción de una sub-rama que se mantuvo igual, el resto disminuyeron su número de empresas.

Las sub-ramas con mayores tasas de decrecimiento son: la de coquerías y refino de petróleo, con un -10% (lo que equivale a 2 empresas menos); la de confección de prendas de vestir, con un -7,38% menos (-806 empresas); la de reparación e instalación de maquinaria y equipo, con un -7,26% (861 empresas menos); la de

Tabla 3.3.6. Otras ramas con fuerte tasas de crecimiento y tasa de crecimiento

		(Ordenadas por tasa de variación)	
		Var. 2009-2010	%
P	Educación	2.044	2,74
S	Otros servicios	1.776	1,10
J	Información y comunicaciones	873	1,65

Fuente: DIRCE 2010, 2011

Tabla 3.3.7. Ramas en las que más empresas se perdieron y tasa de crecimiento

		(Ordenadas por número absoluto de empresas)	
		Var. 2010-2009	%
F	Construcción	-23.339	-4,57
G	Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas	-15.935	-7,00
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas	-15.101	-3,72

Fuente: DIRCE 2008, 2009

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

		Var. 2009-2010	%
<b>C</b>	<b>Industria manufacturera</b>	-9.293	-4,51
10	Industria de la alimentación	-633	-2,52
11	Fabricación de bebidas	-106	-2,08
12	Industria del tabaco	0	0
13	Industria textil	-329	-4,72
14	Confección de prendas de vestir	-806	-7,38
15	Industria de cuero y calzado	-114	-2,35
16	Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	-1.023	-7,10
17	Industria de papel	-58	-2,94
18	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	-535	-3,25
19	Coquerías y refino de petróleo	-2	-10,0
20	Industria química	-37	-0,96
21	Fabricación de productos farmacéuticos	-12	-3,10
22	Fabricación de productos de caucho y plásticos	-113	-2,10
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-573	-5,03
24	Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	-63	-4,15
25	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	-2.216	-5,14
26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	-163	-5,33
27	Fabricación de material y equipo eléctrico	-160	-5,88
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	-169	-2,61
29	Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	-119	-5,46
30	Fabricación de otro material de transporte	-42	-4,50
31	Fabricación de muebles	-864	-5,08
32	Otras industrias manufactureras	-295	-2,88
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	-861	-7,26

Fuente: DIRCE 2009, 2010

industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería, con un -7,10% (1.023 empresas menos); y la de fabricación de material y equipo eléctrico, con un -5,88% (160 empresas menos). Como vemos, el hecho de que tengan las mayores tasas de decrecimiento no se corresponde con que en ellas se hayan destruido más empresas, ya que es un indicador relativo. Sólo sub-ramas 16 y 25 representan mayor destrucción de empresas que las 5 sub-ramas con mayor tasa de decrecimiento.

### 3.3.2. Empleo

Tal y como se ve en la tabla 3.3.9, el sector servicios constituye, en 2010, el 76,4% del empleo total de España. Es el sector más importante en cuanto a ocupación, frente a la industria, que recoge el 15,5% de los trabajadores y la construcción, con un 7,7%.

La variación en el número de trabajadores entre 2009 y 2010, es notable y de carácter negativo en todos los



Tabla 3.3.9. Trabajadores por sector, 2010

	Trabajadores	%
Agrario	45.200	0,3
No Agrario	12.971.900	99,7
Industria	2.023.000	15,5
Construcción	998.700	7,7
Servicios	9.950.200	76,4
<b>Total</b>	<b>13.017.100</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

sectores (tabla 3.3.10). De los sectores no agrarios, el sector de la construcción es el más afectado por esta reducción de trabajadores, con 114.300 trabajadores menos. El sector de la industria pierde 61.200 empleos, y en el sector servicios se produce una caída de 2.000 trabajadores.

El comportamiento de 2010 mantiene la tendencia de decrecimiento que se produce en los dos años anteriores, contrastando con la evolución positiva en la contratación de trabajadores que se producía desde 2002 en todos los sectores, sobre todo en el de la construcción.

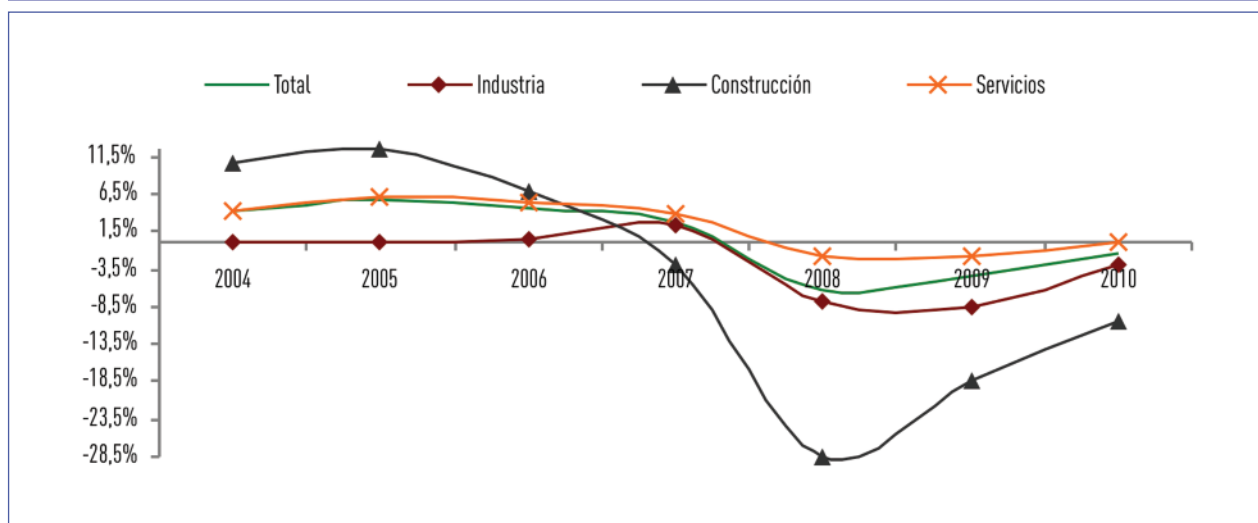
Tabla 3.3.10. Variación de trabajadores, 2009-2010

Agrario	-2.300
No Agrario	-177.500
Industria	-61.200
Construcción	-114.300
Servicios	-2.000
<b>Total</b>	<b>-179.800</b>

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

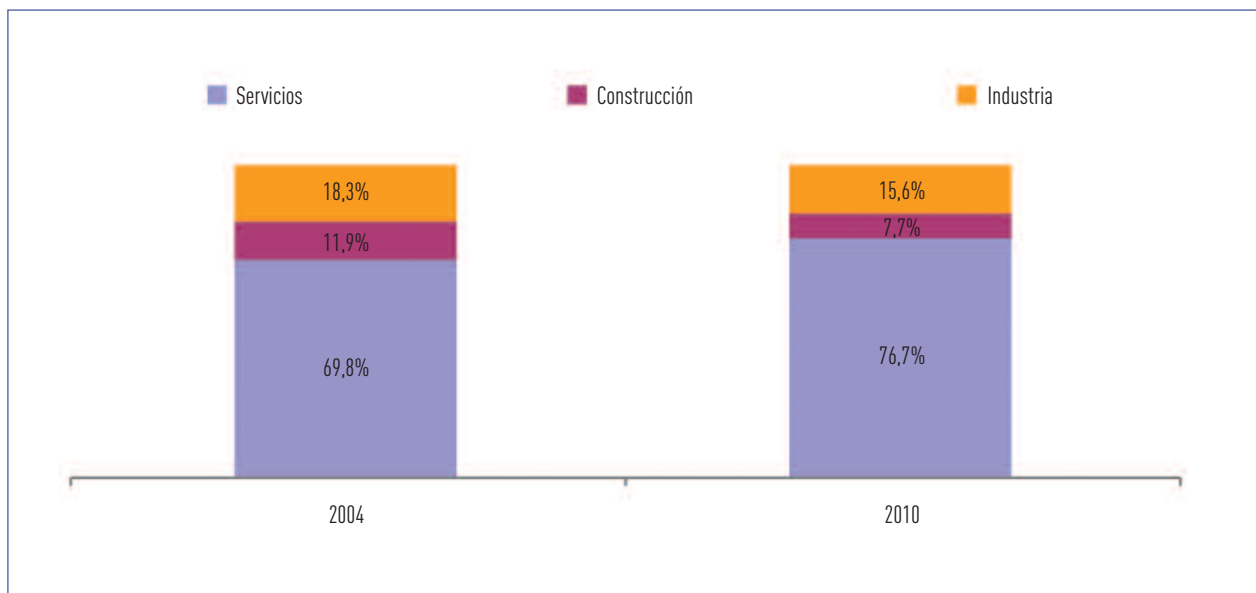
Es a partir de 2007 cuando se produce una alteración en este comportamiento, donde empieza a descender el número de trabajadores de forma similar en todos los sectores, siendo más acusada esta reducción en el sector de la construcción. Desde mediados de 2007 y en 2008, esta disminución es muy significativa, no sólo en el sector de la construcción, sino también en el de la industria. En 2010, pese a continuar en valores negativos, en los tres sectores se produce un ligero aumento en su tasa de empleo (gráficos 3.3.2 y 3.3.3).

Gráfico 3.3.2. Evolución del empleo no agrario



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

Gráfico 3.3.3. Variación de la estructura del empleo no agrario



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

Si se comparan los resultados obtenidos en 2004 con los de 2010, se observa una disminución de casi tres puntos porcentuales en la actividad de la industria, ocurriendo lo mismo en la construcción, con una variación negativa de -4,2 puntos. Por el contrario, el sector servicios aumenta su empleo en 6,9 puntos.

Tan sólo cinco sub-ramas juntas en 2010 ocupan cerca de la mitad del empleo industrial total (tabla 3.3.11). La industria de alimentación representa el 14,7% de la estructura industrial española. La fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo, cuenta con 238.714 trabajadores, lo que supone un 11,2% de la estructura total. La industria de fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques, con 145.501 trabajadores, representa el 6,8% en el empleo total español. La fabricación de productos minerales no metálicos, emplea a 119.939 trabajadores, y constituye un 5,6% en la estructura del empleo. Y por último, la fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p., con 115.213 personas empleadas, constituye el 5,4% en esta estructura.

En este periodo, el empleo industrial disminuye en un -2,9%, con una destrucción de 65.014 puestos de trabajo. La mayoría de las actividades incluidas en este sector presentan tasas negativas; aunque alguna de ellas sí que ha presentado una evolución positiva, destacando las actividades de recogida y tratamiento de aguas residuales (un incremento del 30,1%), o las actividades de coquerías y refino de petróleo (con una tasa de crecimiento 6,2%).

Las tres sub-ramas de actividades que pierden más empleo son la extracción de crudo de petróleo y gas natural (29 empleos menos, lo que supone un decrecimiento del 18,8%); la industria del tabaco (con 533 empleos menos, un -15,1%); y la extracción de antracita, hulla y lignito (676 empleados menos, lo que equivale a una tasa de -9,6%).

En cuanto al sector servicios, de 2009 a 2010 se pierden 10.473 puestos de trabajo (una tasa del -0,1%, menor a la del periodo anterior, que fue del -1,9%). (Ver tabla 3.3.12). Sólo 5 sub-ramas del total de 46 concentran

Tabla 3.3.11. Empleo por ramas en la industria (2010)

Industria	Trabajadores (miles)	Estructura (%)	Variación 10/09 (miles)	Variación 10/09 (%)
Extracción de antracita, hulla y lignito	6.393	0,3	-676	-9,6
Extracción de crudo de petróleo y gas natural	125	0,0	-29	-18,8
Extracción de minerales metálicos	1.554	0,1	73	4,9
Otras industrias extractivas	18.995	0,9	-1.778	-8,6
Actividades de apoyo a las industrias extractivas	1.533	0,1	-6	-0,4
Industria de la alimentación	312.917	14,7	860	0,3
Fabricación de bebidas	46.928	2,2	-1.734	-3,6
Industria del tabaco	2.996	0,1	-533	-15,1
Industria textil	42.886	2,0	-723	-1,7
Confección de prendas de vestir	57.388	2,7	-4.174	-6,8
Industria del cuero y del calzado	31.866	1,5	1.133	3,7
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	66.178	3,1	-4.972	-7,0
Industria del papel	43.426	2,0	109	0,3
Artes gráficas y reproducción de soportes grabados: impresión, encuadernación	72.368	3,4	-4.603	-6,0
Coquerías y refino de petróleo	9.520	0,4	553	6,2
Industria química	85.158	4,0	-427	-0,5
Fabricación de productos farmacéuticos	43.165	2,0	-741	-1,7
Fabricación de productos de caucho y plásticos	89.236	4,2	-2.300	-2,5
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	119.939	5,6	11.940	-9,1
Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	89.125	4,2	-2.727	-3,0
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	238.714	11,2	11.845	-4,7
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	34.268	1,6	-194	-0,6
Fabricación de material y equipo eléctrico	53.024	2,5	-2.856	-5,1
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	115.213	5,4	-4.912	-4,1
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	145.501	6,8	-2.927	-2,0
Fabricación de otro material de transporte	53.120	2,5	-2.481	-4,5
Fabricación de muebles	72.660	3,4	-5.903	-7,5
Otras industrias manufactureras	27.896	1,3	-268	-1,0
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	61.117	2,9	2.160	3,7
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	40.127	1,9	1.583	4,1
Captación, depuración y distribución de agua	38.547	1,8	-1.138	-2,9
Recogida y tratamiento de aguas residuales	5.061	0,2	1.191	30,8
Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	98.803	4,6	-2.845	-2,8
Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	1.027	0,05	56	5,8
<b>TOTAL INDUSTRIA</b>	<b>2.126.774</b>	<b>100</b>	<b>-65.014</b>	<b>-2,9</b>

Fuente: Anuario 2010, MTIN

aproximadamente el 50% de la estructura empresarial de este sector. Éstas son: actividades de comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas (representación del 14,4%, 1.637.536 empleos); actividades de la Administración Pública, defensa y Seguridad Social obligatoria (un 9,8% de representación, 1.115.419 empleos); actividades sanitarias (un 8,5% del total de empleo, 972.477 trabajadores); servicios de comidas y bebidas (una proporción del 7,8% del total, con 883.088 empleos; y actividades de comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas (un 7,2% del total de puestos de trabajo del sector, 825.234 empleos).

En cuanto a la evolución de este sector entre el 2009 y el 2010, la mitad de sus sub-ramas de actividades presentan tasas de crecimiento negativas. Entre las que

tienen valores positivos, destacan: las actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas (con una tasa de crecimiento del 14,2%, 26.018 empleados más); otras actividades profesionales, científicas y técnicas (con una tasa de crecimiento del 11%, lo que equivale a 7.220 empleos más); y las actividades relacionadas con el empleo (con una tasa de crecimiento del 10,1%, 13.250 empleos más que en 2009). Mientras que para el caso de las sub-ramas que pierden más empleos, están: las actividades de alquiler (33.130 empleos menos, una tasa de decrecimiento del -19,7%); actividades de transporte marítimo y por vías (1.291 empleos menos, un -11,3% de tasa de crecimiento); y las actividades de reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico (6.431 puestos de trabajo menos, lo que equivale a un decrecimiento del -7,4%).

Tabla 3.3.12. Empleo por ramas en los servicios, 2010

Servicios	Trabajadores (miles)	Estructura (%)	Variación 10/09 (miles)	Variación 10/09 (%)
Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	279.497,0	2,5	-6.834	-2,4
Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	825.234,0	7,2	-21.411	-2,5
Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	1.637.536,0	14,4	6.122	0,4
Transporte terrestre y por tubería	525.411,0	4,6	-16.005	-3,0
Transporte marítimo y por vías navegables interiores	10.162,0	0,1	-1.291	-11,3
Transporte aéreo	35.840,0	0,3	-1.312	-3,5
Almacenamiento y actividades anexas al transporte	161.953,0	1,4	3.221	2,0
Actividades postales y de correos	60.768,0	0,5	307	0,5
Servicios de alojamiento	208.901,0	1,8	-192	-0,1
Servicios de comidas y bebidas	883.088,0	7,8	13.563	1,6
Edición	66.902,0	0,6	-4.013	-5,7
Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	36.172,0	0,3	-537	-1,5
Actividades de programación y emisión de radio y televisión	26.203,0	0,2	-254	-1,0
Telecomunicaciones	87.995,0	0,8	197	0,2
Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	162.930,0	1,4	10.217	6,7
Servicios de información	23.378,0	0,2	1.989	9,3

Servicios	Trabajadores (miles)	Estructura (%)	Variación 10/09 (miles)	Variación 10/09 (%)
Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	279.598,0	2,5	-7.377	-2,6
Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria	61.180,0	0,5	-841	-1,4
Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	78.713,0	0,7	-457	-0,6
Actividades inmobiliarias	70.913,0	0,6	267	0,4
Actividades jurídicas y de contabilidad	248.461,0	2,2	-950	-0,4
Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	62.600,0	0,5	1.063	1,7
Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	209.141,0	1,8	-4.276	-2,0
Investigación y desarrollo	66.114,0	0,6	2.748	4,3
Publicidad y estudios de mercado	99.789,0	0,9	2.972	3,1
Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	72.932,0	0,6	7.220	11,0
Actividades veterinarias	15.878,0	0,1	361	2,3
Actividades de alquiler	134.986,0	1,2	-33.130	-19,7
Actividades relacionadas con el empleo	144.764,0	1,3	13.250	10,1
Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	46.173,0	0,4	-2.513	-5,2
Actividades de seguridad e investigación	125.053,0	1,1	-661	-0,5
Servicios a edificios y actividades de jardinería	534.435,0	4,7	5.801	1,1
Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	209.857,0	1,8	26.018	14,2
Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	1.115.419,0	9,8	-21.332	-1,9
Educación	688.244,0	6,0	8.588	1,3
Actividades sanitarias	972.477,0	8,5	840	0,1
Asistencia en establecimientos residenciales	200.443,0	1,8	14.756	7,9
Actividades de servicios sociales sin alojamiento	181.183,0	1,6	5.455	3,1
Actividades de creación, artísticas y espectáculos	47.049,0	0,4	-147	-0,3
Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	13.678,0	0,1	-216	-1,6
Actividades de juegos de azar y apuestas	33.259,0	0,3	-359	-1,1
Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	136.415,0	1,2	828	0,6
Actividades asociativas	142.045,0	1,2	-6.441	-4,3
Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	80.419,0	0,7	-6.431	-7,4
Otros servicios personales	245.750,0	2,2	227	0,1
Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico	43.330,0	0,4	447	1,0
Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales	2.313,0	0,0	50	2,2
<b>TOTAL SERVICIOS</b>	<b>11.394.581</b>	<b>100</b>	<b>-10.473</b>	<b>-0,1</b>

Fuente: Anuario 2010, MTIN

En cuanto al tamaño medio empresarial, del sector no agrario, la industria presenta el más elevado, con una media de 16,4 trabajadores por empresa, mientras que el sector agrario y la construcción (dentro del sector no agrario) presentan los valores más bajos, 5 y 6,5 empleados de media respectivamente (tabla 3.3.13).

En el año 2010, el 66,4% del empleo industrial se sigue concentrando en empresas PYME (tabla 3.3.14). Dentro de éstas, son las pequeñas empresas las que absorben el mayor porcentaje del empleo industrial, un 27,7%.

Entre los subsectores industriales que cuentan con un mayor número de PYME, encontramos la industria de extracción de crudo, de petróleo y gas natural, donde el 100% de las empresas son PYME; la de recogida y tratamiento de aguas residuales, también con el 100% de PYME; y las actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos. Por otro lado, destacar

aquellas subsectores donde la media de trabajadores es mayor, como son: las empresas de coquerías y refino de petróleo, con 298,3 trabajadores de media; la industria del tabaco (139,9 trabajadores de media); las empresas de extracción de antracita, hulla y lignito (130,9 trabajadores de media); y las empresas de fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques, con una media de 109,2 empleados.

Tabla 3.3.13. Media de trabajadores por sector, 2010

Agrario	5,0
No Agrario	10,5
Industria	16,4
Construcción	6,5
Servicios	10,4
<b>Total</b>	<b>10,5</b>

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MTIN

Tabla 3.3.14. Media de trabajadores y distribución del empleo por tipo de empresa en la industria (2009)

Industria	Trabajadores por empresa	PYME %	Micro con trab. %	Pequeña %	Mediana %	Grande %
Extracción de antracita, hulla y lignito	130,9	32,9	0,6	6,3	26,1	67,1
Extracción de crudo de petróleo y gas natural	4,7	100,0	47,6	52,4	0,0	0,0
Extracción de minerales metálicos	28,4	71,0	6,4	24,3	40,3	29,0
Otras industrias extractivas	11,8	93,3	20,2	50,4	22,7	6,7
Actividades de apoyo a las industrias extractivas	35,5	45,6	5,9	15,8	23,9	54,4
Industria de la alimentación	15,0	72,3	16,8	29,5	26,0	27,7
Fabricación de bebidas	12,1	67,6	20,6	29,4	17,6	32,4
Industria del tabaco	139,9	11,9	0,9	3,5	7,5	88,1
Industria textil	12,6	91,2	19,0	38,5	33,7	8,8
Confección de prendas de vestir	10,6	75,5	22,7	37,7	15,0	24,5
Industria del cuero y del calzado	10,7	95,8	22,0	55,9	17,9	4,2
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles: cestería y espartería	7,6	89,5	32,4	40,2	17,0	10,5
Industria del papel	31,0	64,2	6,9	23,1	34,2	35,8
Artes gráficas y reproducción de soportes grabados: impresión, encuadernación	8,2	92,5	29,8	39,7	23,0	7,5

Industria	Trabajadores por empresa	PYME %	Micro con trab. %	Pequeña %	Mediana %	Grande %
Coquerías y refino de petróleo	298,3	6,0	0,6	2,3	3,1	94,0
Industria química	30,3	63,4	6,9	23,4	33,1	36,6
Fabricación de productos farmacéuticos	135,0	32,8	0,7	5,1	27,0	67,2
Fabricación de productos de caucho y plásticos	24,7	70,6	8,5	28,7	33,4	29,4
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	16,5	75,9	14,3	32,8	28,8	24,1
Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	32,7	53,2	6,5	21,1	25,5	46,8
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	10,3	87,0	24,2	39,3	23,6	13,0
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	35,8	47,2	5,8	17,8	23,6	52,8
Fabricación de material y equipo eléctrico	39,2	49,1	5,6	17,1	26,4	50,9
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	16,8	79,9	13,9	37,1	29,0	20,1
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	109,2	27,1	1,7	5,8	19,6	72,9
Fabricación de otro material de transporte	39,1	40,5	5,4	14,2	20,8	59,5
Fabricación de muebles	8,2	91,4	29,6	42,9	18,8	8,6
Otras industrias manufactureras	8,9	85,0	26,1	34,9	24,0	15,0
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	9,7	80,0	25,0	34,4	20,5	20,0
Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	29,4	23,8	7,0	9,5	7,2	76,2
Captación, depuración y distribución de agua	18,7	49,2	10,3	11,9	27,0	50,8
Recogida y tratamiento de aguas residuales	13,8	100,0	17,3	35,5	47,2	0,0
Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	59,1	29,5	3,7	10,0	15,8	70,5
Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	10,8	100,0	17,5	43,4	39,2	0,0
<b>TOTAL INDUSTRIA</b>	<b>16,3</b>	<b>66,4</b>	<b>14,7</b>	<b>27,7</b>	<b>24,1</b>	<b>33,6</b>

Fuente: Anuario 2009, MTIN

Tanto en la construcción como en el sector servicios, durante 2009, vuelven a destacar las PYME, absorbiendo el 86,6% del empleo el sector de la construcción y el 55% en el de servicios (tabla 3.3.15). El sector de la construcción presenta una media de 6,6 trabajadores, mientras que el de servicios, 10,4 trabajadores de media.

En el sector servicios, los sub-sectores que destacan con una menor media de trabajadores por empresa son: el de actividades de los hogares como empleadores de

personal doméstico (1,3 empleados); el de actividades inmobiliarias (2,3 empleados); y otros servicios personales (3,2 empleados). Por otro lado, las que destacan por tener una media más elevada, y con gran parte del empleo en grandes empresas, son las empresas de servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones (213,2 empleados); las empresas de transporte aéreo (207,1 empleados), y las entidades de la Administración Pública, Defensa y Seguridad Social obligatoria (114,1 empleados).

Tabla 3.3.15. Media de trabajadores y distribución del empleo por tipo de empresa en la construcción y los servicios (2009)

	Trabajadores por empresa	PYME %	Micro con trab. %	Pequeña %	Mediana %	Grande %
<b>Construcción</b>	<b>6,6</b>	<b>86,6</b>	<b>35,7</b>	<b>34,5</b>	<b>16,4</b>	<b>13,4</b>
<b>Servicios</b>						
Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	6,3	93,7	37,5	35,5	20,6	6,3
Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	9,7	82,1	25,6	34,2	22,3	17,9
Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	6,2	57,4	34,7	15,6	7,1	42,6
Transporte terrestre y por tubería	5,8	77,5	34,8	27,2	15,5	22,5
Transporte marítimo y por vías navegables interiores	10,7	100,0	21,2	13,7	65,1	0,0
Transporte aéreo	207,1	13,2	0,8	3,6	8,9	86,8
Almacenamiento y actividades anexas al transporte	19,9	54,5	12,7	19,1	22,7	45,5
Actividades postales y de correos	27,4	30,2	9,6	13,3	7,3	69,8
Servicios de alojamiento	15,6	75,0	14,0	29,7	31,3	25,0
Servicios de comidas y bebidas	5,0	81,2	49,1	24,7	7,4	18,8
Edición	16,4	72,8	13,7	22,6	36,6	27,2
Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	12,8	76,6	16,9	28,8	31,0	23,4
Actividades de programación y emisión de radio y televisión	28,8	35,2	8,4	14,2	12,6	64,8
Telecomunicaciones	31,5	20,0	6,2	6,1	7,6	80,0
Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	21,0	51,5	10,7	17,5	23,3	48,5
Servicios de información	9,8	69,8	20,4	18,3	31,1	30,2
Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	213,2	7,2	0,9	1,8	4,6	92,8
Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria	34,0	28,7	5,8	7,2	15,7	71,3
Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	4,5	77,0	41,5	19,7	15,9	23,0
Actividades inmobiliarias	2,3	97,3	73,8	15,9	7,7	2,7
Actividades jurídicas y de contabilidad	4,8	85,7	48,9	26,2	10,6	14,3
Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	7,4	71,9	30,8	22,7	18,5	28,1
Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	9,3	63,6	22,6	20,9	20,0	36,4
Investigación y desarrollo	30,3	52,5	6,5	15,0	31,0	47,5
Publicidad y estudios de mercado	8,9	73,9	26,1	27,5	20,3	26,1
Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	7,9	62,7	25,1	18,4	19,2	37,3
Actividades veterinarias	3,1	96,6	71,9	20,9	3,9	3,4



	Trabajadores por empresa	PYME %	Micro con trab. %	Pequeña %	Mediana %	Grande %
Actividades de alquiler	9,8	67,2	22,2	24,5	20,5	32,8
Actividades relacionadas con el empleo	78,6	25,3	2,3	6,6	16,4	74,7
Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	9,1	62,2	23,4	19,2	19,6	37,8
Actividades de seguridad e investigación	94,4	20,8	1,9	6,5	12,4	79,2
Servicios a edificios y actividades de jardinería	22,7	42,7	9,4	16,2	17,1	57,3
Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	24,6	37,0	8,1	12,2	16,7	63,0
Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	114,1	26,0	1,4	5,9	18,7	74,0
Educación	22,7	60,3	10,0	20,4	29,9	39,7
Actividades sanitarias	27,0	17,2	7,6	4,0	5,6	82,8
Asistencia en establecimientos residenciales	41,3	65,4	3,5	29,6	32,2	34,6
Actividades de servicios sociales sin alojamiento	33,2	48,9	7,0	16,2	25,6	51,1
Actividades de creación, artísticas y espectáculos	7,7	81,5	28,2	27,0	26,4	18,5
Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	10,6	89,5	21,9	33,5	34,1	10,5
Actividades de juegos de azar y apuestas	7,0	89,8	26,4	32,1	31,3	10,2
Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	9,7	88,8	22,2	39,1	27,5	11,2
Actividades asociativas	6,4	80,9	30,3	26,3	24,3	19,1
Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	5,3	82,5	42,5	28,3	11,8	17,5
Otros servicios personales	3,2	93,7	61,2	20,4	12,2	6,3
Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico	1,3	100,0	95,0	4,1	0,9	0,0
Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales	10,5	100,0	25,6	39,8	34,7	0,0
<b>Total servicios</b>	<b>10,4</b>	<b>55,0</b>	<b>20,9</b>	<b>17,9</b>	<b>16,2</b>	<b>45,0</b>

Fuente: Anuario 2009, MTIN

### 3.3.3. Productividad

En este punto se presentan indicadores relativos a la productividad de la economía española. En 2009, según datos del INE, el Valor Añadido Bruto por ocupado de la economía española es de 48.797,1 euros (tabla 3.3.16). Haciendo un desglose por grandes sectores, el sector de la energía es el que presenta mayor productividad en

términos monetarios (representado a través del VAB por ocupado), con 198.787,9 euros; le siguen los sectores de la construcción y de los servicios, con 55.808,1 y 47.924,2 euros respectivamente.

En este año, a excepción de la agricultura, que es el sector con menor VAB presenta en todo el periodo recogido (incluso con valores negativos en 2005 y 2006),

Tabla 3.3.16. Productividad por sectores (VAB por ocupado)

	2009 (A)
Agricultura, ganadería y pesca	29.605,3
Energía	198.787,9
Industria	46.874,9
Construcción	55.808,1
Servicios	47.924,2
<b>Valor añadido bruto total</b>	<b>48.797,1</b>

Fuente: CRE del INE

el resto de sectores experimentan un desempeño positivo, especialmente los sectores de la energía y de la construcción (gráfico 3.3.4). De esta manera, la tasa de crecimiento del VAB ha sido positiva en todos los años recogidos. En 2009 la tasa de crecimiento anual ha sido del 5% (2.460.000 euros, cantidad ligeramente inferior a la del año anterior, 3.000.000 euros con un 6%).

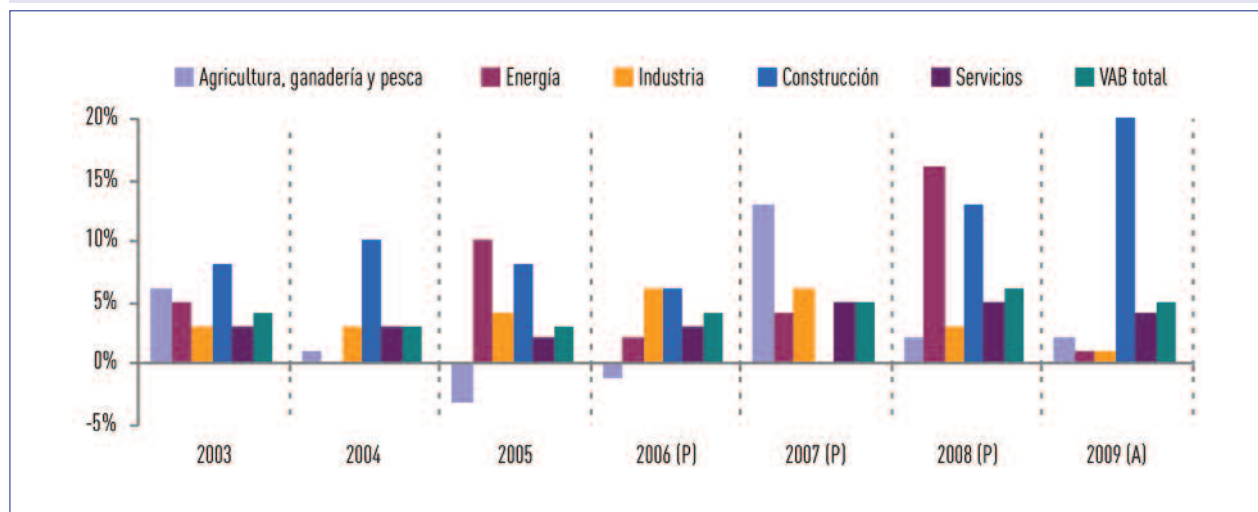
A continuación se presenta un desglose de dos de los sectores principales, el sector de la industria y el de

los servicios. En el sector de la industria, se observan grandes diferencias entre las distintas ramas (tabla 3.3.17). De esta manera, la rama de industria del caucho y materias plásticas tiene un VAB un 73,9% superior al VAB del total del sector industrial, mientras que la rama de la industria de madera y corcho tiene un VAB un 40,2% inferior al VAB del sector industrial total; existiendo una diferencia total entre ambas ramas del 114,1% de VAB. Sin embargo, hay que destacar que de las 11 ramas de actividad que forman este sector 8 tienen un VAB superior al de la media total del sector industrial.

En el sector servicios las diferencias entre el VAB de las distintas ramas que lo forman, son más acusadas que en el sector de la industria (tabla 3.3.18). La rama de intermediación financiera genera un VAB un 175,1% superior al de la media del sector; mientras que la rama de hogares que emplean personal doméstico genera un VAB un 87,1% inferior a la media del sector. Así, la diferencia entre ambas ramas es de 262,1% de VAB. De las 10 ramas que forman este sector, sólo cuatro de ellas tienen un VAB superior al de la media del sector.

Gráfico 3.3.4. Evolución del VAB por trabajador por sectores

(Valor de agricultura en 2007)



Fuente: CRE del INE

Tabla 3.3.17. VAB por trabajador por ramas industriales, 2008

(Índice total industria = 100)	
<b>Industria</b>	<b>100,0</b>
DA Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	92,0
DB+DC Industria textil y de la confección; industria del cuero y del calzado	
DD Industria de la madera y el corcho	59,8
DE Industria del papel; edición y artes gráficas	61,3
DG Industria química	107,4
DH Industria del caucho y materias plásticas	173,9
DI Otros productos minerales no metálicos	106,1
DJ Metalurgia y fabricación de productos metálicos	111,3
DK Maquinaria y equipo mecánico	111,5
DL Equipo eléctrico, electrónico y óptico	104,0
DM Fabricación de material de transporte	108,7
DN Industrias manufactureras diversas	101,3

Fuente: CRE del INE

Tabla 3.3.18. VAB por trabajador por ramas de servicios, 2008

(Índice total servicios = 100)	
<b>Servicios</b>	<b>100,0</b>
GG Comercio y reparación	69,1
HH Hostelería	103,7
II Transporte y comunicaciones	119,4
JJ Intermediación financiera	275,1
KK Inmobiliarias y servicios empresariales	177,5
LL Administración pública	95,8
MM Educación	94,1
NN Actividades sanitarias y veterinarias; servicios sociales	91,1
OO Otros servicios y actividades sociales; servicios personales	76,6
PP Hogares que emplean personal doméstico	12,9

Fuente: CRE del INE

# 3.4

## Densidad empresarial

En este punto se realiza un estudio general de las principales variables que describen el tejido empresarial español. Según las cifras de población ofrecidas por el padrón municipal del INE y los datos DIRCE 2010, en

España en 2009 la densidad empresarial media fue de 69,9 empresas por cada 1.000 habitantes. Respecto a 2008, se produce un descenso de -2,5 puntos porcentuales.

