COLECCIÓN PANORAMA PYME 18

Informe sobre la PYME 2013

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

COLECCIÓN PANORAMA PYME

Informe sobre la PYME 2013

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

© Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa
www.ipyme.org

Edición: septiembre de 2014

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

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

D.L.: M-25529-2014
NIPO: 070-14-033-7
NIPO EN LÍNEA: 070-14-034-2
Composición y maquetación: Gráficas Nitral
Impresión: CP
ECPMINETUR: 1ª Ed. 30/09/14
AUAEVF: 0,00€

COLECCIÓN PANORAMA PYME

Informe sobre la PYME 2013

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

Contenidos

1. Introducción 7

2. Panorama económico de la PYME 9

2.1. Contexto económico general 10

2.2. Evolución de la situación financiera y crediticia en España 12

2.2.1. Crédito 13
2.2.2. Morosidad 17
2.2.3. Coste de la financiación 18

2.3. Costes laborales y de materias primas 21

3. Visión general de la PYME española 25

3.1. Datos generales 26

3.1.1. Empresas 26
3.1.2. Empleo 31
3.1.3. Productividad 34

3.2. Estructura espacial 36

3.2.1. Empresas 36
3.2.2. Empleo 42
3.2.3. Productividad 44

3.3. Estructura sectorial 46

3.3.1. Empresas 46
3.3.2. Empleo 49
3.3.3. Productividad 52

3.4. Densidad empresarial 55

4. Áreas clave para el impulso 59

4.1 Simplificación administrativa 60

4.1.1. Trámites para la creación de nuevas empresas 62
4.1.2. Cargas administrativas en el ejercicio de la actividad 67
4.1.3. Constitución telemática de empresas 69

18

4.2 Iniciativa emprendedora **72**

4.2.1. Motivación y oportunidad para emprender **72**
4.2.2. Habilidades para emprender **75**
4.2.3. La financiación para motivar la iniciativa emprendedora **75**

4.3. Entrada y salida de la PYME en la economía española **77**

4.3.1 Entradas y salidas de empresas **77**
4.3.2 Demografía industrial y de la PYME en España **78**

4.4. La I+D+i en las empresas españolas **88**

4.4.1. El gasto en I+D empresarial **92**
4.4.2. La actividad innovadora empresarial **95**
4.4.3. Consideraciones respecto a la metodología de las operaciones estadísticas **98**

4.5. La actividad internacional de las PYME españolas **100**

4.5.1. Internacionalización **100**
4.5.2. Evolución del comercio internacional en el conjunto de España **102**
4.5.3. Empresas exportadoras españolas **105**

1

Introducción

El objetivo de este informe es analizar la realidad actual de la actividad empresarial en España, prestando especial atención al comportamiento de las pequeñas y medianas empresas (PYME).

Aunque el estudio se publica en 2014, 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 aun 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).

El desarrollo y la competitividad de un país, y en definitiva su economía depende en gran medida del desarrollo de su tejido empresarial. En el caso de España, este tejido está constituido fundamentalmente por PYME, que representan la principal fuente de desarrollo económico y de creación de empleo.

Según estimaciones de la UE, en España la proporción de PYME sobre el total de empresas es muy similar al de la media Europea. Sin embargo, las PYME españolas generan una aportación al empleo empresarial (PYME+grandes empresas) de cerca de siete puntos por encima a la media del conjunto de la Unión Europea (tabla 1.1).

Tabla 1.1. Las PYME en España y en Europa, 2012

	Empresas (%)	Trabajadores (%)	Empleo medio en PYME
UE-27	99,8	66,4	4,3
España	99,9	74,9	3,6

Fuente: Estimaciones de la Comisión Europea–Small Business Act for Europe (SBA)

El empleo medio generado por las PYME (trabajadores/empresas) en España es inferior al de la UE, aun cuando en el tejido empresarial español existe predominio de empresas de pequeño tamaño. Esta característica que las hace particularmente frágiles y vulnerables ante los cambios y turbulencias que se producen en los mercados, y lo que ha hecho que España sea una de las economías desarrolladas más castigadas por la crisis.

La característica diferencial de la población empresarial española es la mayor contribución al empleo del estrato de microempresas frente a la media de la UE (39,8% en España frente al 28,9% de media de la UE-27, tabla 1.2). El empleo generado por las pequeñas y medianas empresas está más equiparado a la media de empleo en la UE para dichos estratos.

Tabla 1.2. Distribución del empleo empresarial, 2012 (%)

País	Micro (0 a 9)	Pequeña (10-49)	Mediana (50-249)	PYME (0-249)	Grande (más de 250)	Total
España	39,8	21,2	13,9	74,9	21,4	100
EU-27	28,9	20,2	17,3	66,4	33,6	100

Fuente: Estimaciones de la Comisión Europea–Small Business Act for Europe (SBA)

2

Panorama económico de la PYME

2.1

Contexto económico general

Durante 2013 la recuperación de las economías más avanzadas ha entrado en un proceso de consolidación gradual, sin embargo las economías de mercado emergentes han comenzado a mostrar signos de desaceleración. Esta confluencia, según el Fondo Monetario Internacional (FMI), está generando tensión, y las economías emergentes se enfrentan al doble reto de la desaceleración del crecimiento y el endurecimiento de las condiciones financieras mundiales.

La economía estadounidense sigue siendo el centro de los acontecimientos. Aunque su crecimiento se ha visto obstaculizado por una consolidación fiscal excesiva y por la existencia de factores políticos que han generado incertidumbre en torno a la naturaleza y la magnitud del ajuste fiscal, se ha mantenido una demanda privada sólida, a pesar de la demanda del sector público empujando en la dirección opuesta.

Los recortes automáticos de gasto, el llamado "secuestro" del gasto, representan una manera cuestionable de llevar a cabo la consolidación. Además, los conflictos en torno al aumento del tope de la deuda podrían conducir a un nuevo episodio de incertidumbre desestabilizante y a una contracción del crecimiento.

Por otra parte, la inyección de liquidez[1] llevada a cabo por la Reserva Federal (FED), está siendo objeto de atención de numerosos análisis económicos en los que se hace referencia al "tapering[2]", es decir cómo y cuándo se va a producir la retirada de estímulos sobre la economía de Estados Unidos.

Por su parte, China ha visto como su propio gobierno situaba el objetivo de crecimiento en 7,5% para 2013, lejos de los crecimientos en torno al 10% que había llegado a alcanzar en años anteriores.

La recuperación de la economía en Japón ha estado impulsada por la "Abeconomía"[3], pero para sustentarla habrá que superar dos grandes retos. El primero, reflejado en el debate sobre el aumento del impuesto sobre el consumo, es fijar el ritmo adecuado de la consolidación fiscal: si esta es demasiado lenta, pon-

[1] La FED comenzó a inyectar dinero a la economía EEUU a través de paquetes, conocidos como QE, que consisten en la compra de instrumentos financieros –principalmente bonos del tesoro- con dinero nuevo.

[2] Después de tres paquetes y cinco años de estímulo monetario, Ben Bernanke, entonces presidente de la FED, anunció en diciembre del 2013 que comenzará a reducir el ritmo de inserción de dinero a la economía . Dicha reducción dio inicio al proceso conocido como 'tapering', que terminará una vez las compras se reduzcan a cero.

[3] Programa de políticas monetarias, fiscales y estructurales del primer ministro japonés Shinzo Abe.

drá en peligro la credibilidad, y si es demasiado rápida, no habrá crecimiento. El segundo es implementar un conjunto creíble de reformas estructurales para transformar lo que hoy es una recuperación cíclica en un crecimiento sostenido.

La economía europea muestra algunos indicios de recuperación. Sin embargo, los países periféricos del sur siguen experimentando dificultades. La mayor parte de las economías, con la excepción de Alemania, se mantuvieron en recesión durante buena parte del año. El avance en las mejoras de la competitividad y en la promoción de las exportaciones no es todavía suficiente como para compensar una demanda interna deprimida. A más largo plazo, al igual que en el caso de Japón, se necesitan reformas estructurales para reactivar las reducidas tasas de crecimiento que aquejan a la región. En la zona euro se prolonga el proceso de mejoría de las condiciones en los mercados financieros y los indicadores de tensión siguen reduciéndose, aunque persiste un elevado grado de fragmentación financiera.

Según el FMI, las principales economías tienen la tarea de adoptar urgentemente políticas para mejorar sus perspectivas; en caso contrario, la economía mundial podría entrar en una trayectoria de crecimiento moderado a mediano plazo. Estados Unidos y Japón deberán formular y llevar a la práctica planes sólidos con medidas concretas de ajuste fiscal a mediano plazo y de reforma de las prestaciones. Por su lado, la zona del euro tiene que crear una unión monetaria más robusta y sanear sus sistemas financieros. China debe estimular de forma permanente el gasto de consumo privado para lograr un reequilibrio en que el crecimiento de la demanda dependa menos de las exportaciones y la inversión. Por último, muchas economías de mercados emergentes requieren una nueva ronda de reformas estructurales.

2.2

Evolución de la situación financiera y crediticia en España

2013 ha sido escenario de una progresiva relajación de las tensiones financieras que han venido afectando a la economía española desde el comienzo de la crisis. La prueba más evidente de este proceso ha sido la reducción de las primas de riesgo tanto de los valores emitidos por las sociedades financieras y no financieras como de la rentabilidad de la deuda soberana, que se sitúa por debajo del 3,1 % a finales de abril de 2014, disminuyendo considerablemente su diferencial frente a la referencia alemana.

En cuanto al sector bancario, en enero de 2014 concluyó con éxito el programa de asistencia financiera firmado entre las autoridades españolas y europeas. El refuerzo tanto de la solvencia y liquidez de las entidades, y la regulación y supervisión del sector, son consecuencia de las medidas adoptadas en dicho programa.

Por otra parte, la actividad del sector bancario en los últimos meses se ha desarrollado en un contexto de incipiente recuperación de la economía y de mejora de las condiciones financieras, no obstante, se mantienen ciertas incertidumbres y un elevado grado de fragmentación financiera que hace que los costes de financiación continúen siendo relativamente elevados.

En este apartado es también importante mencionar el impacto en el crédito bancario del cambio regulatorio sobre la nueva definición de PYME y las modificaciones sobre los requerimientos de capital asociados a este tipo de financiación.

Entre el grupo de medidas diseñadas para facilitar la financiación de pequeñas y medianas empresas en España, la Ley 14/2013, de 27 de septiembre de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización, incluye un nuevo régimen para los requisitos de recursos propios de las entidades financieras en las exposiciones a riesgo de crédito de PYME. Asimismo, se reducen los requerimientos de capital para los créditos, nuevos y existentes.

El banco de España ha modificado la definición de PYME utilizada en la normativa sobre requisitos mínimos de capital, para adaptarla a la vigente en la Comisión Europea, con el fin de ampliar el número de empresas consideradas como tales. Como consecuencia, los préstamos a empresas que pasan a ser PYME con la nueva definición registran una reducción de los requerimientos de capital asociados.

Por último, en materia de refinanciaciones, el pasado 7 de marzo se aprobó el Real Decreto-ley 4/2014, que ha modificado la Ley concursal para facilitar que puedan llevarse a cabo procesos de reestructuración empresarial al margen del concurso, con el objetivo de impulsar así el proceso de desapalancamiento de la parte del tejido empresarial español que está sujeta a una elevada presión financiera pero que todavía es viable.

En los siguientes apartados se analizarán los aspectos más relevantes relativos a la evolución de la situación

financiera de las PYME: crédito, morosidad, y coste de la financiación.

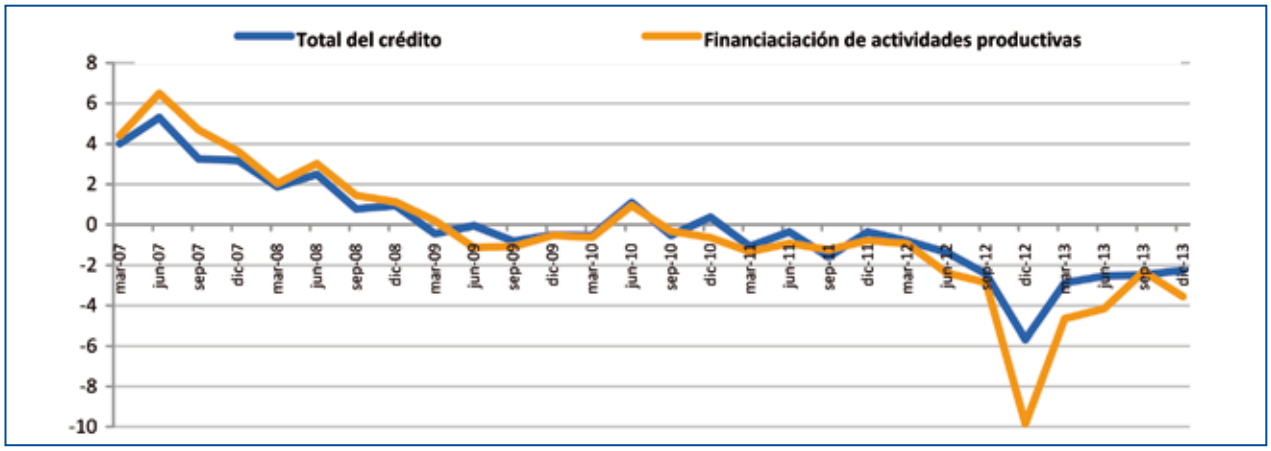
2.2.1. Crédito

El crédito bancario constituye la principal fuente de financiación para las PYME, especialmente para las de menor dimensión. Sin embargo, desde mediados de 2009 los préstamos concedidos a las empresas vienen mostrando una fuerte contracción, debida a la necesidad de rectificar el excesivo endeudamiento de las empresas.

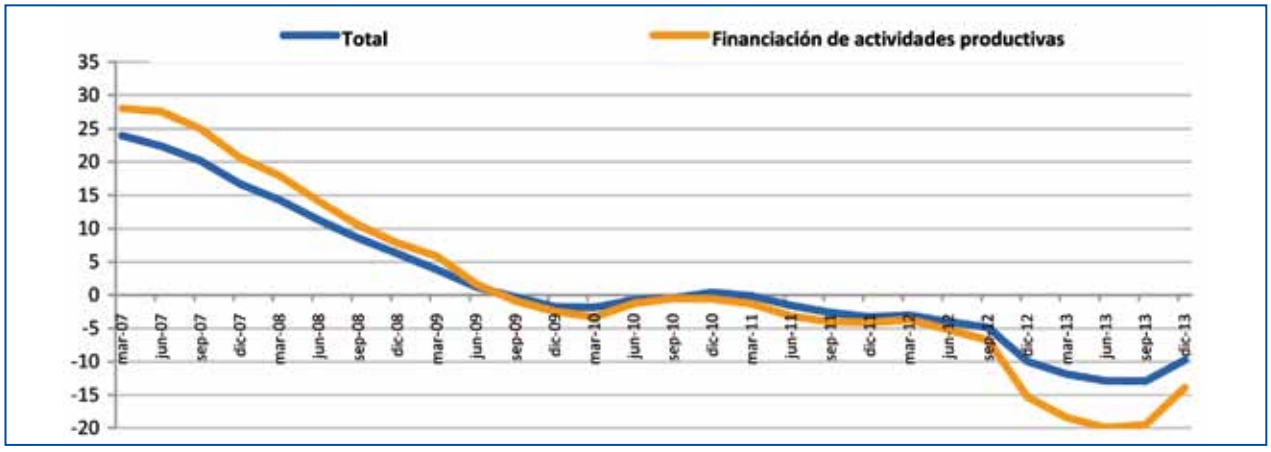
Según los análisis del Banco de España sobre la evolución más reciente, se observa una moderación del ritmo de caída, rompiéndose la trayectoria de aceleración de la caída que se venía produciendo desde principios de 2011. Este descenso del crédito, que afecta tanto a las familias como a las empresas, está influido por la situación económica, todavía débil a pesar de las muestras de crecimiento, el necesario desapalanca-

Gráfico 2.2.1. Evolución del crédito dispuesto para financiar las actividades productivas, y total del crédito dispuesto

Crecimiento trimestral (%)



Crecimiento anual (%)



Fuente: Banco de España

miento de las empresas y la elevada fragmentación en el área del euro.

El crédito a empresas no financieras descendió en diciembre de 2013 un 13,9% en tasa interanual, frenándose así la caída observada en los trimestres anteriores (-19,96% en junio y del -19,53% en septiembre).

En el gráfico 2.2.1 se aprecia la evolución restrictiva del crédito concedido por las entidades de crédito en los últimos seis años.

El gráfico 2.2.2 muestra las fluctuaciones trimestrales del volumen de crédito total y del concedido para financiar las actividades productivas, desde el primer trimestre de 2009 hasta el último trimestre de 2013. En este periodo el nuevo crédito dispuesto para financiar actividades productivas se ha reducido en más del 32%.

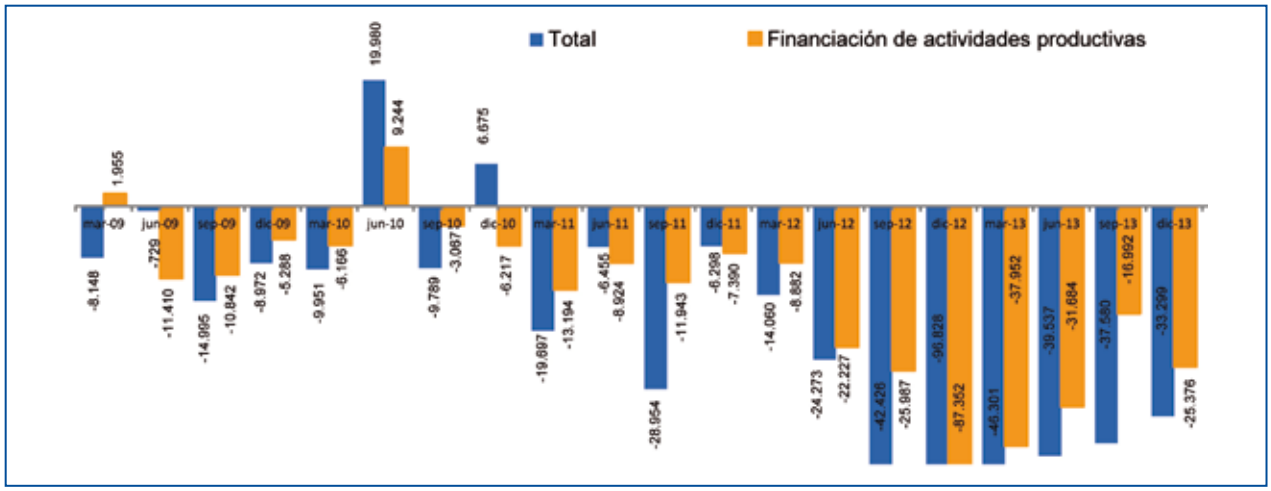
El estudio de la evolución del crédito en función del sector de destino en este periodo ofrece una interesante perspectiva del comportamiento del mismo. En el primer trimestre de 2009 continua el descenso, iniciado en el trimestre anterior, del nuevo crédito concedido al sector de la construcción. A partir del segundo trimestre comienza el descenso del crédito concedido al resto de los sectores. En el sector promotor se inicia la variación negativa a partir del segundo trimestre de 2009.

A lo largo de 2013, el comportamiento del crédito a empresas no financieras ha sido a la baja en todos los sectores, aunque con una tendencia a la moderación de su caída en los últimos meses del año.

Destaca el repunte del nuevo crédito concedido al sector de la construcción durante los dos primeros trimestres, volviendo a caer en el último, aunque de forma más moderada. El sector promotor, que en el último trimestre de 2012 presentaba el mayor valor negativo, muestra una rápida recuperación durante 2013, para volver a caer en el último trimestre. El resto de los sectores también finalizaron el año con valores negativos, sin embargo, destaca la variación en el sector servicios, que mejora notablemente con respecto a las cifras negativas que venía presentado desde junio de 2012.

Por lo que respecta a los distintos tipos de financiación ofrecidos por las entidades financieras, tanto el crédito

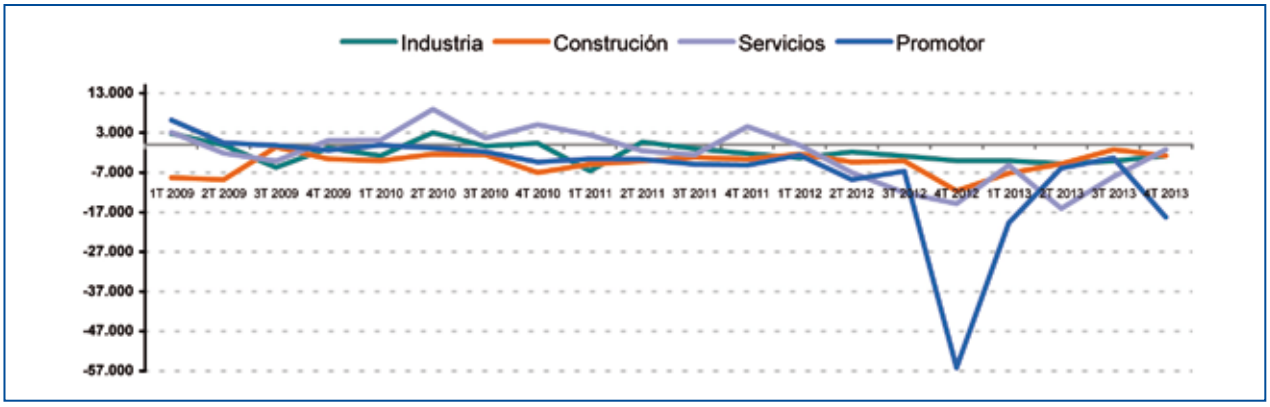
Gráfico 2.2.2. Variación trimestral del crédito (millones de euros)



Fuente: Banco de España

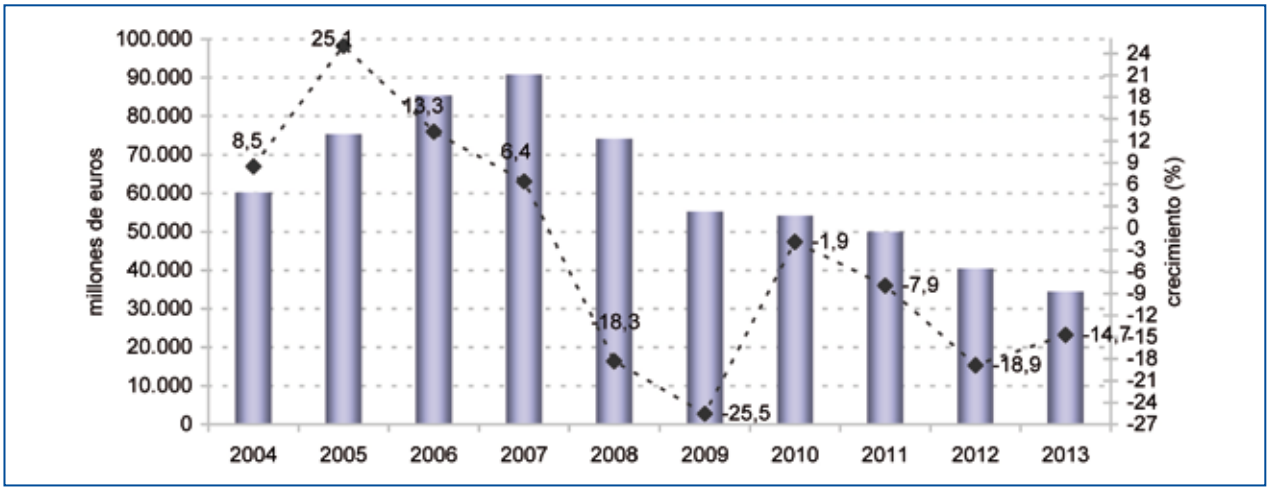
Gráfico 2.2.3. Variación trimestral del crédito para financiar actividades productivas

Miles de euros



Fuente: Banco de España

Gráfico 2.2.4. Crédito comercial

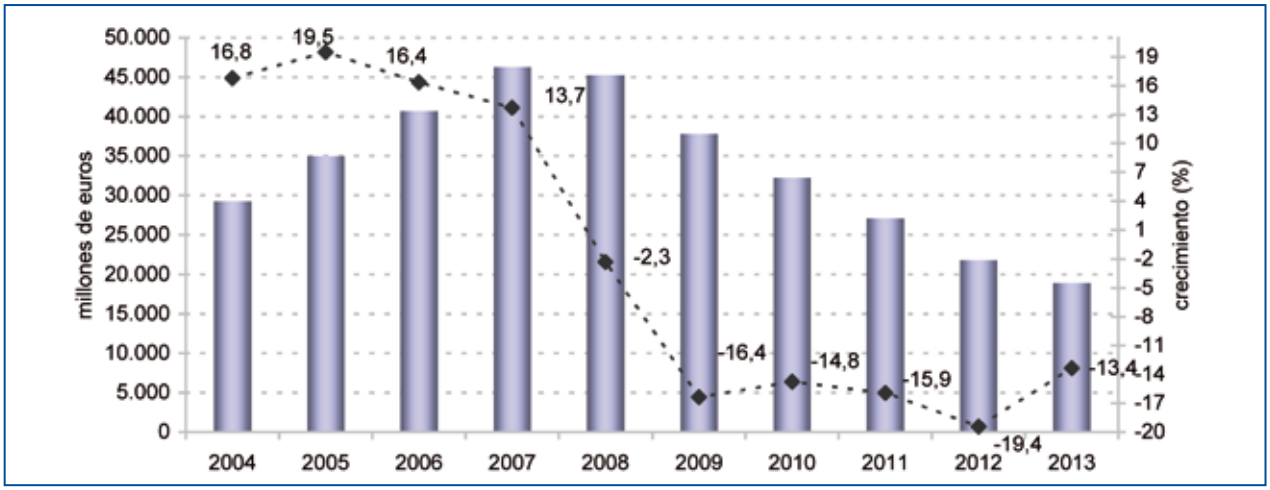


Fuente: Banco de España

comercial como el arrendamiento financiero o las deudas a plazo muestran una clara tendencia descendente durante los últimos cuatro años.

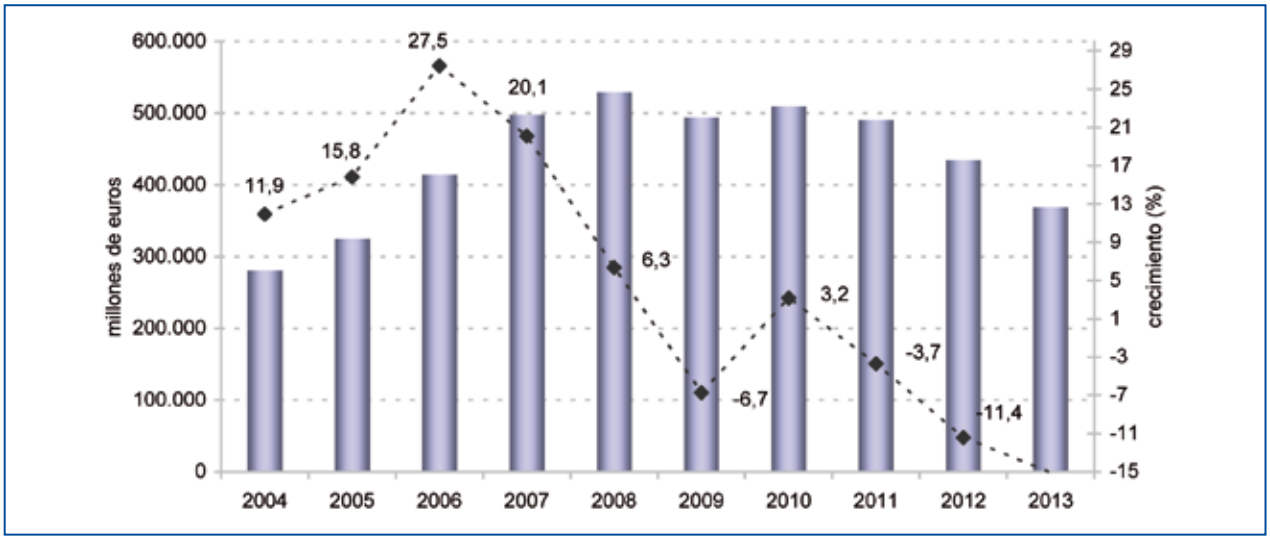
En el caso del crédito comercial, la caída es mucho más acusada en el 2009 con un descenso de más de un 25% en tasas interanuales, contrastando con los crecimientos mantenidos hasta el año 2007 (el máximo se alcanzó en 2005 con una tasa superior al 25%). Después de esta drástica caída, que situaba la 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 se produce una ligera mejoría (-1,9% frente al -25,5% de 2009). Sin embargo, a partir de 2011 vuelve a acusar un mayores descensos, con una variación de -18,9%, en 2012, y

Gráfico 2.2.5. Arrendamiento financiero



Fuente: Banco de España

Gráfico 2.2.6. Deudores a plazo



Fuente: Banco de España

del -14,7% en 2013, siendo la cantidad concedida este último ejercicio de 34.570 millones de euros, un 62% menos del crédito comercial concedido en 2007.

En el arrendamiento financiero, las variaciones negativas a partir de diciembre de 2008, que comienzan siendo menos acentuadas que en el crédito comercial, con un -2,3%, pasan en 2009 a una tasa del -16,4% y en 2012 al -19,4%. En 2013 la tasa de variación mejora hasta llegar a un -13,4%. La cantidad concedida este año asciende a 18.925 millones de euros, un 41% de los 46.293 millones de euros de 2007.

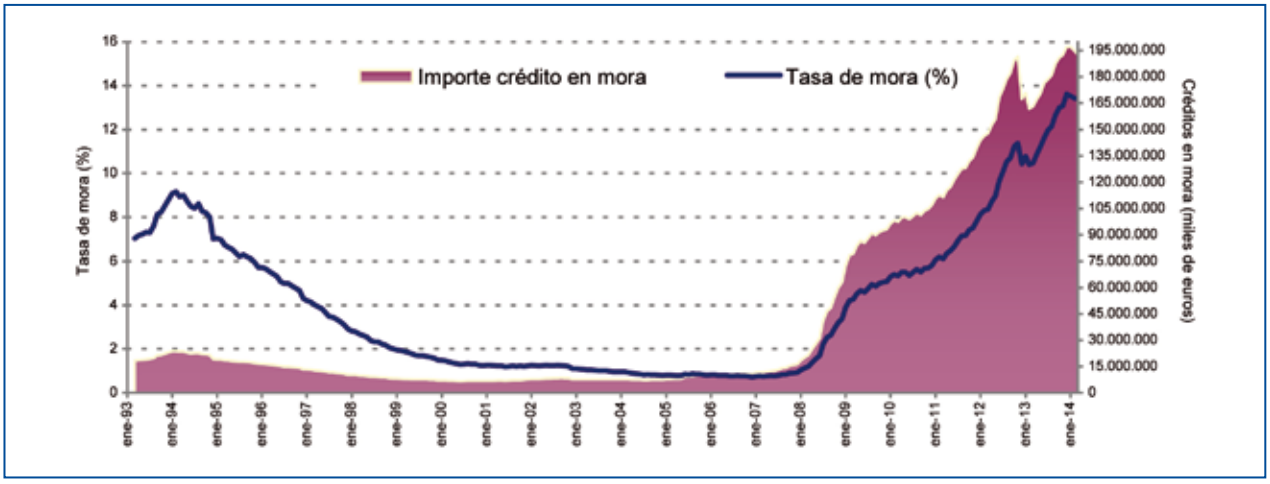
Por último, en lo relativo a las deudas a plazo, que eran el producto de crédito que mejor aguantaba el descenso, a partir de 2009 empieza a mostrar tasas de variación negativas, un -6,7% interanual, situándose con valores absolutos similares a los de 2007 (493.837 millones de euros). En 2013, se mantiene por tercer año consecutivo un incremento en los valores negativos, con una variación interanual del -15,1% (368.969 millones de euros).

2.2.2. Morosidad

Los activos dudosos totales a nivel consolidado continuaron creciendo durante 2013. La tasa de variación interanual alcanzó en diciembre el 14,1 %.