Tabla 3.4.1. Densidad empresarial

	[(Número de empresas/población)*1000]			
	Var. 2009/2008, niveles		Densidad empresarial	
	Empresas	Población	2009	Var. 09/08 (%)
Andalucía	-11.277	68.052	59,5	-3,0
Aragón	-1.054	1.622	68,3	-1,3
Asturias (Principado de)	-1.461	-948	64,8	-2,0
Baleares (Illes)	-2.241	10.623	80,9	-3,4
Canarias	-3.406	14.527	64,1	-3,1
Cantabria	-592	3.015	65,7	-2,0
Castilla y León	-1.628	-4.006	66,0	-0,8
Castilla - La Mancha	-2.571	17.060	62,8	-2,7
Cataluña	-9.922	36.961	81,1	-2,1
Comunidad Valenciana	-10.324	17.031	68,9	-3,2
Extremadura	-1.560	4.810	59,1	-2,8
Galicia	-2.345	1.564	71,0	-1,2
Madrid (Comunidad de)	-8.303	71.752	77,9	-2,7
Murcia (Región de)	-3.379	15.459	63,0	-4,6
Navarra (Comunidad Foral de)	-837	6.346	66,4	-2,9
País Vasco	-2.285	6.164	77,7	-1,6
Rioja (La)	-323	713	71,7	-1,6
Ceuta y Melilla	-90	4.479	46,3	-4,1
<b>Total</b>	<b>-63.598</b>	<b>275.224</b>	<b>69,9</b>	<b>-2,5</b>

Fuente: DIRCE 2010-2009, Padrón Municipal (datos a 1 de enero de 2009 y 2010), INE

Como muestra la tabla 3.4.1, las comunidades autónomas con mayor descenso en la tasa de densidad empresarial respecto al ejercicio anterior son: Región de Murcia con un -4,6%; seguida de Ceuta y Melilla, con una disminución del -4,1%; e Illes Balears, con un descenso del -3,4%. El resto de las comunidades autónomas mantienen niveles negativos, siendo Castilla y León, y Galicia las que presentan índices menores de decrecimiento (-0,8% y -1,2% respectivamente).

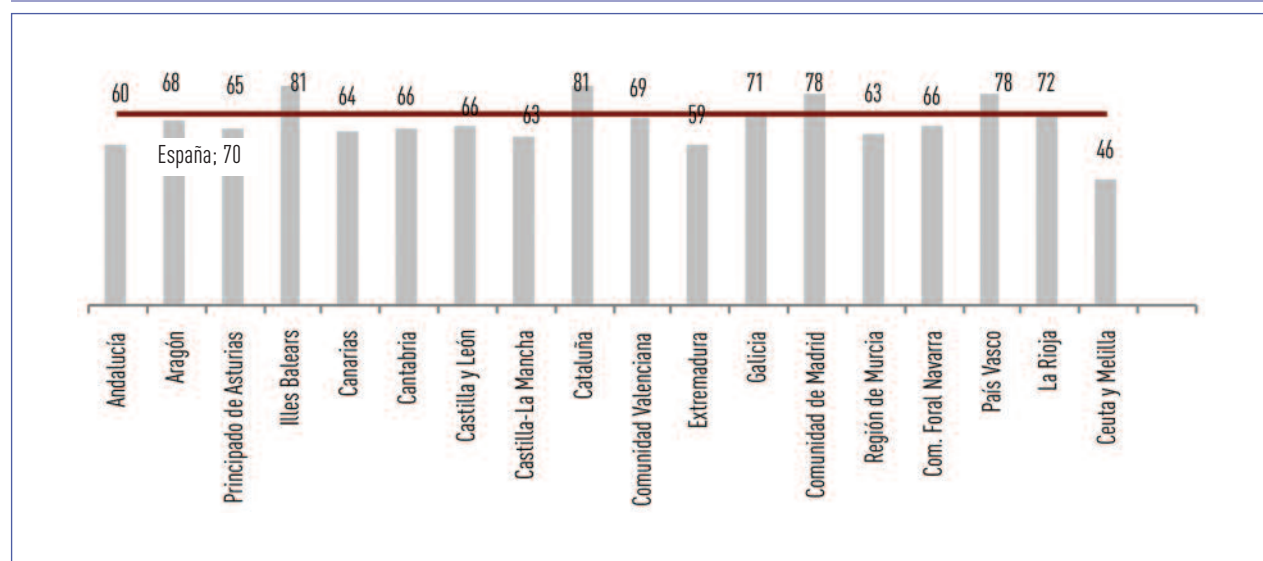
Las comunidades autónomas que presentan una mayor densidad empresarial en 2009 (gráfico 3.4.1) son: Cataluña (81 empresas); Illes Balears (81 empresas); Comunidad de Madrid (78 empresas) y País Vasco (78 empresas). La media española es de 70 empresas, y tan solo dos comunidades autónomas más presentan valores superiores a la media nacional: La Rioja (72 empresas) y Galicia (71 empresas). En el extremo opuesto, presentan densidades muy inferiores a la media Ceuta y Melilla (46 empresas), Extremadura (59 empresas) y Andalucía (60 empresas).

Tabla 3.4.2. Densidad empresarial

[(Número de empresas/población)*1000]			
	2009	2002	Tasa de crecimiento (2002-2009)
Andalucía	59,5	55,8	7,6
Aragón	68,3	68,0	0,6
Asturias (Principado de)	64,8	60,6	6,9
Balears (Illes)	80,9	82,8	-1,4
Canarias	64,1	63,9	0,9
Cantabria	65,7	62,7	5,3
Castilla y León	66,0	61,1	7,8
Castilla - La Mancha	62,8	60,2	5,1
Cataluña	81,1	80,8	0,9
Comunidad Valenciana	68,9	69,2	-0,2
Extremadura	59,1	54,3	9,3
Galicia	71,0	63,6	11,7
Madrid (Comunidad de)	77,9	73,7	6,8
Murcia (Región de)	63,0	61,9	2,8
Navarra (Comunidad Foral de)	66,4	68,3	-1,8
País Vasco	77,7	73,4	6,2
Rioja (La)	71,7	71,4	0,6
Ceuta y Melilla	46,3	48,2	-1,2
<b>Total</b>	<b>69,9</b>	<b>67,2</b>	<b>4,6</b>

Fuente: DIRCE 2003-2010, Padrón Municipal (1 de enero de 2003 y 2010)

Gráfico 3.4.1. Empresas por 1.000 habitantes por CC AA, 2009



Fuente: DIRCE 2010, Padrón Municipal (1 de enero de 2010)

En la tabla 3.4.2 se analiza la evolución de la densidad empresarial española entre los años 2002 y 2009, vemos que el valor total de ésta se incrementa en 4,6%, situándose en 70 (69,9) empresas por cada 1.000 habitantes en 2009, frente a las 67 (67,2) empresas de 2002. Las cuatro comunidades autónomas líderes de este crecimiento son Galicia (con una tasa de creci-

miento del 11,7%), Extremadura (tasa de crecimiento del 9,3%), Castilla y León (7,8%) y Andalucía (7,6%). Las de menor crecimiento en el horizonte temporal definido son la Comunidad Foral de Navarra, con una tasa de crecimiento negativa (-1,8%), Illes Balears (-1,4%), Ceuta y Melilla (-1,2%), y Comunidad Valenciana (-0,2%).

# 4

## Áreas clave para el impulso

En este capítulo se van a analizar seis áreas fundamentales para la mejora de la productividad de la economía española:

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

# 4.1

## Iniciativas de las Administraciones públicas

La productividad de la economía española está estrechamente relacionada con la competitividad de las empresas y, en épocas de crisis como la actual, la actuación de las Administraciones Públicas es clave para incentivar, a través de distintas medidas, la creación de empresas y el aumento del binomio productividad/competitividad que permite mayor desarrollo económico y a su vez, eleva el nivel de vida de la población en general.

El Plan de Actuación de Apoyo a Emprendedores puesto en marcha en 2011 por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITYC) a través de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME), comprende un importante conjunto de actuaciones y programas que tienen como objetivo potenciar e impulsar la iniciativa emprendedora y la creación de empresas.

Este Plan se enmarca en las directrices de la *Small Business Act* para Europa, que es una iniciativa de la Unión Europea (UE) que establece los principios estratégicos y las líneas políticas de actuación necesarias para potenciar la creación, desarrollo y crecimiento de las PYME en los Estados Miembros de la UE.

El Plan consta de tres ejes de actuación:

- **Eje 1** - Apoyo a la financiación para ayudar a los emprendedores a poner en marcha sus negocios.

En este ámbito, en 2011 se pone en marcha un nuevo "Programa de avales para Emprendedores" para el que se crea un fondo de provisiones específico dotado con 15 millones de euros en la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA), adscrita al MITYC a través de la DGPYME. Mediante este Programa, CERSA asume el 75% del riesgo de los avales que las Sociedades de Garantía Recíproca asociadas al mismo otorgan a los emprendedores que decidan poner en marcha sus propios negocios durante 2011, o lo hayan hecho ya durante los años 2009 y 2010.

Por otro lado, el MITYC renueva en 2011 las líneas de financiación específicas para jóvenes emprendedores (20 millones de euros) y para mujeres emprendedoras (un millón de euros) puestas en marcha en 2010 a través de la Empresa Nacional de Innovación (ENISA), adscrita también al MITYC a través de la DGPYME.

Asimismo, ENISA destinará 20 millones de euros a la creación y consolidación de más de 150 nuevas empresas dentro de sus actuales Líneas de financiación para Empresas de base Tecnológica y de PYME innovadoras.

Como complemento de estas actuaciones de apoyo directo a la financiación de emprendedores, el Plan de Actuación también contempla la publicación de



la segunda convocatoria del Programa de Impulso a las Redes de *Business Angels*, lanzado en 2010 con notable éxito. Así, tras la resolución de la primera, se ha podido constatar que las 30 Redes que obtuvieron las ayudas del programa (0,5 millones de euros) habían facilitado en 2009 el cierre de 172 operaciones de inversión a emprendedores innovadores por importe de 19,15 millones de euros.

- **Eje 2** - Apoyo al asesoramiento a los emprendedores para poner en marcha sus iniciativas empresariales.

Las actuaciones más destacadas en este terreno son las relativas al Plan de Continuidad Empresarial, que contó en 2011 con un presupuesto de 1,1 millones de euros (frente a los 0,5 millones de euros de 2010), y al Programa de fomento de la cooperación entre Centros de Apoyo a los Emprendedores (CEAE) que aumenta a 2,8 millones de euros su presupuesto desde el millón de euros de que dispuso en 2010.

Por lo que se refiere al Plan de Continuidad Empresarial, se amplía a 40 el número de Cámaras de Comercio participantes y se mantiene la línea de financiación de 20 millones de euros abierta en 2010 a través de ENISA para apoyar a los emprendedores que adquieran las empresas que se transfieran en el marco del Plan.

- **Eje 3** - Promoción de los valores empresariales entre los jóvenes.

Destaca la iniciativa "Emprendemos Juntos" para impulsar, en colaboración con entidades autonómicas y locales, la celebración del "Día del Emprendedor" en sus respectivos ámbitos territoriales con el objetivo de fomentar la cultura emprendedora y poner de manifiesto la importante contribución del empresariado al desarrollo económico y social de nuestro país.

A continuación se exponen otras actuaciones realizadas por la DGPYME:

1. CIRCE: El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) es un sistema de información cuyo objetivo es doble: crear empresas de manera rápida y sencilla así como de la manera más sólida posible. Consta de una red de oficinas de creación de empresas (PAIT o Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación) en la que participan mediante un convenio con el MITYC, organismos públicos o privados, que ofrecen servicios de información, asesoramiento y tramitación electrónica a los emprendedores españoles en 15 Comunidades Autónomas (excepto País Vasco y Navarra). Actualmente, la red está compuesta por más de 1.000 puntos. La tramitación electrónica que ofrecen los PAIT se realiza a través de un sistema de tramitación telemática que permite la ejecución de los trámites para la constitución de sociedades (sociedad limitada Nueva Empresa y Sociedad de Responsabilidad Limitada) y empresarios autónomos. Todo ello gracias al Documento Único Electrónico (DUE), un formulario de creación de empresas que simplifica más de 20 formularios administrativos necesarios para constituir alguno de los tipos jurídicos de empresas que implementa el sistema. Su funcionamiento es posible gracias a la colaboración entre administraciones, interviniendo en el mismo, organismos como la Seguridad Social, la Agencia Estatal de Administración Tributaria, notarios, registradores, comunidades autónomas, etc.
2. AEI: El Programa Nacional de Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI) contempla un presupuesto de 8 millones de euros en 2011 destinado a líneas de apoyo para la constitución y fortalecimiento de este tipo de agrupaciones, tales como ayudas para la elaboración de planes estratégicos o para financiar las estructuras de coordinación, gestión y administración de las AEI constituidas.
3. Iniciativa RSE-PYME: Dirigida a organismos intermedios, se trata de un programa de ayudas que tiene como objetivo fomentar la implantación y el desarrollo de buenas prácticas en materia de RSE en las pequeñas y medianas empresas, teniendo

en cuenta sus propias especificidades (tamaño, sector, ubicación geográfica, etc.). El presupuesto para el año 2011 es de 1 millón de euros.

4. Promoción de CEAE: Con este programa dirigido a Centros de Apoyo a Emprendedores, se pretende mejorar la oferta de servicios prestados por estos Centros, incidiendo en una mayor especialización de los mismos y reforzando la cooperación y coordinación entre Centros.
5. CEVIPYME: El Centro virtual de apoyo a la PYME en materia de gestión de derechos de la propiedad industrial es una iniciativa conjunta de la DGPYME, la Oficina Española de Patentes y Marcas y la Fun-

dación Fundetec. El objetivo es proporcionar a la PYME y a sus asociaciones, información y asistencia personalizadas y gratuitas sobre las opciones que mejor se adapten a sus necesidades para la protección de su propiedad industrial, así como sobre la manera más eficaz de gestionar y rentabilizar dicha propiedad una vez obtenidos y registrados los derechos correspondientes. Se intenta de esta manera concienciar a la PYME de la necesidad de proteger sus invenciones, marcas y diseños y aumentar de esta manera su capacidad innovadora.

El resto de iniciativas de la Administración General del Estado vienen recogidas en el "Primer Informe de Aplicación en España de la Small Business Act (2009-2011)".

# 4.2

## Iniciativa emprendedora en la sociedad

La iniciativa emprendedora está determinada en gran medida por la motivación de una persona o varias para buscar e identificar una oportunidad de negocio, y posteriormente organizar los recursos necesarios para ponerlo en marcha. El entorno es muy relevante, ya que condiciona en gran medida el hecho de que ante la oportunidad que se ha presentado, se pueda concluir con éxito la empresa iniciada. Por ello, los emprendedores son aquellos que además de estar motivados, se enfrentan, con resolución, a situaciones difíciles, y están dispuestos a asumir riesgos.

Derivado directamente del párrafo anterior, se deducen dos factores que serán concluyentes en el proceso de decisión de emprender: la calidad del capital humano de un determinado lugar, y su sistema de apoyo y acceso a la financiación para acometer las inversiones necesarias en creación de empresas.

### 4.2.1. Motivación y oportunidad para emprender

Diversos estudios de referencia a nivel nacional e internacional muestran la evolución de la actividad emprendedora. En ellos se analizan los diferentes factores que juegan un papel importante en la decisión de emprender. Nosotros nos centraremos en los indicadores para el caso de España, y empezaremos con los datos contenidos en el *Eurobarómetro sobre Entrepreneurship in the EU and beyond*, de la Comisión Europea. En él se

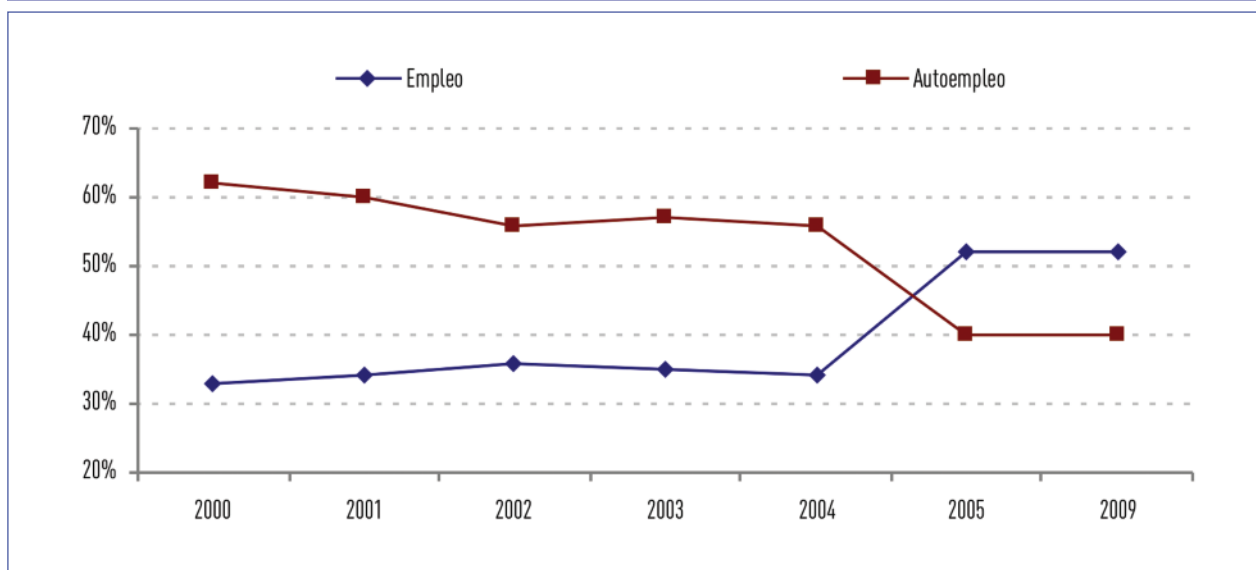
analiza la actividad emprendedora de los países miembros de la UE, junto con Croacia, Turquía, Estados Unidos, Japón, Corea del Sur, China y los países de la *European Free Trade Association* (EFTA). El último informe recoge datos de 2009. Éste no presenta grandes cambios con respecto a la última edición de 2007 (en el que sí se observa un salto importante en los resultados para España con respecto a los resultados del informe de 2004). Esto se puede apreciar en el gráfico 4.2.1.

Hasta 2004, existía una clara preferencia hacia el autoempleo (del 50%-60% de los individuos prefería el autoempleo, frente al 30%-40% que prefería el empleo por cuenta ajena). En el informe redactado entre 2004 y 2007, se produce un cambio drástico en la tendencia de ambas variables, pasando a incrementar la preferencia por el empleo por cuenta ajena, en detrimento de la preferencia hacia el autoempleo. Para el último dato, recogido en el Eurobarómetro de 2009, de los 27 países de la Unión Europea analizados, España es el único país que mantiene sus preferencias hacia estas variables en el mismo porcentaje que en 2007 (ver gráfico 4.2.1)

En la tabla 4.2.1 se muestran algunos de los factores que explican la preferencia por el empleo por cuenta ajena frente al autoempleo.

Los factores de preferencia por ser empleado por cuenta ajena recogidos en el informe del Eurobarómetro son: importancia del salario fijo, importancia del pago de la

Gráfico 4.2.1. Preferencia por el estatus laboral de empleado o autoempleo (Porcentaje de personas, evolución 2000-2009)



Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea 2009

Tabla 4.2.1. Evolución de los factores que explican la preferencia por ser empleado (2004-2009)

[% respecto a los que trabajan por cuenta ajena]						
Fecha Barómetro	Salario fijo	Seg. Social/ otro seguro	Falta de oportunidad o idea de negocio	Falta de financiación	Falta de habilidades	Es una decisión que pesa demasiado
04/2004	20	4	3	4	4	10
01/2007	50	19	3	8	3	4
12/2009	38	21	2	7	3	5

Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea (2004, 2007 y 2009)

Seguridad Social, falta de oportunidades o de ideas de negocio, falta de financiación para el negocio, falta de habilidades para desarrollar el negocio, y considerar el autoempleo como una decisión con demasiado peso.

Durante los tres años recogidos a los que hace referencia la tabla 4.2.1, el factor del salario fijo es el que tiene más peso frente al resto de factores. Este factor es el principal determinante del cambio de preferencia del autoempleo al empleo por cuenta ajena; ya que su

peso de 2004 a 2009 ha incrementado un 18% (pasando por un fuerte crecimiento en 2007 del 30%). Otros factores relevantes del empleo por cuenta ajena, como son el pago a la Seguridad Social, o el considerar el autoempleo como una decisión demasiado importante, también han incrementado su importancia de 2004 a 2009 un (un 17% en el caso de la Seguridad Social, y un -5% el considerar el autoempleo como una decisión demasiado pesada –es decir, no se considera una decisión que pese demasiado–). Mientras que factores

relevantes para el autoempleo han perdido importancia en estos 5 años (la falta de oportunidad o de idea de negocio se considera un 1% menos importante, la falta de financiación se considera un 3% más importante, y la falta de habilidades un 1% menos importante). Todos estos cambios han generado el cambio de preferencias hacia el empleo por cuenta ajena.

Por el lado del autoempleo, los factores explicativos de la preferencia por el trabajo por cuenta propia se resumen en la tabla 4.4.2. (realización personal –reflejado como independencia, satisfacción y objetivos personales–, oportunidad de negocio, mejor perspectiva de ingresos, falta de oportunidades de trabajos interesantes, tener familiares o amigos autónomos, existencia de un contexto económico favorable, y evitar las dudas derivadas del empleo por cuenta ajena). De todos los factores, el primero es el que tiene más representatividad en los tres años recogidos. Éste ha incrementado su importancia en 2009, al igual que los factores de falta de oportunidades de trabajos interesantes, familiares y amigos autónomos, y evitar las dudas del empleo por cuenta ajena (aunque estos tres sólo han aumentado un 1%). Pero otros factores como la existencia de oportunidades de negocio, mejores perspectivas económicas o la existencia de un contexto económico favorable, han disminuido su importancia. Y parece que, pese a que estos tres últimos factores tienen menor representatividad en el conjunto total, su peso es mayor a la hora de desincentivar el autoempleo, tal y como muestra el cambio de preferencias.

En el gráfico 4.2.2 se representa la comparación internacional respecto a las preferencias por el autoempleo. En ella se muestra el porcentaje de encuestados en diversos países que prefieren ser autoempleados a empleados por cuenta ajena.

La posición de España frente a otros países varía dependiendo del entorno. Así, España cuenta con porcentajes similares a Alemania, Finlandia y Noruega, todos ellos en torno al 40% de preferencia por el autoempleo. Mientras otros países como Dinamarca y Suecia están por detrás de España, es decir, tienen mayor preferencia por el empleo por cuenta ajena. La UE-27 se encuentra por delante de España, con un 45% frente a un 40% de preferencia por el autoempleo; sin embargo, ambos están por debajo de la posición de EE.UU., donde un 55% prefieren el autoempleo.

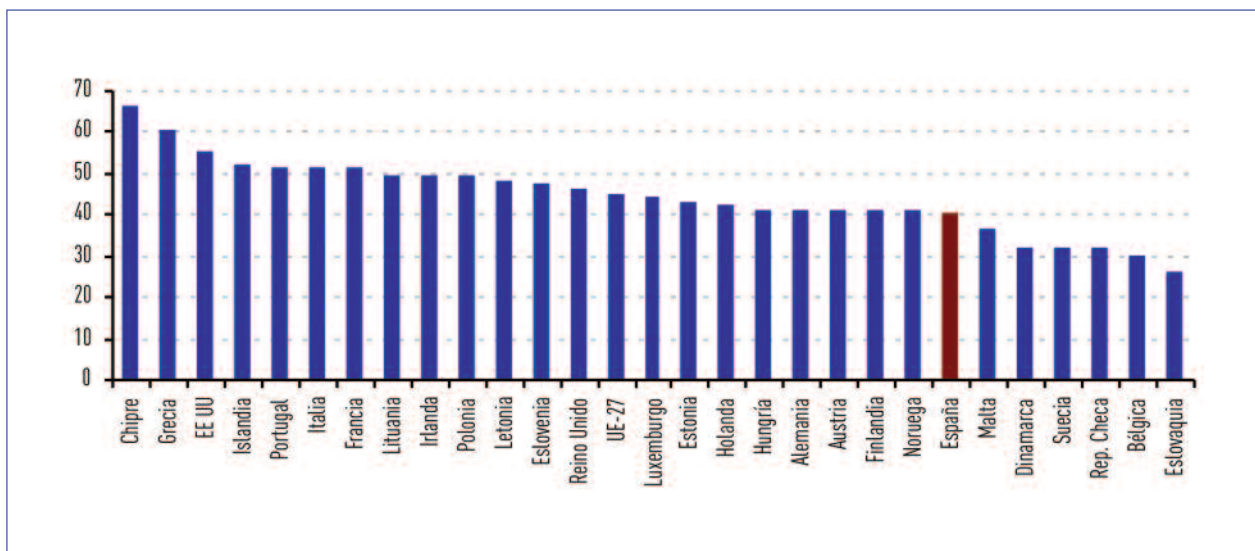
La explicación de estas diferencias viene dada por un análisis individualizado de las diferentes causas por las que los individuos deciden emprender, ya que éstas pueden variar de un contexto a otro. Sin embargo, en el informe del Eurobarómetro la respuesta hacia la preferencia por el autoempleo que encuentra mayor consenso (escogida por más de la mitad de los individuos encuestados de los distintos países analizados), es que éste proporciona una mayor independencia, permite realizar tareas más interesantes, y proporciona mayor realización personal. Por otro lado, los resultados de la encuesta muestran que es el coste de oportunidad (es decir una renta fija y regular, frente a la incerti-

Tabla 4.2.2. Evolución de los factores que explican la preferencia por el autoempleo (2004-2009)

(% sobre los que trabajan por cuenta propia)							
Fecha Barómetro	Indep. personal/satisfacción personal/objetivos interesantes	Oport. de un negocio	Mejores perspec. de ingresos	Falta de oport. de trabajo interes.	Miembros de la familia/amigos son autónomos	Clima económico favorable	Evitar dudas con el empleo
04/2004	66	5	14	1	1	1	1
01/2007	59	10	21	2	2	7	1
12/2009	76	6	14	3	3	5	2

Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea (2004, 2007 y 2009)

Gráfico 4.2.2. Porcentaje de individuos con preferencia por autoempleo (2009)



Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea 2009

dumbre de ingresos del autoempleo) lo que tiene una mayor consideración a la hora de preferir el empleo por cuenta ajena.

### Oportunidades para emprender

En este apartado utilizaremos la información que aporta el informe GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*). Éste analiza las oportunidades de emprender percibidas por los individuos de distintos países, ya que es un informe de ámbito internacional, para así poder realizar comparativas homogéneas entre países. La metodología que utiliza para obtener información son encuestas. En ellas se les pregunta a los individuos su percepción a la hora de emprender un negocio a lo largo de los seis próximos meses.

La percepción de oportunidades para emprender difiere entre aquella población que ya está involucrada en un proceso de emprendimiento y aquella que no lo está. Los empresarios, es decir, aquellos que ya han emprendido un negocio, pueden tener una mayor capacidad para

captar oportunidades de negocio. Esto se observa en la tabla 4.2.3. En ella se muestra la evolución del indicador de "percepción de oportunidades para emprender" desde 2005 a 2010, diferenciando entre los grupos mencionados previamente (aquellos ya involucrados en un proceso de emprendimiento y aquellos que aún no lo están), y el grupo de individuos que ya está involucrado en un negocio, presenta porcentajes superiores al otro grupo en todos los años. La tendencia general para ambos grupos a lo largo de los diez, es de descenso en los valores de los porcentajes, es decir, se perciben menos oportunidades para emprender. El contexto económico negativo de los últimos años ha reducido las expectativas empresariales para muchos emprendedores. En 2006 hubo un ligero repunte en los porcentajes de ambos grupos; pero no se mantuvo y siguió disminuyendo en los años posteriores.

Entre ambos grupos siempre ha habido una diferencia en torno a los diez puntos porcentuales, por encima el grupo de individuos que ya cuentan con negocios; y para el último año, 2010, el valor de este indicador es que el 18.8% de los encuestados que no han iniciado un nego-

Tabla 4.2.3. Evolución de la percepción hacia el emprendimiento en España (Periodo 2005-2010. Población de 18-64 años. Datos en porcentaje)

Evolución del indicador de percepción de oportunidades por parte de la población										
Proceso emprendedor	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Población no involucrada	38,1	31,5	28,4	29,4	28,0	34,2	24,9	20,3	16,9	18,8
Población involucrada	40,8	45,4	41,0	38,4	40,2	45,7	38,8	31,0	25,3	26,4

Fuente: GEM (2010). Evolución temporal del porcentaje de población de 18-64 años que percibe buenas oportunidades para emprender en España en los 6 meses posteriores a la entrevista

cio, ven oportunidades de emprendimiento en los próximos seis meses; frente al 26,4% que piensa del mismo modo, pero que ya se encuentra involucrado en un negocio (los valores en 2001 fueron del 38,1% y del 40,8% respectivamente –año en el que la diferencia entre ambos grupos fue menor–).

De acuerdo al informe y con una perspectiva internacional, nuestro país es el que tiene una población activa más pesimista en cuanto a percibir buenas oportunidades de negocio entre los meses de julio y diciembre de 2010. Con una perspectiva más negativa se encuentra Japón, dato curioso si tenemos en cuenta que es una de las principales potencias económicas mundiales. Cabe como reflexión ante estos datos, el decir que la crisis económica actual ha afectado negativamente a este indicador, y sólo los países nórdicos mantienen porcentajes relativamente positivos, mostrando así cierta resistencia a la situación de recesión de estos momentos.

El informe GEM también hace referencia, junto con el indicador de percepción de oportunidades de negocio, la denominada “tasa de actividad emprendedora” (TEA), que se puede considerar como el porcentaje de la población adulta que está involucrada en actividades emprendedoras. El estudio conjunto de ambos indicadores en el caso español en los últimos años, muestra que el comportamiento de ambos es opuesto, es decir, si aumenta la percepción de oportunidades de negocio, disminuye el porcentaje de población adulta involucrada en actividades emprendedoras, la TEA. Aunque las oscilaciones entre ambos son cada vez más ligeras.

En el informe también se encuesta a expertos. Ellos pueden dar una idea más objetiva de la evolución de las oportunidades para emprender. En España en 2010, respecto a la pregunta sobre la existencia de muchas y buenas oportunidades para emprender un negocio, siguen mostrando una opinión favorable, considerando que hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas; sin embargo, se añade la matización de que hay más oportunidades que gente preparada para explotarlas. En 2010 los valores aún se mantienen altos, pero la puntuación media de respuestas es algo inferior a la de 2009. Comparando las respuestas (ante las mismas preguntas) de expertos y aquellos que no lo son, se aprecia que los primeros son más optimistas en sus percepciones que el resto de la población (ver tabla 4.2.4).

### El estigma del fracaso

Entre los factores que inciden en la decisión de emprender, está la motivación de los emprendedores, y una variable fundamental en ésta es la marca social que puede dejar el fracaso empresarial, ya que éste puede desincentivar la actividad emprendedora.

Según los resultados del informe *GEM 2010*, este aspecto no se sitúa como uno de los más relevantes a la hora de evaluar la motivación para emprender en España (tabla 4.2.5). Los resultados de 2010 muestran un descenso respecto a 2009 en la variable del miedo al fracaso, es decir, hay menos personas que ven el fracaso como un obstáculo. Los otros factores contenidos

**Tabla 4.2.4. Percepción de oportunidades para emprender desde el punto de vista de los expertos españoles (2005-2010)**

**Valoración media de los expertos (escala de 1 a 5: 1 = completamente falso; 5 = completamente cierto) sobre las siguientes afirmaciones acerca de existencia de oportunidades para emprender en España**

Año en que se realiza la consulta	2005	2006	2007	2008	2009	2010
En España, las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos 5 años	3,18	3,23	3,52	3,24	3,37	2,92
Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas	2,98	3,03	3,21	3,21	3,34	3,18
Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas	3,39	3,53	3,07	3,01	3,32	3,20
Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento	2,51	2,54	2,71	2,35	2,56	2,50
En España, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,67	2,68	2,63	2,22	2,29	1,85

Fuente: GEM (2010)

**Tabla 4.2.5. Resultados de las entrevistas sobre factores que inciden en la motivación para emprender en la población española (2005-2010)**

Preguntas a la población adulta relacionadas con la motivación para emprender	% de la población de 18-64 años					
	Año en que se realiza la consulta	2006	2007	2008	2009	2010
El miedo al fracaso no sería un obstáculo para emprender		52,7	46,2	51,8	48,1	54,5
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena elección profesional		61,2	60,4	68,2	62,9	65,4
Le gustaría que todo el mundo tuviese un nivel de vida similar		54,7	55,7	63,8	58,8	69,5
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social		53,4	53,3	58,3	54,6	62,5
Tiene conocimientos y habilidades necesarias para poner en marcha un pequeño negocio		50,1	47,2	46,5	51,2	49,8

Fuente: GEM (2010)

en la tabla tienen mayor peso en las consideraciones de la población como motivación para emprender.