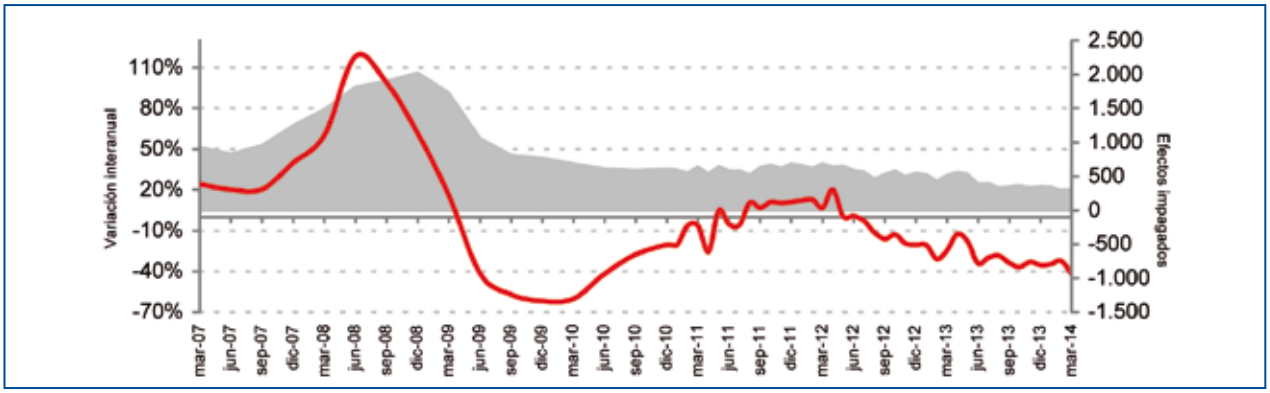
En relación a los efectos de comercio impagados, desde diciembre de 2008 en el que alcanzaron su máximo al superar los 2.000 millones de euros, se ha produci-

Gráfico 2.2.7. Morosidad



Fuente: Banco de España

Gráfico 2.2.8. Efectos de comercio 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 impagados.

do un descenso continuado hasta febrero de 2014 que alcanza el mínimo con 291,83 millones de euros. Tras un periodo de once meses entre 20011 y 2012, con crecimientos que oscilan entre el 10% y el 20%, a partir de julio de 2012 vuelven a presentan tasa de variación interanuales negativas, llegando en el mes de marzo de 2014 a una tasa de más del -41% (ver gráfico 2.2.8).

2.2.3. Coste de la financiación

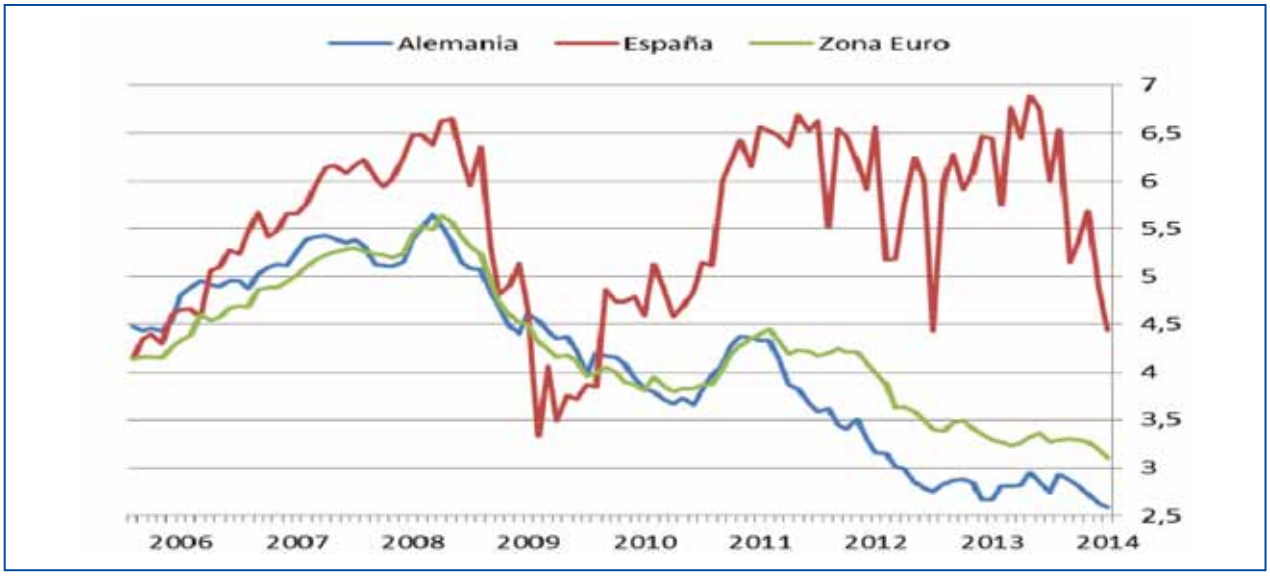
La fragmentación de los mercados financieros del área euro está haciendo que las empresas españolas afronten unos costes financieros más elevados que los que, en principio, corresponderían al tono actual de la política monetaria única. Además, los efectos más restrictivos tienden a concentrarse sobre las pequeñas y medianas empresas

Sin embargo, se aprecia como la mejora de la liquidez disponible en los mercados y las inyecciones monetarias activadas por el Banco Central Europeo (BCE) han empezado, aunque de forma lenta, a hacer efecto en el acceso al crédito de las empresas, sobre todo de las PYME. En efecto, si se toma como referencia para PYME el tipo de interés medio para préstamos de hasta un millón de euros a más de cinco años, se puede afirmar que el tipo de interés soportado por PYME está mostrando una tendencia a la baja iniciada a partir de octubre de 2013, periodo en el que se alcanzaba el máximo del 6,9%.

Aunque esta mejora acorta las diferencias con lo que pagan las PYME del resto de la zona euro y de las alemanas, continua existiendo una apreciable diferencia, como se refleja en el gráfico 2.2.9. En este sentido, las PYME españolas han llegado a soportar diferenciales superiores a 400 puntos básicos con respecto a las PYME alemanas.

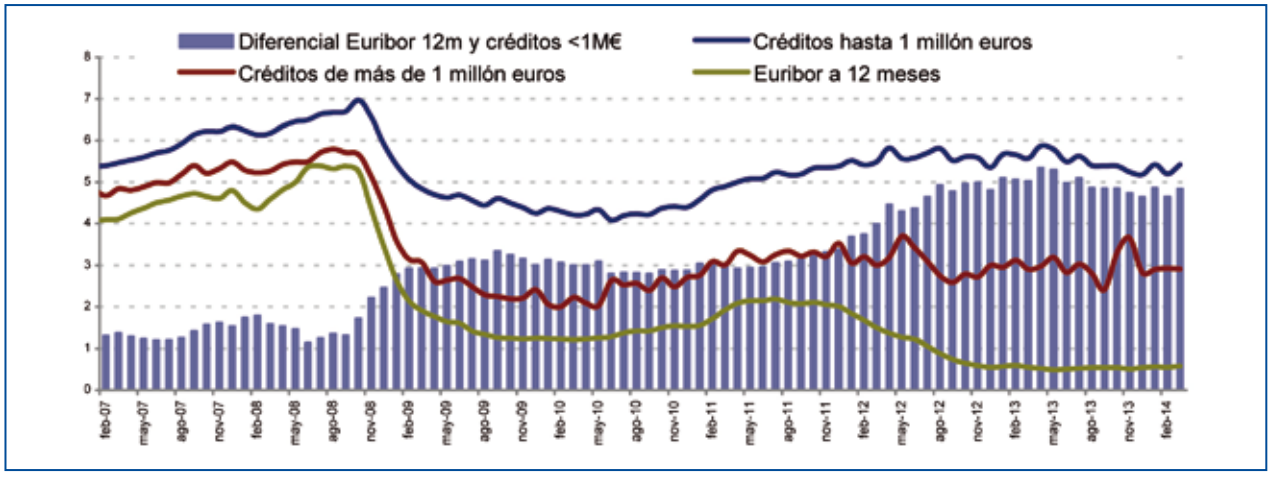
El coste de la financiación también puede observarse en el gráfico 2.2.10, donde el Euribor, después de alcanzar en el segundo semestre de 2008 cifras superiores al 5%, comienza a bajar, presentando el mínimo en mayo de 2013 con un 0,48%. En el caso de las empresas, se ha ampliado la divergencia entre el coste de

Gráfico 2.2.9. Interés de los préstamos a PYME de hasta un millón de euros



Fuente: Banco de España

Gráfico 2.2.10. Tipos de interés (TAE) de nuevas operaciones para las sociedades no financieras



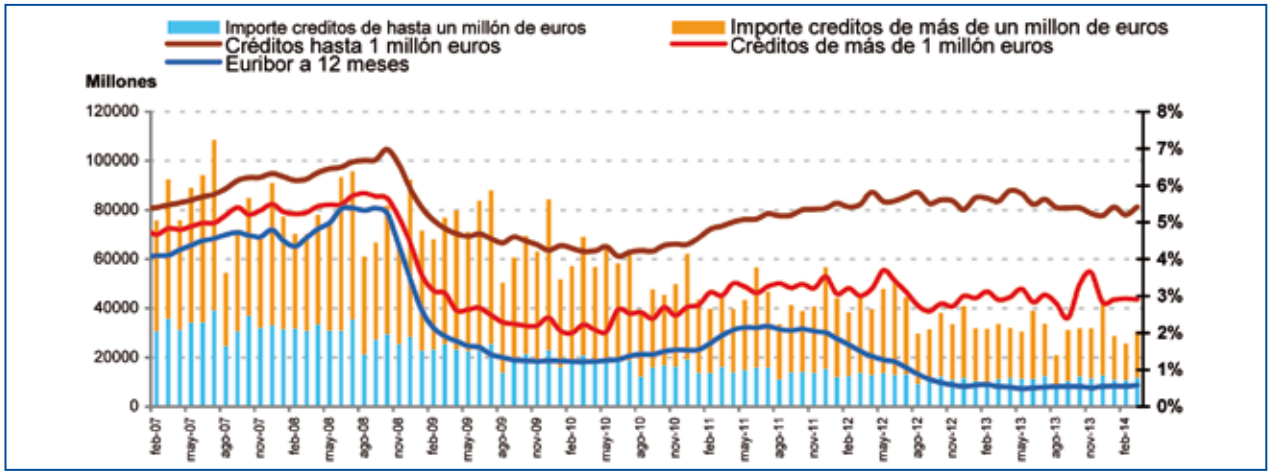
Fuente: Banco de España

los préstamos de menor importe (menos de 1.000.000 euros, utilizados con mayor probabilidad por las PYME) y el de los de mayor cuantía (más de un millón de euros), que en septiembre de 2013 llegaba a los 3 puntos porcentuales.

Se aprecia una tendencia creciente en el diferencial entre el Euribor a un año y el tipo de interés para créditos inferiores al millón de euros, llegando en abril y mayo de 2013 a superar el 5,3%.

En el gráfico 2.2.11 en el que se muestra la evolución de los créditos, desde enero de 2007 a marzo de 2014, se observa como a pesar de que los bancos e instituciones financieras pueden conceder crédito a un coste menor, gracias a la bajada de tipos del BCE a partir de

Gráfico 2.2.11. Evolución del importe de los préstamos y créditos, y de los tipos de interés (TAE) de nuevas operaciones para las sociedades no financieras



Fuente: Banco de España

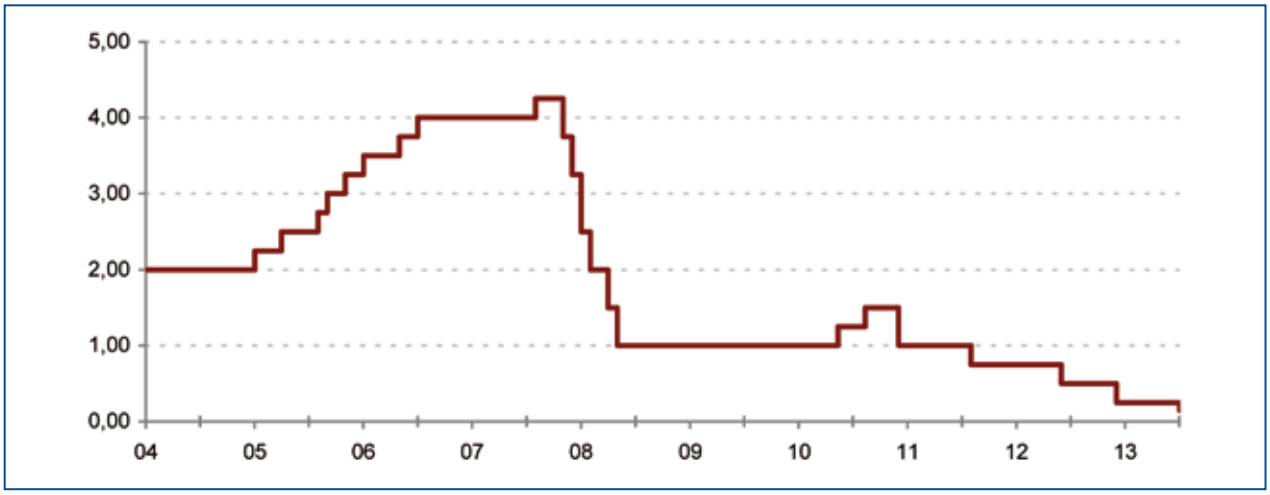
finales del 2010, en realidad el volumen de crédito concedido se ha reducido, en términos generales, hasta un tercio del concedido durante el periodo 2007-2009.

Según el informe de estabilidad financiera del Banco de España, los cambios regulatorios implantados desde el tercer trimestre de 2013 habrían tenido un impacto diferencial favorable en la evolución relativa del crédito a PYME frente a grandes empresas.

Como consecuencia, los préstamos a empresas que pasan a ser PYME con la nueva definición registran una reducción de los requerimientos de capital asociados. Esto se debe a que ahora se clasifican en la categoría regulatoria de exposiciones frente a minoristas, cuya ponderación en el cálculo de los activos ponderados por riesgo es menor (por ejemplo, en el caso del método estándar, supone pasar de una ponderación del 100 % a otra del 75 %).

Por otra parte, la bajada de tipos de interés realizada por el Banco Central Europeo (Gráfico 2.2.12.) en estos últimos años es una medida económica para afrontar la crisis, con el objetivo final de reactivar la demanda y el sistema productivo. En este sentido, en junio de 2014 el BCE baja de nuevo los tipos de interés situándolos en el 0,15%. Esta medida ha ido acompañada de una inyección de liquidez de 400.000 millones de euros, con la que se pretende que esta vez vaya dirigida directamente a la concesión de crédito a PYME y familias. Se trata del nivel más bajo de los tipos desde que nació el euro hace más de 12 años.

Gráfico 2.2.12. Evolución de los tipos de interés en la zona euro (%)



Fuente: Banco de España

2.3

Costes laborales y de materias primas

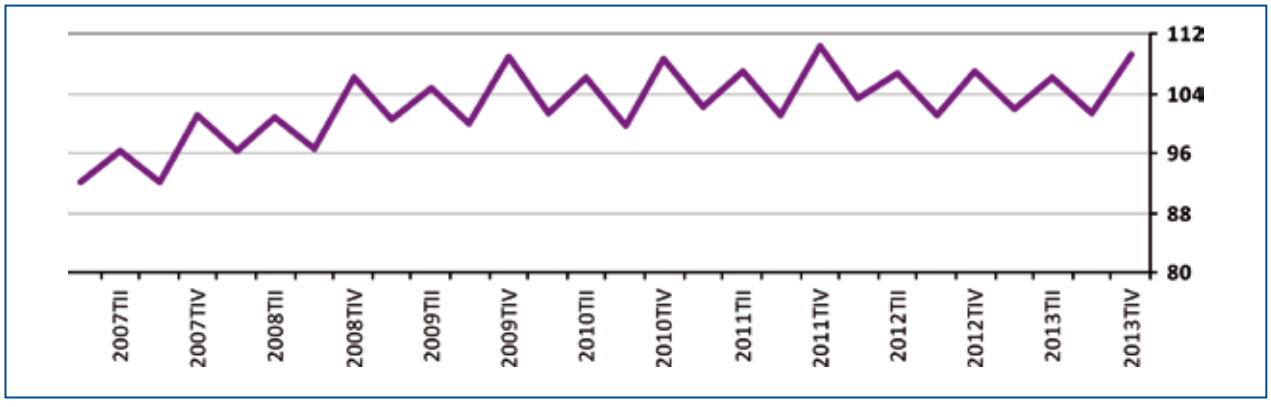
En el cuarto trimestre de 2013 el coste laboral de las empresas alcanza los 2.652,44 euros, lo que supone un incremento del 2,1% respecto al mismo periodo de 2012. Este indicador está compuesto por los costes salariales y los extrasalariales como son, entre otros, las cotizaciones e indemnizaciones por despido.