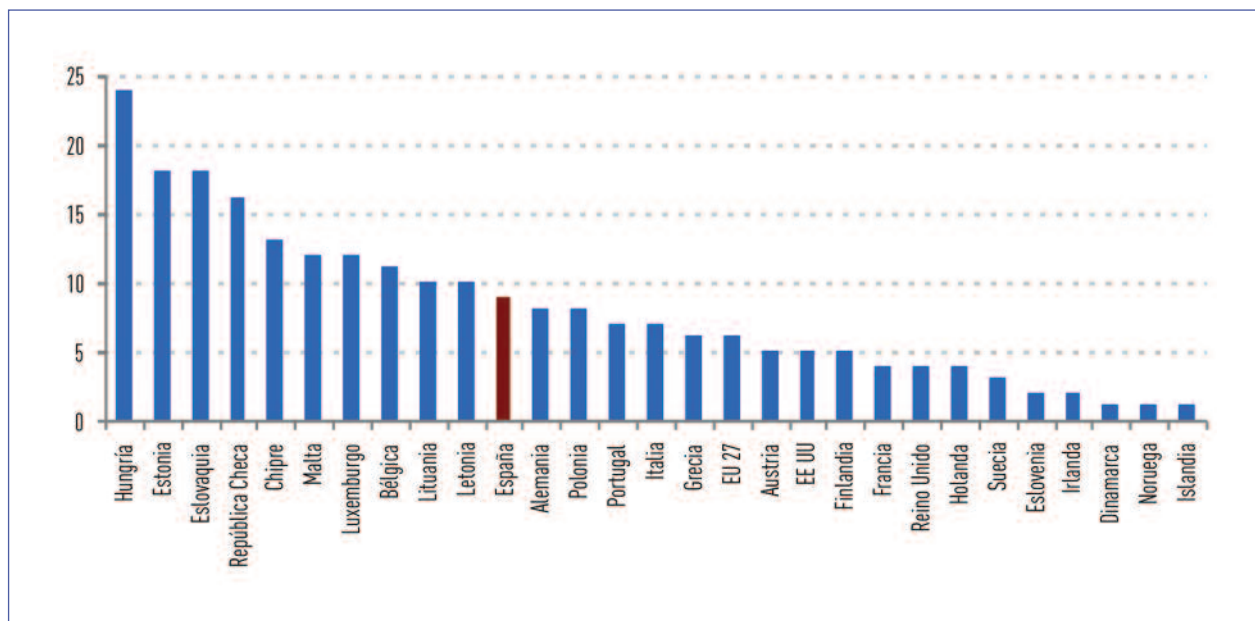
El informe del Eurobarómetro 2009, el fracaso personal es el séptimo factor en relación al miedo a emprender. En él se ofrece una comparativa internacional que refleja este indicador (ver tabla 4.2.3), y ha variado respecto a los datos del Eurobarómetro de 2007, donde

el fracaso personal se consideraba el cuarto factor que afectaba al miedo a emprender. Otros factores situados por delante de éste son la incertidumbre de ingresos y la inseguridad laboral.

No obstante, no todos los individuos ven el fracaso de la misma manera: como vemos en el gráfico 4.2.3, España con un 9% se sitúa por encima de la media de



Gráfico 4.2.3. Porcentaje de individuos con miedo al fracaso (2009)



Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea 2009

la UE-27 en este aspecto (6%), lo que podría indicar una mayor labor de concienciación y cultura de la segunda en la actividad emprendedora.

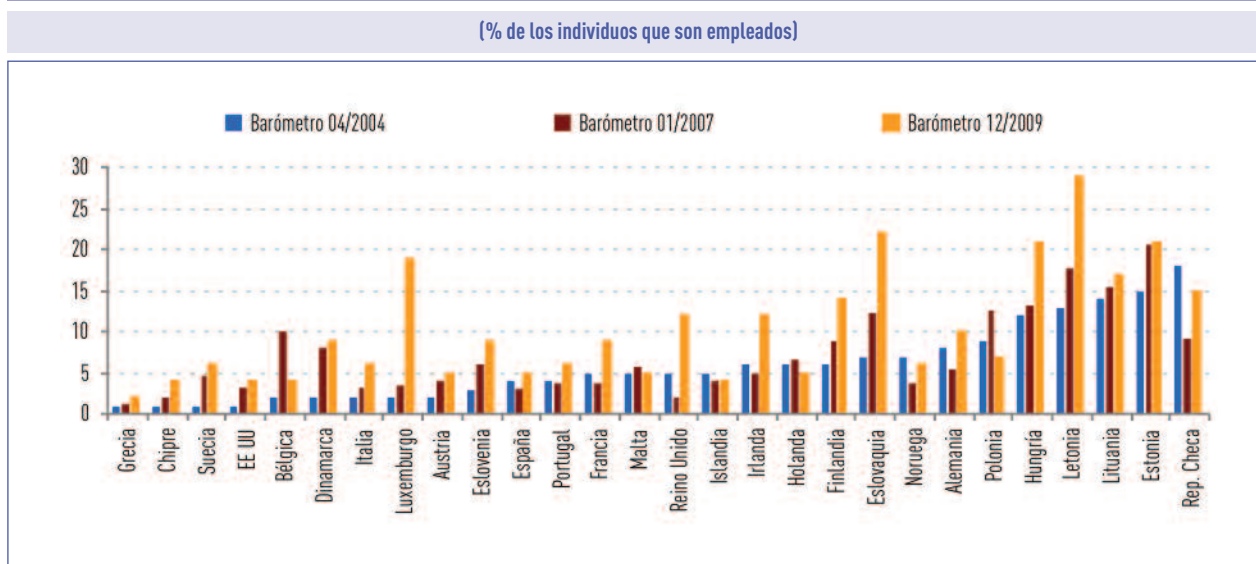
#### 4.2.2. Habilidades para emprender

Según el informe GEM de 2010, un 49,8% de la población entre 18 y 64 años declara tener las habilidades y conocimientos necesarios para emprender. Este valor disminuye 1,4 puntos con respecto a 2009 (51,2%); sin embargo, en 2004 era del 43,3%, lo que indica una tendencia de crecimiento hasta el último año recogido y, por lo tanto, una mejora continuada en la formación general acerca de este tema en nuestra población. Esto seguramente viene acompañado de más información sobre experiencias en creación de empresas y de más conocimiento de emprendedores entre la población. Por tanto, no hay duda de que el trabajo de difusión e información acerca de la actividad emprendedora, paulatinamente está dando sus frutos.

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

El Eurobarómetro de actividades emprendedoras también analiza la falta de habilidades como factor para no emprender. Como se observa en el gráfico 4.2.4, y como ya se ha visto en el apartado anterior, para los encuestados españoles la falta de habilidades no es importante en relación a otros factores y en comparación con otros países. Sin embargo, se observa que en 2009 ha habido un mayor número de trabajadores por cuenta ajena que alega la falta de habilidades para ser emprendedores con respecto al Eurobarómetro de 2007. De este modo, España se encuentra dos puntos por debajo de la media de la UE, que es del 7% en este indicador, y por debajo de economías con mayor potencial emprendedor.

Gráfico 4.2.4. Encuestados que alegan la falta de habilidades como razón para ser trabajador por cuenta ajena (2009)



Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea (2004, 2007 y 2009)

### 4.2.3. La financiación para motivar la iniciativa emprendedora

El informe *GEM 2010* también estudia una variable sobre el apoyo financiero para los emprendedores como barrera a la hora de iniciar su actividad emprendedora. Esta variable refleja un empeoramiento desde 2007 (ver tabla 4.2.6), mientras que en los años previos (de 2004 a 2007) su evolución fue de crecimiento.

El *Eurobarómetro de la actividad emprendedora 2009* (también el correspondiente a 2007 y 2004), refleja la importancia de la financiación en la decisión de ser

empleado por cuenta ajena. El gráfico 4.2.5 muestra la comparativa internacional de esta variable. España cuenta con un porcentaje del 7% de respuestas que aluden a la falta de financiación como un factor determinante para ser empleado por cuenta ajena. Este porcentaje es igual al de la UE-27, y se sitúa un punto por debajo de la cifra de España en el *Eurobarómetro* de 2007. Sin embargo, el valor de 2009 es prácticamente el doble del dato correspondiente al *Eurobarómetro* de 2004, que se situaba en el 4%.

Los países incorporados recientemente a la UE han realizado un gran esfuerzo para reducir el efecto de la

Tabla 4.2.6. Importancia del apoyo financiero como condición del entorno para emprender (2004-2010)

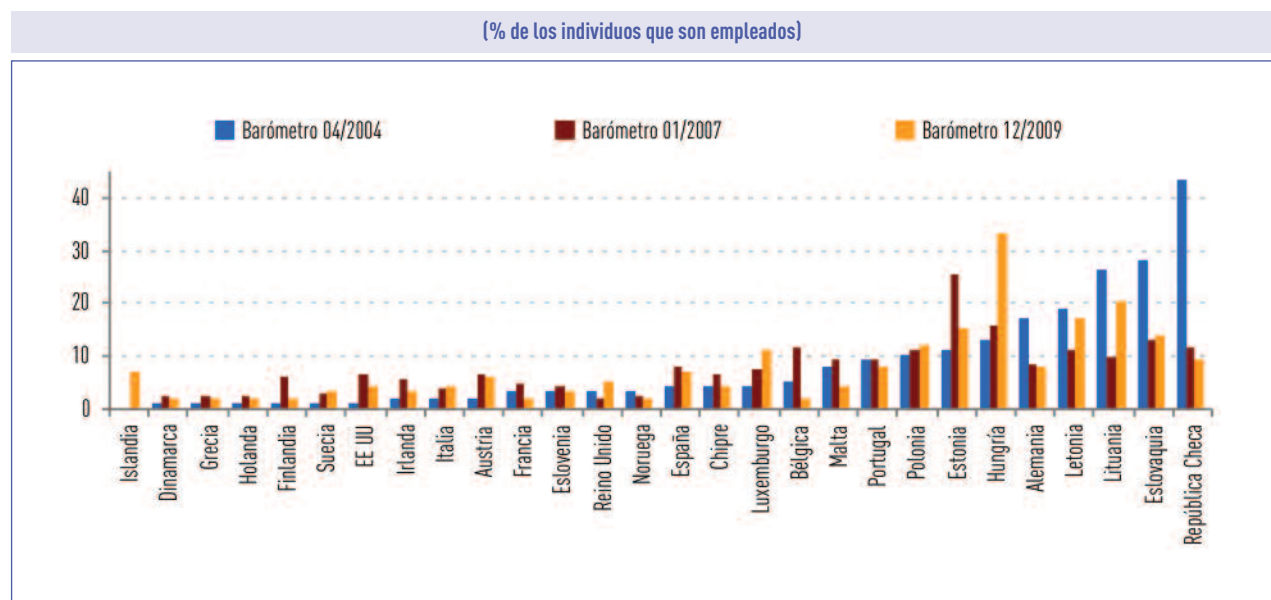
(1 = completamente inadecuado, 5 = completamente adecuado)							
Condición del entorno	Media 2004	Media 2005	Media 2006	Media 2007	Media 2008	Media 2009	Media 2010
Apoyo financiero	2,44	2,54	2,57	2,67	2,58	2,20	2,08

Fuente: GEM (2010)

falta de financiación como motivo que frena la decisión de emprender. Muestra de ello es la reducción que se observa en los porcentajes de respuesta de 2007 a 2009. La mayoría de ellos, salvo Hungría que lo incrementa notablemente, logran reducir este porcentaje de forma considerable desde 2004.

En cuanto a los motivos por los que los encuestados en el *Eurobarómetro* 2009 no emprenderían un negocio en los próximos cinco años, el 34% de los españoles alegan a la falta de financiación, frente al 24% de la UE-27, presentándose ambos valores muy similares a los recogidos en la Eurobarómetro de 2007.

Gráfico 4.2.5. Encuestados que alegan la falta de financiación como razón para ser trabajador por cuenta ajena (2004-2009)



Fuente: Eurobarómetro de la actividad emprendedora. Comisión Europea (2004, 2007 y 2009)

# 4.3

## Entrada y salida de la PYME en la economía española

### 4.3.1. Entradas y salidas de empresas

Según los datos contenidos en el DIRCE 2010 (tabla 4.3.1), en el año 2009 la economía española contaba con 2.966.303 empresas que mantienen su actividad en España, de las cuales, el 99,87% son PYME<sup>7</sup>; es decir, existe un total de 2.962.303 pequeñas y medianas empresas. Durante dicho año, se producen 321.030 altas de nuevas empresas y un total de 402.284 bajas. Las entradas correspondientes a PYME son 317.819 (99,99% sobre el total) y 398.261 las salidas (99,99% sobre el total). Dichos datos muestran hasta qué punto la economía española está formada mayoritariamente por PYME y cómo, por tanto, el estudio de la evolución y compor-

tamiento de éstas es de vital importancia si se quiere conocer adecuadamente el comportamiento de la economía española<sup>8</sup>.

En buena parte de los países industrializados, las PYME tienen un peso tan relevante como en el caso español. Esta importancia de las PYME se consolidó a partir de la crisis de los años setenta, momento en el que se erigieron como pieza clave de innovación empresarial y fuente de creación de empleo. De esta manera, demostraron tener mayor capacidad que las grandes empresas para adaptarse a entornos cambiantes.

Si centramos nuestra atención a aspectos relacionados con la entrada y salida de empresas PYME en el mercado, vemos que para el año 2009, la tasa bruta de entrada (TBE) fue del 10,8%, la tasa bruta de salida (TBS) del 13,6%, y así la tasa de rotación (TR) quedó en el 24,4%. Diferenciando para PYME y para grandes empresas, la TBE, TBS y TR para las primeras es de 10,8%, 13,6% y 24,4% respectivamente; y para las grandes empresas, de 1,1%, 1,5% y 2,5% respectivamente. Estos resultados revelan como las PYME muestran un mayor dinamismo que las empresas de tamaño grande (ver tabla 4.3.2).

Tabla 4.3.1. Demografía empresarial, 2009

	Total	PYME	PYME/total
Altas	321.071	321.030	99,99
Bajas	402.340	402.284	99,99
Permanencias	2.966.303	2.962.465	99,87

Fuente: DIRCE 2010

<sup>7</sup> Se considerará, también aquí, que las PYME son aquellas que están comprendidas en el tramo de tamaño de 0 a 249 trabajadores.

<sup>8</sup> 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.

A la vez que las PYME muestran mayores tasas brutas de entrada y de salida; hay estudios que demuestran que la mayoría de empresas entrantes tiene un tamaño inicial inferior al tamaño medio del sector, fenómeno que es puesto de manifiesto por diversos investigadores<sup>9</sup>.

En la tabla 4.3.3 vemos los valores en términos absolutos de altas, bajas y permanencias. En 2009 el número

de entrada total de empresas es de 321.071, de las cuales 321.030 son PYME. De éstas, la gran mayoría no disponen de trabajadores asalariados. Los valores son muy similares en el caso de las bajas de empresas, ya que, de las 402.340 bajas, el 64% (258.578 empresas) tampoco presenta mano de obra asalariada.

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

Para entender el porqué de la entrada de nuevas empresas en los mercados industriales es preciso acudir a los modelos que aporta la literatura económica sobre este tema. Uno de los trabajos de referencia en este campo es el realizado por Orr, (1974) sobre el sector manufacturero canadiense. Dicho autor considera que la existencia de rentabilidades extraordinarias al incorporarse al mercado incentiva la entrada de nuevas

Tabla 4.3.2. Tasas de entrada y salida en España, 2009

	Total	PYME	Grandes
Tasa Bruta de Entrada (TBE <sup>10</sup> )	10,8	10,8	1,1
Tasa Bruta de Salida (TBS <sup>11</sup> )	13,6	13,6	1,5
Tasa de Rotación (TR <sup>12</sup> )	24,4	24,4	2,5
Tasa Neta (TNE <sup>13</sup> )	-2,7	-2,7	-0,39

Fuente: DIRCE 2010

Tabla 4.3.3. Actividad empresarial según estrato de asalariados, 2009

	Total	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	PYME	Grandes
Altas	321.071	241.341	75.924	3.462	303	321.030	41
Bajas	402.340	258.578	137.170	5.941	595	402.284	56
Permanencias	2.966.303	1.531.014	1.276.439	133.381	21.631	2.962.465	3.838

Fuente: DIRCE 2010

<sup>9</sup> 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).

<sup>10</sup> La tasa bruta de entradas (TBE<sub>j,t</sub>) es un indicador de la capacidad de una economía para generar nuevos proyectos empresariales. En concreto, relaciona las entradas de empresas del sector *j* en el periodo con las empresas activas en ese mismo período

<sup>11</sup> La tasa bruta de salidas (TBS<sub>j,t</sub>) es un indicador de la mortalidad de empresas en una economía. En concreto, relaciona las salidas de empresas del sector *j* en el periodo *t* (S<sub>j,t</sub>) con las empresas activas en ese mismo período

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

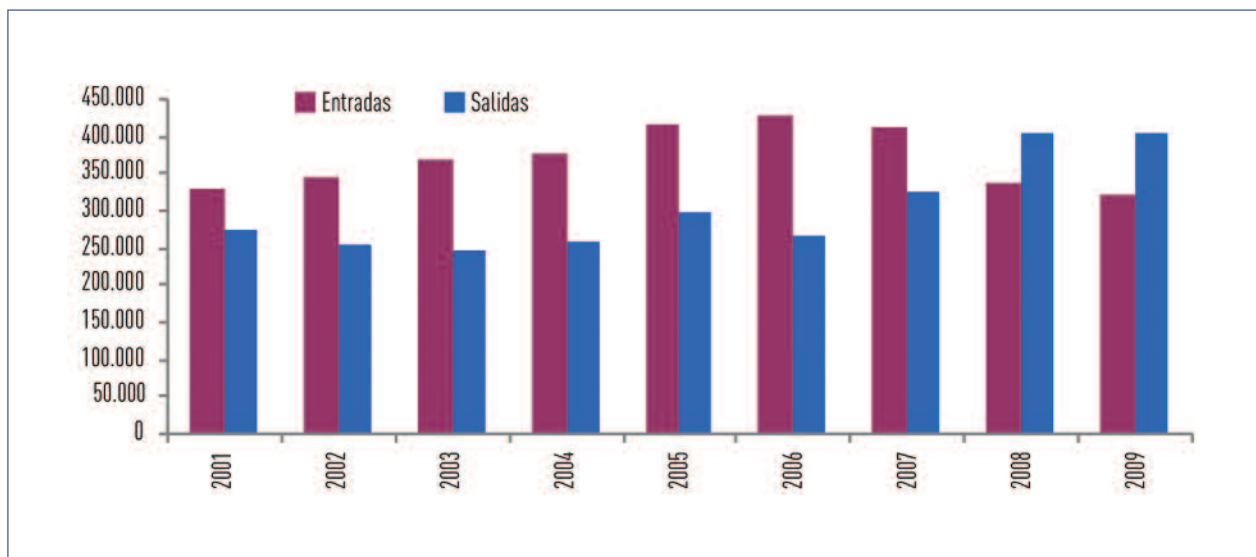
<sup>12</sup> La tasa de rotación (TR<sub>j,t</sub>) es una medida global de los flujos de entrada y salida de empresas. En concreto, relaciona las tasas brutas de entrada (TBS<sub>j,t</sub>) y de salida (TBS<sub>j,t</sub>) de empresas del sector *j* y del periodo *t*.

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

<sup>13</sup> La tasa neta de entradas (TNE<sub>j,t</sub>) refleja la creación neta de empresas. En concreto, la tasa neta de entradas es la diferencia entre las tasas brutas de entrada (TBS<sub>j,t</sub>) y de salida (TBS<sub>j,t</sub>) de empresas del sector *j* y del periodo *t*.

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

Gráfico 4.3.1. Entradas y salidas de las PYME en España, 2001-2009



Fuente: DIRCE 2002-2010

empresas al sector; mientras que las barreras de entrada<sup>14</sup> dificultan que dichas incorporaciones puedan conseguir los mismos beneficios que las empresas ya existentes. 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 al incrementar la competitividad, ocasionando la salida del mercado de aquellas empresas con unos menores niveles de eficiencia (Geroski, 1989). Este proceso explica, pues, que la entrada y salida de empresas sean dos procesos altamente relacionados.

Los trabajos de demografía empresarial en los últimos años muestran de forma empírica que existe un conjunto de regularidades que vale la pena destacar, así como comprobar hasta que punto se corresponden con la evidencia procedente del caso de la economía española:

- Las tasas de entrada de empresas pequeñas y medianas son elevadas y muestran un comportamiento pro cíclico.
- Las tasas de entrada son inversamente proporcionales al tramo de tamaño en que se sitúa la empresa.
- A medida que incrementa el tramo de tamaño empresarial, la tasa de rotación (entradas y salidas) decrece.
- 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

<sup>14</sup> Barreras de entrada y salida de un sector. Ejemplos: inversión necesaria para iniciar la actividad, requerimientos de suelo industrial, existencia de costes hundidos, etc.

riesgo de mortalidad empresarial) acostumbran a crecer a tasas superiores que las empresas ya existentes.

- El riesgo de salida del mercado es inversamente proporcional al tamaño inicial de la empresa y decrece con la edad de ésta.

### 4.3.3. Demografía industrial y de la PYME en España

En el punto anterior se han explicado los valores referidos a la TBE y a la TBS. Tanto en las tablas anteriores como en la siguiente, la tabla 4.3.4, aparece la tasa neta de entradas (TNE), que es el resultado de la TBE menos la TBS, muestra la destrucción de empresas sufrida en un periodo, que en 2009 fue del 3,7% del stock total, mientras que la rotación empresarial, tasa de rotación (TR), alcanzó el 24,4% (tabla 4.3.4).

Tabla 4.3.4. Tasas de entrada y salida de empresas en España, 2009 (porcentajes)

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Energía	8,0	5,7	2,4	13,7
Industria	5,7	11,2	-5,5	17,0
Construcción	10,4	19,0	-8,6	29,4
Servicios	11,4	12,7	-1,4	24,1
<b>Total</b>	<b>10,8</b>	<b>13,6</b>	<b>-2,7</b>	<b>24,4</b>

Fuente: DIRCE 2010

La tabla anterior muestra un análisis más detallado, haciendo una desagregación por sectores (se diferencia entre energía, industria, construcción y servicios), lo que permite captar más detalles del comportamiento de la economía española. El sector con mayor movilidad es el de la construcción, cuya tasa de rotación es del 29,4%, cinco puntos superior al total de los sectores (24,4%). Si se hace referencia a la tasa bruta de entrada, el sector más potente es el de los servicios, con

una TBE del 11,4%, lo que significa que, tiene una gran capacidad para atraer nuevas empresas; aunque al mismo tiempo es uno de los sectores con mayor TBS (12,7%, el segundo tras el sector de la construcción, cuya TBS es del 19%). El único sector que mantiene una TNE positiva es el sector de la industria (2,4%), el resto de sectores están en valores negativos, es decir, donde, en términos netos, ha habido destrucción de empresas.

Por lo que se refiere al resto de los sectores, el de la construcción muestra un importante dinamismo en la entrada de nuevas empresas (10,4%), a pesar de su alto fracaso empresarial, 19% (como se ha dicho en el párrafo anterior, el mayor de todos los sectores).

En el sector de las manufacturas es donde se localizan las tasas de entrada más reducidas (5,5%). Esto puede ser debido a la existencia de fuertes barreras de entrada (materializadas con competencia de muy bajos costes debido a la expansión de los procesos de deslocalización), lo que a su vez fuerza la salida de muchas empresas (TBS del 11%, seis puntos superior a la del 2008). Dada la importancia de las manufacturas en la economía española y su función dinamizadora para otras actividades, es conveniente analizar la situación de su estructura sectorial en términos de entradas y salidas.

La tabla 4.3.5 presenta un desglose de todo el tipo de actividades incluidas en el sector manufacturero. En todas ellas, para el periodo 2009, las tasas netas de entrada son negativas. Demostrándose así los efectos de la crisis.

En la tabla 4.3.6 se diferencian las empresas manufactureras según la estrategia competitiva que llevan a cabo (liderazgo en costes: intensivas en recursos naturales, intensivas en mano de obra, y con grandes economías de escala; y diferenciación: productos diferenciados, e intensivas en I+D), quedando un desglose de empresas menor al de la tabla anterior; pero aun así la tasa neta de entrada correspondiente a cada grupo también es negativa. Donde se destruyen menos empresas es en el grupo de intensivas en recursos na-

Tabla 4.3.5. Tasas de entrada y salida de empresas manufactureras en España, 2009 (porcentajes)

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Industria de la alimentación	4,5	6,2	-1,7	10,8
Fabricación de bebidas	4,0	5,0	-1,0	9,0
Industria del tabaco	2,1	8,5	-6,4	10,6
Industria textil	6,8	14,0	-7,2	20,7
Confección de prendas de vestir	8,4	20,0	-11,6	28,4
Industria del cuero y del calzado	8,4	16,6	-8,2	25,0
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	3,9	12,1	-8,2	16,1
Industria del papel	4,0	10,7	-6,7	14,7
Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	7,2	12,1	-4,9	19,3
Industria química	3,8	6,3	-2,5	10,1
Fabricación de productos farmacéuticos	3,5	4,8	-1,3	8,3
Fabricación de productos de caucho y plásticos	3,8	8,9	-5,1	12,7
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	3,9	9,0	-5,1	12,9
Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	4,4	8,9	-4,5	13,4
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	5,7	11,5	-5,8	17,2
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	7,3	10,9	-3,6	18,3
Fabricación de material y equipo eléctrico	5,2	9,6	-4,4	14,8
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	4,1	7,5	-3,4	11,6
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	3,7	7,7	-4,0	11,4
Fabricación de otro material de transporte	5,8	5,9	-0,1	11,7
Fabricación de muebles	5,2	13,9	-8,7	19,1
Otras industrias manufactureras	7,0	11,3	-4,3	18,4
<b>TOTAL MANUFACTURAS</b>	<b>5,5</b>	<b>11,0</b>	<b>-5,5</b>	<b>16,5</b>

Fuente: DIRCE 2010

Tabla 4.3.6. Tasas de entrada y salida de empresas manufactureras según su estrategia competitiva, 2009 (porcentajes)

Empresas manufactureras	TBE	TBS	TNE	TR
Intensivas en recursos naturales	4,4	6,3	-1,9	10,7
Intensivas en mano de obra	6,0	14,2	-8,1	20,2
Altas economías de escala	3,9	7,6	-3,7	11,6
Productos diferenciados	5,6	10,8	-5,3	16,4
Intensivas en I+D	7,3	10,9	-3,6	18,3
<b>Total Sector manufacturero</b>	<b>5,5</b>	<b>11,3</b>	<b>-5,8</b>	<b>16,8</b>

Fuente: DIRCE 2010

turales [-1,9%], y que cuenta con la menor TBS y muy baja en TBE, a continuación le siguen las empresas intensivas en I+D [-3,6%]. Las empresas intensivas en mano de obra, son las que tienen menor TNE (-8,1%) y en las que se han destruido más empresas.

La tabla 4.3.7 presenta la variación con respecto a la tasa neta de entrada de empresas desde 2004 a 2009 en el sector de las manufacturas según su estrategia competitiva. En 2004 y 2006 la TNE fue neutral, mientras que los otros cuatro años ha sido negativa, acentuándose la caída a valores negativos de 2007 a 2009



(en 2007 la TNE fue de -0,5% y en 2009 de -5,8%). De los cinco grupos, el de empresas intensivas en recursos naturales es el que ha desarrollado una evolución más estable, con valores siempre entorno al -1%; mientras que el grupo de empresas intensivas en I+D son las que más cambios han tenido en la TNE en los seis años, pasando de una tasa neta de entrada del 2,1% de empresas en 2007, a una de -3,6% en 2009. Las empresas de productos diferenciados y las intensivas en I+D, que mostraban unas tasas netas de entrada mejores y sistemáticamente por encima de las tasas medias del conjunto de las manufacturas en 2007, cambian a signo negativo en 2008 y 2009. El resto de sectores presentan tasas netas negativas de entrada en al menos cuatro de los últimos años, lo cual, pese a la situación de crisis actual, hace plantearse que la composición sectorial de las manufacturas españolas se modifica a favor de sectores pertenecientes a niveles tecnológicos medios y altos, en detrimento de sectores de baja tecnología, los cuales experimentan unas salidas de empresas superiores a las entradas.

### El papel de las PYME

Para completar el análisis estructural de un mercado, además de los aspectos sectoriales, es preciso tener en cuenta los factores relacionados con el tamaño de las empresas entrantes y salientes, para así poder focalizar la atención en el comportamiento en la economía

de las PYME frente a las grandes empresas. En un primer análisis, basándonos en los datos del gráfico 4.3.2, se pone de manifiesto como las turbulencias de los tres últimos años en los mercados, han afectado en mayor medida a las empresas de menor tamaño, siendo las grandes las que se mantienen estables.

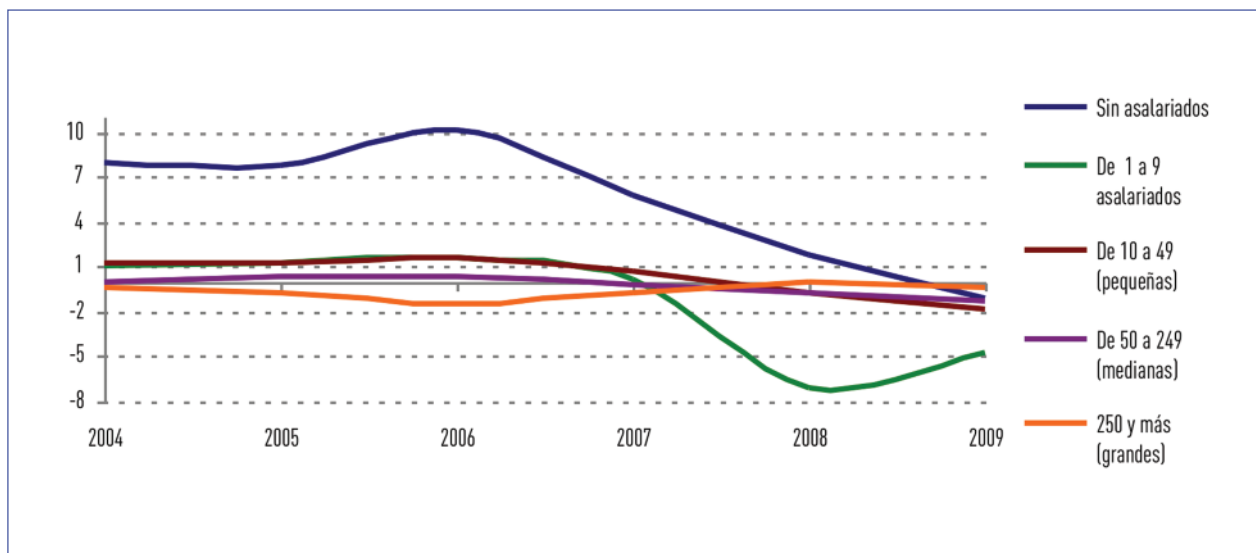
En los tramos inferiores de tamaño las variaciones son muy marcadas, y tanto las entradas como las salidas son numerosas, mientras que al desplazarse hacia los tramos superiores la movilidad disminuye de manera paulatina. Con esto, podemos observar que entre 2004 y 2009, en las empresas sin asalariados se registran tasas netas que van desde los diez puntos porcentuales a valores negativos del -1%. Por el contrario, la evolución de esta tasa para las grandes empresas, registra un comportamiento más equilibrado, dando lugar en algunos momentos a tasas del 0%, o variando hasta el -2%. Estas diferencias son hasta cierto punto lógicas, y que se explican fácilmente debido a que las empresas de mayores dimensiones tienen también mayores barreras de entrada y de salida en el sector en que operan, frenando así los movimientos de empresas. En cambio, para las pequeñas empresas dichas barreras son inferiores, lo que favorece que puedan entrar y salir del mercado con mayor facilidad, pero también las hace más vulnerables ante situaciones económicas adversas como la actual, siendo las que sufren mayor destrucción de empresas. Sin embargo, como aspecto positivo se debe señalar que ésta alta tasa de variabili-

Tabla 4.3.7. Tasas netas de entrada de empresas manufactureras, 2004-2009 (porcentajes)

Sector	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Intensivos en recursos naturales	-1,0	-1,0	-1,0	-1,1	-1,8	-1,9
Intensivos en mano de obra	-2,3	-4,8	-2,4	-3,4	-6,4	-8,1
Altas economías de escala	0,6	-1,5	-0,3	-0,1	-1,5	-3,7
Productos diferenciados	1,9	-0,2	2,0	1,5	-2,5	-5,3
Intensivos en I+D	2,1	-0,5	1,7	0,6	-0,6	-3,6
<b>Total manufacturas</b>	<b>0,0</b>	<b>-1,8</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,5</b>	<b>-3,4</b>	<b>-5,8</b>

Fuente: DIRCE 2004-2010

Gráfico 4.3.2. Tasas netas de entradas de la economía española, por estratos de tamaño, 2004-2009 (porcentajes)



Fuente: DIRCE 2005-2010

dad en la entrada y salida de PYME en el mercado, las convierte en el principal agente con capacidad para renovar el tejido empresarial de la economía, por lo que es imprescindible reforzarlas para que puedan ejercer esta función.

Este comportamiento diferenciado entre los tramos inferiores y superiores de tamaño es ajeno a particularidades sectoriales, tal y como se puede apreciar en la práctica totalidad de los sectores en la tabla 4.3.8., donde se observan los resultados de la dinámica empresarial entre PYME y grandes empresas para un total de cuatro sectores (industria, energía, construcción y servicios). Entre los datos que más destacan, encontramos la tasa neta registrada en el sector energético. Para las PYME es el único sector donde es positiva (2,4%); para las grandes empresas se mantiene en 0%. Mientras que su tasa de rotación es superior en el caso de las PYME (13,8% frente a 1,7% de las grandes). Esto se puede deber al aumento de empresas en el sector de las renovables, donde se han dado subvenciones a pequeñas empresas para fomentar su desarrollo, superando así las barreras del sector energético. Sin

Tabla 4.3.8. Tasas de entrada y salida de empresas, por tamaño y sector, 2009 (porcentajes)

PYME (0 a 249 asalariados)				
Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Industria	5,8	11,3	-5,5	17,1
Energía	8,1	5,7	2,4	13,8
Construcción	10,4	19,0	-8,6	29,4
Servicios	11,4	12,8	-1,4	24,1
<b>Total</b>	<b>10,8</b>	<b>13,6</b>	<b>-2,7</b>	<b>24,4</b>

Empresas grandes (más de 249 asalariados)				
Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Industria	0,7	1,0	-0,2	1,7
Energía	0,9	0,9	0,0	1,7
Construcción	0,0	0,0	0,0	0,0
Servicios	1,3	1,8	-0,5	3,0
<b>Total</b>	<b>1,1</b>	<b>1,5</b>	<b>-0,4</b>	<b>2,5</b>

Fuente: DIRCE 2010

embargo, los sectores con mayor TR en las PYME son el de la construcción y el de los servicios (29,4% y 24,1% respectivamente), con menores barreras de entrada y salida que otros sectores, tal y como reflejan las elevadas TBE y TBS.