De este coste mensual, 1.995,68 euros corresponden a salarios y 574,44 a cotizaciones obligatorias a la Seguridad Social. El resto corresponde a indemnizaciones y, prestaciones sociales. Sin embargo, el principal responsable del crecimiento del coste total es su componente salarial.

El coste laboral por hora crece un 1,8%. Este incremento, inferior al del coste por trabajador, se debe al aumento del 0,3% en el número de horas efectivas de trabajo.

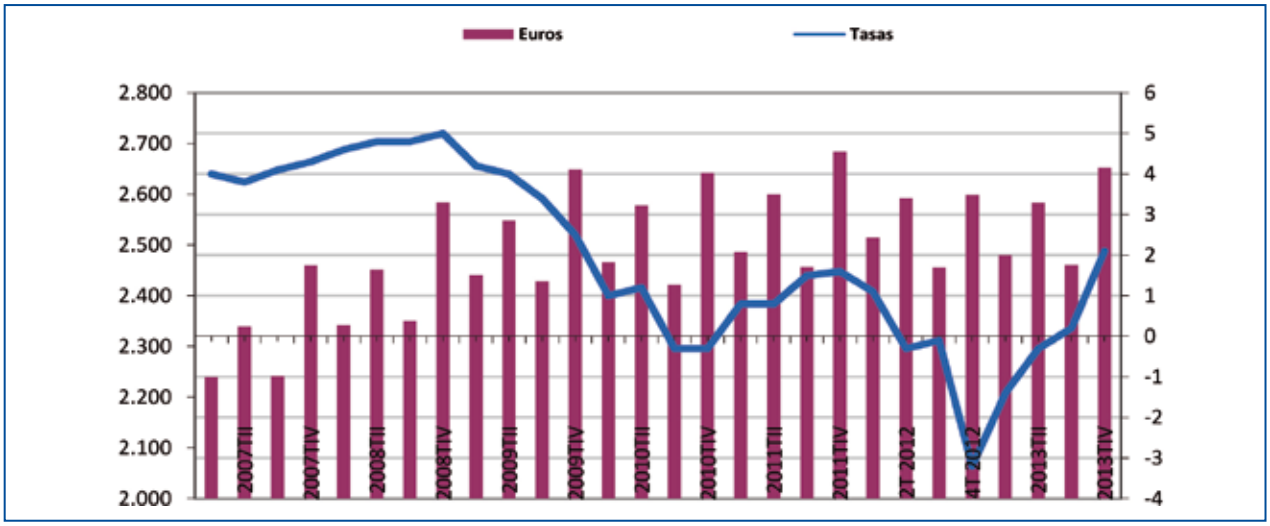
De acuerdo con las estimaciones realizadas por la oficina de estadística europea (Eurostat), el coste de la hora trabajada en la EU-28, en 2013 es 23,7 euros, lo que representa un aumento interanual del 1,3%, mientras que el coste medio por hora calculado por esta misma fuente para España, es de 21,1 euros, un 0,5% más que en 2012.

Gráfico 2.3.1. Índice de la evolución de los costes laborales



Fuente: INE. Índice Base 2008

Gráfico 2.3.2. Variación trimestral de los costes laborales

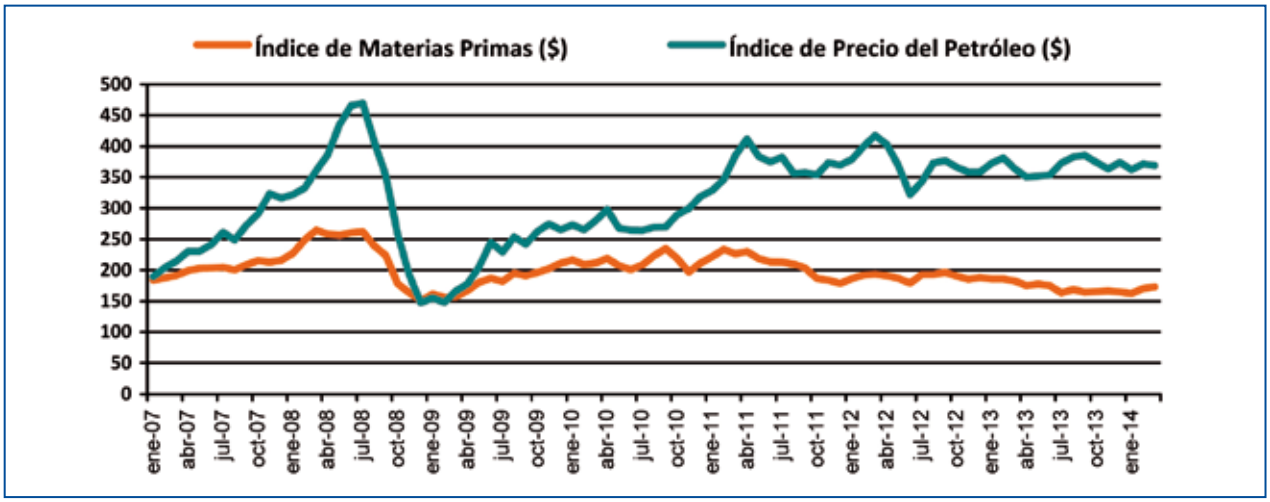


Fuente: INE. Índice Base 2008

Desglosando por sectores, en la UE-28 los costes laborales que más aumentan son los de la hora trabajada en la industria (1,6%). En la construcción se mantienen constantes, y en los servicios el crecimiento es de un 0,8%. En España, el coste de hora trabajada que más creció en 2013 fue el del sector de la industria, con un incremento del 1,3%, le siguen el sector servicios (0,3%) y la construcción (0,1%).

Según la Encuesta Trimestral de coste laboral del INE, el sector servicios, es sin embargo, el que presenta un mayor crecimiento del coste laboral total.

Gráfico 2.3.3. Evolución del precio de las materias primas



Fuente: INE. Índice Base 2008

Otro aspecto importante del contexto económico es la evolución de los precios de las materias primas, ya que es un factor determinante en la evolución de la demanda y de la producción. En el gráfico 2.3.2 observamos que actualmente el precio del petróleo es más del doble que en 2009, mientras que las materias primas se han mantenido relativamente estables, en gran medida como resultado de una menor demanda de las economías emergentes.

El precio del petróleo, que sube especialmente en el primer trimestre del 2011 como consecuencia de la inestabilidad política en los países árabes, principales proveedores mundiales de este combustible, presenta después una tendencia a la baja durante el primer semestre de 2011, y retoma un nuevo periodo de ascenso que se mantiene en 2012. Durante 2013 la bajada del precio del barril de crudo se atribuye a la reducción de las tensiones en Oriente Medio y a una mayor oferta en el mercado mundial de crudo. Sin embargo, a comienzos de diciembre se experimentó un aumento de precios que pudo ser debido entre otros factores a los diversos cortes de suministro en Libia.

El incremento en el precio de los recursos obstaculiza la reactivación de la economía, al hacer más costosos los *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 (como es 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.

3

Visión general de la PYME española

3.1

Datos generales

3.1.1. Empresas

De acuerdo con el Directorio Central de Empresas (DIRCE 2013), publicado por el Instituto Nacional de Estadística (INE) y cuyos datos hacen referencia al año 2012, en España había un total de 3.142.928 empresas (un 1,6% menos que en 2011), de las cuales el 99,9% son PYME (3.139.106 empresas). El grupo de microempresas (0-9 empleados) constituyen más del 95,7% del total de empresas. Las 3.822 restantes, son grandes empresas que representan el 0,12% del total.

Tabla 3.1.1. Empresas por estratos de asalariados[1], 2012

	2012	%	Tasa crecimiento anual (%)
Total	**3.142.928**	**100,0%**	**-1,64%**
Micro sin	1.680.361	53,5%	-4,69%
Micro con	1.326.618	42,2%	3,11%
Pequeñas	113.148	3,6%	-6,95%
Medianas	18.979	0,6%	-5,61%
Grandes	3.822	0,1%	0,74%

Fuente: DIRCE 2013

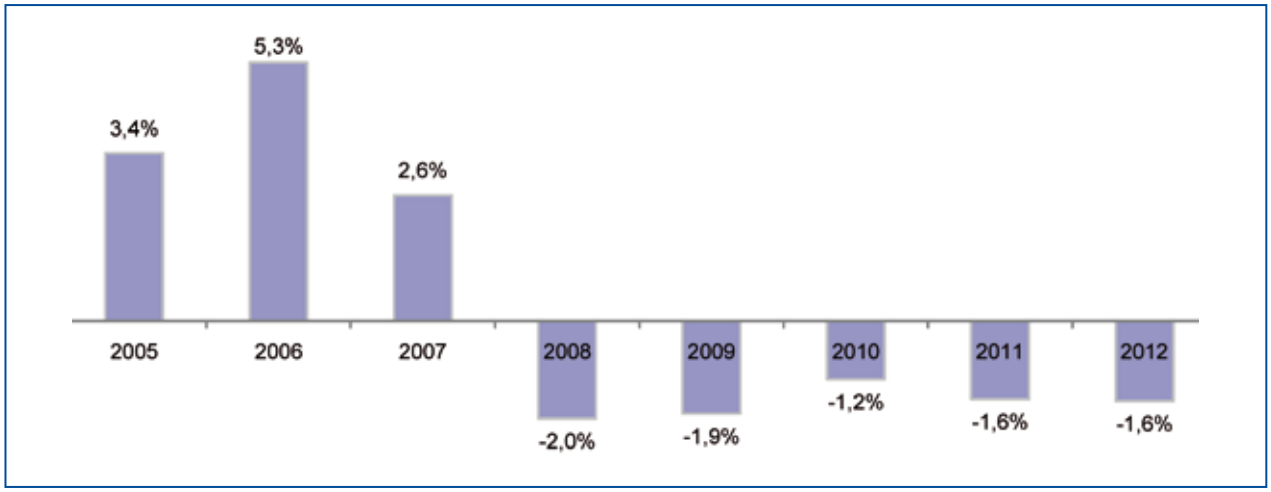
En 2012, la reducción de 52.282 empresas se ha producido en su totalidad en el estrato de las PYME. La tasa de crecimiento del 0,74%, en el número de grandes empresas, confirma la secuencia de mejora iniciada en los últimos ejercicios (-0,18% en 2011, -2,01% en 2010 y -4,67% en 2009).

El gráfico 3.1.1 nos muestra la evolución en la tasa de variación del número de empresas desde 2005. Desde este año y hasta 2008, la tasa de variación fue positiva, alcanzando el máximo en 2006 con un incremento del 5,3% en el número de empresas respecto de 2005. En 2008 se produce la primera tasa negativa (-2,0%), observándose en 2009 y 2010 una cierta mejora gradual con tasas del -1,9% y -1,2% respectivamente, volviendo a empeorar en 2011 y manteniéndose en 2012.

La estructura empresarial no ha experimentado variación en cuanto a su distribución entre PYME y grandes empresas, en el periodo 2005-2012, siendo el 99,9% PYME y el 0,1% grandes empresas. No obstante, en los diferentes estratos que componen la categoría de PYME se han producido ciertos cambios significativos. Las microempresas sin asalariados han aumentado 2,52 puntos, en detrimento de los demás estratos, es-

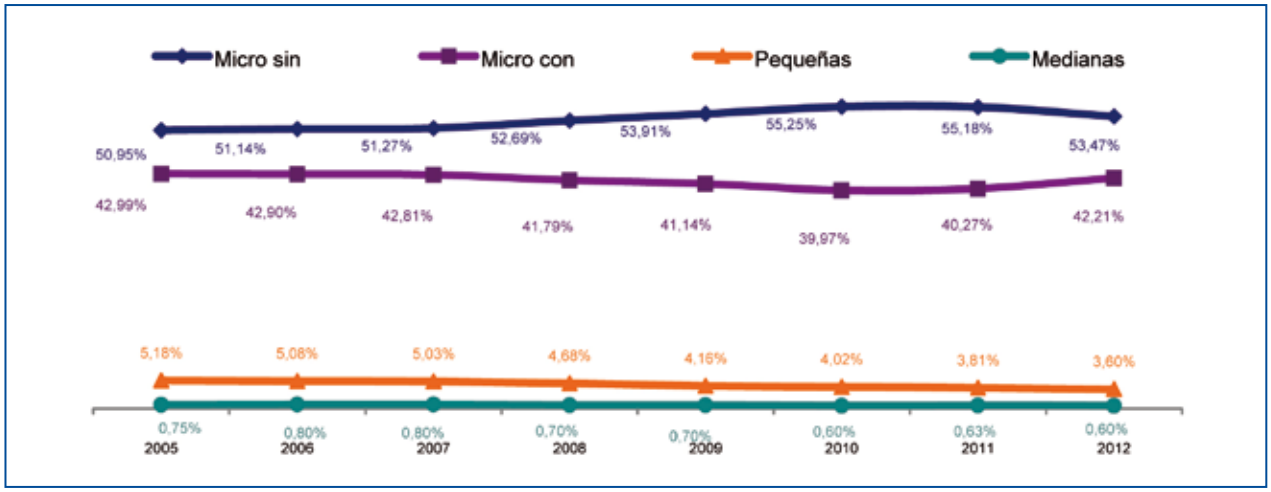
[1] Micro sin: sin asalariados; Micro con: entre 1 y 9 asalariados; pequeñas empresas: entre 10 y 49 trabajadores; medianas empresas: entre 50 y 249 trabajadores; grandes empresas: 250 o más trabajadores.

Gráfico 3.1.1. Tasa de variación del número de empresas, 2005-2012



Fuente: DIRCE 2006-2013

Gráfico 3.1.2. Evolución del peso de cada categoría de PYME sobre el total de empresas, 2005-2012

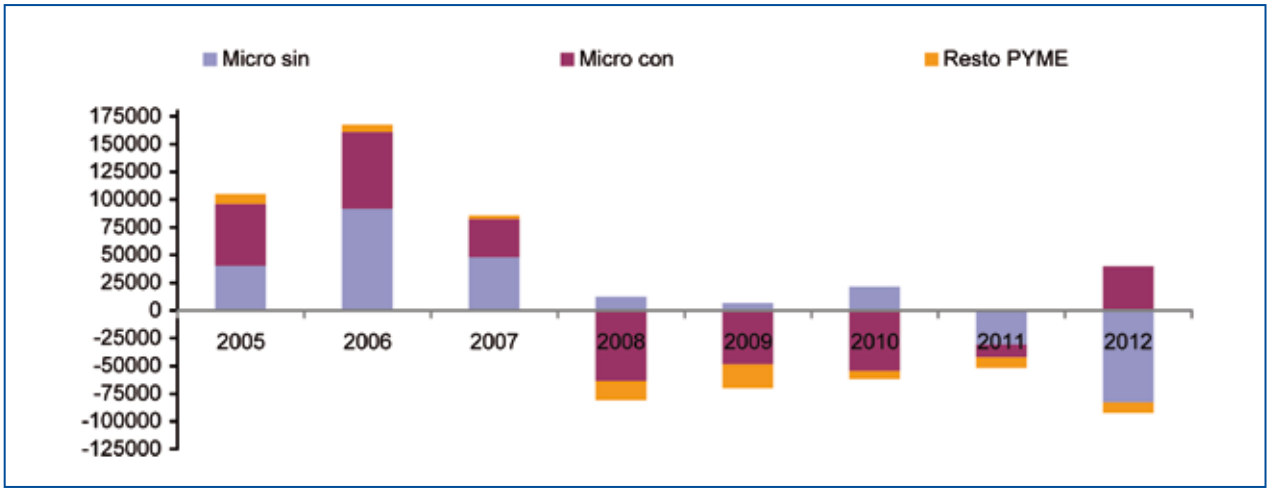


Fuente: DIRCE 2006-2013

pecialmente del de las pequeñas empresas que presentan una disminución de 1,58 puntos (gráfico 3.1.2). La disminución en las microempresas con asalariados ha sido de 0,78 puntos y en las grandes de 0,15.

El gráfico 3.1.3, representa la evolución del número de PYME en España, haciendo referencia al incremento neto anual del número de PYME a lo largo de los ocho últimos años (2005-2012). En 2006 se aprecia un fuerte crecimiento total, resultado del incremento en la creación de microempresas sin asalariados, lo que da lugar a una tasa de variación del 5,7%. Sin embargo, en 2007

Gráfico 3.1.3. Incremento neto anual del número de PYME en España, 2005-2012



Fuente: DIRCE 2006-2013

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. Entre 2008 y 2010 se pasa de una reducción del crecimiento al decrecimiento del número de empresas, siendo las microempresas sin asalariados las únicas que muestran valores positivos. En 2011 incluso el número de microempresas sin asalariados disminuye significativamente. Y en el 2012 esta tendencia a la baja se duplica, mientras que las micro con empleados crecen un 3,11%.

En la tabla 3.1.2, en la que se muestra la distribución de las empresas españolas según su condición jurídica en 2012, se aprecia como más de la mitad de las empresas son personas físicas. Por otra parte, las sociedades limitadas son las mayoritarias en el conjunto de empresas con personalidad jurídica.

La tabla 3.1.3 recoge la distribución de empresas según la forma jurídica adoptada y el tamaño de la PYME.

Tabla 3.1.2. Distribución de las empresas según condición jurídica, 2012

	2012	%	Tasa crecimiento anual (%)
Total	**3.142.928**	**100,0%**	**-3,2%**
Personas físicas	1.619.011	51,5%	-5,1%
Sociedad anónima	95.993	3,1%	-7,5%
Sociedad limitada	1.123.172	35,7%	0,1%
Comunidad de bienes	108.942	3,5%	-4,3%
Sociedad cooperativa	20.901	0,7%	-5,8%
Otras formas jurídicas[5]	174.909	5,6%	-2,7%

Fuente: DIRCE 2013

Dos tercios de las empresas que son personas físicas no tienen empleados. Conforme aumenta el tamaño en

[5] Incluye aquellas que numéricamente son poco relevantes *(Sociedad colectiva, Sociedad comanditaria, y otros).*

Tabla 3.1.3. Distribución de las PYME según condición jurídica y estrato de asalariados, 2012

2012	PYME (0-249 asalariados)	Micro (0 asalariados)	Micro (1-9 asalariados)	Pequeñas (10-49 asalariados)	Medianas (50-249 asalariados)
Persona física	1.619.011	1.091.433	522.609	4.969	0
%	51,6%	65,0%	39,4%	4,4%	0,0%
Sociedad anónima	94.181	27.045	38.753	21.613	6.770
%	3,0%	1,6%	2,9%	19,1%	35,7%
Sociedad limitada	1.121.930	401.617	637.378	74.330	8.605
%	35,7%	23,9%	48,0%	65,7%	45,3%
Comunidad de bienes	108.940	65.954	42.108	851	27
%	3,5%	3,9%	3,2%	0,8%	0,1%
Sociedad cooperativa	20.754	6.385	11.604	2.186	579
%	0,7%	0,4%	0,9%	1,9%	3,1%
Otras formas jurídicas	174.290	87.927	74.166	9.199	2.998
%	5,6%	5,2%	5,6%	8,1%	15,8%
Total	**3.139.106**	**1.680.361**	**1.326.618**	**113.148**	**18.979**
%	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Fuente: DIRCE 2013

número de empleados, las sociedades anónimas van siendo más representativas (desde el 1,6% en "micro sin" hasta el 35,7% en medianas). Sin embargo, las sociedades limitadas están más presentes como forma jurídica en el tramo de pequeñas empresas que en el resto de tramos.

En el gráfico 3.1.4 se representa la evolución por forma jurídica (reagrupadas algunas categorías), de cada estrato de tamaño empresarial en España entre los años 2007 y 2012.

En 2012 la persona física es el estrato que más ha disminuido con respecto a 2011. Así, de las 52.310 PYME desaparecidas, 36.608 eran personas físicas, 5.930 sociedades anónimas, 4.652 comunidades de bienes y 778 sociedades cooperativas.

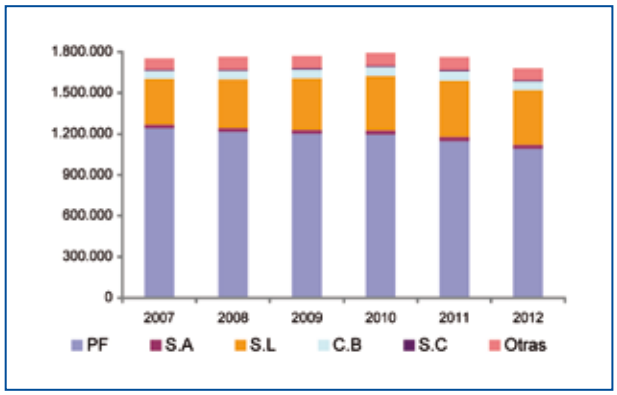
En el periodo señalado en el gráfico 3.1.4, se mantiene la persona física como principal forma jurídica adoptada por las PYME a pesar de ser su participación muy escasa en empresas de 10 y 249 asalariados, cuyas principales formas jurídicas son la sociedad anónima y la sociedad limitada.

La tabla 3.1.4 muestra la distribución del número de empresas según su volumen de ingresos en 2012. El 97,5% 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 (más del 95% del total). Las medianas empresas son las más numerosas en el intervalo de 2 a 10 millones de euros y, a partir de ahí son las grandes empresas las más representadas.

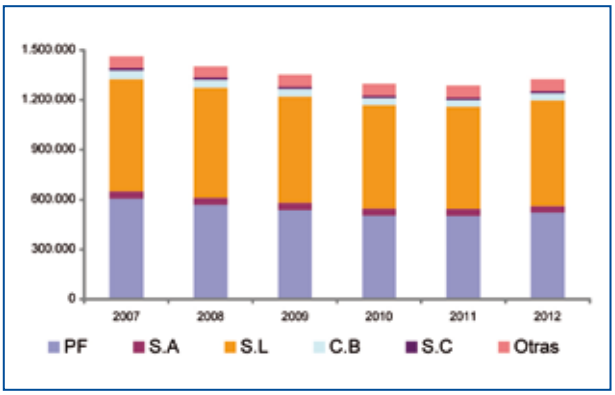
Gráfico 3.1.4. Evolución de las PYME españolas según condición jurídica[6], 2007-2012

Número de empresas por estrato de asalariados

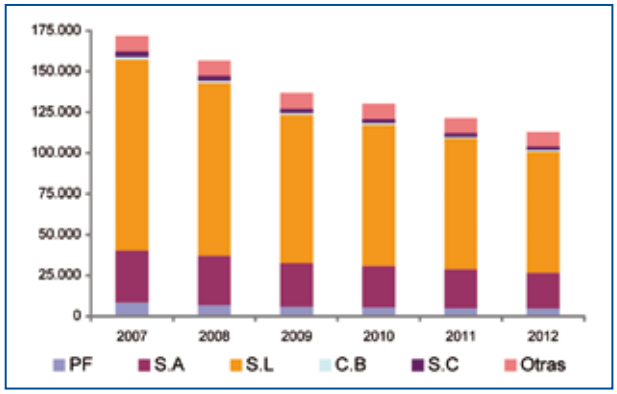
Micro sin (0 asalariados)



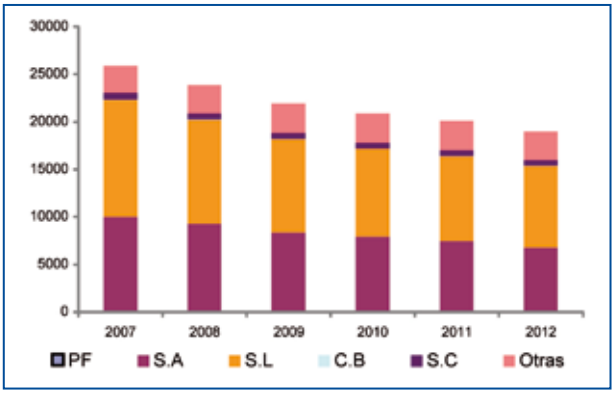
Micro con (1-9 asalariados)



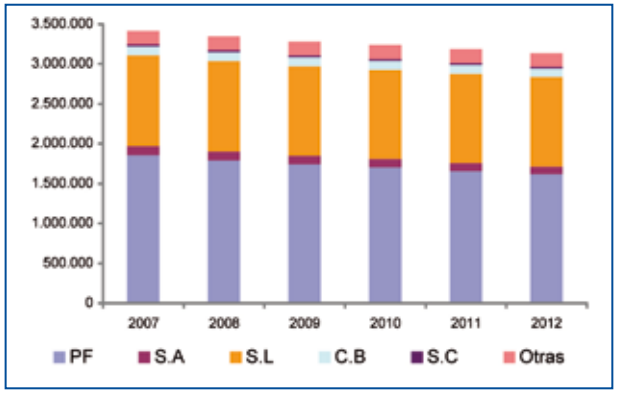
Pequeñas (10-49 asalariados)



Medianas (50-249 asalariados)



PYME (0-249 asalariados)



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

Tabla 3.1.4. Distribución de las empresas españolas según volumen de ingresos, 2012

Estrato de asalariado	Volumen de ingresos (mill €)				
	Total	< 2	2-10	10-50	50 y más
Total	**3.142.928**	**3.064.994**	**59.652**	**14.418**	**3.864**
(%)	**100,0%**	**97,5%**	**1,9%**	**0,5%**	**0,1%**
Micro sin	1.680.361	1.677.115	2.549	569	128
(%)	100,0%	99,8%	0,2%	0,0%	0,0%
Micro con	1.326.618	1.303.834	20.582	1.972	230
(%)	100,0%	98,3%	1,6%	0,1%	0,0%
Pequeñas	113.148	77.967	29.695	5.009	477
(%)	100,0%	68,9%	26,2%	4,4%	0,4%
Medianas	18.979	5.568	6.353	5.689	1.369
(%)	100,0%	29,3%	33,5%	30,0%	7,2%
Grandes	3.822	510	473	1.179	1.660
(%)	100,0%	13,3%	12,4%	30,8%	43,4%

Fuente: DIRCE 2013

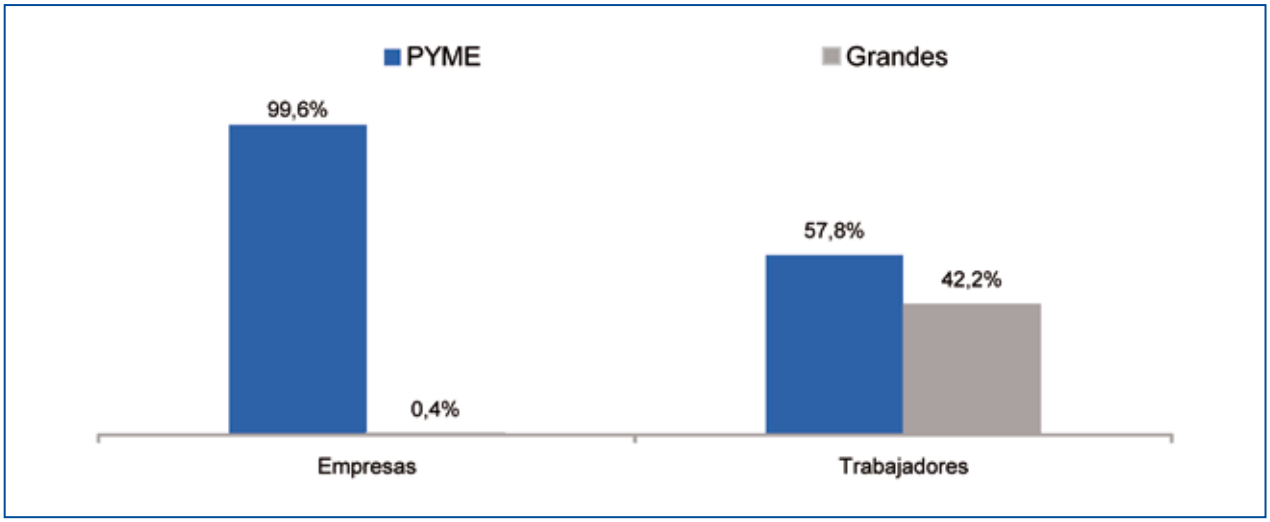
3.1.2. Empleo

En este apartado se analiza la evolución de las PYME desde la perspectiva de los puestos de trabajo que generan. La fuente de datos aquí utilizada es el registro de empresas inscritas en la Seguridad Social[7], información que recopila el Ministerio de Empleo y Seguridad Social (MEySS). En este caso, a diferencia del DIRCE, no se trata de una muestra de empresas, sino de la población completa: todos los registros de trabajadores en la Tesorería de la Seguridad Social (TGSS). Esto permite realizar análisis mucho más precisos y más actuales. De este modo, a 31 diciembre de 2013, hay 1.154.147 PYME, con al menos un trabajador dado de alta, que dan empleo a 6.892.000 trabajadores, lo que supone el 57,8% del empleo total.

El gráfico 3.1.6 describe la evolución en el tiempo del número de empresas y de trabajadores. Se observa cómo 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 invierte la tendencia, apareciendo valores negativos. 2008 es el año con mayor decrecimiento (en torno al -6% en ambas variables). En 2010 continúan los valores negativos; aunque con una desaceleración menor, con tasas de -1,9% y -1,4% para el caso de empresas y trabajadores respec-

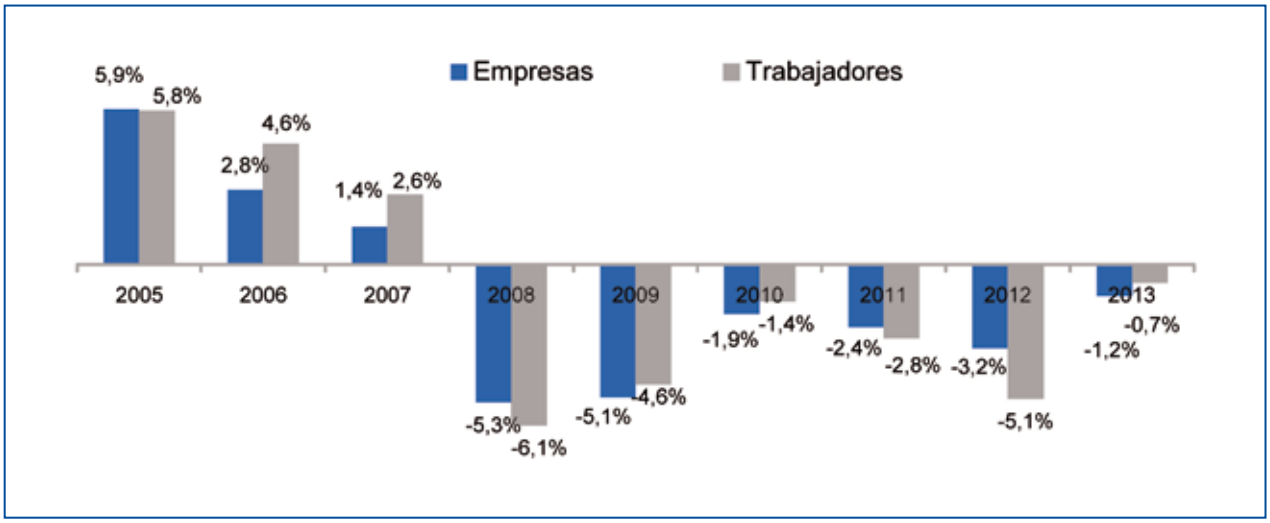
[7] De acuerdo con la información suministrada, en este informe se recogen exclusivamente datos relativos a los regímenes General y Especial de la Minería del Carbón. Fuera quedan los regímenes especiales de cotización Agrario, del Mar, de Empleados del Hogar y de Trabajadores Autónomos, lo que explica 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, 2013



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MEySS

Gráfico 3.1.6. Evolución del número de empresas y de trabajadores, 2005-2013



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MEySS

tivamente. En 2011 y, de forma más acusada, en 2012 aumenta el descenso especialmente en el número de trabajadores. En valores absolutos, supuso una pérdida de 650.900 trabajadores y de 38.683 empresas con respecto a 2011.

Sin embargo, en el 2013 se produce una desaceleración en la destrucción de empleo y de empresas, con unas tasas de variación del -1,2% y del -0,7% respectivamente, que se traducen en la pérdida de 83.700 empleos y de 13.506 empresas.