En la tabla 4.3.9 se presentan los datos de TBE, TBS, TNE y TR de las PYME del sector manufacturero, desglosando éste en los distintos tipos de actividades que lo conforman. Para el conjunto del sector, la TNE es del -5,6%, y la TR del 16,3% en 2009. Esto indica un gran movimiento de empresas, siendo superior el número de empresas que salen del sector al de las que entran. Las actividades cuya TNE es menor a la de la media del

sector, es decir, donde se destruyen más empresas, son sectores tradicionales con bajo contenido tecnológico, como la industria del tabaco, textil, de confección, cuero y calzado, maderas, o muebles, todas ellas con tasas por debajo del -7%. Tan sólo en la industria de fabricación de material de transporte hay una tasa nula, 9%, el resto tienen todos valores negativos.

Y en cuanto a la TR, las actividades de fabricación de bebidas y fabricación de productos farmacéuticos, son en las que se da menor movimiento de empresas, con tasas inferiores al 10%. Mientras que las que tienen superior TR, son las mismas que tenían mayores TNE, todas ellas con valores en torno al 20%.

Tabla 4.3.9. Tasas de entrada y salida de PYME manufactureras, 2009 (porcentajes)

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Industria de la alimentación	4,5	6,3	-1,8	10,8
Fabricación de bebidas	4,1	5,0	-1,0	9,1
Industria del tabaco	2,3	9,3	-7,0	11,6
Industria textil	6,8	14,0	-7,2	20,8
Confección de prendas de vestir	8,4	20,0	-11,6	28,5
Industria del cuero y del calzado	8,4	16,6	-8,2	25,0
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	3,9	12,1	-8,2	16,1
Industria del papel	4,1	10,8	-6,8	14,9
Industria química	3,8	6,4	-2,6	10,2
Fabricación de productos farmacéuticos	4,0	5,6	-1,5	9,6
Fabricación de productos de caucho y plásticos	3,8	8,9	-5,1	12,7
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	3,9	9,0	-5,1	13,0
Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	4,6	9,2	-4,7	13,8
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	5,7	11,5	-5,8	17,2
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	7,4	11,0	-3,6	18,4
Fabricación de material y equipo eléctrico	5,3	9,8	-4,5	15,0
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	4,1	7,5	-3,4	11,6
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	3,8	7,9	-4,1	11,8
Fabricación de otro material de transporte	6,0	6,0	0,0	12,0
Fabricación de muebles	5,2	13,9	-8,7	19,1
Otras industrias manufactureras	7,1	11,3	-4,3	18,4
<b>TOTAL MANUFACTURAS</b>	<b>5,3</b>	<b>11,0</b>	<b>-5,6</b>	<b>16,3</b>

Fuente: DIRCE 2010

Se podría extraer como conclusión preliminar que aquellos sectores con menor contenido tecnológico en su proceso de producción, son los que tienen menores barreras de entrada y salida, y por ello, la creación y destrucción de empresas en ellos es superior a la media.

Un aspecto que merece ser analizado a parte, hace referencia a los sectores con niveles de rotación muy elevados. De esta manera se pretende comprobar hasta que punto dichos resultados son coyunturales y exclusivos de 2009 o si, por el contrario, existe una tendencia sostenida a unas elevadas TBE y TBS. La tabla 4.3.10 muestra los valores de estas dos tasas en aquellas actividades pertenecientes al sector manufacturero que, en el año 2009, presentan los mayores porcentajes en ambas tasas.

La tabla 4.3.10 muestra la evolución de estas actividades desde 2005 a 2009. Se puede señalar como comportamiento más dinámico, el del sector otro material de transporte, que ha pasado de TBE superiores al 11% desde 2005 a 2008, a una tasa del 6% en 2009. Lo mismo se puede decir del sector de productos informáticos, electrónicos y ópticos. En ambos casos, la caída ha sido continuada desde 2005, siendo más drástica del 2008 a 2009.

En cuanto a la evolución de la TBS, en todas las actividades recogidas ha aumentado de 2005 a 2009, con excepción de las empresas dedicadas a la fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, donde ha ido disminuyendo paulatinamente. Considerando este dato junto con el hecho de que su TBE ha disminuido a lo largo de los últimos cinco años, llegamos a la conclusión de que es un sector en el que se pueden estar formando paulatinamente mayores barreras de entrada y salida.

Del resto de sectores, el de confección de prendas de vestir es el que presenta superior TBS en 2009 (20,04%); pero no es el que ha sufrido mayor variación de 2005 a 2009 (un 0,8%). Las actividades de fabricación de muebles son las que más han variado, un 4,11% más en ese periodo de cinco años.

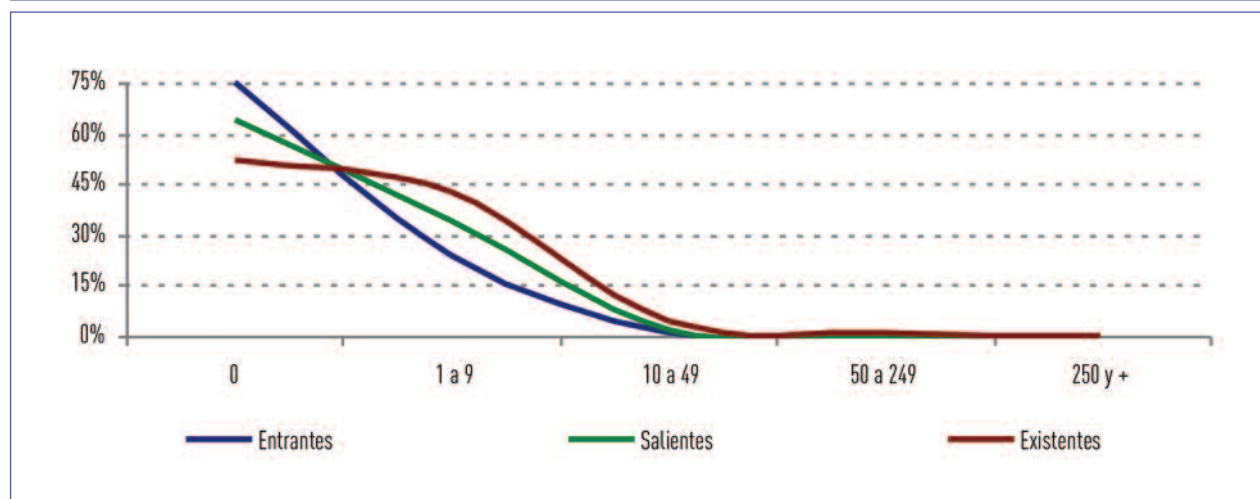
En el siguiente gráfico (gráfico 4.3.3) se analiza la dimensión de las empresas según sean empresas que entran en el mercado, que salen de él, y el total de empresas existentes en el mercado. Para el caso de la economía española en 2009, si se compara la dimensión de las empresas entrantes con la de las salientes y existentes de ese mismo año, los resultados muestran cómo la línea correspondiente a las empresas en-

Tabla 4.3.10. Tasas de entrada y salida de las PYME manufactureras, 2005-2009 (porcentajes)

(TBE superior a 7 y TBS superior a 11 en 2009)					
Entradas (TBE)	2005	2006	2007	2008	2009
Fabricación de otro material de transporte	12,3	11,8	14,1	14,6	6,00
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	14,0	11,1	11,7	10,5	7,36
Salidas (TBS)	2005	2006	2007	2008	2009
Confección de prendas de vestir	19,6	13,9	16,3	16,9	20,04
Industria del cuero y del calzado	13,7	12,7	13,5	16,3	16,61
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	14,1	12,9	11,1	13,5	11,00
Industria textil	14,6	10,1	11,7	12,3	14,00
Fabricación de muebles	9,8	8,0	8,4	11,9	13,91

Fuente: DIRCE 2006-2010

Gráfico 4.3.3. Tamaño de empresas existentes, entrantes y salientes en España, 2009



Fuente: DIRCE 2010

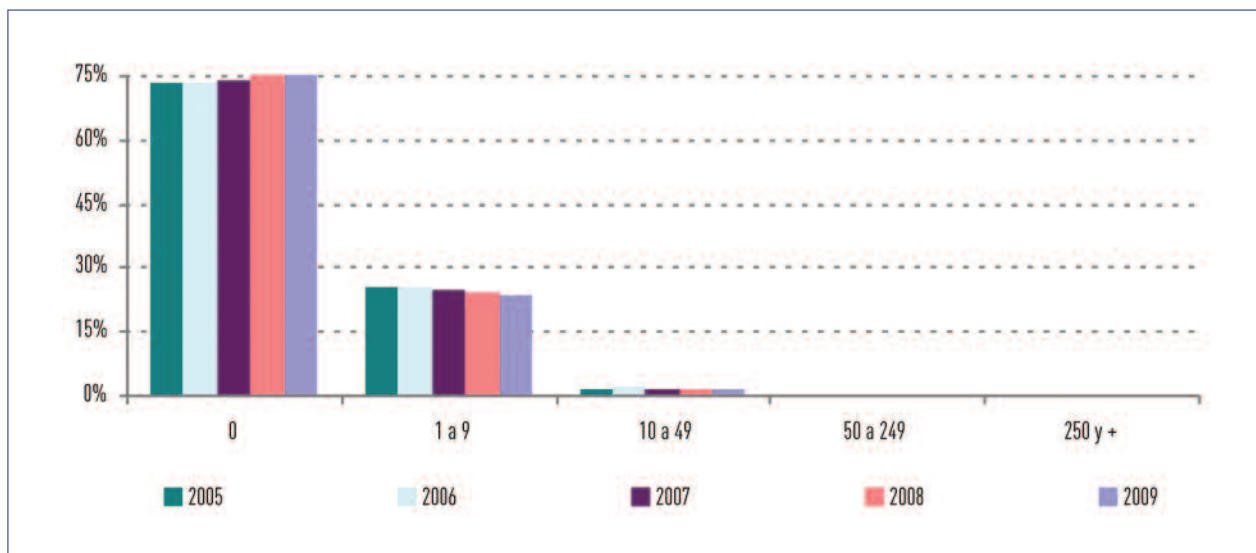
trantes es claramente inferior en todos los estratos a excepción de los autónomos sin empleados.

Sólo para el caso de las empresas sin asalariados el monto de las empresas entrantes es mayor que el de las salientes y existentes. Para el caso de las empresas de 1 a 9 asalariados, la situación es a la inversa, ya que nos encontramos que la cantidad de empresas existentes y salientes en el mercado es muy superior al de entrantes. Esta situación se mantiene también para las empresas de 10 a 49 empleados, aunque la diferencia entre estratos es menor. A partir de este grupo, es decir, para empresas de más de 50 empleados, la situación cambia de nuevo, y tanto la curva de las empresas existentes como las de entrantes y salientes, se mantienen constantes y prácticamente nulas. Es decir, las empresas entran y salen del mercado con un tamaño inferior al de las empresas establecidas (superiores a 50 empleados). En términos de eficiencia, parece razonable suponer que las empresas entrantes materializan la entrada con un tamaño claramente insuficiente, esto es, por debajo de la dimensión mínima eficiente para competir en el mercado, circunstancia que favorece su expulsión del mercado antes de que puedan desplazarse hacia tramos de tamaño óptimos.

Atendiendo al análisis de los datos del gráfico anterior, se entiende que los resultados no pueden atribuirse únicamente a aspectos coyunturales del año 2009. Si se analiza la distribución por tamaños de las nuevas empresas durante el período 2005-2009, se aprecia una gran estabilidad (gráfico 4.3.4.) en cuanto al tamaño de empresa que entra en un mercado. Así, el número de empresas entrantes es muy superior en los primeros estratos (empresas con 0 empleados principalmente; seguida de aquellas con 1-9 empleados). Aquellas con más de diez asalariados sufren una importante caída en cuanto a ser el tipo de empresa entrante en un mercado, siendo prácticamente nula su representatividad en este sentido.

La tabla 4.3.11 muestra el número de empresas entrantes y existentes en el mercado español en 2009, según su tamaño y el sector en el que opera (diferenciando entre sector industrial, energético, de la construcción, y de los servicios). Los datos de la tabla corroboran para los distintos sectores el comportamiento analizado en el gráfico previo. Tanto en el sector energético como en el de servicios y en el de la construcción, se observa que el número de empresas existentes va cayendo conforme aumenta el número de empleados, y

Gráfico 4.3.4. Tamaño de empresas entrantes en España, 2005-2009



Fuente: DIRCE 2006-2010

Tabla 4.3.11. Número de empresas entrantes y existentes según el tamaño y sector en el que operan (Año 2009)

Sector	Existentes			Entrantes		
	0 asalariados	1 a 9 asalariados	10 a 49 asalariados	0 asalariados	1 a 9 asalariados	10 a 49 asalariados
Industria	59.764	101.409	27.924	7.546	3.341	276
Energía	13.161	6.690	1.572	1.411	305	37
Construcción	247.304	187.555	24.882	34.903	12.090	1.084
Servicios	1.210.785	980.785	79.003	197.481	60.188	2.065
<b>Total</b>	<b>1.531.014</b>	<b>1.276.439</b>	<b>133.381</b>	<b>241.341</b>	<b>75.924</b>	<b>3.462</b>

Fuente: DIRCE 2010

lo mismo ocurre en el caso de las empresas entrantes. Por el contrario, esta relación no se mantiene de forma tan clara en el caso del sector industrial, ya que no existe una relación inversa entre el número de empresas y el de empleados para todos los estratos. En las empresas de 1 a 9 empleados el monto de empresas existentes es mayor que el de empresas sin asalariados. Aún así, la conclusión general para el total de sectores es que cuanto mayor es el número de empleados, el número de empresas existentes y entrantes de un mercado es menor.

### Dinámica empresarial y factores territoriales

En este trabajo los resultados se presentan agregados para el conjunto de España, sin ningún tipo de diferenciación por unidades territoriales o entornos urbanos. La evidencia empírica disponible (no únicamente para el caso español, sino de forma generalizada) muestra como la rotación empresarial tiene un componente territorial claro. Los diferentes territorios muestran distintas capacidades para generar proyectos empre-

sariales nuevos y, una vez que ya están en el mercado, la capacidad de supervivencia de éstos también es diferente.

Si se analiza cuál es el incremento neto de las PYME españolas entre 2005 y 2009 a nivel provincial (tabla 4.3.12) puede observarse cómo dichas tasas de crecimiento muestran algún tipo de regularidad territorial.

En 29 de las 50 provincias<sup>15</sup> españolas, el crecimiento neto del número de PYME es inferior a la media española (3,9%). Entre las provincias que superan la media en la distribución territorial se aprecia como el mayor incremento se produce en Girona (23,7%), Granada (14,1%) y Álava (7%), siendo Cádiz, Soria y Zamora las provincias con crecimiento neto negativo o nulo en este periodo (-0,8%, -0,1% y 0% respectivamente).

Tabla 4.3.12. Evolución y saldo neto de PYME en el periodo 2005-2009

	Saldo Neto	Tasa de crecimiento (05-09)		Saldo Neto	Tasa de crecimiento (05-09)
<b>España</b>	<b>122.015</b>	<b>3,9</b>	Lleida	2.644	7,8
Álava	1.409	7,0	La Rioja	847	3,8
Albacete	1.751	6,9	Lugo	976	4,1
Alicante	-2	0,0	Madrid	26.302	5,5
Almería	1.746	4,3	Málaga	1.774	1,6
Ávila	490	4,5	Murcia	1.664	1,8
Badajoz	1.785	4,7	Navarra	1.345	3,3
Baleares	1.691	1,9	Orense	296	1,3
Barcelona	14.942	3,4	Asturias	482	0,7
Burgos	946	3,9	Palencia	130	1,2
Cáceres	834	3,3	Las palmas	1.789	2,6
Cádiz	-513	-0,8	Pontevedra	2.584	3,9
Castellón	1.085	2,7	Salamanca	577	2,5
Ciudad Real	1.228	4,0	Santa Cruz de Tenerife	1.521	2,4
Córdoba	1.136	2,4	Cantabria	1.413	3,8
A Coruña	3.669	4,6	Segovia	572	5,2
Cuenca	456	3,3	Sevilla	6.094	5,6
Girona	11.137	23,7	Soria	-6	-0,1
Granada	1.180	2,1	Tarragona	3.161	6,0
Guadalajara	1.664	14,1	Teruel	311	3,4
Guipúzcoa	2.326	4,0	Toledo	2.470	5,8
Huelva	830	3,3	Valencia	2.982	1,7
Huesca	555	3,5	Valladolid	1.852	5,6
Jaén	427	1,2	Vizcaya	5.159	6,3
León	806	2,5	Zamora	1	0,0
			Zaragoza	3.555	5,7

Fuente: DIRCE 2010

<sup>15</sup> Estos datos no incluyen Ceuta y Melilla.

# 4.4

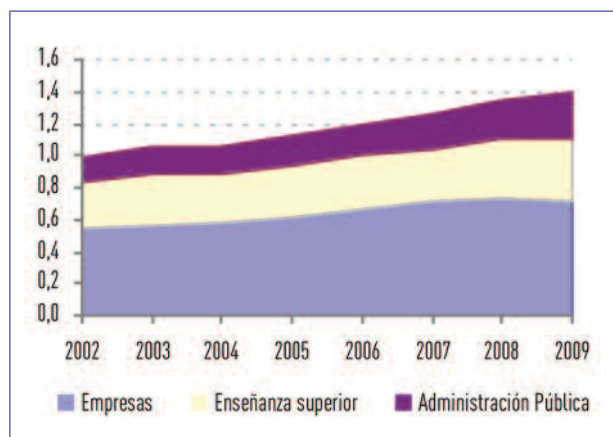
## La I+D+i en las empresas españolas

El esfuerzo en I+D (proporción del gasto interno en I+D<sup>16</sup> con respecto al PIB en un momento de tiempo determinado), es uno de los indicadores más extendidos y significativos para analizar la importancia de este sector de la economía, las actividades en investigación y desarrollo (I+D), de un país o región.

En el gráfico 4.4.1. se observa la evolución de este indicador a lo largo del periodo 2002-2009 para el caso

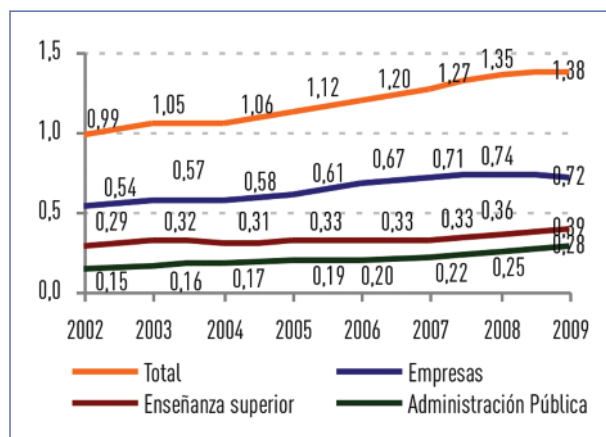
de España, apareciendo desglosado en función del sector de ejecución del gasto en I+D. Se diferencia entre el sector empresarial, la enseñanza superior, y la Administración pública. El ratio total ha pasado del 0,99% en 2002 al 1,38% en 2009, lo que supone un incremento de 0,4 puntos porcentuales. Este crecimiento continuo indica que el gasto en I+D ha aumentado proporcionalmente en mayor medida que el PIB.

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



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE

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



<sup>16</sup> Cantidades destinadas a actividades de I+D, realizadas dentro de la unidad o centro investigador.



De los tres sectores, el empresarial siempre ha representado una proporción superior al 50% del total del gasto en I+D, la mayor de los tres sectores; y la enseñanza superior es la que más ha aumentado su representatividad respecto del total, pasando del 16% en 2002 al 27,8% en 2009.

En el gráfico 4.4.2 se refleja el crecimiento interanual del gasto en I+D en los diferentes sectores; y se puede observar lo indicado anteriormente del crecimiento continuo del indicador de esfuerzo en I+D total, así como la proporción del mismo ejecutado por los distintos sectores.

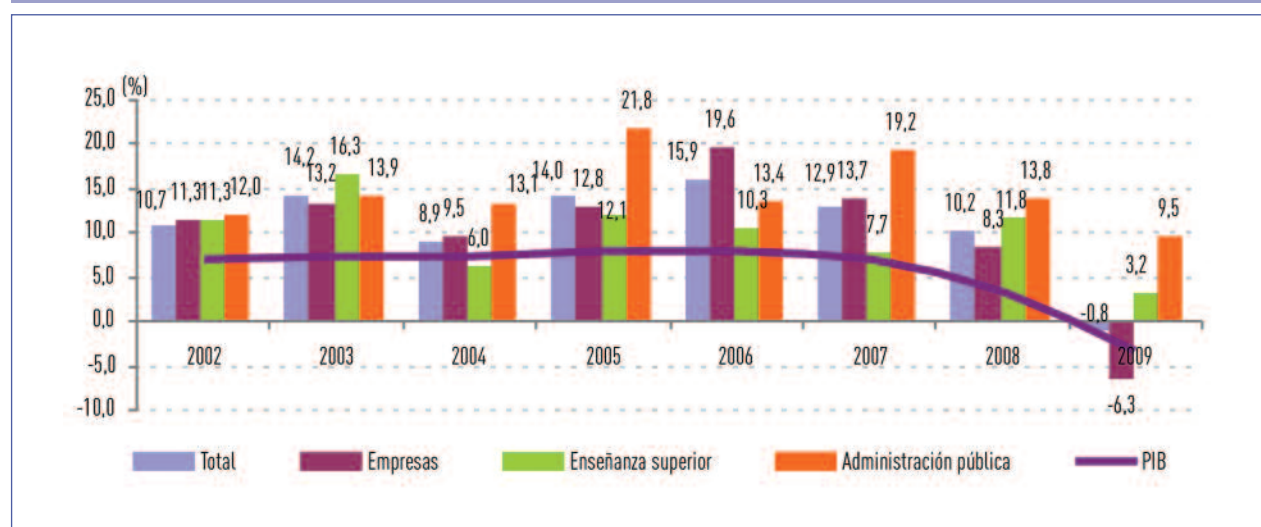
El gráfico 4.4.3 muestra de forma más directa e inmediata la representatividad de cada sector como ejecutor del gasto en I+D y su evolución en relación con el PIB, siendo la tendencia general que el crecimiento del gasto en I+D supera al crecimiento del PIB tanto si se considera el total como si se considera el desglose por sectores (a excepción del periodo 2009 para el caso del sector empresarial).

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

de la Administración pública en la ejecución del gasto en I+D, especialmente en los años 2005 y 2007. De hecho, en este periodo, el gasto presupuestado en las políticas de I+D+i civil (la que no es militar), educación e infraestructuras, aumentó un 168%, un 92% y un 33% respectivamente. Y para el último periodo, 2009, cabe resaltar que pese a la disminución general en el gasto en I+D respecto al PIB, el sector Administración pública es el que representa el mayor valor positivo de todos.

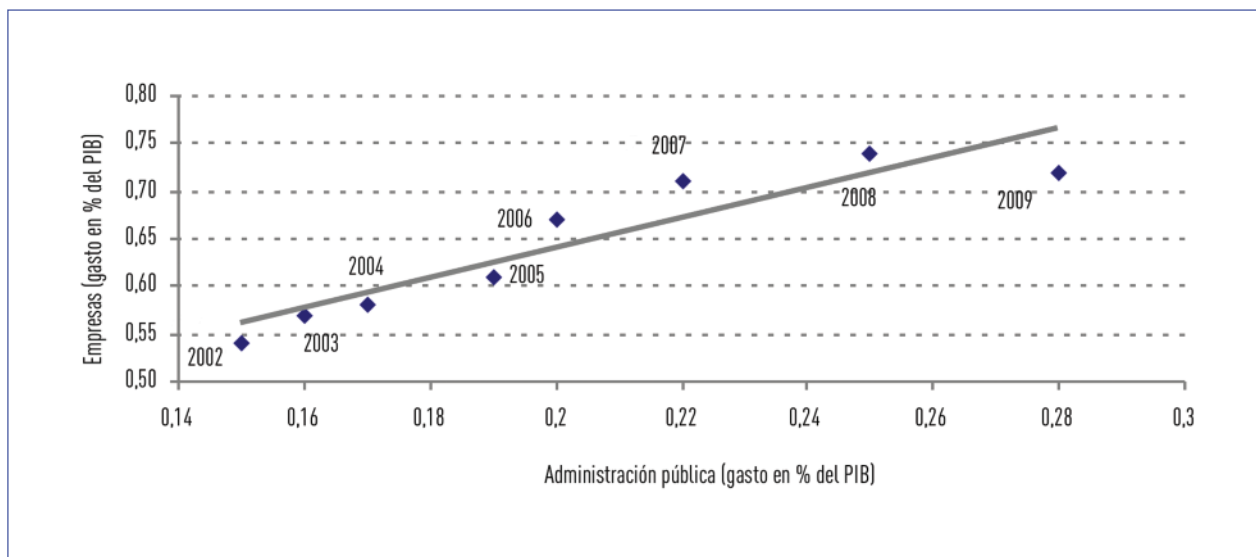
En el gráfico 4.4.4 se observa que el impulso del crecimiento del gasto interno en I+D de la Administración pública tiene un efecto tractor sobre el sector empresarial, ya que se comprueba que existe un fuerte grado de correlación positiva entre el gasto interno de I+D de los dos sectores. Un análisis preliminar de este hecho, indica que el gasto en I+D de la Administración tiene un efecto multiplicador positivo sobre el del sector empresarial. La fuerza que ha adquirido este último sector queda patente con el hecho de que durante 2007 y 2008 el crecimiento del gasto en I+D empresarial duplicó al crecimiento de la economía en su conjunto.

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



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE

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



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE

Si además se compara el gasto en I+D en España en los últimos años con otra variable de inversión como es la formación bruta de capital fijo (FBCF)<sup>17</sup> y, de nuevo, con el PIB, se aprecia el esfuerzo realizado en la variable que analizamos, gasto en I+D (véase gráfico 4.4.5). Prácticamente en todo el periodo el crecimiento del gasto en I+D ha sido más del doble que el de la FBCF. Sin embargo, también hay que destacar que a partir de 2006 se produce un descenso en el crecimiento de las tres variables, esfuerzo en I+D, FBCF y PIB, llegando a tener valores negativos en el último periodo, 2009. Esta tendencia de valores a la baja es un claro reflejo del ciclo económico de decrecimiento en el que nos encontramos actualmente a causa de la crisis financiera internacional.

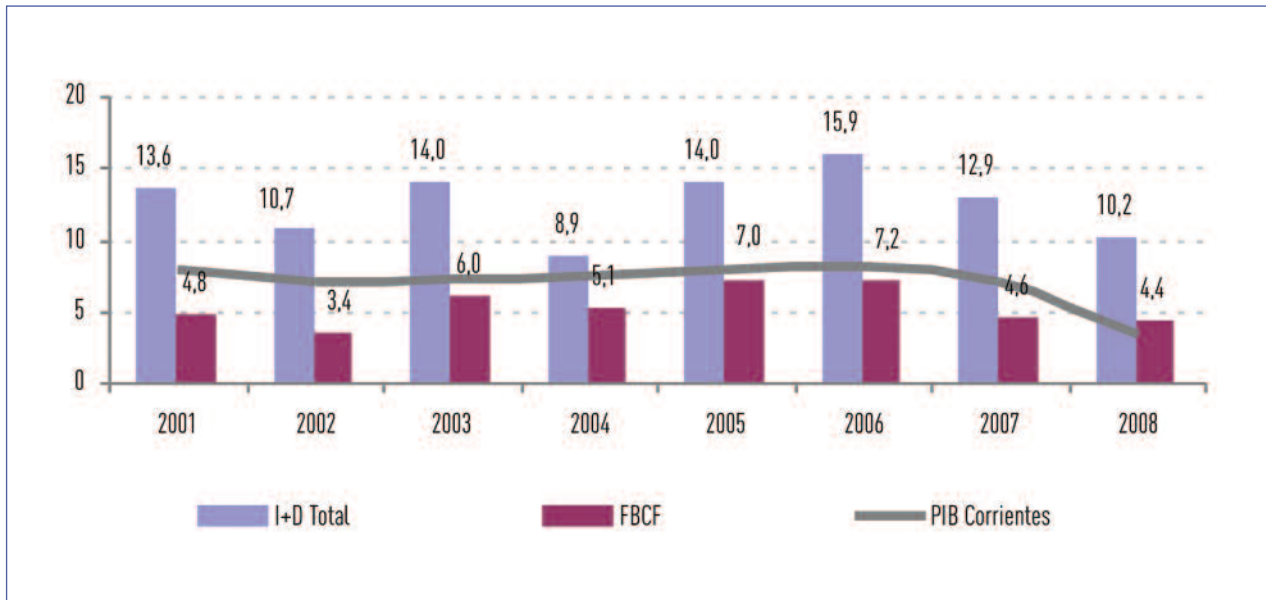
En el gráfico 4.4.6 se refleja claramente la evolución positiva del esfuerzo en I+D en España. Esta variable

económica ha ido adquiriendo cada vez mayor peso en la economía española, especialmente a partir de 2003, fecha en la que se supera el 1% de gasto en I+D respecto al PIB, y se reduce la diferencia respecto a la media europea (UE-15 y UE-27) a menos de un punto porcentual. El último dato que nos permite comparar la media nacional con valores internacionales es de 2008, en esa fecha la distancia de la media española respecto de la europea se había reducido a 0,6 puntos porcentuales (valor medio para la diferencia respecto tanto de la UE-15 como de la UE-27).

El gráfico 4.4.7 refleja la evolución del gasto por habitante en I+D desde 2000 a 2007. Los datos de España se comparan con los cinco (Alemania Francia, Reino Unido, Italia y Polonia). Es de destacar que la positiva evolución del caso español nos coloque en el medio de este grupo, y por delante de Italia, cuarta potencia eco-

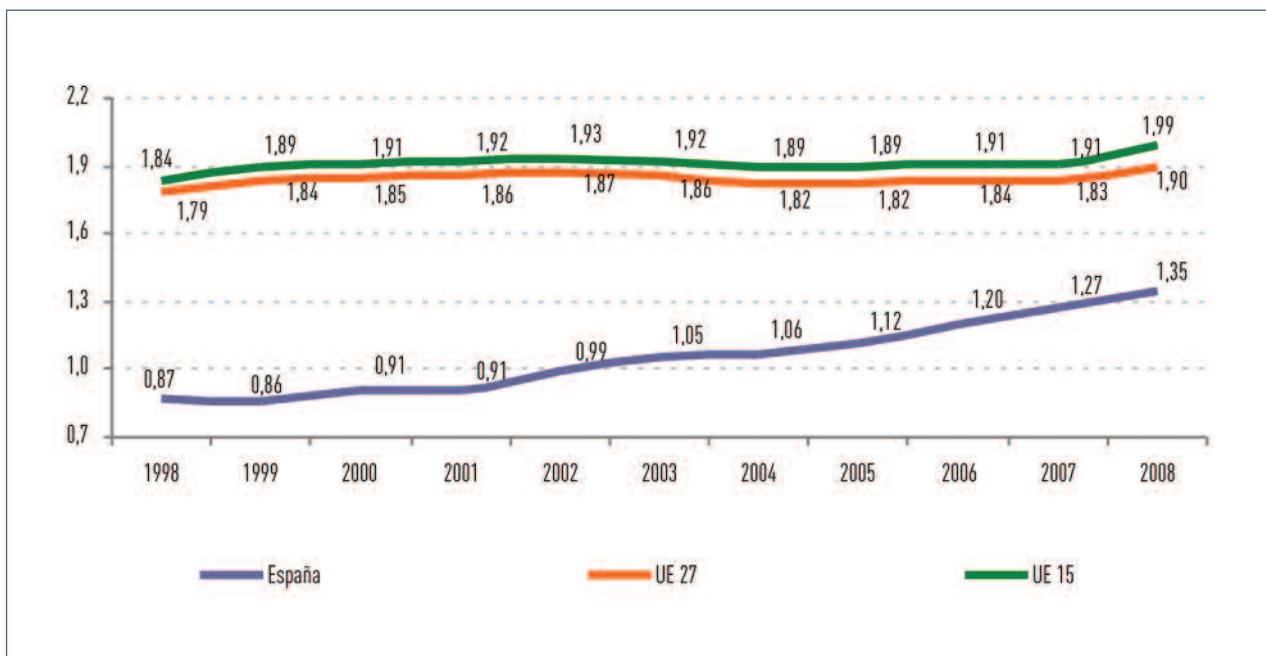
<sup>17</sup> FBCF: comprende las adquisiciones menos las cesiones de activos fijos realizadas por los productores residentes durante un período determinado, más ciertos incrementos del valor de los activos no producidos derivados de la actividad productiva de las unidades de producción o las unidades institucionales (SEC 95 -Sistema Europeo de Cuentas Económicas-).

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



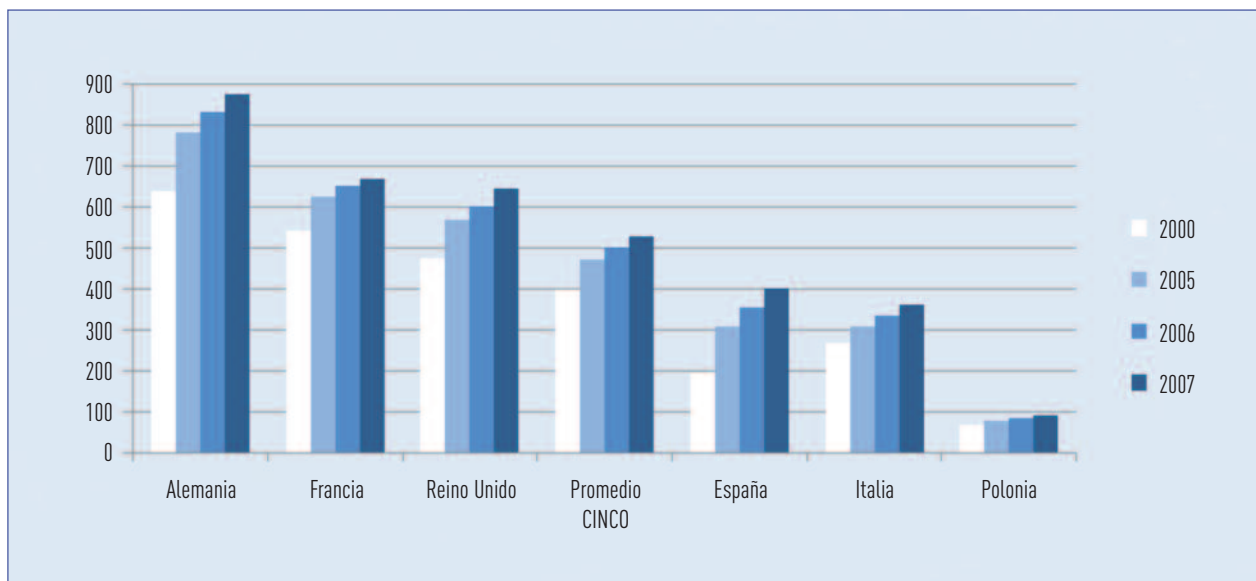
Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE

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



Fuente: Eurostat

Gráfico 4.4.7. Gasto total en I+D por habitante en España y los CINCO en 2000, 2005, 2006 y 2007



Fuente: Main Science & Technology Indicators OCDE 2009. Elaborado por COTEC

nómica europea, justo por delante de España en cuanto a PIB (1.500.475 millones de euros en PIB para Italia frente a 1.189.174 millones de euros de PIB para España en 2007).

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

Ya se ha hecho referencia al ciclo económico internacional de decrecimiento a causa de la crisis financiera como parte de la explicación de esta situación. A continuación se profundizará más en esta explicación, cen-

trando el análisis en el sector empresarial, que como ya se ha visto, ha reforzado su crecimiento gracias al impulso dado mediante el incremento del gasto ejecutado por las Administraciones públicas.

#### 4.4.1. El gasto en I+D empresarial

En este apartado el estudio se centra en las empresas innovadoras<sup>18</sup> españolas. Se compara la evolución de algunas variables relacionadas con la investigación, desarrollo, e innovación (I+D+i) no vistas previamente, destacando en este apartado el componente de Innovación; y se realiza una diferenciación entre grandes empresas (más de 250 empleados) y PYME (menos de 250 empleados). De esta manera se consiguen resultados más específicos y diferenciados para la parte del tejido empresarial que nos interesa, las PYME.

<sup>18</sup> Empresa innovadora: "Una empresa que puede introducir cambios en sus métodos de trabajo, en el uso de los factores de producción o en sus productos, para mejorar su productividad o su eficacia comercial" (OCDE, 2005, p. 19)

Empezamos realizando un análisis comparativo del incremento del gasto en I+D en relación con otras variables de inversión<sup>19</sup> (en este caso, de los componentes de la FBCF se seleccionan “Productos metálicos y maquinaria”, y “Equipos de transporte”). El gráfico 4.4.8 muestra, en primer lugar, que las tres variables: empresas, productos metálicos y maquinaria, y equipos de transporte, están positivamente correlacionadas con el ciclo económico.

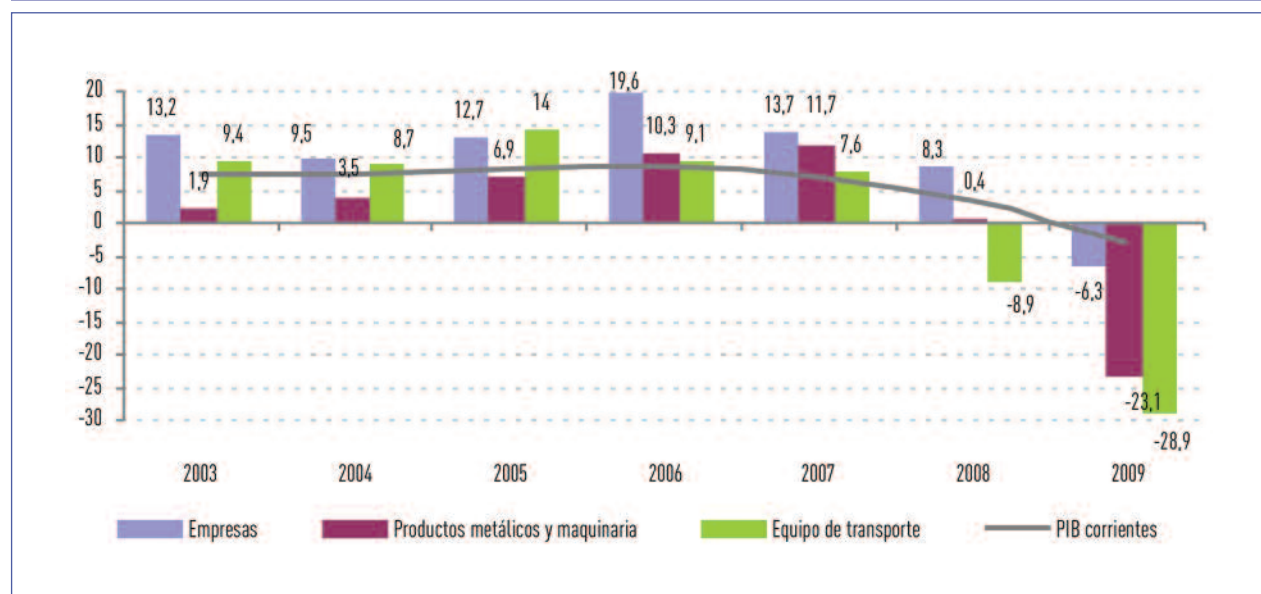
Previamente, respecto al análisis comparativo del incremento del gasto en I+D con respecto a otras variables de se puede ver en el gráfico 4.4.8. En la mayor parte del periodo analizado, las empresas también muestran un grado de correlación con respecto al ciclo, teniendo un mayor crecimiento en esta partida en términos interanuales en los últimos años que en el resto de variables observadas, incluso en el último año la

caída en los sectores de productos metálicos y maquinaria, y equipos de transporte la caída es en términos proporcionales es mayor aún.

Desagregando por tamaño empresarial, se obtiene la respuesta de cuál es la tipología de empresa que está más expuesta al ciclo económico actual; o la que, por el contrario, ha podido ajustarse mejor a él y, al mismo tiempo, aprovecharse mejor del impulso dado por las Administraciones Públicas gracias al incremento del Gasto en I+D que vienen realizando en los últimos años.

En los gráficos 4.4.9 y 4.4.10, se comprueba que, en el periodo 2002-2009, son las PYME las que presentan un mayor crecimiento porcentual en el esfuerzo en I+D que realizan en comparación con las grandes empresas. La tendencia de crecimiento en esta variable es

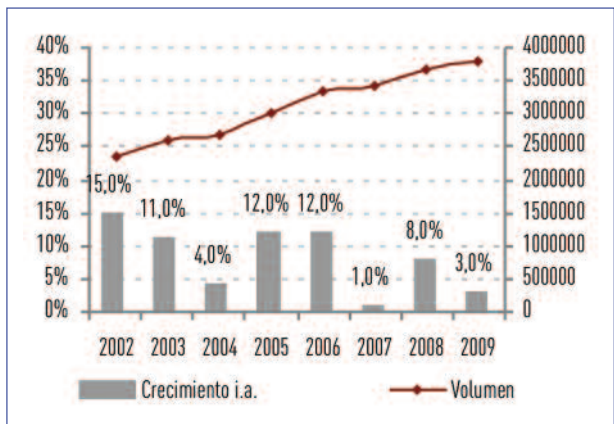
Gráfico 4.4.8. Evolución de la FBCF empresarial, gasto en I+D y PIB. Variación interanual



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

<sup>19</sup> FBCF en “Productos metálicos y maquinaria” y en “Equipos de transporte”. Estas variables de inversión están más vinculadas a la inversión empresarial.

Gráfico 4.4.9. Gasto en I+D interna Grandes Empresas



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE

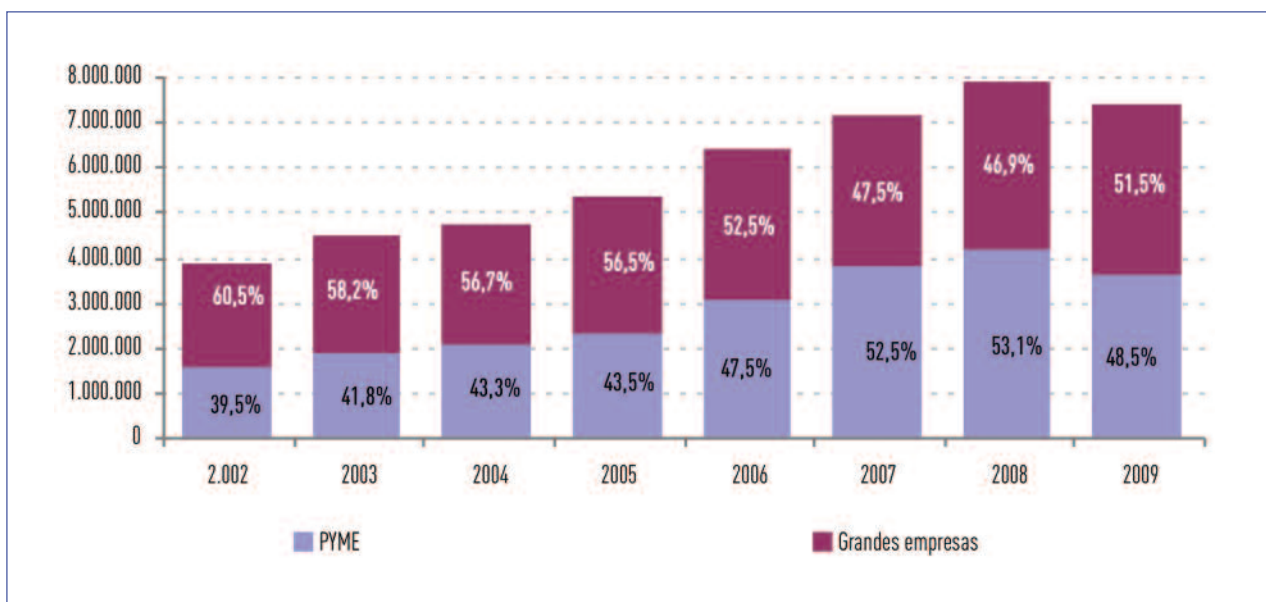
Gráfico 4.4.10. Gasto en I+D interna PYME



continúa para las grandes empresas, ya que incluso en el último año, 2009, la variación respecto a 2008 es positiva, mientras que las PYME han registrado un importante decrecimiento en la inversión en I+D respecto a 2008.

El Gráfico 4.4.11 muestra como a lo largo de todo el periodo analizado se ha producido un importante aumento en volumen del Gasto en I+D interno realizado por las PYME en España, especialmente a partir de 2005, y destacando los años, 2007 y 2008, en los que las PYME

Gráfico 4.4.11. Gasto de las empresas en I+D interna (en miles de euros) y cuota del gasto por tamaño empresarial



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE



superan a las grandes empresas, con un 52,5% y 53,1% de Gasto en I+D respecto del total de empresas.

Hay dos motivos que pueden ser responsables del espectacular incremento del gasto interno en I+D, reflejado anteriormente, por parte de las PYME: bien hay más número de PYME que realizan actividades de I+D, o bien las PYME que realizan actividades de I+D han incrementado el presupuesto dedicado a las mismas. El razonamiento para el caso de las grandes empresas es el mismo pero a la inversa (o menos empresas realizan actividades de I+D, o las que lo realizan dedican un menor presupuesto a las mismas). Los Gráficos 4.4.12 y 4.4.13 comparan la evolución del número de empresas que realizan gasto en I+D desde el 2002 al 2009, diferenciando las dos tipologías de empresas señaladas anteriormente, grandes empresas y PYME.

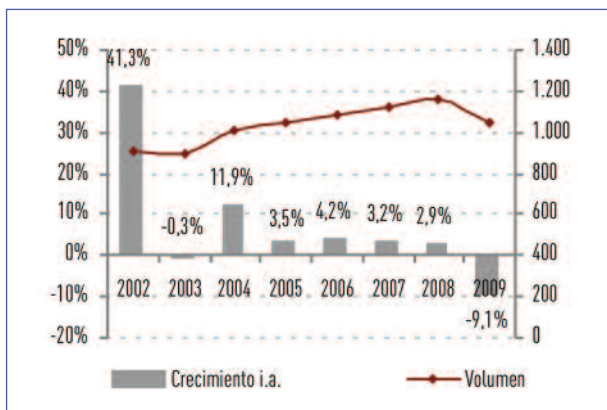
Desde 2002 a 2008, el número de PYME que realizan actividades de I+D se incrementa de manera considerable, con tasas de crecimiento superiores al 10%. En apenas cuatro años (de 2003 a 2007), se duplicó el número de PYME que se dedican a esta actividad (de 8.711 a 13.546). Por su parte, las grandes empresas presentan unas tasas de crecimiento interanual mucho menores, por debajo del 5% desde el 2005. En el año 2009 se produce un importante decrecimiento en el número de empresas para las dos tipologías, siendo mucho más

acentuado para las PYME (un decrecimiento del 27% frente al 9% de las grandes empresas).

A modo de análisis de este apartado, los datos muestran un cambio importante en el panorama de la I+D española, mostrando a las PYME como las verdaderas dinamizadoras de la actividad en I+D en los últimos años analizados. Sigue aumentando el número de PYME que realizan actividades de I+D, y éstas han presentado tasas de incremento del gasto en I+D del 30% y 20%, (con la excepción de este último año), ya que este colectivo de empresas es más vulnerable que las grandes empresas a los shocks económicos que caracterizan a la actual crisis financiera internacional. Todo esto no implica que la labor de las grandes empresas en esta actividad se haya parado, de hecho es muy probable que éstas tengan también mucho que ver en el fortalecimiento de las PYME en este sector, ya que empieza a ser una tendencia habitual en las grandes empresas el subcontratar parte de su I+D a empresas PYME, o incluso fomentar la creación de pequeñas *spin-offs* innovadoras.

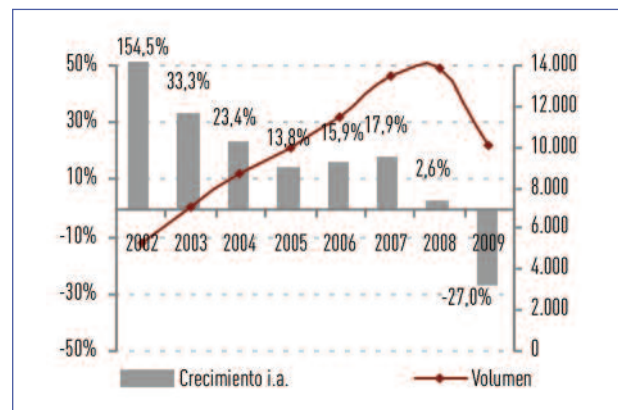
Por último, en este apartado, hay que destacar el efecto positivo de la labor de las Administraciones públicas en el fomento e impulso dado a las PYME para que se sitúen a la cabeza en la realización de actividades de I+D en España, ya que desde la gran mayoría de Administra-

Gráfico 4.4.12. Número de Grandes Empresas que realizan I+D



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D. INE

Gráfico 4.4.13. Número de PYME que realizan I+D



ciones públicas se están siguiendo políticas que priman a la PYME en la realización de actividades de este tipo, siempre con el propósito de dinamizar su presencia en este sector. Y a tenor de los datos mostrados hasta ahora, este objetivo se está cumpliendo en gran medida.

#### 4.4.2. La actividad innovadora empresarial

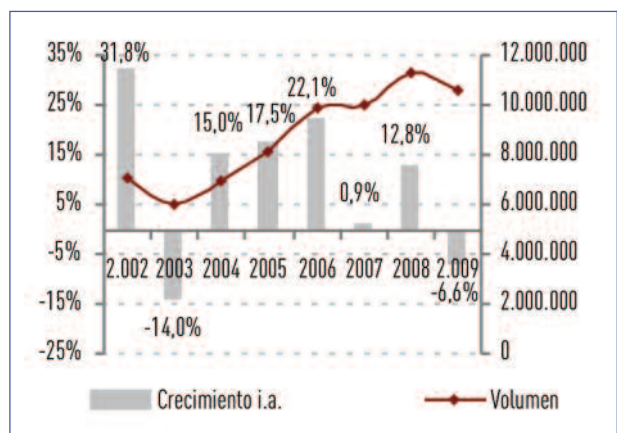
De acuerdo con el INE, el desarrollo de actividades innovadoras incluye la realización de I+D, y otras actividades innovadoras de proceso (adopción de métodos de producción nuevos o mejorados), y de producto (nuevos productos o mejorados respecto a los ya existentes). De esta manera, en lo relacionado al gasto en actividades innovadoras realizado por las empresas, diferenciando entre grandes empresas y PYME, se ha dado una evolución similar a la relativa al Gasto en I+D interno.

En el gráfico 4.4.14 y gráfico 4.4.15 se observa la evolución del Gasto en actividades innovadoras para las dos tipologías de empresas desde 2002 a 2009. Ambos casos han seguido una tendencia de crecimiento hasta 2008, más continua en el caso de las PYME, ya que las grandes empresas sufrieron dos importantes caídas

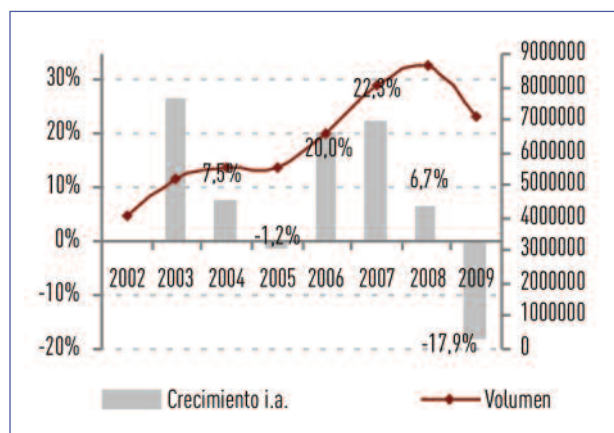
en esta variable durante 2003 y 2007. Las PYME han llegado a tener tasas de crecimiento inter anual superiores al 20% (años 2003, 2006, y 2007). Sin embargo, en el último periodo, 2009, tanto PYME como grandes empresas han registrado un importante decrecimiento en la inversión realizada en actividades de innovación respecto al año anterior (-17,9% y -6,6% respectivamente). Esto, como ya se ha indicado en puntos anteriores, tiene un importante componente pro-cíclico, reflejando la actual crisis financiera internacional, a la que las PYME son más vulnerables dadas sus características empresariales, y que por ello se ven más afectadas por los efectos negativos de la situación económica actual.

En cuanto a cómo se distribuye el gasto en actividades innovadoras para las dos tipologías de empresas, en la tabla 4.4.1, se observa que tanto las PYME como las grandes empresas dedican una mayor proporción a “gastos de I+D interna” (un 50, 43% las PYME y un 35,01% las grandes empresas). La segunda actividad dentro del gasto en innovación que recibe más fondos, es la “adquisición de maquinaria, equipos y software”, también para los dos tipos de empresas (27,38% y 31,35% respectivamente). Para ambos casos, les siguen en impor-

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



**Gráfico 4.4.15. Gasto de las PYME en actividades innovadoras (en miles de euros) y crecimiento interanual**



Fuente: Encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas. INE



**Tabla 4.4.1. Gastos totales en actividades innovadoras en 2009 y distribución porcentual por sectores de actividad, tipo de indicador y tamaño de la empresa**

	Menos de 250 empleados	250 y más empleados	Total
<b>Gastos totales en 2009 (miles de euros)</b>	<b>7.075.251</b>	<b>10.561.372</b>	<b>17.636.624</b>
I+D interna	50,43%	35,01%	41,19%
Adquisición de I+D (I+D externa)	12,53%	15,97%	14,59%
Adquisición de maquinaria, equipos y software	27,88%	31,58%	30,1%
Adquisición de otros conocimientos externos	0,93%	7,52%	4,87%
Formación	0,5%	0,53%	0,52%
Introducción de innovaciones en el mercado	4,7%	6,04%	5,5%
Diseño, otros preparativos para producción y/o distribución	3,03%	3,36%	3,23%

Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas. INE

tancia la “adquisición de I+D externa” (12,53% y 15,97%), la “adquisición de otros conocimientos externos”<sup>20</sup> (sólo para las grandes empresas, con un 7,2%, algo que es coherente, ya que estructuras empresariales mayores tienen una mayor capacidad de compra y gestión), y la “introducción de innovaciones en el mercado” (un 4,7% para las PYME y un 6,04% para las grandes).

En el gráfico 4.4.16, al igual que en la tabla anterior, se observa que, si se contabilizan todos los gastos en actividades innovadoras, no sólo el “gasto en I+D interna” (donde las PYME dedican una mayor proporción de gasto), la proporción es favorable a las grandes empresas (59,88% de cuota de gasto, frente al 44,3% de las PYME en 2009). Se aprecia también que, al igual que sucede con el gasto en I+D interno, la proporción de gasto en actividades innovadoras por parte de las PYME ha ido incrementando progresivamente, a excepción del último periodo recogido, 2009, que ha caído cuatro décimas (de nuevo, aunque leve, un reflejo más de la situación coyuntural económica actual).

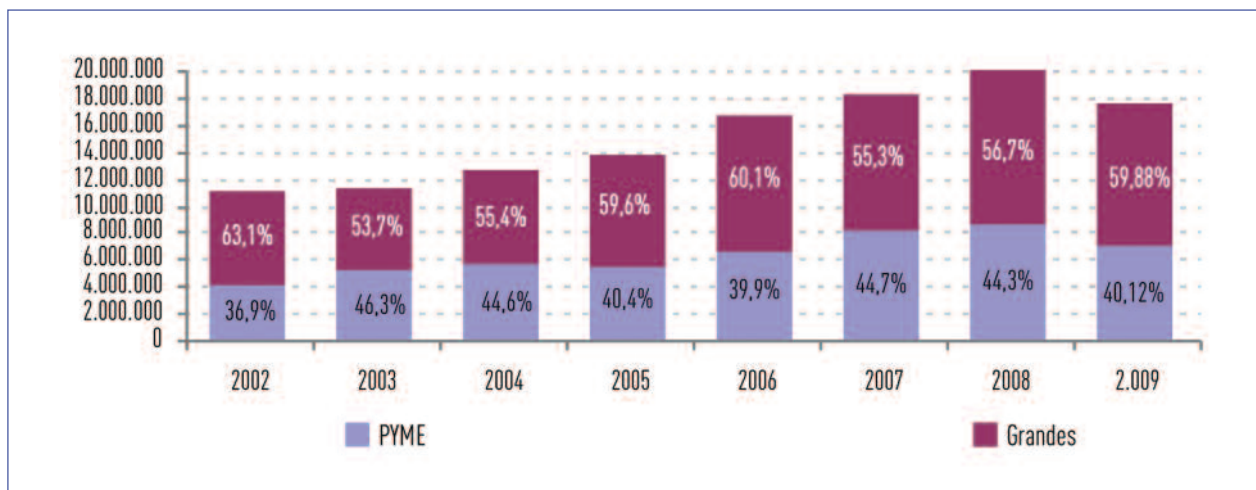
En la Tabla 4.4.2 se analiza la variación del periodo 2009 respecto del 2008 en el gasto en actividades de

innovación, así como de los componentes que forman este gasto. Esto permite comprobar qué componentes o partidas de éste son las que experimentan mayores cambios, los que se han debilitado a causa de la crisis, y los que pese a ésta, se han visto re-fortalecidos. La dinámica general es de decrecimiento, a excepción de las partidas de “I+D interna” y “adquisición de I+D externa” (4,46% y 5,88%), lo que lleva a considerar que estos conceptos han mejorado pese al mal momento económico. La partida que ha sufrido un mayor descenso es “formación” (un -45,83% el total, -50% las grandes empresas y -39% las PYME). Destaca como dato positivo el importante crecimiento de la partida “adquisición de otros conocimientos externos” para las PYME (un 78,85%), lo que denota que este grupo de empresas, pese a la adversa situación económica, está refortaleciendo y mejorando su estructura empresarial al incrementar su capacidad de compra y gestión.

Desglosando la actividad económica nacional en cuatro sectores: agricultura, industria, construcción, y servicios, la tabla 4.4.3 muestra el peso de cada uno de los sectores en el gasto total de actividades innovadoras, así como su crecimiento interanual (2009-2008).

<sup>20</sup> Incluye la compra de derechos de uso de patentes y de invenciones no patentadas, licencias, *know-how* (conocimientos no patentados), marcas de fábrica, software (programas de ordenador) y otros tipos de conocimientos de otras organizaciones que se utilizan para las innovaciones de la empresa.

Gráfico 4.4.16. Gasto de las empresas en actividades innovadoras (en miles de euros) y cuota del gasto por tamaño empresarial



Fuente: Encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas. INE

Tabla 4.4.2. Crecimiento porcentual de los gastos totales en actividades innovadoras en 2009 con respecto a 2008, por sectores de actividad, tipo de indicador y tamaño de la empresa

	Menos de 250 empleados	250 y más empleados	Total
<b>Gastos totales 2008-2009</b>	<b>-17,89</b>	<b>-6,55</b>	<b>-11,46</b>
I+D interna	4,24	7,36	4,46
Adquisición de I+D (I+D externa)	0,80	7,83	5,88
Adquisición de maquinaria, equipos y software	2,09	-7,14	-3,25
Adquisición de otros conocimientos externos	78,85	-11,53	-3,37
Formación	-39,02	-50,0	-45,83
Introducción de innovaciones en el mercado	-34,45	13,75	-9,98
Diseño, otros preparativos para producción y/o distribución	-10,36	-9,43	-9,52

Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas. INE

Los sectores industria y servicios son los que tienen mayor peso dentro del gasto en actividades innovadoras (43,23% y 53,60% respectivamente). En el sector industria, las PYME reflejan un decrecimiento menor al del periodo anterior (una variación de -7,05% en 2009 frente al -14,1% de variación en 2008); mientras que para las grandes empresas el decrecimiento es mayor (una variación de -3,38% en 2009 frente a un -1,1% de variación en 2008). Los subsectores dentro de éste que

aglutinan mayor proporción en gasto en actividades innovadoras son: el farmacéutico, químico, vehículos de motor, y aeronáutico y espacial. El INE no proporciona datos para todos los subsectores en función del tamaño de empresa, por lo que sólo se puede deducir de forma intuitiva que en alguno de estos subsectores, o en los tres, la actividad innovadora se ha reducido en las grandes empresas, afectando posteriormente también a las PYME a través de la subcontratación de servicios

Tabla 4.4.3. Peso y crecimiento (entre paréntesis) del gasto en actividades innovadoras por tamaño de empresa y rama de actividad. 2009

	Agricultura (%)	Industria (%)	Construcción (%)	Servicios (%)
Menos de 250 empleados	2,02 (8,26)	42,40 (-7,05)	3,21 (-67,24)	52,37 (-18,83)
250 y más empleados	0,12 (-30,05)	43,79 (-3,38)	1,67 (0,71)	54,42 (-9,09)
<b>Total</b>	0,88 (3,68)	43,23 (-4,86)	2,29 (-53,52)	53,60 (-13,71)

Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas. INE

a éstas<sup>21</sup>. Por su parte, en el sector servicios el decrecimiento en gastos de innovación ha sido superior para el grupo de las PYME (-18,83% frente a un -9,09% de las grandes empresas).

De todos los sectores, el de construcción es el que refleja un mayor descenso del gasto en innovación (-53,52%), siendo especialmente significativo en las PYME (-67,24%). Esto resulta coherente en cierta medida, ya que el cambio del modelo económico de una economía con mucho peso en construcción a una basada en el conocimiento y la innovación, se está iniciando, y como todo cambio estructural, no es inmediato, resiente al sector de la economía en el cual se desinvierte, y requiere un análisis a medio plazo para ver los resultados positivos sobre el nuevo sector hacia el que se ha reenfocado la inversión (resultados que ligeramente ya se muestran con datos tales como el incremento en gasto interno en I+D, del 4,46% [tabla 3.3.2], o la tendencia de crecimiento en el gasto total en actividades innovadoras realizado por las PYME).

Por último, en relación al sector agricultura, es el que representa una menor proporción del gasto en actividades de innovación; sin embargo, dicho gasto ha crecido un 3,68% respecto a 2008 (un 8,26% para las PYME).

#### 4.4.3. Consideraciones respecto a la metodología de las operaciones estadísticas

La fuente estadística para los datos de este capítulo es el INE. El caso de la Estadística de Actividades de I+D, se realiza a unidades representativas del conjunto de todas las empresas, incluyendo a las de 10 o menos empleados, pertenecientes al ámbito de investigación. Mientras que la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas se dirige a una muestra de empresas de 10 o más empleados del sector industrial, construcción, servicios, y agricultura. Desde el año 2002, ambos capítulos estadísticos de la economía española (Estadística de Actividades de I+D, y Encuesta sobre Innovación Tecnológica) se realizan de forma coordinada.

Otra cuestión relevante respecto a las operaciones estadísticas de la Encuesta sobre Innovación Tecnológica, es que está referida al año inmediatamente anterior al de recogida de datos (año 2009 para la última publicación) y, para el apartado de gastos, el periodo de referencia es el año natural. Este hecho es importante para analizar la correlación entre ciclo y gasto que se menciona previamente.

<sup>21</sup> Las industrias farmacéuticas, químicas y aeroespacial tienen principalmente procesos de producción más "largoplacistas", lo que evita que se vean muy afectadas por shocks económicos coyunturales, a diferencia de lo que le ocurre a la industria del automóvil, una de las más afectadas por la situación económica actual, y que se caracteriza por procesos productivos más cortos, y por tanto, más dependientes de la situación en su entorno.

# 4.5

## La actividad internacional de las PYME españolas

### 4.5.1. Internacionalización

Este capítulo tiene por objeto el proporcionar una descripción de la actividad económica internacional de las PYME españolas en los últimos años. Antes de empezar con el análisis de los distintos factores que conforman esta área económica, es preciso matizar algunos conceptos que son determinantes en este capítulo.

Para hablar de la actividad internacional de la PYME, es preciso concretar qué se entiende por internacionalización. En este sentido, es unánime la opinión de que éste es un concepto muy amplio, y que se utiliza tanto para referirse a la presencia de la propia empresa (o de sus productos y recursos) en mercados extranjeros, como a la utilización por parte de la empresa de recursos foráneos en su proceso productivo y comercial.

A finales del siglo XX, el proceso de globalización de la economía se aceleró fuertemente, y ya en el comienzo del siglo XXI está completamente generalizado. Esto ha sido así en gran medida gracias a la creciente liberalización de los mercados internacionales, la mejora de las redes globales de transporte, y el continuo desarrollo y expansión de las tecnologías de la información y comunicación (las TICs). Éstos son sólo algunos de los principales factores que han favorecido la implantación de las empresas en el exterior, generando así mercados de mayor tamaño, lo que incrementa la

eficiencia requerida a las empresas para poder operar en un entorno mucho más competitivo.

La internacionalización incluye tanto las actividades de comercio exterior (exportaciones e importaciones) como la cooperación empresarial a nivel internacional y la inversión directa extranjera. Estas dos últimas complementan la actividad comercial internacional, favoreciendo así la expansión de la economía española. Los intercambios de bienes y servicios en el exterior consolidan la incursión en los mercados internacionales de las empresas españolas, por ello, el comportamiento de las exportaciones juega un papel fundamental en la consecución de un crecimiento sostenible, tanto de las empresas, como de la economía nacional en su conjunto.

Las exportaciones suponen no considerar la inversión indirecta extranjera (cuando la empresa vende su producto a otra empresa extranjera para que lo venda en el exterior). Sin embargo, no es fácil conseguir información que excluya esta práctica al estudiar las exportaciones. Por ello este capítulo en su análisis no realizará esta diferenciación. También se considera internacionalización de una empresa los recursos (tecnológicos, comerciales...) que ésta genera y son utilizados en el extranjero por medio de agentes foráneos 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 también difi-

culta su estudio, por lo que es otro aspecto que no se considerará en este capítulo.

Otra forma en la que una empresa se internacionaliza es 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 que responde a la ausencia de dichos recursos en el entorno nacional. Por ello, no se contempla en este trabajo el aprovisionamiento de recursos foráneos, la utilización de patentes, o la financiación extranjera como formas de internacionalización.

Las fuentes estadísticas utilizadas en este trabajo no siguen el mismo criterio para delimitar el umbral de tamaño empresarial, y dado que en el caso de una de ellas, la Encuesta sobre Estrategias Empresariales, la diferenciación entre tipos de empresa por tamaño, es distinta a la seguida en este informe, es necesario advertir que existirán algunas diferencias en la delimitación de la población de PYME en este capítulo (véase la sección 4.1 para más detalles).

En este apartado se analiza la actividad de internacionalización empresarial, centrando el estudio en la actividad exportadora de las empresas, diferenciando tres grandes bloques de análisis:

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

## Fuentes estadísticas

Para el análisis de las actividades de las empresas españolas en el mercado internacional, se recurre a la Encuesta sobre Estrategias Empresariales (ESEE) que surge en el año 1990 como un acuerdo entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y la Fundación SEPI con la idea de generar información sobre las características empresariales y las estrategias llevadas a cabo para el desarrollo de su actividad. La encuesta proporciona una población de empresas a partir de diez trabajadores, el ámbito geográfico de referencia es el conjunto del territorio nacional y las variables tienen dimensión temporal anual. La información disponible en la encuesta permite el acercamiento a la realidad de la empresa exportadora española mediante una muestra representativa de las empresas pertenecientes a las industrias manufactureras que operan internacionalmente en los años comprendidos entre 1990 y 2009.

La ESEE proporciona una muestra de empresas representativa a nivel nacional; sin embargo su desglose a nivel autonómico pierde dicha representatividad. Se han utilizado los datos del directorio de empresas con operaciones de comercio exterior disponible en la página Web del Consejo Superior de Cámaras de Comercio. Esta base nos proporciona información sobre más de 6.000 empresas, superando así la muestra contenida en la ESEE de algo más de 2.000 empresas. De esta manera se consigue mayor representatividad a nivel autonómico; pero hay que señalar que este registro no es de carácter obligatorio. Está concebido como un instrumento de promoción del comercio exterior en el que son las propias empresas las que dan su autorización para aparecer en él. Por tanto, pese a contener una muestra de empresas superior a la de la ESEE, proporciona una muestra restringida del total de empresas exportadoras españolas dado su carácter de registro voluntario.

Para la comparación internacional, se muestran algunos resultados obtenidos del informe *Internationalisation of European SME's*. publicado por la Comisión Europea.