En el siguiente gráfico (gráfico 3.1.7) se muestra la evolución del número de trabajadores en el periodo 2005- 2013, desagregado por tamaño de empresa. En los seis periodos continuados de decrecimiento, el grupo de pequeñas empresas ha sido el más perjudicado (-12,3% en 2008, -8,9% en 2009, -2,9% en 2010, -5,2% en 2011, -6,9 en 2012 y -2,0% en 2013). Comparando PYME y grandes empresas, las primeras son las que han sufrido mayor destrucción de empleo (-9% en 2008, -6,5% en 2009, -2,1% en 2010, -4,0% en 2011,-5,5% en 2012 y -1,3% en 2013).

Respecto a la media de trabajadores por empresa cotizante, en 2013 es de 10,3 asalariados, una décima más que el año anterior (tabla 3.1.5). La media por tamaño de empresa se mantiene en todos tamaños, excepto en las medianas y en las grandes, con un incremento de 0,1 y 0,7 décimas respectivamente. El pequeño tamaño de las PYME es debido principalmente a la reducida dimensión de las microempresas con trabajadores (2,5) y de las pequeñas empresas (19,5).

El gráfico 3.1.8 muestra la evolución de la media de trabajadores desde 2006 a 2013. El indicador de la media total se mantiene bastante estable, oscilando entre 10,24 y 10,49 empleados a lo largo de los ocho años.

Tabla 3.1.5. Media de trabajadores por empresa, 2013

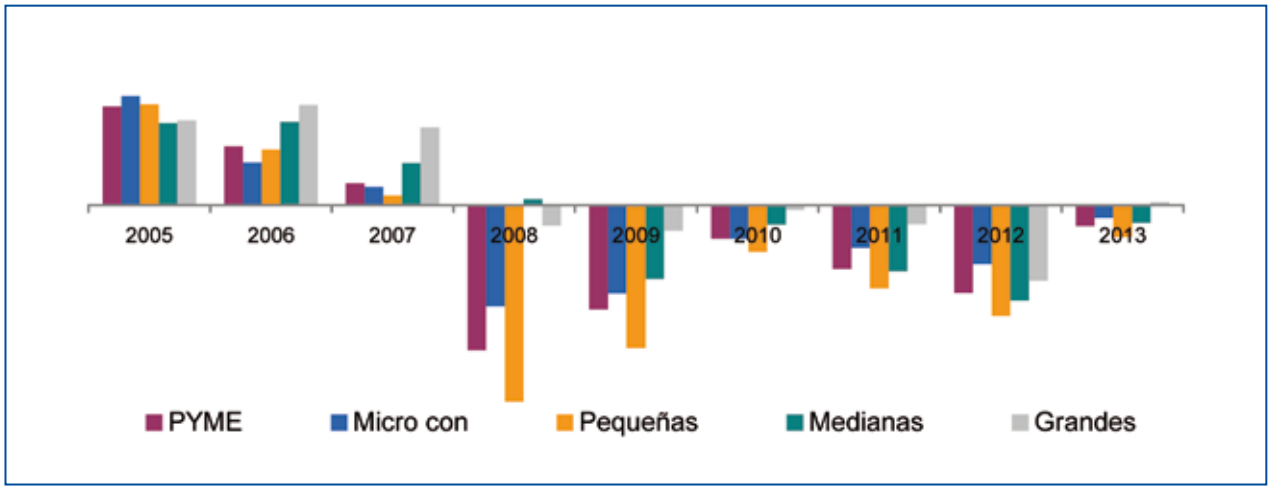
PYME	**6,0**
Micro con	2,5
Pequeña	19,5
Mediana	99,2
Grandes	1198,5
Total	**10,3**

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MEySS

La evolución de la media de empleados en pequeñas y medianas empresas se mantiene bastante estable hasta 2007, moviéndose entorno a los 6,59 empleados. Sin embargo, a partir de este año, se origina un descenso progresivo en la media de más de 6 décimas.

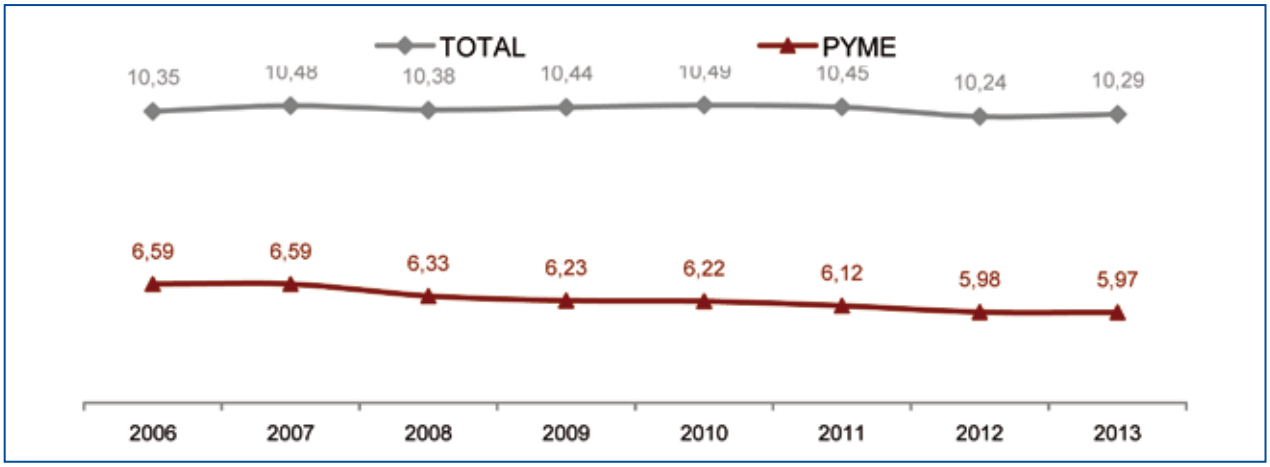
Por último, el número total de trabajadores ha disminuido un -0,7% (pasando de 11.998.300 en 2012 a 11.914.600 en 2013), lo que supone una mejora de más de 4 puntos con respecto a la tasa de variación de 2012 (-5,1%). Atendiendo a la condición jurídica de las empresas en las que están inscritos los trabajadores, las sociedades limitadas, que representan la mayor proporción de empleados, y en 2012 son las que pierden

Gráfico 3.1.7. Evolución del número de trabajadores por tamaño de empresa en tasa anual, 2005-2013



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MEySS

Gráfico 3.1.8. Evolución de la media de trabajadores, 2006-2012



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MEySS

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

	2013	%	Tasa crecimiento anual (%)
Total	**11.914,7**	**100,0%**	**-1,2%**
Persona física	868,6	7,3%	-1,2%
Sociedad anónima	3.463,1	29,1%	-4,8%
Sociedad limitada	4.367,3	36,7%	-0,4%
Otros tipos	3.215,7	27,0%	1,8%

Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MEySS

más empleo, con un descenso del -6,9%, constituyen sin embargo, en 2013, la forma jurídica que proporcionalmente menos trabajadores pierde(-0,4%).

3.1.3. Productividad

Este punto se inicia realizando una comparación de la productividad por trabajador en los principales países industrializados para el ejercicio 2013 (grafico 3.1.9). En este periodo, la productividad de la economía española (medida como PIB por hora trabajada), es el 74% de la de Estados Unidos, disminuyendo 2 puntos respecto a 2012. España continúa por debajo de la media de productividad de las principales economías europeas (Francia, 88%, Alemania, 85% o Reino Unido, 76%), aunque hay que señalar que estos tres países han descendido 5 puntos con respecto a su productividad en 2012.

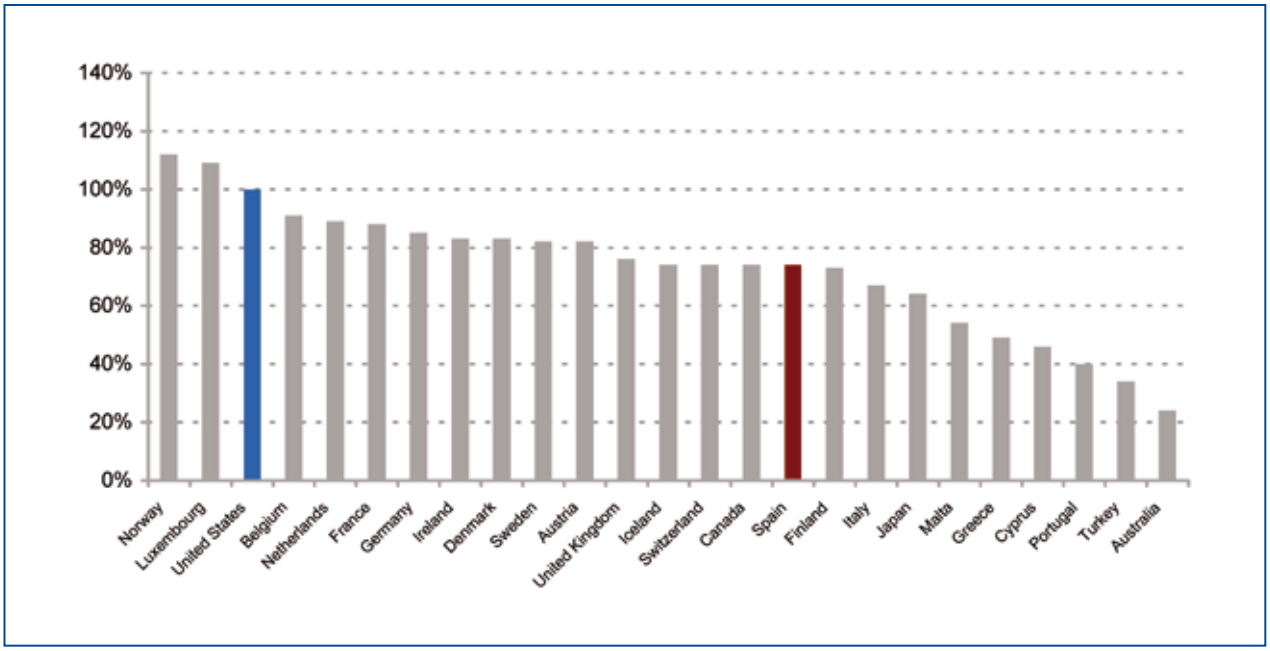
En lo que se refiere a España, el gráfico 3.1.10 muestra la variación de la productividad por trabajador[8] desde 2009 hasta 2012, tomando como base el año 2008.

Después de un periodo de cuatro años (2003-2006), en el que la tasa de la productividad había sido negativa, se inicia una tendencia de crecimiento, como se muestra en el gráfico 3.1.10, con tasas de crecimiento comprendidas entre el 3% y el 2% en los últimos tres años.

[8] Los datos de los años 2009, 2010 y 2011 son datos provisionales; y los de 2012 son un avance.

Gráfico 3.1.9. Productividad del trabajo, 2013

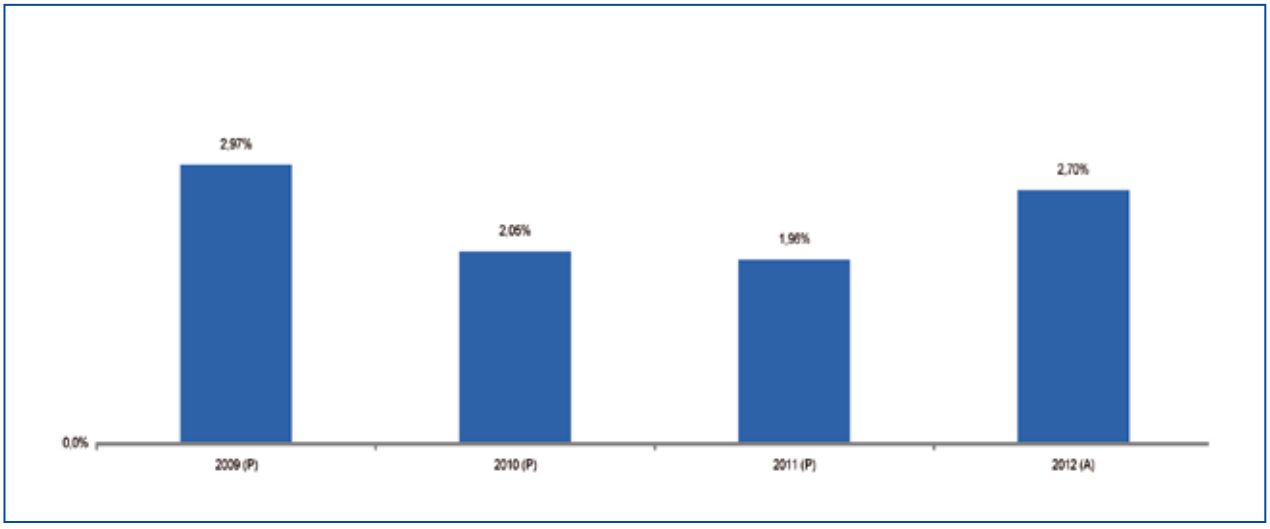
(PIB por hora trabajada, Estados Unidos = 100)



Fuente: The Conference Board and Groningen Growth and Development Centre, Total Economy Database, January 2014, 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 2008 del INE

3.2 Estructura espacial

3.2.1. Empresas

Las comunidades autónomas con mayor número de empresas son Cataluña, Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana. Estas cuatro comunidades autónomas contienen el 60% del total de las empresas españolas (tabla 3.2.1).

El número total de empresas ha disminuido un 1,6%, lo que significa un estancamiento con respecto a la tasa de variación de 2011, también del -1,6%. Las comunidades que han sufrido un mayor desplome en el número de empresas son Cataluña, Andalucía , País Vasco y Comunidad Valenciana. Continuando la tendencia de los dos últimos ejercicios, todas las comunidades autónomas, excepto Ceuta y Melilla, presentan una variación interanual negativa.

Estructura del tejido empresarial por tamaño

En 2012, las comunidades autónomas con un mayor porcentaje de PYME sobre el total de empresas son Castilla-La Mancha, Extremadura, Ceuta y Melilla (Gráfico 3.2.1). Por otro lado, destacan las comunidades autónomas de Madrid, Navarra, País Vasco y Cataluña con menor porcentaje de PYME, y por tanto, una mayor representatividad de grandes empresas sobre el total.