## VARIABLES UTILIZADAS

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

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

Se utilizan otras variables de la encuesta ESEE que son clave para la internacionalización como son: exportación, valor de la exportación, propensión exportadora, y empresas exportadoras por sector de actividad.

## 4.5.2. Evolución del comercio internacional en el conjunto de España

Como ya se ha dicho, el objetivo de este capítulo es mostrar los rasgos generales del entorno en el que las PYME españolas llevan a cabo sus actividades internacionales. De esta manera, se recogen en la tabla 4.5.1 algunos de los datos más importantes sobre el comercio internacional de 2008 a 2010. Se produce en este periodo un incremento notable, tanto de exportaciones como de importaciones, siendo éstas superiores a las primeras, generando una situación de déficit en la balanza comercial. Sin embargo, desde el año 2000 hasta 2010, las exportaciones incrementan su volumen notablemente, constituyendo una parte fundamental en los flujos de comercio del PIB (ver gráfico 4.5.1).

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

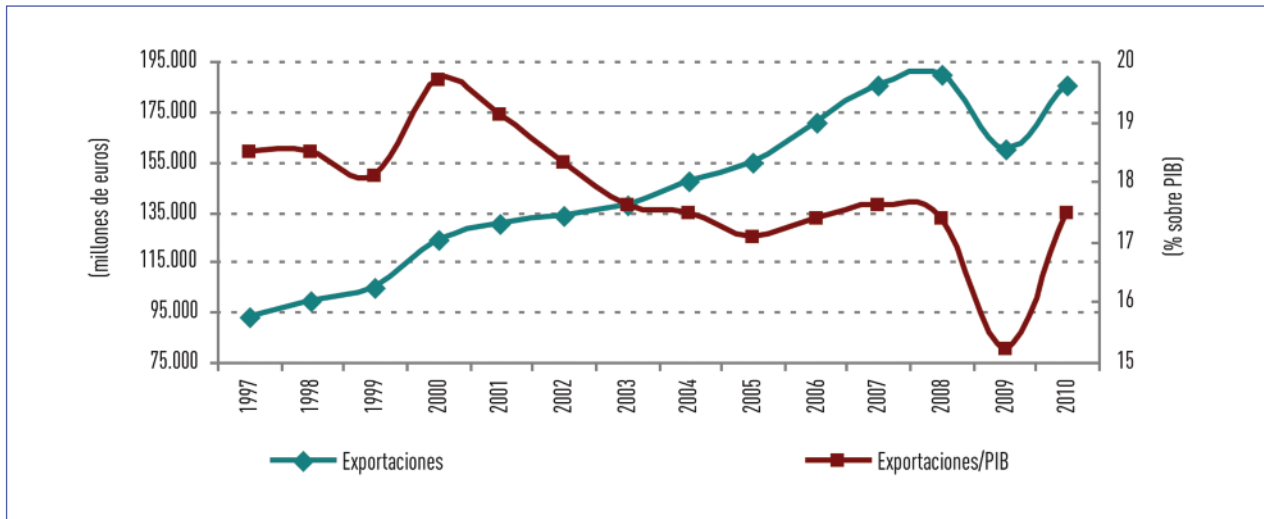
Tabla 4.5.1. Principales datos del comercio internacional de bienes

	2008		2009		2010	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
<b>Total mundial</b>	<b>16.026.454</b>	<b>16.340.376</b>	<b>12.511.198</b>	<b>12.670.083</b>	<b>15.174.439</b>	<b>15.353.255</b>
Ec. Desarrolladas	9.066.204	10.046.309	7.055.149	7.591.662	8.217.505	8.860.968
EE UU	1.301.110	2.169.490	1.056.750	1.605.300	1.277.580	1.968.760
UE-15	5.874.481	6.114.678	4.576.065	4.632.700	5.149.361	5.253.044
Ec. en desarrollo	6.290.288	5.749.263	4.977.192	4.668.601	6.339.389	6.001.415
China	1.428.545	1.131.620	1.201.790	1.004.170	1.578.270	1.396.200
India	194.531	320.785	164.921	257.187	221.406	328.360

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

Fuente: UNCTAD.

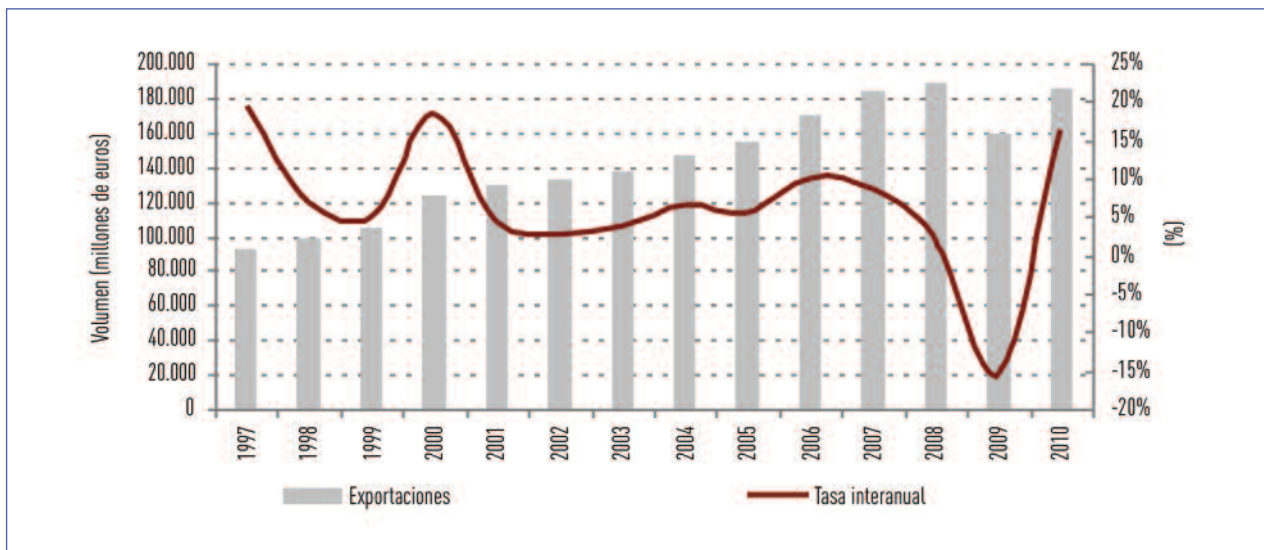
Gráfico 4.5.1. Exportaciones de bienes de España, 1997-2010



Nota: PIB 2008 (P) - 2009 (A) 2010 (E)

Fuente: Dirección General de Aduanas, CNE-INE

Gráfico 4.5.2. Evolución de las exportaciones españolas (1997-2010)



Fuente: Dirección General de Aduanas, CNE-INE

El comercio exterior en el conjunto de España, considerando únicamente el valor de las exportaciones, presenta un proceso de expansión paulatina en los últimos años. En 2009 se produjo una caída en el volumen de

exportaciones; sin embargo la tasa de crecimiento de 2010 refleja la tendencia de crecimiento en esta variable, mostrando un fuerte incremento del 16,2% (25.909,40 millones de euros más que en 2009). Volviendo así a

valores de 2007 y 2008, demostrando la recuperación del dinamismo de años previos, y superando incluso la tasa de crecimiento del 10% de 2006.

El gráfico 4.5.3 muestra el desglose de las exportaciones españolas. En él se pone de manifiesto que los países pertenecientes a la Unión Europea son el principal destino de las ventas españolas al exterior, representando éstas cerca del 70% del total. En particular, destacan Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido con un peso conjunto del 56,7% del total. En cuanto a los destinos fuera de la UE, destaca EE.UU. con 3,9% de las ventas españolas en el extranjero; y hay que resaltar que en la última década, se ha hecho notar el dinamismo en otras áreas geográficas, como son Asia y África, con menos representatividad en las exportaciones españolas.

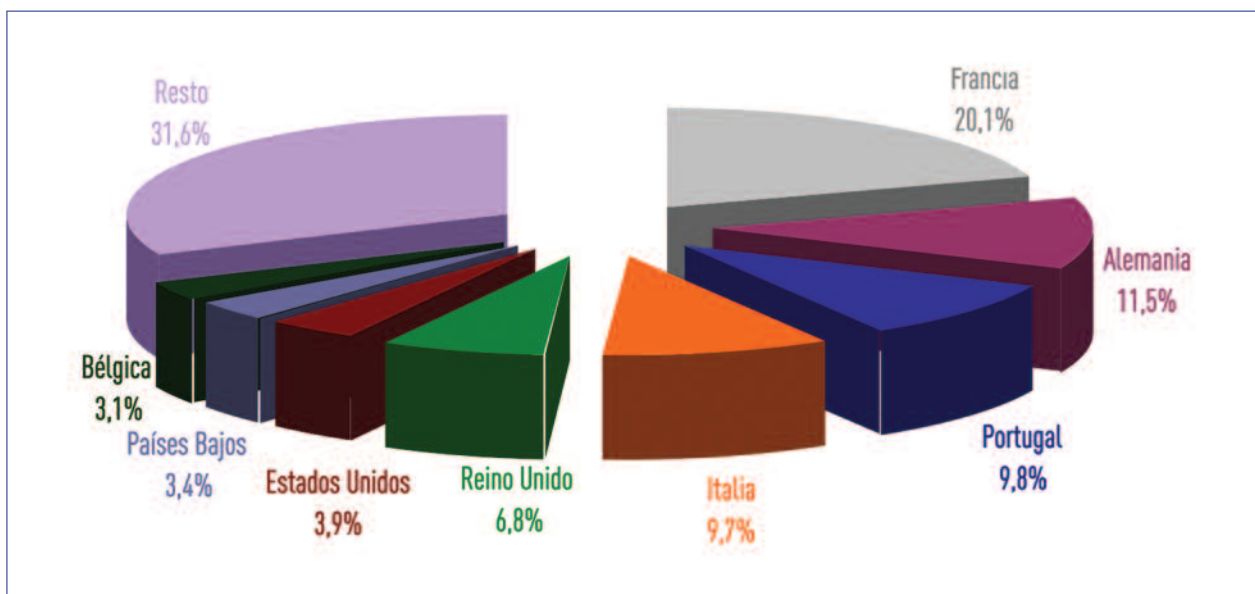
En el gráfico 4.5.4 se refleja la distribución por sector económico. Destaca la importancia de las exportaciones de bienes relacionados con las semi-manufacturas,

bienes de equipo y el sector del automóvil, con una participación en el total de ventas al exterior del 27,4%, 20,1% y 16,1% respectivamente. El sector de los alimentos representa el 15% de las exportaciones españolas, y destaca el caso de la energía, que ha incrementado su porcentaje en casi 2 puntos porcentuales en un año. Dentro de los sectores con menor representatividad se encuentran las materias primas y consumo duradero, con porcentajes inferiores al 3%.

#### 4.5.3. Empresas exportadoras españolas

La Encuesta de Estrategias Empresariales es una de las fuentes utilizadas para analizar las empresas exportadoras españolas, y como bien se indicó anteriormente, esta encuesta sigue una diferenciación de tipo de empresas distinta a la seguida hasta ahora en este informe. Si bien uno de los criterios generales establecidos para definir una PYME es el número de empleados (ver epígrafe "Variables utilizadas"), la Encuesta de

Gráfico 4.5.3. Distribución de las ventas españolas al exterior, 2010\*

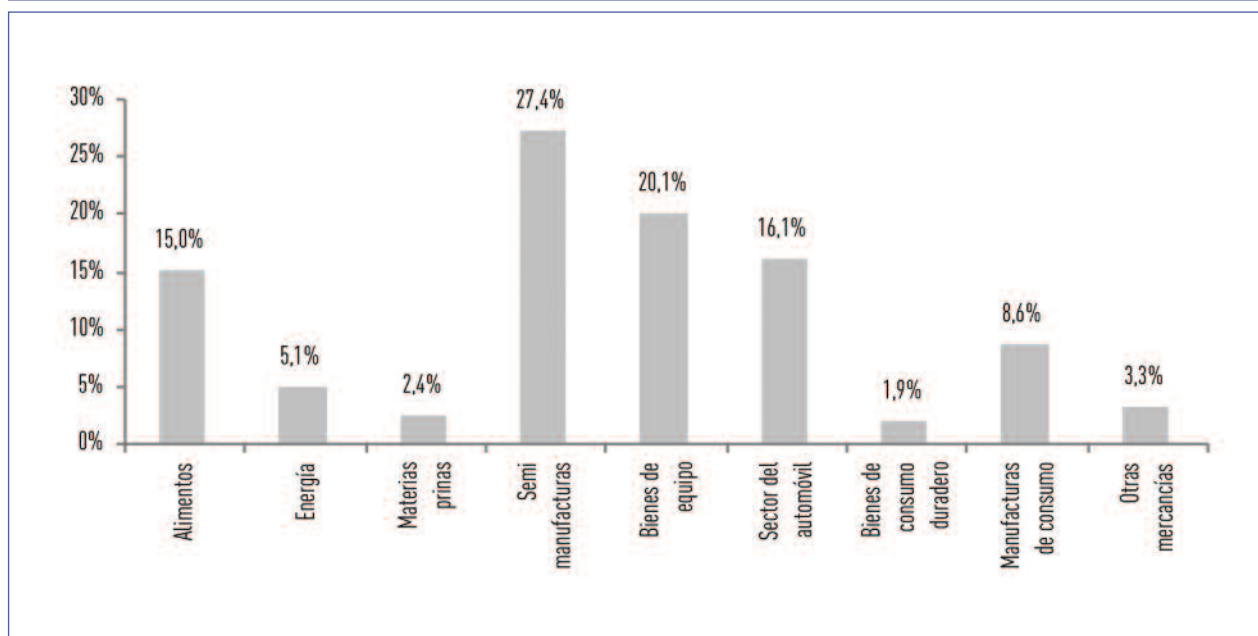


Fuente: Estadísticas del Comercio Exterior de España, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

\*Datos provisionales



Gráfico 4.5.4. Exportaciones españolas por sector económico, 2010\*



Fuente: Estadísticas del Comercio Exterior de España, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

\* Datos provisionales

Estrategias Empresariales, a la hora de definir esta variable, sigue un criterio distinto para diferenciar empresas. Reconoce dos tamaños de empresas: aquéllas de menos de 200 empleados y aquéllas de más de 200 empleados.

De esta manera, y dado que no es posible acceder a otra fuente que aporte información de empresas a

un nivel tan desagregado como lo hace la ESEE, en este punto seguiremos el criterio de tipo de empresa utilizado por ésta, ya que así mantenemos la representatividad de la muestra.

La tabla anterior, tabla 4.5.2, nos proporciona una primera imagen sobre el tipo de empresa exportadora en España. Más de la mitad de las empresas de menos de 200 empleados (lo que incluye a micro, pequeñas y parte de las medianas empresas según el criterio de número de empleados seguido hasta ahora en el informe) son empresas exportadoras; y para el caso de las empresas con más de 200 empleados (grandes empresas y las medianas de mayor tamaño según el criterio del número de empleados) la proporción es bastante superior, siendo más del 90% las que exportan.

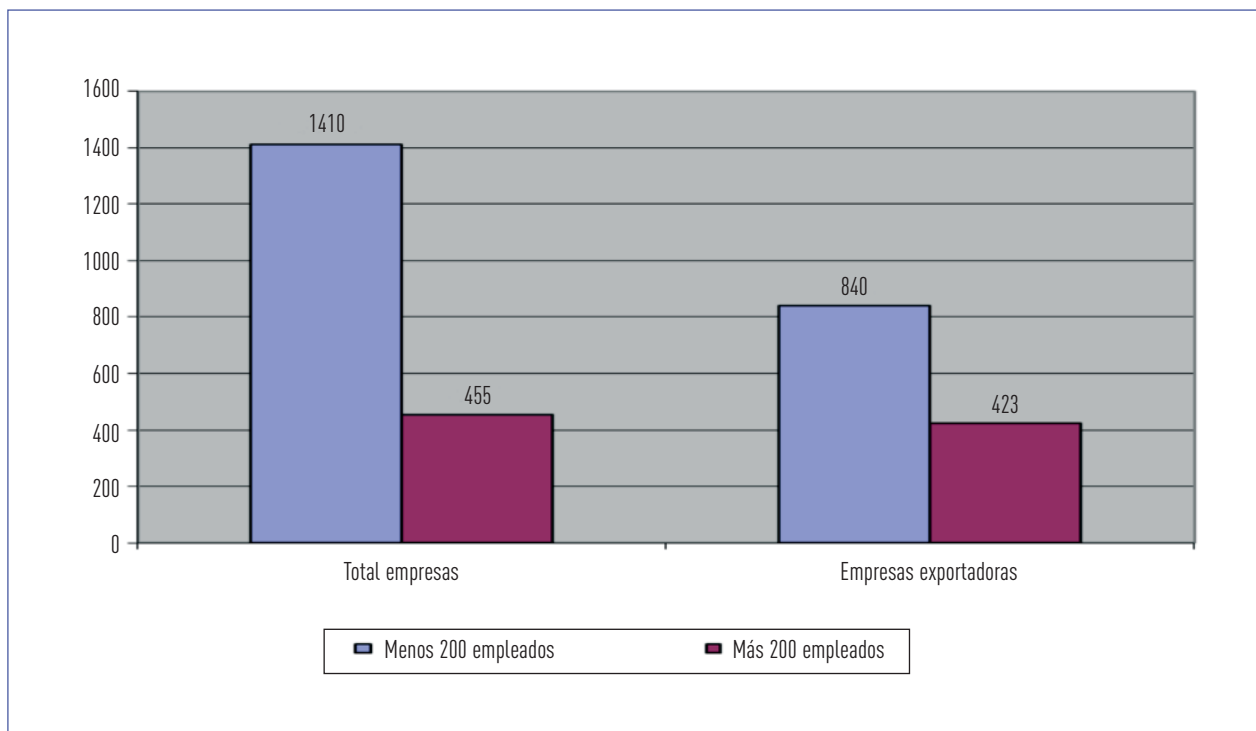
El gráfico 4.5.5 nos muestra este contraste en la proporción de empresas exportadoras según su tamaño de una forma más directa.

Tabla 4.5.2. Relación número de empresas total y de empresas exportadoras, según tamaño en 2009

Tipo Empresa	Total empresas	Empresas exportadoras	Proporción
Menos 200 empleados	1.410	840	59,57%
Más 200 empleados	455	423	92,97%
<b>Total</b>	<b>1.865</b>	<b>1.263</b>	<b>67,72%</b>

Fuente: ESEE 2010

Gráfico 4.5.5. Número de empresas exportadoras por tamaño, año 2009



Fuente: ESEE 2010

### Porcentaje de empresas exportadoras por volumen de exportación en 2008

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

yor tamaño (tabla 4.5.3.). En torno al 30% de las empresas de menor tamaño, con menos de 200 empleados, tienen un volumen de exportación inferior a los 100.000 euros, mientras que apenas un 1% de las empresas de mayor tamaño se sitúan en este rango de exportaciones. Si nos vamos a volúmenes de exportación superiores, en este caso mayores de un millón de euros, vemos lo que

Tabla 4.5.3. Empresas exportadoras por volumen de exportación, 2009

Tipo Empresa	Hasta 100.000 euros	De 100.001 a 1.000.000 euros	Más 1.000.000 euros
Menos 200 empleados	25,8%	0,3%	73,9%
Más 200 empleados	1,5%	0,0%	98,5%
<b>Total</b>	<b>16,1%</b>	<b>0,2%</b>	<b>83,7%</b>

Fuente: ESEE 2010

se ha comentado al inicio de este punto, que las empresas de mayor tamaño son las que realizan exportaciones de mayor volumen (el 98,5%).

### Propensión exportadora de las empresas

Entendiendo como propensión exportadora el porcentaje de las ventas totales que van destinadas al mercado internacional, en el gráfico 4.5.6 se observa que las empresas españolas sufren una variación considerada en la proporción de las exportaciones sobre el volumen de sus ventas en el periodo analizado. Se mantiene una tendencia creciente desde 2000 a 2004. El porcentaje medio del año 2005 disminuye respecto al año anterior en 1,2 puntos y esta tendencia a la baja se mantiene hasta 2008, cuando el porcentaje medio aumenta ligeramente hasta 30,62, y en 2009 se ve un importante repunte, muestra de la tendencia de crecimiento de las exportaciones.

Tabla 4.5.4. Evolución de la propensión exportadora por tamaño, 2000-2009

Tipo Empresa	Propensión exportadora año 2000	Propensión exportadora año 2009
Menos 200 empleados	12,8	17,5
Más 200 empleados	33,9	33,7

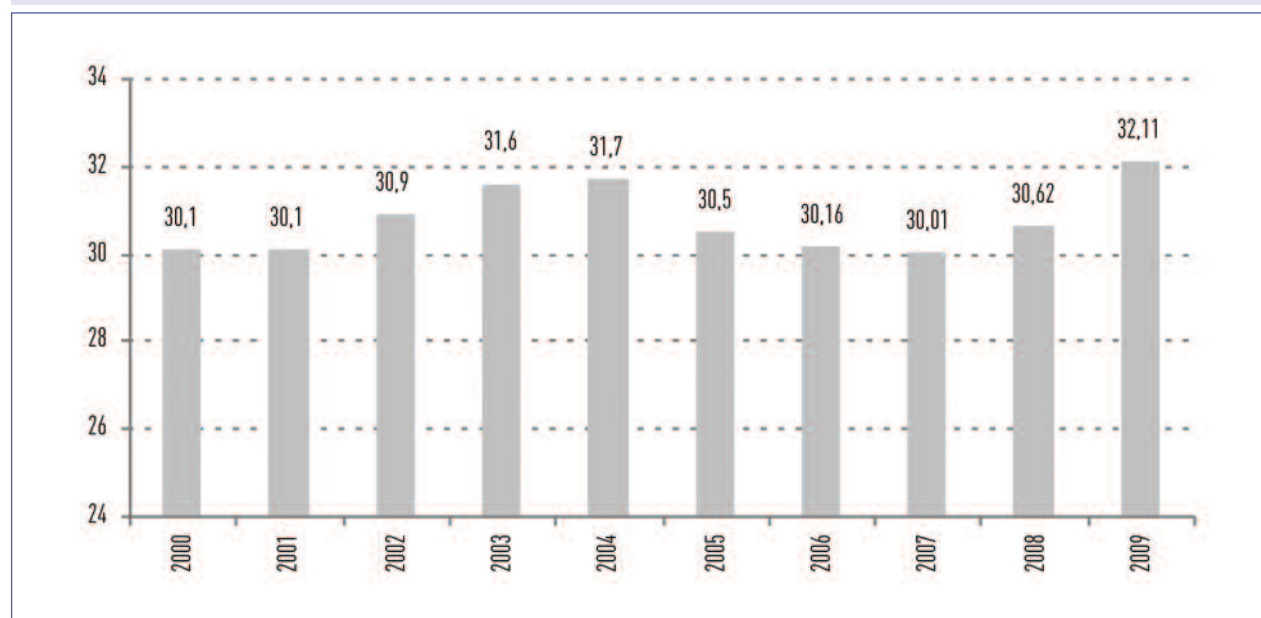
Fuente: ESEE 2010

Los resultados detallados en la tabla 4.5.4, muestran la relación positiva entre el tamaño de la empresa y la intensidad exportadora. En 2009, la propensión exportadora de las empresas de mayor tamaño, más de 200 empleados, prácticamente duplica el valor de las empresas de menor tamaño.

En el gráfico 4.5.7 se puede apreciar esta tendencia exportadora que diferencia a las empresas de mayor

Gráfico 4.5.6. Evolución de la propensión exportadora, 2000-2008

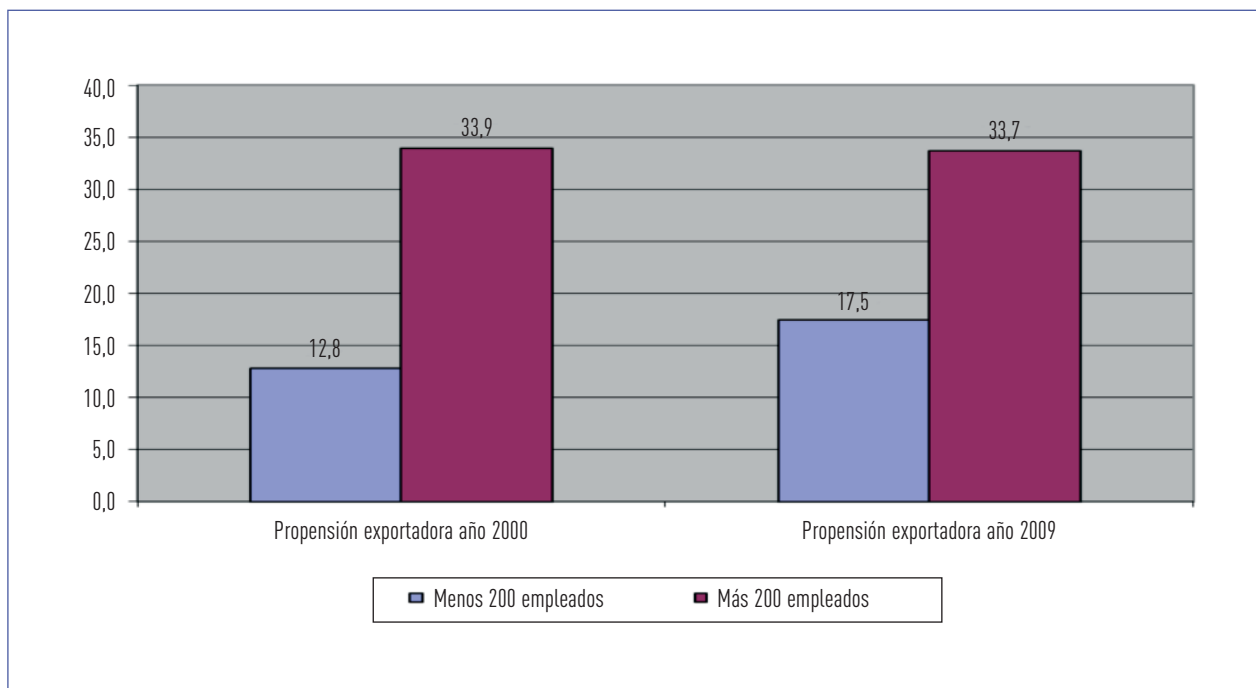
(% de exportación sobre ventas totales de la empresa)



Fuente: ESEE 2010

Gráfico 4.5.7. Evolución de la propensión exportadora por tamaño de empresa

(comparación año 2000-2009)



Fuente: ESEE 2010

tamaño frente a las de menor. Pero pese a que estas últimas tienen una menor propensión exportadora, se debe señalar la evolución positiva que han seguido en este sentido desde el año 2000, aumentando en 4,8 puntos este indicador de actividad exportadora.

### Empresas exportadoras por ramas industriales en 2009

En el análisis por ramas de actividad se han utilizado las 20 ramas del sector manufacturero, definidas en la Encuesta sobre Estrategias Empresariales, que están relacionados con el código de clasificación CNAE 2009.

Las diferencias según ramas apuntan a que las empresas de industrias de vehículos de motor, industrias de productos químicos, e industrias de maquinaria agrí-

cola e industrial, son las que presentan mejores resultados, dedicándose más del 80% de las empresas pertenecientes a estas ramas a la exportación.

### Empresas exportadoras por comunidades autónomas

De acuerdo con la tabla 4.5.6, las comunidades autónomas con un volumen de exportación mayor son Cataluña, Comunidad de Madrid, la Comunidad Valenciana, y País Vasco, representando casi el 60% del volumen de exportación total, con un valor de exportación de 107.387,4 millones de euros en 2010. Si prestamos atención a la columna de variación de 2010 respecto de 2009, podemos observar a aquellas comunidades autónomas que tuvieron peores resultados, presentando porcentajes negativos de variación en el volumen de sus exporta-

Tabla 4.5.5. Empresas exportadoras por ramas industriales, 2009

(% sobre el total de empresas en cada sector)				
Sector actividad	Número de empresas	Empresas que exportan	% que exporta sobre total sector	% que exporta sobre el total que exportan
Industria cárnica	70	46	65,71	3,71
Productos alimenticios y tabaco	200	110	55,00	8,88
Bebidas	46	33	71,74	2,66
Textiles y vestido	124	71	57,26	5,73
Cuero y calzado	54	34	62,96	2,74
Industria de la madera	77	37	48,05	2,99
Industria del papel	79	56	70,89	4,52
Edición y artes gráficas	81	40	49,38	3,23
Productos químicos	141	123	87,23	9,93
Productos de caucho y plástico	111	90	81,08	7,26
Productos minerales no metálicos	155	68	43,87	5,49
Metales férreos y no férreos	71	58	81,69	4,68
Productos metálicos	268	58	21,64	4,68
Máquinas agrícolas e industriales	111	94	84,68	7,59
Máquinas de oficina, proceso de datos, etc.	37	30	81,08	2,42
Maquinaria y material eléctrico	83	65	78,31	5,25
Vehículos de motor	107	96	89,72	7,75
Otro material de transporte	43	34	79,07	2,74
Industria del mueble	106	61	57,55	4,92
Otras industrias manufactureras	51	35	68,63	2,82
<b>Total</b>	<b>2.015</b>	<b>1.239</b>	<b>61,49</b>	<b>100,00</b>

Fuente: ESEE 2010

ciones. Cantabria, Illes Balears y la Ciudad autónoma de Ceuta, son las tres comunidades autónomas que experimentaron un decrecimiento de sus exportaciones.

El gráfico 4.5.8 muestra tanto la posición de las comunidades autónomas con mayores volúmenes de exportación, como la de aquellas que han representado una mayor variación de los volúmenes de exportación en 2010 en relación a 2009. Las que han experimentado mayor crecimiento coinciden en su mayoría con las que ocupan los primeros puestos en cuanto a volumen de exportación, Cataluña, Comunidad de Madrid, Comu-

nidad Valenciana, Andalucía, y País Vasco. En las posiciones intermedias destaca el crecimiento del volumen exportador de Navarra.

Por último, volviendo a hacer referencia a la tabla 4.5.6, cabe destacar cuales son las comunidades autónomas con saldo positivo en su balanza comercial. En primer lugar está Navarra, seguida del País Vasco, Castilla y León, Aragón, Galicia y La Rioja. El resto de comunidades son deficitarias, tal y como ocurre si consideramos el total del conjunto nacional, donde las importaciones superan en 52.283 millones de euros a las exportaciones.

Tabla 4.5.6. Proporción de empresas exportadoras por CC AA en relación con el volumen total de exportación de 2010

	Exportaciones			Importaciones			Saldo			Tasa de cobertura (Porcentaje)
	Valor	Porcentaje sobre el total	Variación porcentual 10/09	Valor	Porcentaje sobre el total	Variación porcentual 10/09	Valor	Porcentaje sobre el total	Variación porcentual 10/09	
<b>TOTAL</b>	<b>185.799,0</b>	<b>100,0</b>	<b>17,4</b>	<b>238.081,6</b>	<b>100,0</b>	<b>14,2</b>	<b>-52.282,6</b>	<b>100,0</b>	<b>4,2</b>	<b>78,0</b>
Andalucía	18.471,8	9,9	28,9	23.217,8	9,8	28,9	-4.746,0	9,1	29,1	79,6
Aragón	8.484,5	4,6	23,0	7.058,5	3,0	16,1	1.426,0	-2,7	74,5	120,2
Asturias	3.444,0	1,9	36,1	3.662,8	1,5	32,4	-218,8	0,4	-7,3	94,0
Baleares	809,0	0,4	-31,8	1.558,6	0,7	18,3	-749,6	1,4	471,5	51,9
Canarias	1.945,0	1,0	27,8	4.704,5	2,0	28,2	-2.759,4	5,3	28,5	41,3
Castilla-León	10.500,0	5,7	12,4	8.818,3	3,7	12,7	1.681,7	-3,2	10,8	119,1
Cast.-La Mancha	3.407,8	1,8	17,6	5.155,2	2,2	11,5	-1.747,4	3,3	1,4	66,1
Cataluña	48.594,5	26,2	18,1	66.924,1	28,1	14,2	-18.329,6	35,1	5,1	72,6
Extremadura	1.251,0	0,7	7,6	972,3	0,4	6,7	278,8	-0,5	11,0	128,7
Galicia	15.159,0	8,2	10,2	13.824,0	5,8	6,9	1.335,0	-2,6	60,6	109,7
Murcia	4.963,6	2,7	14,8	7.446,6	3,1	17,3	-2.483,0	4,7	22,6	66,7
Navarra	7.407,3	4,0	35,9	4.466,9	1,9	25,4	2.940,3	-5,6	55,8	165,8
Com. Valenciana	18.694,1	10,1	13,5	19.419,3	8,2	19,9	-725,2	1,4	-364,1	96,3
País Vasco	17.544,9	9,4	20,1	15.256,9	6,4	24,3	2.288,0	-4,4	-1,6	115,0
Madrid	20.948,4	11,3	8,9	50.450,6	21,2	2,5	-29.502,2	56,4	-1,5	41,5
La Rioja	1.268,3	0,7	10,3	975,9	0,4	25,4	292,4	-0,6	-21,3	130,0
Cantabria	2.280,4	1,2	24,7	1.965,2	0,8	30,5	315,3	-0,6	-2,3	116,0
Ceuta	0,1	0,0	-42,9	271,4	0,1	15,9	-271,3	0,5	16,0	0,029
Melilla	3,6	0,0	-47,3	124,7	0,1	-11,2	-121,1	0,2	-9,4	2,9
Sin determinar	621,7	0,3	61,4	1.808,3	0,8	24,2	-1.186,6	2,3	10,8	34,4

Fuente: tabla tomada de Información Comercial Española. Boletín Económico 3013 de 16 de julio de 2011

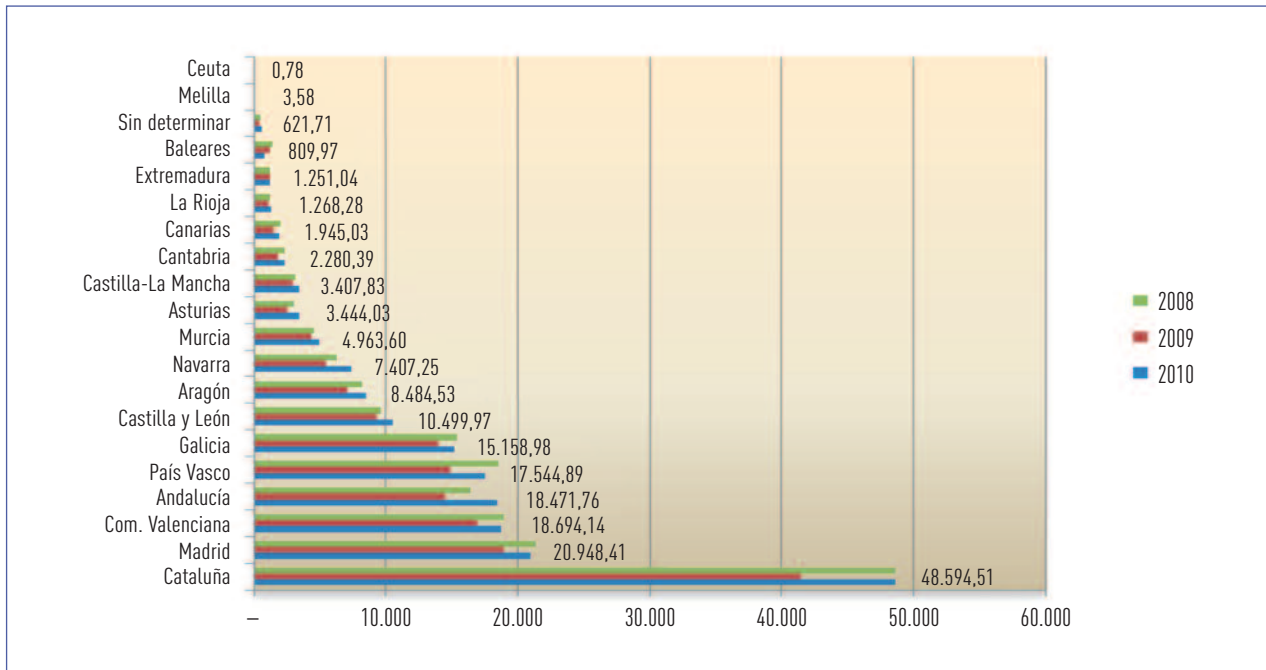
### Proporción de empresas exportadoras por CC AA en relación al total de empresas en cada CC AA

En este epígrafe se hace una distinción sobre la exportación en cada comunidad autónoma en función del número de empresas exportadoras. Hay que señalar que los datos de la muestra se han recogido del registro de empresas exportadoras según el Consejo Superior de Cámaras para el año 2008. Los resultados siguen la tendencia de los que aparecen en el punto anterior basados en volúmenes de exportación; sin embargo es

necesario decir que el Consejo Superior de Cámaras sigue un registro donde aparecen aquellas empresas exportadoras que voluntariamente quieren figurar en él, por lo que la muestra que representamos no es tan rica como sería deseable.