Tabla 3.2.1. Empresas por CC AA, 2012

	2012	%
ESPAÑA	**3.142.928**	**100,0%**
Andalucía	471.225	15,0%
Aragón	87.927	2,8%
Asturias (Principado de)	66.771	2,1%
Baleares (Illes)	84.915	2,7%
Canarias	129.417	4,1%
Cantabria	37.116	1,2%
Castilla y León	162.010	5,2%
Castilla-La Mancha	124.245	4,0%
Cataluña	580.250	18,5%
Comunidad Valenciana	336.837	10,7%
Extremadura	63.274	2,0%
Galicia	192.774	6,1%
Madrid (Comunidad de)	495.536	15,8%
Murcia (Región de)	86.983	2,8%
Navarra (Comunidad Foral de)	40.759	1,3%
País Vasco	153.246	4,9%
La Rioja	22.256	0,7%
Ceuta y Melilla	7.387	0,2%

Fuente: DIRCE 2013

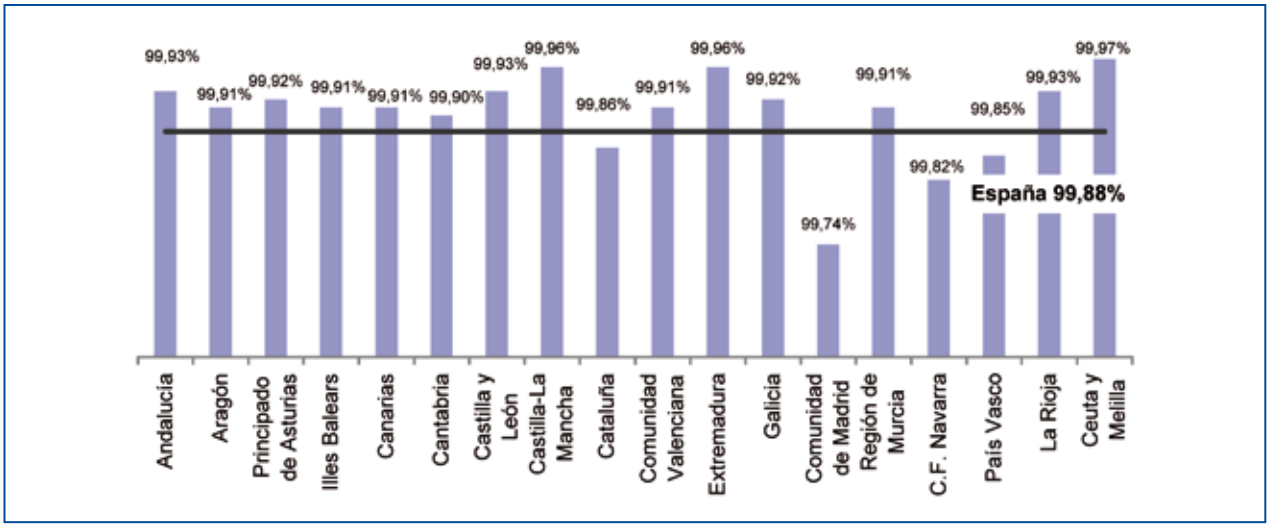
Tabla 3.2.2. Evolución del número de empresas por CCAA, 2011-2012

	Var. 2011-2012	Tasa de crecimiento	% del total
ESPAÑA	**-52.282**	**-1,6%**	**100,0%**
Andalucía	-10.701	-2,2%	20,5%
Aragón	-1.030	-1,2%	2,0%
Asturias (Principado de)	-2.093	-3,0%	4,0%
Baleares (Illes)	-347	-0,4%	0,7%
Canarias	-1.700	-1,3%	3,3%
Cantabria	-931	-2,4%	1,8%
Castilla y León	-2.804	-1,7%	5,4%
Castilla-La Mancha	-3.182	-2,5%	6,1%
Cataluña	-11.155	-1,9%	21,3%
Comunidad Valenciana	-5.279	-1,5%	10,1%
Extremadura	-1.261	-2,0%	2,4%
Galicia	-1.494	-0,8%	2,9%
Madrid (Comunidad de)	-2.988	-0,6%	5,7%
Murcia (Región de)	-1.427	-1,6%	2,7%
Navarra (Comunidad Foral de)	-460	-1,1%	0,9%
País Vasco	-5.292	-3,3%	10,1%
La Rioja	-168	-0,7%	0,3%
Ceuta y Melilla	30	0,4%	-0,1%

Fuente: DIRCE 2011, 2012

Gráfico 3.2.1. PYME por CC AA, 2012

(% sobre el total de empresas en cada CC AA)



Fuente: DIRCE 2013

La tabla 3.2.3 permite realizar un análisis más detallado de la estructura empresarial en cada comunidad autónoma. La mayor concentración de medianas y grandes empresas se encuentra en la Comunidad de Madrid y en la Comunidad Foral de Navarra. La mayor concentración de pequeñas empresas se sitúa en la Comunidad Foral de Navarra (4,75%), País Vasco (4,66%) y La Rioja (4,40%). En cuanto a microempresas con asalariados, se concentran más en Cantabria (45,26%), Galicia (44,99%) y Murcia (44,60%). Por último, la mayor proporción de microempresas sin asalariados se localiza en la Comunidad de Madrid (57,46%), Cataluña (55,03%) y Comunidad Valenciana (52,95%).

Tabla 3.2.3. Empresas por CCAA, 2012

(% sobre el total de empresas en cada CC AA)

	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	PYME	Grandes
España	**53,46%**	**42,21%**	**3,60%**	**0,60%**	**99,87%**	**0,12%**
Andalucía	52,36%	44,02%	3,13%	0,43%	99,93%	0,07%
Aragón	51,30%	44,02%	3,97%	0,62%	99,91%	0,09%
Canarias	53,08%	42,63%	3,57%	0,62%	99,92%	0,09%
Cantabria	50,59%	45,26%	3,53%	0,52%	99,91%	0,10%
Castilla y León	52,46%	43,76%	3,28%	0,43%	99,91%	0,07%
Castilla-La Mancha	51,92%	44,42%	3,24%	0,38%	99,90%	0,04%
Cataluña	55,03%	40,26%	3,87%	0,71%	99,93%	0,14%
Comunidad de Madrid	57,46%	37,66%	3,79%	0,83%	99,96%	0,26%
Comunidad Foral de Navarra	52,58%	41,56%	4,75%	0,93%	99,86%	0,18%
Comunidad Valenciana	52,95%	42,99%	3,44%	0,54%	99,91%	0,09%
Extremadura	52,89%	43,64%	3,03%	0,40%	99,96%	0,04%
Galicia	51,19%	44,99%	3,26%	0,48%	99,92%	0,08%
Illes Balears	52,75%	43,40%	3,28%	0,48%	99,74%	0,09%
La Rioja	50,60%	44,34%	4,40%	0,59%	99,91%	0,07%
País Vasco	49,95%	44,42%	4,66%	0,83%	99,82%	0,15%
Principado de Asturias	52,13%	43,95%	3,35%	0,50%	99,85%	0,08%
Murcia (Región de)	50,98%	44,60%	3,76%	0,57%	99,93%	0,09%
Ceuta y Melilla	51,74%	44,09%	3,74%	0,41%	99,97%	0,03%

Fuente: DIRCE 2013

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. Este índice se calcula como el porcentaje de empresas que se dedican a una determinada actividad en una comunidad autónoma dividido por ese porcentaje calculado para todo el territorio nacional. Cuanto mayor es el índice, mayor la especialización. El límite mínimo aquí utilizado es del 1,5. La Comunidad Autónoma de Andalucía no aparece indicada en la tabla por presentar todos los índices por debajo del 1,5.

Tabla 3.2.4. Ramas con índices de especialización más altos por CC AA, 2012

Comunidad Autónoma	Rama de actividad	Índice especialización
Aragón	05 Extracción de antracita, hulla y lignito	3,47
	39 Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	2,75
	29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	2,68
	36 Captación, depuración y distribución de agua	2,59
	37 Recogida y tratamiento de aguas residuales	2,24
	27 Fabricación de material y equipo eléctrico	2,02
	28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	2,02
	08 Otras industrias extractivas	1,92
Asturias	05 Extracción de antracita, hulla y lignito	8,68
	55 Servicios de alojamiento	2,56
	19 Coquerías y refino de petróleo	2,14
	87 Asistencia en establecimientos residenciales	1,91
Baleares	50 Transporte marítimo y por vías navegables interiores	5,79
	55 Servicios de alojamiento	2,79
	33 Reparación e instalación de maquinaria y equipo	2,48
	77 Actividades de alquiler	2,35
	36 Captación, depuración y distribución de agua	1,76
Canarias	12 Industria del tabaco	18,79
	50 Transporte marítimo y por vías navegables interiores	4,70
	36 Captación, depuración y distribución de agua	2,71
	60 Actividades de programación y emisión de radio y televisión	2,37
	79 Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	2,01
	51 Transporte aéreo	1,75
Cantabria	55 Servicios de alojamiento	2,21
	38 Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	1,82
	05 Extracción de antracita, hulla y lignito	1,64
	16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	1,63
Castilla y León	05 Extracción de antracita, hulla y lignito	6,78
	07 Extracción de minerales metálicos	5,29
	09 Actividades de apoyo a las industrias extractivas	3,17
	19 Coquerías y refino de petróleo	2,65
	11 Fabricación de bebidas	2,34
	10 Industria de la alimentación	2,02
Castilla la Mancha	19 Coquerías y refino de petróleo	3,45
	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	2,91
	11 Fabricación de bebidas	2,46
	15 Industria del cuero y del calzado	2,11
	10 Industria de la alimentación	2,03
	31 Fabricación de muebles	1,77
	23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1,76

Comunidad Autónoma	Rama de actividad	Índice especialización
Cataluña	21 Fabricación de productos farmacéuticos	2,18
	26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	1,78
	13 Industria textil	1,57
	64 Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	1,57
	17 Industria del papel	1,57
	28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	1,54
	14 Confección de prendas de vestir	1,54
	91 Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	1,50
Comunidad Valenciana	15 Industria del cuero y del calzado	5,20
	37 Recogida y tratamiento de aguas residuales	2,28
	36 Captación, depuración y distribución de agua	2,26
	13 Industria textil	2,17
	22 Fabricación de productos de caucho y plásticos	1,85
Extremadura	07 Extracción de minerales metálicos	3,01
	08 Otras industrias extractivas	2,97
	10 Industria de la alimentación	2,58
	75 Actividades veterinarias	2,49
	19 Coquerías y refino de petróleo	2,26
	88 Actividades de servicios sociales sin alojamiento	1,93
Galicia	30 Fabricación de otro material de transporte	2,75
	08 Otras industrias extractivas	2,18
	11 Fabricación de bebidas	1,66
	14 Confección de prendas de vestir	1,64
Madrid	06 Extracción de crudo de petróleo y gas natural	5,67
	51 Transporte aéreo	2,84
	59 Actividades cinematográficas, de vídeo y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	2,37
	78 Actividades relacionadas con el empleo	2,29
	62 Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	2,28
	73 Publicidad y estudios de mercado	2,18
	65 Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria	2,10
	19 Coquerías y refino de petróleo	2,02
	64 Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	2,02
	58 Edición	2,00
Murcia	36 Captación, depuración y distribución de agua	2,59
	31 Fabricación de muebles	1,91
	20 Industria química	1,71
	37 Recogida y tratamiento de aguas residuales	1,70

Comunidad Autónoma	Rama de actividad	Índice especialización
Navarra	29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	4,17
	55 Servicios de alojamiento	2,56
	88 Actividades de servicios sociales sin alojamiento	2,56
	35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	2,44
	11 Fabricación de bebidas	2,31
	24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	2,18
	33 Reparación e instalación de maquinaria y equipo	2,08
	36 Captación, depuración y distribución de agua	2,03
País Vasco	24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	3,45
	28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	2,54
	27 Fabricación de material y equipo eléctrico	2,50
	70 Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	2,45
	11 Fabricación de bebidas	2,20
	65 Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria	2,06
	30 Fabricación de otro material de transporte	2,04
	25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	2,01
La Rioja	11 Fabricación de bebidas	11,60
	15 Industria del cuero y del calzado	7,61
	29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	2,02
	10 Industria de la alimentación	1,99
Ceuta	50 Transporte marítimo y por vías navegables interiores	12,59
	79 Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	2,91
	52 Almacenamiento y actividades anexas al transporte	2,29
	08 Otras industrias extractivas	1,89
	47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	1,83
Melilla	51 Transporte aéreo	9,95
	50 Transporte marítimo y por vías navegables interiores	3,41
	61 Telecomunicaciones	2,63
	47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	2,28
	60 Actividades de programación y emisión de radio y televisión	2,12

Fuente: DIRCE 2013, 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 61% del empleo total (tabla 3.2.5) para el año 2013. Con respecto al año 2012 todas las comunidades autónomas presentan una variación negativa, destacando Andalucía con 177.962 empleados menos, seguida de la Comunidad de Madrid con un descenso de 161.473 trabajadores y Cataluña con la pérdida de 93.290 trabajadores.

En la tabla 3.2.6 se muestra el desglose del número de trabajadores en 2013 por grandes sectores para cada comunidad autónoma. En 2013 continua el trasvase, ya iniciado en los últimos ejercicios, del empleo hacía el sector agrario, derivado principalmente de la construcción, y en menor medida de la industria y de los servicios, pasando de representar el 0,4% en 2009 a cerca del 5,1% en 2013. Andalucía, con 326.128 trabajadores en el sector agrario, es la comunidad autónoma con el mayor porcentaje sobre el total, superior al 18%.

En el sector industrial, destaca la Comunidad Foral de Navarra con un 30,6% del número total de sus trabajadores destinados en este sector. Le siguen La Rioja con un 28,4%, y el País Vasco con el 23,8%. En términos absolutos Cataluña cuenta con el mayor número de empleos industriales, con 389.543, pero esta cifra no supone más del 18,6% del total del empleo.

Tabla 3.2.5. Trabajadores por CC AA (2013) y evolución (2012-2013)

	Empleo	Empleo total (%)	Var. 12/13	Var. 12/13 (%)
Cataluña	2.098.189	18,2	-177.962	-7,8
Comunidad de Madrid	2.078.959	18,1	-161.473	-7,2
Andalucía	1.798.939	15,6	-93.290	-4,9
Comunidad Valenciana	1.126.449	9,8	-88.327	-7,3
Galicia	596.487	5,2	-66.843	-10,1
País Vasco	622.942	5,4	-57.981	-8,5
Castilla y León	552.171	4,8	-65.859	-10,7
Canarias	501.423	4,4	-35.597	-6,6
Castilla-La Mancha	379.751	3,3	-53.412	-12,3
Aragón	341.341	3,0	-40.353	-10,6
Región de Murcia	343.564	3,0	-18.249	-5,0
Illes Balears	231.610	2,0	-18.657	-7,5
Principado de Asturias	234.624	2,0	-25.434	-9,8
Extremadura	192.506	1,7	-39.052	-16,9
Comunidad Foral de Navarra	180.446	1,6	-13.816	-7,1
Cantabria	131.143	1,1	-15.042	-10,3
La Rioja	76.646	0,7	-7.362	-8,8
Ceuta y Melilla	23.416	0,2	-7.833	-25,1
TOTAL	**11.510.606**	**100,0**	**-986.542**	**-7,9**

Fuente: MEySS

Tabla 3.2.6. Distribución porcentual de trabajadores por sector y CC AA, 2013

	Agrario	Industria	Construcción	Servicios	Total
Andalucía	18,1	9,9	4,6	67,4	100
Aragón	3,0	22,9	5,2	68,9	100
Principado de Asturias	0,9	20,0	6,2	72,9	100
Illes Balears	1,2	7,9	9,0	81,9	100
Canarias	2,7	6,1	4,5	86,7	100
Cantabria	0,9	20,2	5,8	73,2	100
Castilla-La Mancha	8,2	20,1	6,4	65,4	100
Castilla y León	2,5	20,2	5,8	71,5	100
Cataluña	1,1	18,6	4,5	75,9	100
Comunidad Valenciana	5,3	18,7	4,5	71,5	100
Extremadura	10,7	11,9	6,6	70,8	100
Galicia	2,8	19,1	7,0	71,1	100
Comunidad de Madrid	0,2	8,8	4,8	86,3	100
Región de Murcia	13,7	15,9	4,5	65,9	100
Comunidad Foral de Navarra	2,4	30,6	4,7	62,3	100
País Vasco	0,6	23,8	4,8	70,8	100
La Rioja	3,7	28,4	5,1	62,9	100
Ceuta y Melilla	0,4	6,3	8,2	85,1	100
Total	**5,1**	**15,4**	**5,0**	**74,5**	**100**

Fuente: MEySS

Con respecto al sector de la construcción, son Illes Balears, Ceuta y Melilla, Galicia y Castilla-La Mancha las que presentan la mayor concentración de empleo. En este sector, destacan también por cifras de trabajadores: la Comunidad de Madrid, con 99.429 trabajadores y Cataluña, con 93.953 trabajadores, aunque estas cifras apenas suponen un 4,8% y un 4,5% respectivamente, de sus puestos de trabajo totales.

En el sector servicios destacan Canarias, Comunidad de Madrid, Ceuta y Melilla e Illes Baleares. El valor absoluto de trabajadores en este sector alcanza su máximo en la Comunidad de Madrid con 1.793.897 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 media nacional ha disminuido de 11,3 trabajadores por empresa en 2012 a 9,2. La Comunidad de Madrid, con 12,2 asalariados por empresa, es la comunidad autónoma con la media más alta en 2013, seguida del País Vasco (10,8) y la Comunidad Foral de Navarra (10,7). Éstas son las únicas comunidades autónomas que superan la media nacional de 9,2 en 2013. Las cifras más bajas se localizan en Extremadura con una media de 6,4 trabajadores por empresa, seguida de Illes Balears (7,1).

Observando el desglose del número de trabajadores por tipo de empresa para cada comunidad autónoma, y comparando éste con el total nacional, se aprecia que la proporción de empleo generado en grandes empresas alcanza el máximo en la Comunidad de Madrid.