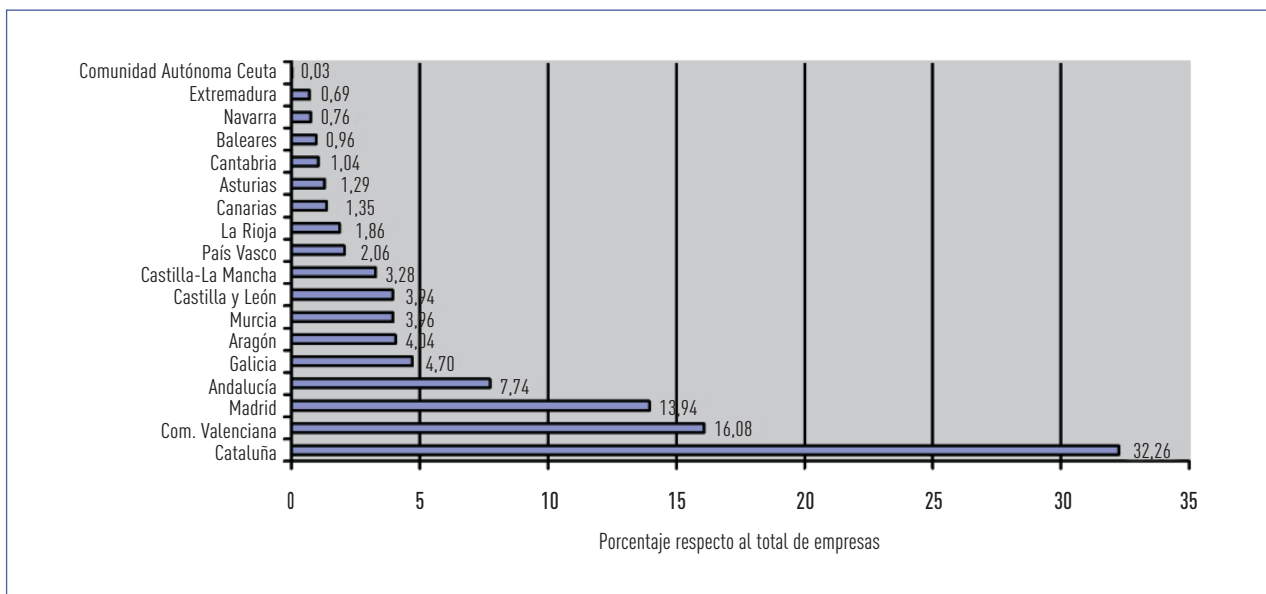
Cataluña sigue encabezando la lista, tal y como ocurría con el volumen de exportación. Cuenta con el 32,26% de empresas exportadoras respecto del total, seguida de la Comunidad Valenciana, Comunidad de Madrid y Andalucía. En estas cuatro comunidades autónomas

Gráfico 4.5.8. Volumen de exportación por comunidad autónoma. Comparación 2008, 2009 y 2010



Fuente: Información Comercial Española. Boletín Económico Nº 2991 del 10 de Junio de 2010 y Boletín Económico Nº 3013 del 15 de Julio de 2011

Gráfico 4.5.9. Proporción de empresas exportadoras por comunidad autónoma, 2009



Fuente: elaboración propia siguiendo la base de datos de empresas exportadoras en 2009 del Consejo Superior de Cámaras.

se concentran más del 50% de las empresas exportadoras españolas. Y es de resaltar el caso del País Vasco, que en el gráfico 4.5.8. ocupa la cuarta posición en cuanto al volumen de exportación por comunidad autónoma; mientras que en relación al número de empresas exportadoras, se encuentra en una posición inferior.

#### 4.5.4. Enfoque internacional

El escenario internacional está apoyado en el estudio realizado por la Comisión Europea sobre La internacionalización de las PYME europeas (2010). A partir de una encuesta a más de 9.400 PYME de 33 países europeos, el estudio presenta un mapa del nivel de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas, identificando las principales barreras y ventajas de la actividad internacional.

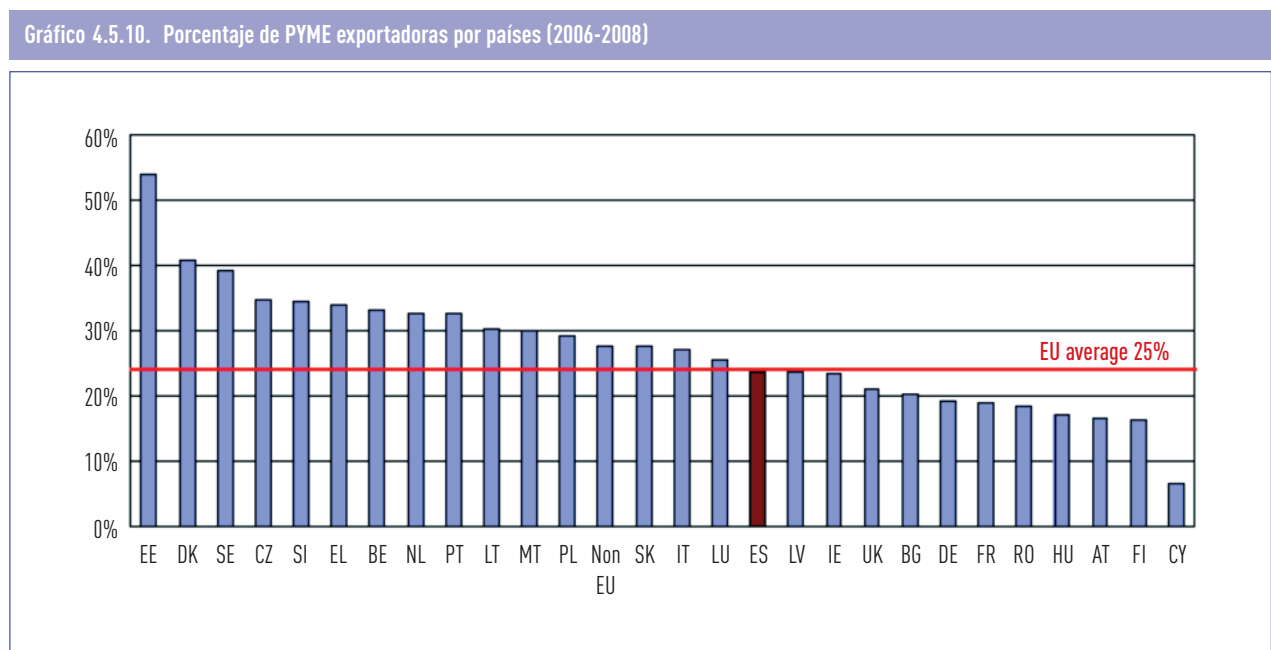
Entre algunas de las conclusiones del estudio, se establece que la actividad internacional de las PYME refuerza

su crecimiento, aumenta su nivel de competitividad e innovación, y favorece la sostenibilidad de la compañía a largo plazo.

Del estudio se desprende que el 25% de las PYME de la UE-27 son exportadoras, de las cuales el 50% exporta fuera del territorio de la UE-27. El gráfico 4.5.10 muestra el porcentaje de exportación de los 27 países. Hay que resaltar que de las seis mayores economías de la UE, en el sentido de que representan alrededor del 70% del total de las PYME, como son: Francia, Alemania, Italia, Polonia, España y Reino Unido, todas a excepción de Italia y Polonia tienen un porcentaje inferior al de la media de la UE-27.

De acuerdo con este estudio, España con un 24% de empresas que exportan, se sitúa por delante de países como Reino Unido y Alemania que cuentan con un 21% y 19% respectivamente.

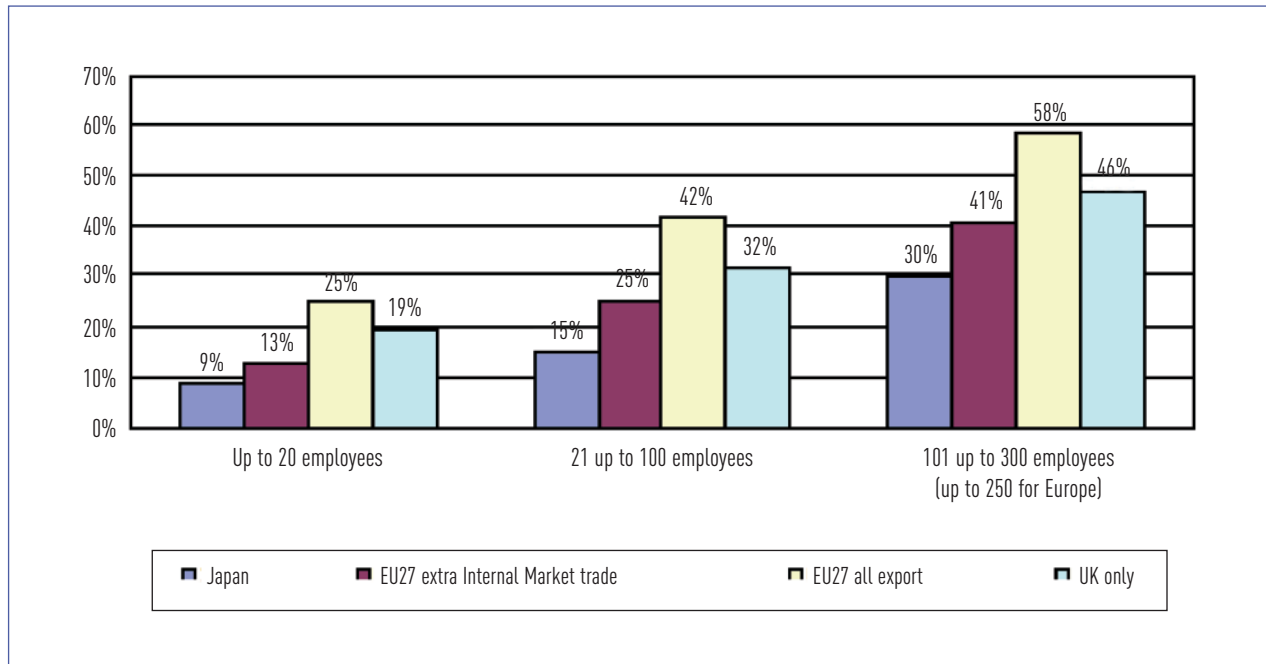
Asimismo, del estudio se desprende que las PYME europeas son más activas a nivel internacional que las



Fuente: Study on the level of internationalisation of European SMEs. European Commission.



Gráfico 4.5.11. Comparativa del porcentaje de PYME exportadoras por tamaño de empresa, en Japón y en la UE27 (2009)



Fuente: *Questionnaire Survey on the situation of the Business Environment in Globalisation, Nomura Research Institute, Japan December 2007 (N=±1900); and Survey 2009, Internationalisation of European SMEs EIM/GDCC (N=9480)*

compañías de Estados Unidos y de Japón, como puede apreciarse sobre este último en el gráfico 4.5.11.

Por otra parte, hay una relación directa entre el nivel de internacionalización y el tamaño de la empresa. Cuanto más grandes son las empresas más tendencia tienen a internacionalizarse. Si atendemos al tamaño de las

empresas exportadoras de la UE27 la distribución es la siguiente: el 24% son microempresas, el 38% pequeñas y el 53% medianas.

Respecto al tamaño de los países, el estudio confirma que los países más pequeños tienen más PYMES exportadoras.

# 4.6

## Simplificación administrativa

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Así lo expone el *Global Competitiveness Report 2011-2012*, en el que España, según el *Global Competitiveness Index*, ocupa el 36º lugar de las 142 economías analizadas. Aunque España ha ganado posiciones, después de dos años de intensa caída desde la posición 29º en 2008-2009 hasta la 42º en el 2009-2010, en el balance de la competitividad nacional, figuran, entre otros, en lugar prominente como inconvenientes:

- El tiempo necesario para arrancar un negocio (*Time required to start a business (hard data)*). En el ranking por este concepto, España ocupa el lugar 133 (147 en último informe).
- La carga de regulación gubernamental (*Burden of government regulation*). Según este criterio, España se sitúa en el lugar 110 de los 142 países (en el último informe ocupaba el 94 de los 134 países).

#### 4.6.1. Trámites para la creación de nuevas empresas

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

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

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

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

Según el informe *Doing Business in Spain 2012* del Banco Mundial, de las 183 economías analizadas, España se sitúa en el puesto 133 en el proceso de creación de una nueva empresa. En relación a la media de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), un emprendedor en España se enfrenta a un mayor número de procedimientos, que conllevan una mayor duración, y suponen globalmente un mayor coste (tabla 4.6.1).

En relación a la edición de 2011, España mejora su lugar en el ranking en 15 puestos (en 2010 ocupaba la posición 148 para esta categoría), hay una reducción sustancial en el número de días necesarios para crear una empresa, y también presenta una mejora en el coste y en el capital social mínimo (aunque seguramente debido más al aumento de la Renta Nacional Bruta –RNB– per cápita que por mejoras en el proceso).

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

1. La inscripción en el Registro Mercantil, con la que la empresa adquiere personalidad jurídica propia.
2. La obtención del NIF, provisional o definitivo, la empresa puede empezar a contratar.
3. La recepción de la licencia municipal del ayuntamiento, la empresa puede comenzar su actividad en el local previsto.

El análisis del Banco Mundial revela, por una parte, que el alto coste procede de cuatro fuentes: notarios, impuestos, tasas del Registro Mercantil y licencias muni-

Tabla 4.6.1. Crear una nueva empresa, 2010-2011

	Número de procedimientos		Duración (días)		Coste (% de RNB per cápita)		Capital mínimo (% de RNB per cápita)	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
España	10	10	47	28	15.1	4.7	13.5	13.2
Alemania	9	9	15	15	4.8	4.6	0.0	0.0
Austria	8	8	28	28	5.2	5.2	53.1	52
Bélgica	3	3	4	4	5.4	5.2	19.6	18.9
Dinamarca	4	4	6	6	0.0	0.0	26	25
Finlandia	3	3	14	14	1.1	1	7.9	7.3
Francia	5	5	7	7	0.9	0.0	0.0	0.0
Grecia	15	10	19	10	20.7	20.1	22.3	22.8
Holanda	6	6	8	8	5.7	5.5	52.4	50.4
Irlanda	4	4	13	13	0.4	0.4	0.0	0.0
Italia	6	6	6	6	18.5	18.2	10.1	9.9
Luxemburgo	6	6	19	19	2.1	1.9	23.8	21.2
Noruega	5	5	7	7	1.8	1.8	20.0	19.4
Portugal	6	5	6	5	6.5	2.3	34.1	0.0
Reino Unido	6	19	13	6	0.7	13	0.0	0.7
Suecia	3	46	15	3	0.6	15	14.7	0.6

Fuente: Doing Business 2011-2012

Tabla 4.6.2. Pasos para crear una nueva empresa, 2010

Trámite	Tiempo (días)	Coste (euros)
Certificado negativo de la denominación social	3	16
Certificado de depósito bancario	1	0
Redacción de los estatutos y otorgamiento de escritura pública (escritura de constitución de sociedad)	1	Aprox. 500
Declaración censal: obtención del CIF provisional y declaración previa al inicio de operaciones	1	0
Liquidación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados	1	0
Inscripción en el Registro Mercantil	6	155
Licencia de actividades de actuación comunicada (municipal)	7 (simultáneamente con otros procedimientos)	350
Inscripción en la Seguridad Social: empresa y personal	1 (simultáneamente con otros procedimientos)	0
Comunicación de apertura de centro de trabajo (comunidad autónoma)	1	0

Fuente: Doing Business 2011-2012

cipales, y por otra, que el plazo tan extenso deriva de dos causas: los pasos relacionados con el Registro Mercantil y las licencias municipales.

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

### Complejidad del procedimiento

El Eurobarómetro sobre actividad emprendedora 2009 de la Comisión Europea evalúa el impacto de cuatro posibles obstáculos para la creación de empresas: la falta de financiación, la complejidad del procedimiento administrativo, la dificultad de obtener información útil sobre cómo arrancar una nueva empresa y el riesgo de fracaso.

El principal obstáculo en 2009 es la falta de financiación, tanto en España como en Europa y Estados Uni-

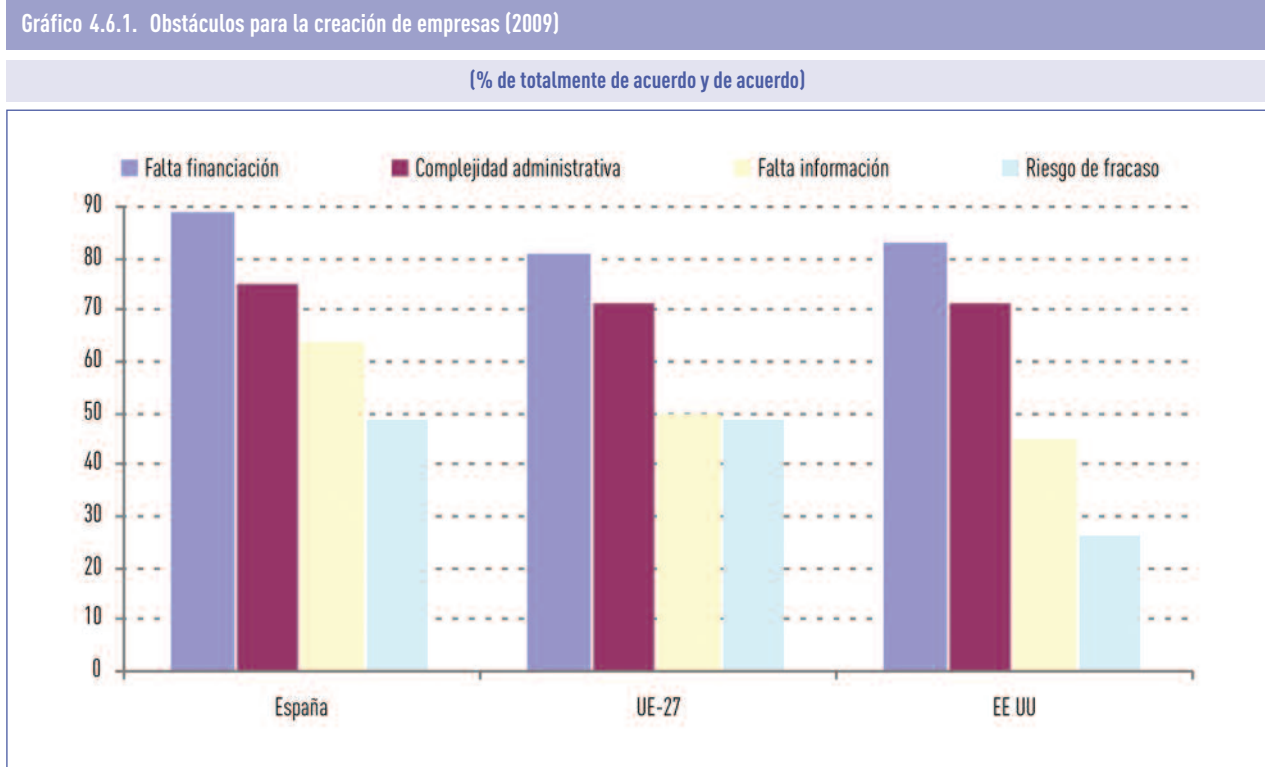
dos, aunque en España parece serlo en mayor medida (gráfico 4.6.1).

En todas las economías evaluadas, la complejidad administrativa es citada como segundo obstáculo. El diferencial de casi veinte puntos que se observaba en el Eurobarómetro de 2007 entre España-Europa y Estados Unidos, prácticamente ha desaparecido en el Eurobarómetro de 2009.

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

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

España se sitúa por encima de la media de la UE-27, siendo superada por Rumanía, Grecia, Lituania y Letonia.



Fuente: Eurobarómetro sobre Actividad emprendedora 2009

Con relación a 2007, anterior edición del Eurobarómetro sobre actividad emprendedora, todas las economías evaluadas empeoran en la percepción de la complejidad administrativa como obstáculo: en Estados Unidos el porcentaje de personas que están "totalmente de acuerdo" o "de acuerdo" al contestar esta pregunta sube catorce puntos, por cinco puntos en la UE y once puntos en España (gráfico 4.6.3).

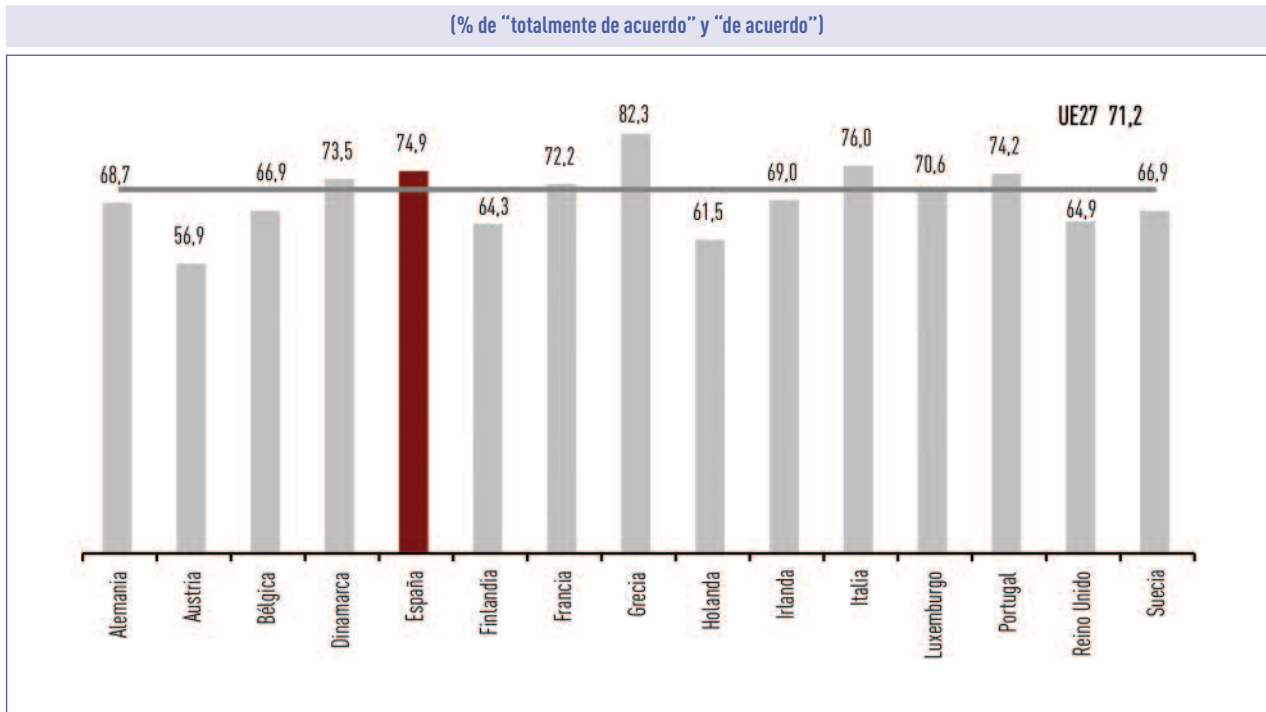
En el informe GEM 2010 para España, al valorar las condiciones específicas de entorno para emprender en España, los expertos entrevistados califican con un 2,21 en una escala de 1 (Deficiente) a 5 (Óptimo) a los trámites burocráticos. También aquí, en coherencia con el Eurobarómetro, tras una mejora en 2004, la puntuación para este aspecto empeora en los últimos años (gráfico 4.6.4).

### Duración del procedimiento

La reducción del procedimiento de creación de una nueva empresa ha sido una constante desde que el Consejo Europeo de Primavera de 2006 estableció como objetivo político, que para finales de 2007 todos los Estados miembros contaran con puntos de ventanilla única que permitieran la constitución de una Sociedad Limitada en una semana.

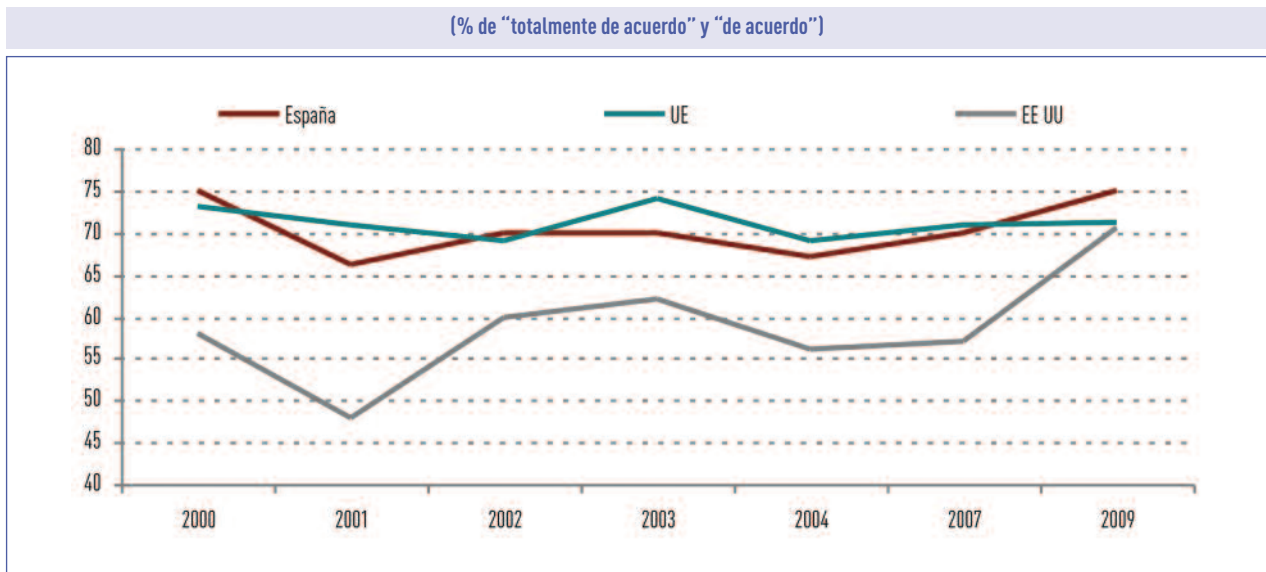
La Directiva europea sobre servicios obliga a los países miembros a simplificar todos los trámites necesarios para iniciar y desarrollar actividades de prestación de servicios. Desde diciembre de 2009, las empresas y particulares deben poder realizar todos los trámites necesarios –autorización, notificación y obtención de licencias ambientales– a través de ventanillas únicas accesibles a distancia y por medios electrónicos.

Gráfico 4.6.2. La complejidad administrativa como obstáculo, 2009



Fuente: Eurobarómetro sobre Actividad emprendedora 2009

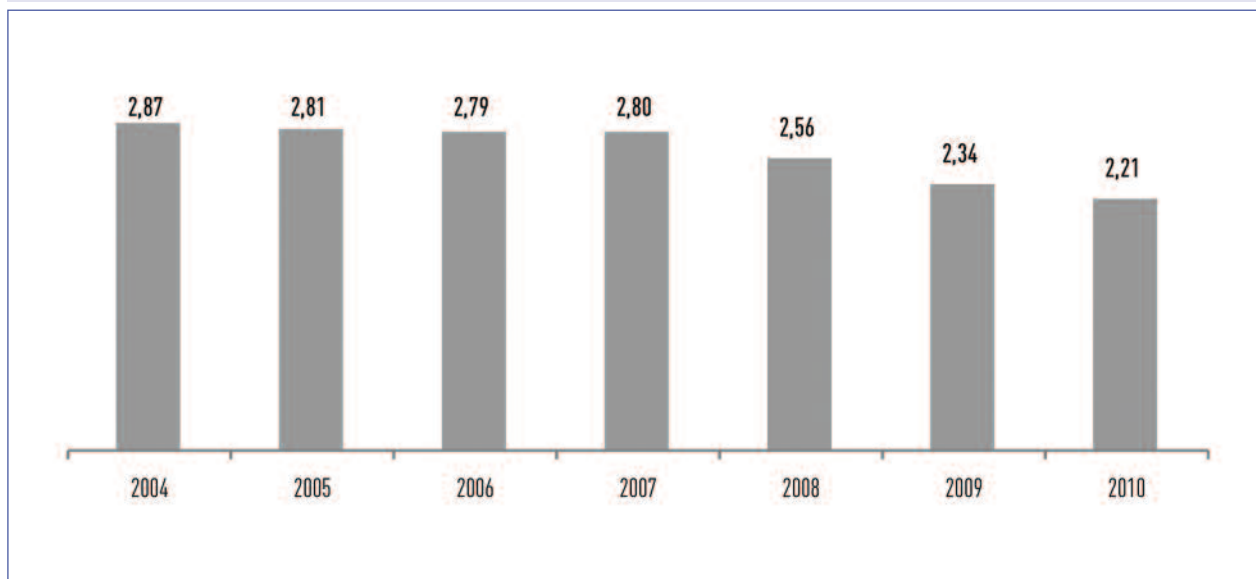
Gráfico 4.6.3. Evolución de la complejidad administrativa como obstáculo, 2000-2009



Fuente: Eurobarómetro sobre Actividad emprendedora 2009

Gráfico 4.6.4. Valoración media de los trámites y la burocracia a la hora de emprender en España (2004-2010)

(1 = Deficiente, 5 = Óptimo)



Fuente: GEM España 2010

En este sentido, el Gobierno ha fomentado nuevas medidas destinadas a simplificar los procedimientos administrativos para las empresas, a través del Real Decreto-ley 13/2010, en el que, entre otros temas, se regula la simplificación de los procedimientos para poner en marcha una empresa, como la constitución de sociedades de responsabilidad limitada por vía telemática, distinguiendo diversos supuestos en función del importe del capital social y de la existencia de estatutos sociales tipo.

La posibilidad desde 2003 de puesta en marcha por vía electrónica de diversos tipos de empresa, se amplía a partir de 2010, para los empresarios individuales, que disponen de varias opciones para crear su empresa: ir personalmente al Punto de Asesoramiento e Inicio de Tramitación, para obtener el permiso necesario para iniciar el proceso de creación de una empresa, o bien realizar todos los trámites necesarios para constituir una empresa por vía telemática a través del Documento Único Electrónico (DUE), que es una herramienta

que combina múltiples procesos administrativos en un único procedimiento.

Sin embargo, a pesar de la evidente mejora en la duración del procedimiento, el informe GEM 2010 revela que España sigue descendiendo en la valoración sobre la posibilidad de crear una nueva empresa en una semana (gráfico 4.6.5).

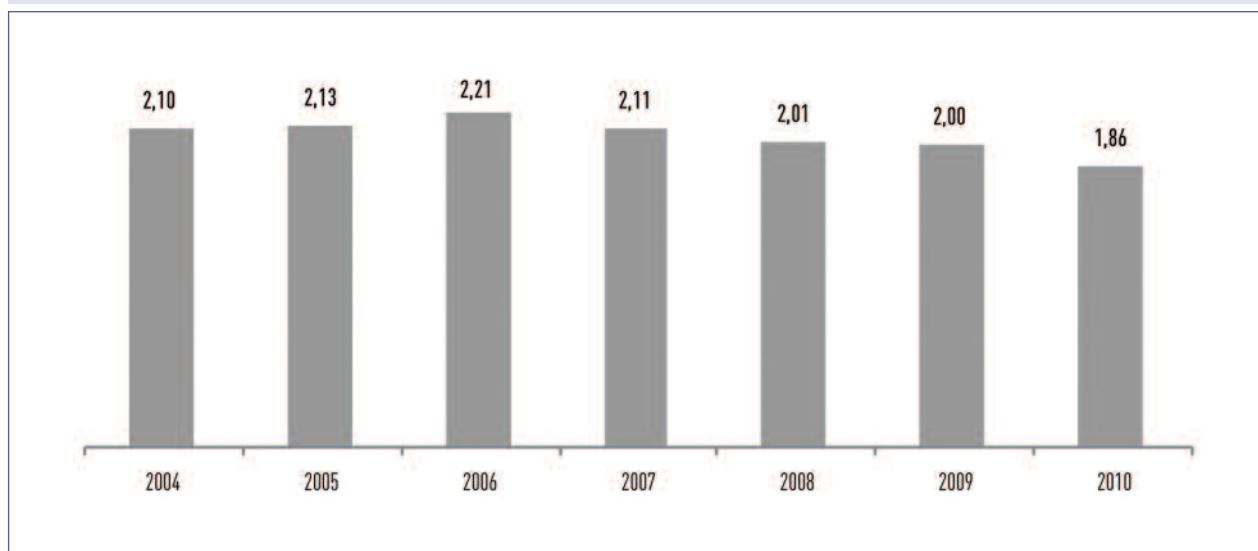
En el proceso a seguir en España, para la creación de una nueva empresa intervienen tanto la Administración General del Estado como la administración local y la autonómica. La primera en la tramitación para constituir la empresa (personalidad jurídica propia); y las segundas para obtener la licencia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

Como se ha visto anteriormente (tabla 4.6.2), en lo referente al plazo de creación, el cuello de botella para la constitución de la empresa que anteriormente se localizaba en la inscripción en el Registro Mercantil,



Gráfico 4.6.5. Valoración media de los expertos sobre la posibilidad de que las nuevas empresas españolas puedan realizar todos los trámites administrativos y legales (licencias y permisos) en aproximadamente una semana, 2004-2010

(1 = Totalmente falso, 5 = Totalmente cierto)



Fuente: GEM España 2010

se ha trasladado a la obtención de la licencia de actividad en las administraciones municipales.

No obstante, las medidas contempladas en el citado Real Decreto-ley 13/2010 en lo relativo a la constitución de sociedades limitadas mediante tramitación telemática, permiten la creación de la sociedad, si su capital social es inferior a 30.000 euros, en menos de cuatro días, y si su capital social es inferior a 3.100 euros y se utilizan los estatutos tipo aprobados por el Ministerio de Justicia, la constitución de la sociedad puede reducirse a menos de dos días. En estas medidas se contempla asimismo una sustancial rebaja de aranceles notariales y registrales.

#### 4.6.2. Cargas administrativas en el ejercicio de la actividad

Una empresa, en su actividad diaria, interactúa de diversas maneras con la administración: pago de tasas, solicitud de licencias, permisos o autorizaciones, im-

puestos, procedimientos a seguir, documentación a completar por motivos de información, etc. Estas gestiones las puede realizar la propia empresa o subcontratar a alguien para que lo haga en su nombre.

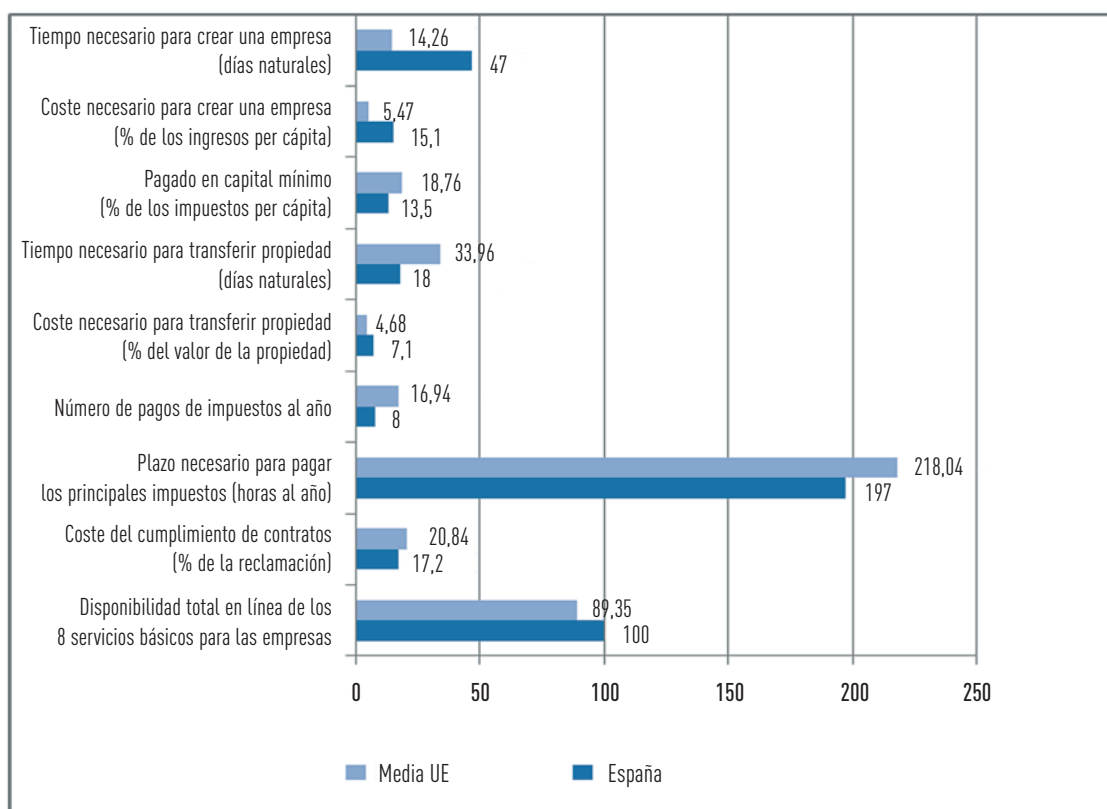
La carga administrativa tiene un coste económico, un coste de oportunidad, y genera incertidumbre en la actividad de la empresa (cuando se está pendiente de la resolución de un trámite determinado).

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

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

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

Gráfico 4.6.6. Capacidad de respuesta de la administración. Comparativa con la media de la UE. 2011



Fuente: Comisión Europea 2010-2011. Ficha informativa sobre SBA

# 5

## Resumen y conclusiones

En este informe se muestra una panorámica, lo más completa posible (condicionada a la disponibilidad de datos) de la situación actual en términos de desempeño macroeconómico, de estructura empresarial, del empleo generado por nuestro tejido de empresas, y, por último, de productividad. El análisis está centrado en el grupo empresarial de las PYME, ya que España es un país constituido principalmente por pequeñas y medianas empresas.

Este estudio se encuadra en un contexto general condicionado por la situación de la economía mundial, que experimenta un significativo deterioro debido a la crisis financiera iniciada en 2007, y el proceso de desapalancamiento del sector privado que ésta ha generado.

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

En los próximos años, las pérdidas por titulización y el incremento en la tasa de mora seguirán impidiendo una reactivación significativa de la financiación a nivel mundial. A esta restricción se han unido factores como la continuación en el ajuste del mercado inmobiliario de algunas economías o el drástico descenso del co-

mercio mundial, sesgando a la baja las expectativas de crecimiento a corto plazo.

Este deterioro en las perspectivas sobre la economía mundial intensifica la presión sobre el proceso de ajuste de la economía española. En este sentido, el deterioro observado en los indicadores de empleo durante los tres últimos años es especialmente preocupante, con efectos muy negativos sobre la confianza de los consumidores y las empresas, lo que dificulta la reactivación de la economía.

A continuación presentamos un resumen de los puntos principales y las conclusiones de cada uno de los apartados de este informe.

En el punto 2 se han analizado los aspectos más relevantes sobre la evolución de la situación financiera de las PYME en el último año; partiendo de la base de que éstas dependen de la financiación bancaria en mayor medida que las grandes empresas.

En el último año, el crédito concedido por las entidades financieras ha visto reducidas sus tasas de crecimiento, desde el 5,38% hasta tasas como el -2.5% registrado en enero de 2010. Esto es así debido a las restricciones internacionales de liquidez, a la contracción del mercado doméstico y las fuertes posiciones de las entidades financieras en los sectores de la construcción y el doméstico.

Por el contrario, los créditos morosos de familias y empresas sufren un severo repunte, hasta superar, en enero de 2010 los 96.000 millones de euros, triplicando el valor que tenían tan sólo dos años antes.

En cuanto al coste de financiación, la tendencia de aumento registrada desde diciembre de 2005 continúa durante gran parte de 2009 debido a la subida del Euribor. No obstante, las bajadas de tipos de interés realizadas por el Banco Central Europeo (BCE) desde octubre de 2008 (situándolos en tasas en torno al 1%), empiezan a tener efectos positivos.

A pesar de que se está empezando a reducir la carga financiera de los préstamos vivos a tipo de interés variable, debido principalmente a la bajada de los tipos de interés, las empresas están asistiendo a un grave deterioro de sus condiciones de financiación, ya que, además de los problemas de liquidez y mora aparecidos en el cobro del papel comercial y la restricción impuesta por parte de las entidades financieras al crédito nuevo, éste no se está abaratando en la misma cuantía en la que desciende el Euribor, sino que los diferenciales de crédito se están ampliando, anulando así parte de los potenciales beneficios que debería implicar la bajada de tipos de interés para las empresas.

El punto 3 se ha centrado en el rol de las empresas. En él se constató la fragilidad del tejido empresarial español. De las 3.287.374 empresas existentes según el DIRCE 2010, el 95% son microempresas (con 0 ó menos de 10 trabajadores).

En términos absolutos y referidos a 2010, hubo 23.392 empresas menos que en el año precedente, 2009. Y en términos porcentuales, la disminución en el número de empresas en 2010 es del -1,9%, siendo el segundo año con una tasa de crecimiento negativa (gráfico 3.1.1).

En los años 2004 y 2005 la creación de empresas fue positiva, pero creció a menor ritmo que los años anteriores; en 2006 la tasa de creación se aceleró, pasando del 3,4% de 2005 al 5,3% de 2006, volviendo a produ-

cirse un retroceso en 2007, con tan solo el 2,6% de incremento, dato que siguió cayendo hasta el -1,9% en 2010.

Otro aspecto general que continúa, es el hecho de que las personas físicas se mantienen como principal forma jurídica en las PYME, y particularmente en microempresas (de 0 a 9 empleados); ya que se da nuevamente una participación prácticamente nula en empresas constituidas entre 10 y 249 asalariados, cuya principal naturaleza jurídica son las sociedades anónimas y las sociedades limitadas.

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

A finales de 2010 hay un total de 1.308.698 empresas cotizantes, que dan empleo a 13.647.200 trabajadores. Esto supone una reducción del -1,9% y del -1,4% respectivamente con respecto a 2009. En 2009 los valores de ambas variables fueron más negativos, del -5,07% para las empresas y -6,46% en los empleados respecto a los datos de 2008, confirmándose así en 2009 la fuerte caída iniciada con la desaceleración en 2006 y continuada en 2007 y 2008; mientras que la reducción en los porcentajes de estas variables en 2010 se presenta como un dato de relativa mejoría.

En las tasas anuales de generación de empleo se muestra mayor variabilidad en las tasas de crecimiento del empleo en las PYME que en las grandes empresas, especialmente en el caso de las pequeñas empresas.

Los datos de la Seguridad Social dan la verdadera dimensión de las PYME españolas, mientras que éstas son el 99,6% de las empresas cotizantes, sólo representan el 59,5% del empleo, resultando en una media de 6,2 trabajadores por empresa.

Nuestras PYME son muy pequeñas en cuanto al número de empleados, especialmente en el segmento infe-

rior, pues la media de las microempresas con trabajadores (de 1 a 9) es de 2,6 empleados, las pequeñas (de 10 a 49) tienen una media de 19,5 trabajadores y las medianas (de 50 a 249) una media de 98,4 asalariados.

La dinámica temporal apunta a un incremento muy ligero del tamaño empresarial medio entre 2004 y 2010, de 10,1 a 10,49 (3,86%). Pero este dato esconde dos realidades muy distintas: mientras que la media para las grandes empresas pasa de 1.111,7 a 1.178,7 trabajadores (6,02%), el de las PYME se reduce un -4,6%, pasando de 6,5 a 6,2 asalariados de media.

Un análisis general de productividad confirma el bajo rendimiento de la economía española. En 2010, España alcanza el 75% respecto de la americana (medida como PIB por hora trabajada). Aunque ante la situación de crisis, en la UE-27 se encuentra por delante de países como Italia, Grecia y Portugal. Pero aún así, está muy por detrás de las principales potencias económicas de la UE.

El PIB por ocupado para 2009 es de 52.590,4 euros, que a precios constantes, esta cifra supone un incremento del 3,08% con respecto a 2008.

La estructura espacial muestra que Cataluña, Comunidad de Madrid, Andalucía, y la Comunidad Valenciana son las comunidades que en 2009 poseen el mayor número de empresas, cuyo peso representan casi el 60% del total de unidades productivas nacionales (datos DIRCE 2010).

Sin embargo, estas mismas comunidades en 2009 presentan importantes tasas de crecimiento negativo, aunque esta tendencia negativa se produce en la totalidad de las comunidades autónomas por segundo año consecutivo.

Un análisis más específico por tamaño de empresa verifica una mayor concentración de medianas y grandes empresas en la Comunidad de Madrid, Comunidad Foral de Navarra, Cataluña y el País Vasco. La mayor concentración en pequeñas empresas se sitúa en la Ceuta y Melilla, la Región de Murcia, Extremadura y La Rioja.

En cuanto a microempresas con asalariados, se encuentran principalmente en la Región de Murcia, Cantabria, y Galicia; mientras que la Comunidad de Madrid, Extremadura, y Cataluña concentran la mayor proporción de microempresas sin asalariados.

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

El desglose del número de trabajadores en 2009 por grandes sectores para cada comunidad autónoma muestra que, dentro del sector agrario, destacan las comunidades de Castilla-La Mancha y Aragón, con un porcentaje de trabajadores sobre el total, superior al 1%, aunque el mayor número de trabajadores en este sector se encuentra en Cataluña, con más de 12.000. Pero, a pesar de esto, su porcentaje apenas supone el 0,5% del total del empleo.

En cuanto a trabajadores totales destinados en el sector industrial, destaca la Comunidad Foral de Navarra con un 30,1% de sus trabajadores destinados en el sector industrial, seguida de La Rioja (27,5%) y el País Vasco (23,7%). En este sector también se concentran las mayores cifras de trabajadores en Cataluña, con 450.800, aunque igualmente no supone más del 18,4% del total del empleo.

Con respecto a la construcción, son las comunidades de Illes Balears, Galicia y Castilla-La Mancha, las que destacan con un 11,4%, 11% y 10,9% respectivamente, de su empleo total. En este sector, sobresale, de nuevo, por cifra de trabajadores, la comunidad de Cataluña, con 182.900 trabajadores, suponiendo sin embargo, apenas un 7,5% de sus puestos de trabajo totales.

En el sector servicios resaltan las comunidades autónomas de Ceuta y Melilla, Canarias y la Comunidad de Madrid, aunque sólo es en Madrid donde la cifra de trabajadores en este campo es mayoritaria, con casi de dos millones de puestos de trabajo.

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

En relación a la tasa de crecimiento de la productividad entre 2003 y 2009, la media española presenta un incremento acumulado a lo largo de estos siete años del 4,2%, siendo el aumento de la destrucción de empleo desde que estalló la crisis en 2007, un factor determinante para este dato.

En 2009 el desglose por grandes sectores del total de 3.287.374 empresas en España, proporciona el siguiente reparto: el 7% se concentra en la industria, el 15,5% en la construcción, y el 77,5% (2.546.928) en el sector servicios.

En un desglose mayor, desagregado por ramas según la clasificación CNAE 2009, tan sólo tres ramas de actividad concentran más del 50% de empresas: la rama de comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas concentra representa al 24,2% (796.746 empresas); la de construcción al 15,5% (510.909 empresas); y la de actividades profesionales, científicas y técnicas, el 12,4% (406.436 empresas). Sin embargo, estas tres ramas no fueron las que más empresas crearon en 2010 respecto de 2009, siendo en la rama de actividades sanitarias y servicios sociales (13.106 empresas más); y en la rama de actividades administrativas y de servicios (10.907 empresas más), donde hubo mayores tasas de crecimiento empresarial (10,2% y 7,27% respectivamente).

La rama referida a la industria manufacturera sigue siendo un freno para el sector de la industria y la energía. En 2010 redujo su volumen total en 9.293 empresas (una tasa de crecimiento de -4,51%). Aunque ha habido ramas con mayor destrucción de empresas, siendo éstas: la rama de la construcción, con 23.339 empresas menos; la rama de comercio al por mayor y

al por menor, vehículos de motor y motocicletas, con 15.935 empresas menos; y la rama de actividades profesionales, científicas y técnicas, con 15.101 empresas menos. Son las tres que concentran mayor destrucción empresarial (estas dos últimas son justamente dos de las que concentran mayor número de empresas en valores absolutos).

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

Por sectores, a finales de 2010 (según los datos procedentes de las Estadísticas Laborales) el 15,5% de los trabajadores estaban en el sector de la industria, el 7,7% en el sector de la construcción, y el 76,4% en el sector servicios.

En 2010 se produce una fuerte reducción en el número de asalariados. El más afectado es el de la construcción, con una importante caída del número de trabajadores en más de 114.000. El comportamiento de 2010 mantiene la línea iniciada en 2008 que rompía la trayectoria ascendente seguida desde el 2002; aunque la caída es menor que en 2009 (-275.000 trabajadores).

En 2010, el número de trabajadores en industria ha descendido en 65.014 (-2,9%) debido al descenso prácticamente de todas las sub-ramas (veinticinco de las treinta y cuatro totales que lo forman). Entre las que como excepción presentaron tasas positivas de crecimiento, destacan: las actividades de recogida y tratamiento de aguas residuales (30,8%); actividades de las coquerías y de refino de petróleo (6,2%); y las actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos (5,8%). Destacan en su descenso las actividades de extracción de crudo de petróleo y gas natural (-18,8%); las actividades de la industria del tabaco (-15,1%); y las actividades de fabricación de otros minerales no metálicos (-9,1%).

En 2010, el sector servicios pierde 10.473 trabajadores (-0,1%), cifra que pese a ser negativa, es mejor que la

de hace dos años. En 2008 se perdieron 201.500 empleos en el sector, y tan sólo cuatro de sus sub-ramas presentaban tasas positivas de crecimiento. En 2010 la mitad de las cuarenta y ocho tiene valores positivos.

Los tamaños empresariales de los sectores, medidos por el número medio de empleados por empresa, varía de unos a otros. La industria tiene una media de 16,4 empleados por empresa en 2010; la construcción de 6,5; y el sector de los servicios de 10,4.

En 2009, el 68,4% del empleo industrial se sigue concentrando en las PYME, cuya media de trabajadores por empresa es de 16,4. Dentro de éstas, son las pequeñas empresas las que absorben el mayor porcentaje del empleo industrial, el 27,7%.

En ocho de sus ramas, más del 90% del empleo se localiza en las PYME: Extracción de crudo de petróleo y gas natural (100%); Otras industrias extractivas (93,3%); Industria textil (91,2%); Industria del cuero y del calzado (95,8%); Artes gráficas y reproducción de soportes grabados (92,5%); Fabricación de muebles (91,4%); Recogida y tratamiento de aguas residuales (100%); y Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos (100%).

En el sector de los servicios, también es mayoritario el número de empresas PYME, pero con menor proporción al sector de la industria (un 55%). Está formado por más sub-ramas (48), de las que sólo seis llegan a tener un 90% o más de PYME: Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas (93,7%); transporte marítimo y por vías interiores (100%); Actividades inmobiliarias (97,3%); Actividades veterinarias (96,6%); Otros servicios personales (93,7%); Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico (100%); y Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales (100%).

En relación a la productividad de los sectores, el de la energía es el que presenta mayor VAB por ocupado (198.787,9 €); mientras que el de la industria, es el penúltimo, con 46.874,9 € por ocupado, seguido del sec-

tor agrario. Se debe decir a este respecto que en la industria hay un número de empleados 18 veces mayor al del sector de la energía, siendo también el VAB de esta última 4 veces menor.

Un análisis de las diversas sub-ramas que forman el sector industrial, en el que se asigna un índice de 100 a la productividad del total del sector industrial, los valores van del 59,8 de la actividad en la industria textil y de la confección y cuero y calzado, al 107,4 de la industria química, pasando por el 101,3 de las industrias manufactureras diversas (mueble, joyería, juguete, etc.), el 59,8 de la industria de la madera y del corcho, el 92 de la industria de la alimentación, bebidas y tabaco; y el 173,9 de la industria del caucho y materias plásticas que son las que presentan mayor puntuación sobre la media sectorial. Entre los más altos junto a esta última, está la metalurgia y fabricación de productos metálicos con un 111,3. Le siguen en orden descendente la fabricación de material de transporte con 108,7, la industria química, y otros productos minerales no metálicos con un 106,1.

Un análisis similar para el sector servicios, dando otra vez el valor de 100 a la media sectorial, pone de manifiesto que la dispersión es incluso mayor que en el sector industrial, pues los valores oscilan entre el 12,9 de las actividades de hogares que emplean a personal doméstico, a los 275,1 de la intermediación financiera. Otras ramas significativas como las inmobiliarias y de servicios empresariales; el transporte y comunicaciones; y la hostelería, tienen valores por encima de la media (177,5, 119,4, y 103,7 respectivamente).

España incrementa su densidad empresarial en 2009 en torno a un 4,6% respecto a 2002. Se sitúa en 69,9 empresas por cada 1.000 habitantes en 2009, frente a las 67,2 empresas de 2002. Sin embargo, decrece un -2,5% respecto a 2008. En este sentido, las comunidades que más aminoran su densidad empresarial son la Región de Murcia (-4,6%), Ceuta y Melilla (-4,1%), Illes Balears (-3,4%), y Comunidad Valenciana (-3,1%). Aunque hay que destacar que todas las comunidades autónomas presentan signo negativo en sus tasas.

Pasando ya al punto 4, en él se revisan seis áreas consideradas clave para la mejora de la productividad. En el primer punto, el 4.1, se hace referencia a la iniciativa emprendedora en la sociedad, y es por el que seguiremos.

El primer indicador lo da el *Eurobarómetro de la actividad emprendedora*, que presenta un cambio de tendencia radical desde mediados de 2004, mostrando una fuerte subida en los últimos años en España en la preferencia por el estatus laboral de empleado frente al de autoempleo. Los factores que explican este cambio parecen ser el deseo de tener un salario fijo y de contar con un seguro (Seguridad Social u otro seguro). Le siguen en preferencia, aunque a mucha distancia de estos dos, los factores de la falta de financiación, que también experimenta una fuerte subida; y el ser una decisión (el autoempleo) que pesa demasiado.

La falta de habilidades, es uno de los factores citados con menor peso de los propuestos (siete), aunque parece haber mejorado entre 2004, 2007, y 2009. El de menor peso en 2009 es la falta de oportunidades e ideas de negocio.

El endeudamiento de las familias desde el estallido de la crisis, junto con la subida de los tipos de interés, puede explicar el aumento del deseo de salario fijo, de seguro y la falta de financiación.

En esta cuestión de preferencia por el autoempleo en 2009, España se sitúa a la cola de países de la UE, por debajo de la media de la UE-27; y por detrás de las principales potencias económicas de la Unión (Alemania, Francia, Gran Bretaña e Italia). Por detrás tiene a países ejemplares en los últimos años de crisis por su buen desempeño, como son Dinamarca, Suecia o Bélgica.

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

lución que muestra el *GEM* entre 2001 y 2010 es muy negativa: el indicador de percepción de oportunidades pasa del 48,0% de 2001 al 18,8% de 2010; lo que es un ligero ascenso respecto a 2009 (1,9 puntos), situando aún así a España a la cola de los países analizados.

Otro factor que determina la motivación para emprender es el miedo al fracaso, y España en 2009 ha mejorado ligeramente su posición, dejando la cola de los peor situados en Europa según esta variable, y aunque por encima de la media UE-27.

Las habilidades para emprender, tal y como se ha mencionado antes, han mejorado según el *Eurobarómetro* entre 2004, 2007 y 2009. El informe *GEM*, muestra una mejora de 3 puntos en este aspecto en 2009 con respecto al año anterior, manteniendo la tendencia al alza desde 2004.

El acceso a la financiación ha empeorado en pequeña medida entre 2004 y 2010, según el *Eurobarómetro*, colocando a España en esta categoría en peor posición que la mayoría de los países de la UE-15.

En el punto 4.3 se analiza la dinámica empresarial en España. En 2009, la economía española cuenta con 2.966.303 empresas que mantienen su actividad, de las cuales el 99,87% son PYME. Durante este año, se producen 321.071 altas y un total de 402.340 bajas. Centrando la atención en las PYME, la tasa bruta de entrada alcanza un nivel del 10,8%, situándose la tasa de rotación en el 24,4%, por lo que la tasa bruta de salida se posiciona en el 13,6%. Estos resultados revelan que las PYME muestran gran dinamismo para la renovación empresarial de la economía.

Los datos por sectores presentan notables diferencias respecto a los datos agregados. Así, el sector con mayor movilidad es el de la construcción, cuya tasa de rotación es del 29,4%, 5 puntos superior al total de sectores. Sin embargo, su tasa neta de entrada es negativa (-8,6%), siendo el sector energético el más potente en este sentido, es el único con una tasa neta de entrada positiva (2,4%). De esto se desprende que dispone de una



gran capacidad para atraer nuevas empresas a pesar de su reducido stock de empresas, debido a la percepción de crecientes oportunidades de negocio. Además, es el sector donde el fracaso empresarial es el más bajo (en concreto, las salidas de empresas en él representan el 5,7% del total del mercado, estando el resto de sectores con valores entre el 10%-20%).

En el resto de sectores, su tasa neta de entrada tiene signo negativo en todos ellos, destacando el sector de la construcción con -8,6% (lo que supone cierta mejoría respecto al dato de 2008, -14,8%).

Finalmente, es en las manufacturas donde se localizan las tasas de entrada y de salida más reducidas (5,5% y 11% respectivamente), situación que podría explicarse a partir de la existencia de unas mayores barreras de entrada, que a su vez, actúan como barreras a la salida. Dada la importancia de las manufacturas en la economía española y su función dinamizadora de otras actividades, es conveniente conocer en detalle su posición en función de cuál sea la estrategia competitiva de las empresas que en él operan.

El sector de productos diferenciados y el sector intensivo en I+D son dos de los que registran mayores tasas bruta y neta de entrada, lo que puede indicar que son más interesantes desde el punto de vista de la competitividad internacional y la generación de valor añadido.

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

El punto 4.4 analiza la situación de la I+D y la actividad innovadora empresarial. En este sentido, el esfuerzo en I+D en España se ha incrementado de forma notable en los últimos 5 años, lo que permitió recortar distancias con respecto a la media de la UE. Sin embargo desde 2008 se ha observado una cierta ralentización en el

crecimiento del volumen de gasto. Aún así, en 2002 no se llegaba al 1% de gasto en I+D respecto al PIB, y en 2009 esta cifra ha aumentado hasta casi el 1,4%.

En España, para el periodo 2002-2009, es el sector de la Administración pública el que ha realizado un mayor impulso en I+D+i en términos de crecimiento interanual del gasto. En los tres últimos años se ha producido una cierta desaceleración, aunque por parte de todos los sectores. Esto está relacionado de forma directa con la desaceleración paralela en el PIB y otras inversiones, como la FBCF, desde que empezara la crisis en 2007.

Este comportamiento pro-cíclico de la variable de gasto interno de I+D es especialmente acentuado para la I+D empresarial. Dentro de las empresas, hasta 2009 las grandes empresas experimentaron una mayor ralentización que las PYME, sin embargo en este último periodo las PYME han sufrido una importante caída en esta variable (-14%), demostrando así que son más vulnerables ante un contexto económico negativo que viene ya de tres años atrás.

El número de PYME y de grandes empresas que realizan actividades de I+D ha descendido drásticamente en 2009 (-27% y -9,1% respectivamente).

Durante 2007 y 2008, el volumen de gasto en I+D interno realizado por las PYME superaba al de las grandes empresas. Pero en 2009 éstas últimas han vuelto a aventajar a las PYME, aunque por una pequeña diferencia, 3%.

En el caso del gasto en actividades innovadoras, en 2009 se ha producido un importante descenso para ambos grupos, PYME y grandes empresas (-6,6% y -17,9% respectivamente). Las partidas que tienen mayor representatividad en este caso, son: gasto en I+D interna y de adquisición de maquinaria, equipos y software, siendo su tasa de crecimiento muy ligera respecto a 2008, o incluso negativa para el caso de la segunda partida nombrada. Hay que destacar como positivo en las PYME que, a excepción de la tasa de creci-

miento del gasto interno en I+D, en el resto de partidas las tasas son superiores en las PYME respecto de las grandes empresas.

El análisis por ramas de actividad muestra que es, de manera especial, el grupo de las PYME del sector de la construcción donde el impacto negativo es mayor sobre la actividad innovadora. Le siguen con tasas negativas, no sólo para el caso de las PYME, sino para el total, el sector de los servicios y el sector industrial.

Finalmente, puede existir cierto retardo en el impacto del apoyo público al fomento de la I+D+i empresarial, por tanto, dado el esfuerzo realizado en este sentido en 2009, en condiciones normales (no en el contexto de recesión actual), se espera ver un aumento del crecimiento del gasto interno en I+D empresarial para 2009, incluido el de las grandes empresas.

El punto 4.5 hace referencia a la internacionalización de las empresas. Desde finales de la década de los 90, se ha incrementado la apertura al exterior de la economía española, y pese a que en 2009 el volumen de exportaciones e importaciones cayó de forma significativa, en 2010 ambas variables recuperaron los niveles de años anteriores. Las exportaciones españolas tienen como principal destino países de la UE (cerca del 70%), mientras que los principales sectores exportadores son el de las semi-manufacturas y el de bienes de equipo (ambos con porcentajes superiores al 20%).

Un análisis desagregado a nivel de empresa muestra que el 67,72% de las empresas exportan, y en el caso concreto de las PYME, el porcentaje es algo inferior (el 59,57%). En cuanto a los volúmenes de exportación, hay contraste entre PYME y grandes empresas. El 25,8% de las PYME alcanza los 100.000€ y el 73,9% supera el millón de euros; pero en el caso de las grandes empresas, la mayoría se sitúa en este último intervalo superior al millón de euros (el 98,5%).

Pese a la situación de crisis en la economía, la propensión exportadora de las empresas españolas ha aumentado paulatinamente desde 2007. Y si amplia-

mos la comparación hasta 2008, el incremento ha sido especialmente significativo para las PYME, pasando del 12,8% al 17,5%.

Por sectores, la rama de productos químicos, y la de alimentos y tabaco están en los primeros lugares en cuanto a exportaciones. Y por comunidades autónomas, Cataluña, Comunidad de Madrid, Andalucía, Comunidad Valenciana y País Vasco son las principales, tanto en volumen de exportación como en número de empresas exportadoras.

El último punto, el 4.6, analiza la simplificación administrativa como obstáculo para la creación de nuevas empresas y para la eficiencia de las empresas ya existentes.

El informe *Doing Business 2012* sitúa a España en el lugar 133 de las 183 economías analizadas en el proceso de creación de una nueva empresa, mejorando este ranking en 13 puestos desde 2010. Según este informe, un emprendedor se enfrenta en España a un mayor número de procedimientos que llevan más tiempo y que suponen un mayor coste.

Las conclusiones extraídas en el *Doing Business* señalan que por una parte, que el alto coste procede de cuatro fuentes: notarios, impuestos, tasas del Registro Mercantil y licencias municipales, y por otra, que el plazo tan extenso deriva de dos causas: los pasos relacionados con el Registro Mercantil y las licencias municipales, lo que a su vez ha sido cuestionados desde múltiples partes aduciendo que no reflejan la realidad.

El *GEM 2010* sigue dando un suspenso a España en la valoración media de la posibilidad de que las nuevas empresas puedan realizar todos los trámites en aproximadamente una semana. El esfuerzo por mejorar este aspecto no se ve reflejado, ya que la puntuación sigue una senda decreciente.

La complejidad del procedimiento administrativo es citada en el *Eurobarómetro* sobre actividad emprendedora 2009 como segundo obstáculo de los cuatro

propuestos para la creación de una nueva empresa, tanto en España como en la UE, y también en Estados Unidos. En todas las economías el mayor obstáculo es la falta de financiación.

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

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

Según el *GEM 2010*, la valoración media de los trámites y la burocracia a la hora de emprender no alcanza el aprobado, y viene deteriorándose desde 2004.

Este mismo informe, en relación a la duración del proceso para constituir una empresa, considera que en España aún no es posible decir que en el plazo aproximado de una semana se pueden superar todos los trámites administrativos y legales requeridos para ello. Sin embargo, tanto a nivel comunitario como gubernamental, se han puesto en marcha diversas iniciativas para reducir y facilitar este proceso. Ejemplos de ello son las ventanillas únicas accesibles a distancia, los Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT), o el Documento Único Electrónico (DUE), que es una

herramienta que combina múltiples procesos administrativos en un único procedimiento.

El Real Decreto-ley 13/2010 en el que se establecen parte de estos procedimientos, hay que señalar que en lo relativo a la constitución de sociedades limitadas mediante tramitación telemática, se permite la creación de la sociedad en un plazo de entre cuatro y dos días, en función de su capital social y utilizando los estatutos tipo aprobados por el Ministerio de Justicia. En estas medidas se contempla también una sustancial rebaja de aranceles notariales y registrales.

En cuanto a la cargas administrativas en el ejercicio de la actividad, según la Ficha Informativa sobre SBA de la CE de 2010-2011, España se sitúa en mejores condiciones respecto a la media de la UE-27 en lo referente a: pago de capital mínimo como porcentaje de impuestos per cápita; menor tiempo necesario para transferir propiedad; menor número de pagos de impuestos al año; plazo necesario para pagar los principales impuestos; menor coste en el cumplimiento de los contratos (medido como porcentaje de la reclamación); y mayor disponibilidad total en línea de los 8 servicios básicos para las empresas.

Con este punto, se finaliza el contenido del presente informe. Decir nuevamente para concluir, que los diversos indicadores y valores económicos analizados en este informe, tal y como se dijo al principio del mismo, deben ser considerados dentro del marco excepcional que representa la actual crisis, y por ello, son datos que responden a una situación coyuntural muy concreta además de a las características de la estructura propia de una economía.



**GOBIERNO  
DE ESPAÑA**

**MINISTERIO  
DE INDUSTRIA, ENERGÍA  
Y TURISMO**

SUBSECRETARÍA  
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

SUBDIRECCIÓN GENERAL  
DE DESARROLLO NORMATIVO,  
INFORMES Y PUBLICACIONES  
**CENTRO DE PUBLICACIONES**

Panama, 1. 28071 Madrid  
Tels.: 91.349 51 29 / 4968 / 4000  
Fax.: 91.349 44 85  
[www.minetur.es](http://www.minetur.es)