Tabla 3.2.7. Media de trabajadores y distribución del empleo, 2013

	Trabajadores por empresa	PYME %	Micro con trab. %	Pequeña %	Mediana %	Grande %
Andalucía	7,5	70,9	31,7	24,4	14,9	29,1
Aragón	8,5	70,6	25,6	24,8	20,2	29,4
Asturias	8,6	65,8	25,4	22,1	18,3	34,2
Illes Balears	7,1	74,6	31,8	25,8	16,9	25,4
Canarias	8,8	69,9	25,9	23,1	20,9	30,1
Cantabria	8,2	74,0	26,7	23,7	23,6	26,0
Castilla-La Mancha	6,7	76,0	33,4	25,1	17,6	24,0
Castilla y León	8,2	67,0	26,4	22,7	17,9	33,0
Cataluña	9,8	67,5	22,7	23,5	21,3	32,5
Comunitat Valenciana	8,5	69,3	25,9	23,3	20,1	30,7
Extremadura	6,4	76,8	34,5	25,0	17,3	23,2
Galicia	7,4	71,3	29,3	23,5	18,5	28,7
Comunidad de Madrid	12,2	57,3	17,8	19,1	20,4	42,7
Región de Murcia	8,9	70,9	25,5	25,2	20,1	29,1
Comunidad Foral de Navarra	10,7	69,9	21,0	24,9	24,0	30,1
País Vasco	10,8	67,8	20,3	24,8	22,6	32,2
La Rioja	7,5	83,9	30,2	29,9	23,7	16,1
Ceuta y Melilla	7,2	83,9	32,5	26,8	24,5	16,1
TOTAL	**9,2**	**62,0**	**24,2**	**21,1**	**16,7**	**38,0**

Fuente: MEySS

3.2.3. Productividad

La productividad española en 2013 es de 59.297 euros por ocupado. 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 (tabla 3.2.8).

Las comunidades autónomas con mayor productividad son, el País Vasco, La Comunidad Foral de Navarra, Madrid, Cataluña y La Rioja, presentando índices muy superiores al de España. Las comunidades autónomas de Extremadura, Región de Murcia y Melilla, son las de menor productividad, no alcanzando 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. Todas las comunidades autónomas presentan un crecimiento de la productividad, siendo Galicia e Illes Balears las que experimentan un mayor crecimiento con valores superiores al 3%.

Comparando la productividad en 2013 respecto a la de 2010 (tabla 3.2.10), se observa que la productividad de la economía española ha aumentado un 6,6%. El mayor incremento de productividad se produce en las Canarias, en Navarra y en el País Vasco. En el lado opuesto, entre las comunidades con una tasa de variación de la productividad muy por debajo de la nacional se encuentran: Melilla, Ceuta, y Región de Murcia.

Tabla 3.2.8. PIB por ocupado, precios corrientes, 2013

(Índice España = 100)

PIB por trabajador	2013 (1ª E)
España	**100,0**
Andalucía	91,7
Aragón	102,4
Canarias	95,9
Cantabria	101,4
Castilla y León	97,4
Castilla-La Mancha	90,9
Cataluña	105,4
Comunidad de Madrid	106,3
Comunidad Foral de Navarra	107,7
Comunidad Valenciana	97,1
Extremadura	82,2
Galicia	94,4
Illes Balears	100,1
La Rioja	104,5
País Vasco	117,7
Principado de Asturias	100,2
Región de Murcia	87,3
Ciudad Autónoma de Ceuta	94,3
Ciudad Autónoma de Melilla	88,9

Fuente: CRE del INE

Tabla 3.2.9. Variación porcentual del PIB por ocupado, precios constantes (2013-2012)

Variación interanual PIB por ocupado	2012 (A) / 2013 (1ª E)
España	**2,42**
Andalucía	2,76
Aragón	2,55
Canarias	2,53
Cantabria	2,11
Castilla y León	2,14
Castilla-La Mancha	2,71
Cataluña	2,85
Comunidad de Madrid	1,83
Comunidad Foral de Navarra	2,04
Comunidad Valenciana	2,31
Extremadura	2,23
Galicia	3,21
Illes Balears	3,15
La Rioja	1,70
País Vasco	1,82
Principado de Asturias	1,69
Región de Murcia	2,01
Ciudad Autónoma de Ceuta	2,90
Ciudad Autónoma de Melilla	2,51

Fuente: CRE Base 2008 del INE

Tabla 3.2.10. Variación porcentual del PIB por ocupado, precios constantes (2010-2013)

Variación PIB por ocupado	2013 (1ª E) /2010 (P)	Variación PIB por ocupado	2013 (1ª E) /2010 (P)
España	**6,6%**	Comunidad Valenciana	6,5%
Andalucía	6,9%	Extremadura	5,7%
Aragón	6,5%	Galicia	7,3%
Canarias	7,6%	Illes Balears	8,0%
Cantabria	5,9%	La Rioja	6,2%
Castilla y León	6,0%	País Vasco	7,5%
Castilla-La Mancha	6,7%	Principado de Asturias	5,3%
Cataluña	6,5%	Región de Murcia	4,7%
Comunidad de Madrid	6,1%	Comunidad Autónoma de Ceuta	4,2%
Comunidad Foral de Navarra	7,5%	Comunidad Autónoma de Melilla	4,1%

Fuente: CRE Base 2008 del INE

3.3 Estructura sectorial

3.3.1. Empresas

Como se aprecia en la tabla 3.3.1, el sector servicios es el de mayor peso de los tres sectores representando al 79,9% de las empresas españolas en 2012, aumentando así un punto con respecto a 2011.

La tabla 3.3.2 muestra la variación en el número de empresas respecto a 2011. Para el total de sectores, se produce una disminución de 52.282 empresas. El sector servicios es el que presenta la menor tasa de decrecimiento con un -0,3%, perdiendo 7.262 empresas. La construcción es el sector que sufre una mayor disminución tanto relativa (-7,9%) como absoluta (36.465 empresas menos). Por último, la industria, con la pérdida de 8.555 empresas, presenta una variación en el número de empresas del -4%.

Tabla 3.3.1. Empresas por sectores, 2012

	2012	%
Total	**3.142.928**	**100,0%**
Industria	205.682	6,5%
Construcción	426.255	13,6%
Servicios	2.510.991	79,9%

Fuente: DIRCE 2013

Tabla 3.3.2. Evolución del número de empresas por sectores, 2011-2012

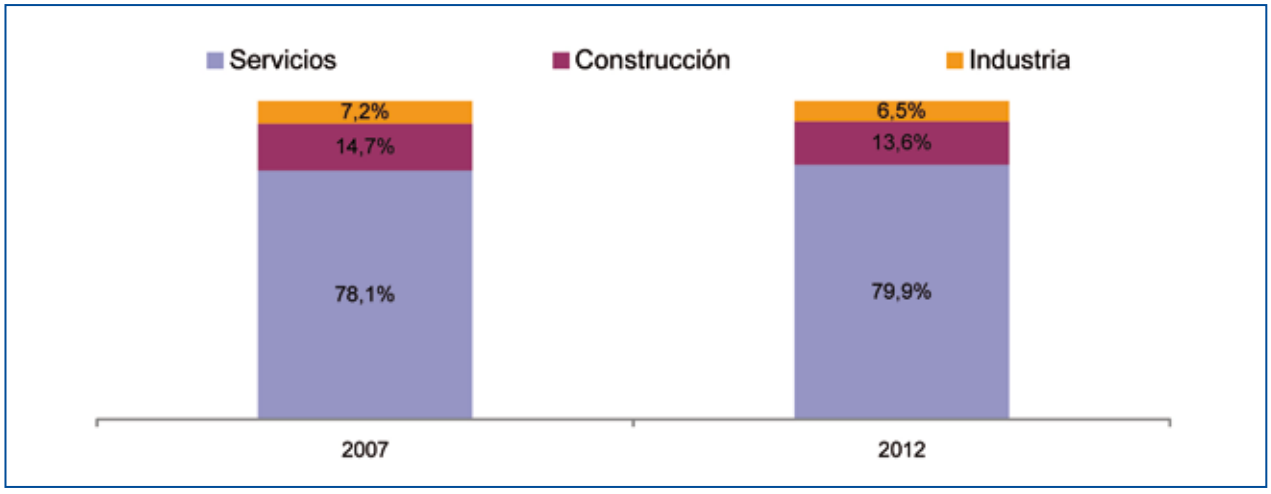
	Var. 11/12	%	% del total
Total	**-52.282**	**-1,6**	**100,0**
Industria	-8.555	-4,0	6,5
Construcción	-36.465	-7,9	13,6
Servicios	-7.262	-0,3	79,9

Fuente: DIRCE 2008, 2013

Atendiendo a la evolución de la estructura sectorial en el periodo 2007- 2012, el sector servicios, que es el que está constituido por un mayor número de empresas, es el único que incrementa su representatividad (1,7 puntos) (gráfico 3.3.1). Por el contrario, tanto la construcción como la industria sufren un descenso de 1,1 y 0,6 puntos respectivamente.

En la tabla 3.3.3 se muestra el número de empresas por rama de actividad según la clasificación CNAE 2009. Se recogen datos referentes a 2011 y 2012. En ambos periodos coinciden las ramas con mayor proporción de empresas. En primer lugar, está la rama de "comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas" (24,3% en 2012)), le sigue la rama de la "construcción" (bajando hasta el 13,6% en 2012 desde el 14,5% en 2011), y en tercer lugar se encuentra la rama de "actividades profesionales, científicas y técnicas" (12,1%). Otras ramas también con una representación amplia, aunque mucho menor a la de las tres anteriores (con valores inferiores al 10%), son

Gráfico 3.3.1. Evolución de la estructura sectorial, 2007-2012



Fuente: DIRCE 2008, 2013

Tabla 3.3.3. Empresas por ramas de actividad y proporción respecto al total, 2011 y 2012

		2011	%	2012	%
	Total	**3.195.210**	**100%**	**3.142.928**	**100%**
B	Industrias extractivas	2.680	0,1%	2.552	0,1%
C	Industria manufacturera	189.888	5,9%	181.425	5,8%
D	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor, y aire acondicionado	15.109	0,5%	15.090	0,5%
E	Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación	6.560	0,2%	6.615	0,2%
F	Construcción	462.720	14,5%	426.255	13,6%
G	Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas	772.515	24,2%	764.476	24,3%
H	Transporte y almacenamiento	211.578	6,6%	205.598	6,5%
I	Hostelería	285.755	8,9%	282.542	9,0%
J	Información y comunicaciones	54.386	1,7%	55.305	1,8%
K	Actividades financieras y de seguros	70.656	2,2%	72.522	2,3%
L	Actividades inmobiliarias	128.662	4,0%	129.387	4,1%
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas	378.972	11,9%	380.826	12,1%
N	Actividades administrativas y servicios auxiliares	159.338	5,0%	161.971	5,2%
P	Educación	80.357	2,5%	78.914	2,5%
Q	Actividades sanitarias y servicios sociales	141.187	4,4%	144.873	4,6%
R	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	74.788	2,3%	75.472	2,4%
S	Otros servicios	160.059	5,0%	159.105	5,1%

Fuente: DIRCE 2012, 2013

las de "hostelería", "transporte y almacenamiento" e "industria manufacturera".

En la tabla 3.3.4 observamos las ramas con mayores variaciones positivas de su número de empresas en 2012, así como su tasa de crecimiento. Las principales ramas de actividad en creación de empresas fueron: la de "actividades sanitarias y servicios sociales", con 3.686 empresas más (un incremento del 2,6%); seguida de las actividades administrativas y servicios auxiliares, con 2.633 empresas más (un crecimiento del 1,7%); a continuación se encuentran la rama de actividades financieras y de seguros y la de actividades profesionales, científicas y técnicas, con un incremento de 1.866 y 1854 empresas respectivamente, lo que supone un crecimiento del 2,6% y del 0,5%.

Si se analiza detalladamente la rama de actividad que mayor crecimiento experimenta en este último periodo, la rama Q "Actividades sanitarias y servicios sociales" se observa un incremento del 3,4% en el número de empresas dedicadas a la subrama "Otras actividades sanitarias" que se traduce en 1.812 empresas y del 2,4% en las "Actividades médicas y odontológicas", lo que supone 1.815 empresas más que en 2011, (Tabla 3.3.5).

Es importante señalar el comportamiento en 2012 de otras ramas de actividad económica, que si bien en tér-

Tabla 3.3.4. Ramas con mayor variación de empresas y tasa de crecimiento

		Var. 2011-2012	%
Q	Actividades sanitarias y servicios sociales	3.686	2,6
N	Actividades administrativas y servicios auxiliares	2.633	1,7
K	Actividades financieras y de seguros	1.866	2,6
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas	1.854	0,5

Fuente: DIRCE 2012, 2013

Tabla 3.3.5. Evolución del número de empresas en la rama Q, tasa de crecimiento

		Var. 2011-2012	%
Q	**Actividades sanitarias y servicios sociales**	**3.686**	**2,6**
861	Actividades hospitalarias	-5	-0,5
862	Actividades médicas y odontológicas	1.815	2,4
869	Otras actividades sanitarias	1.812	3,4
871	Asistencia en establecimientos residenciales con cuidados de sanitarios	-28	-2,6
872	Asistencia en establecimientos residenciales para personas con discapacidad intelectual, enfermedad mental y drogodependencia	25	7,7
873	Asistencia en establecimientos residenciales para personas mayores y con discapacidad física	9	0,3
879	Otras actividades de asistencia en establecimientos residenciales	0	0,0
881	Actividades de servicios sociales sin alojamiento para personas mayores y con discapacidad	109	4,4
889	Otros actividades de servicios sociales sin alojamiento	-51	-1,9

Fuente: DIRCE 2012, 2013

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

		Var. 2011-2012	%
J	Información y comunicaciones	919	1,7
L	Actividades inmobiliarias	725	0,6
R	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento	684	0,9

Fuente: DIRCE 2012, 2013

Tabla 3.3.7. Ramas con mayor pérdida de empresas y menor tasa de crecimiento

		Var. 2011-2012	%
F	Construcción	-36.465	-7,9
C	Industria manufacturera	-8.463	-4,5
G	Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas	-8.039	-1,0
H	Transporte y almacenamiento	-5.980	-2,8

Fuente: DIRCE 2012, 2013

minos absolutos quedan a distancia de las tres ramas que más empresas han creado (tabla 3.3.5), presentan tasas positivas de crecimiento (tabla 3.3.6).

En el extremo opuesto, encontramos las cuatro ramas de actividad con mayor pérdida de empresas en 2012, encabezando la "construcción" esta lista (36.465 empresas menos, un -7,9%).

Dada la importancia del sector manufacturero, en la tabla 3.3.8 se muestra el desglose de las distintas actividades que la componen, así como su evolución entre 2011 y 2012. En total, en la industria manufacturera el número de empresas bajó en 8.463 empresas, lo que supone un descenso del 4,46% respecto a 2011. A excepción de las sub-ramas "coquerías y refino de petróleo" y la de "tabaco", el resto disminuyeron su número de empresas. Destaca el hecho de que la sub-rama de coquerías y refino de petróleo bajó en 2010 un 10%, mientras que en 2011 experimentó un crecimiento del más del 16% y en 2012 un vuelve a crecer con un 4,76%.

Entre las sub-ramas con mayores tasas de variación negativas se encuentran: la "confección de prendas de vestir" (-8,0%), la "fabricación de muebles" (-7,9%), la "industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería" (-7,2) y la "fabricación de otro material de transporte" con una variación del -6,7%.

3.3.2. Empleo

En la tabla 3.3.9, se recogen los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, sobre trabajadores por sector, incluyendo el sector agrario. Se aprecia como el sector servicios es el más importante en cuanto a generación de empleo, con cerca del 75% del total, frente a la industria que emplea al 15,4% de los trabajadores y la construcción al 5,0%.

La variación en el número de trabajadores entre 2012 y 2013, es negativa en todos los sectores (tabla 3.3.10), salvo el sector agrario. El más afectado por esta reduc-

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

		Var. 2011-2012	%
C	**Industria manufacturera**	**-8.463**	**-4,46**
10	Industria de la alimentación	-414	-1,71
11	Fabricación de bebidas	-45	-0,90
12	Industria del tabaco	5	10,42
13	Industria textil	-256	-4,01
14	Confección de prendas de vestir	-773	-8,00
15	Industria del cuero y del calzado	-35	-0,75
16	Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	-904	-7,15
17	Industria del papel	-52	-2,79
18	Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	-809	-5,20
19	Coquerías y refino de petróleo	1	4,76
20	Industria química	-70	-1,90
21	Fabricación de productos farmacéuticos	-3	-0,81
22	Fabricación de productos de caucho y plásticos	-176	-3,47
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	-606	-5,89
24	Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	-36	-2,61
25	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	-2.236	-5,71
26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	-114	-4,17
27	Fabricación de material y equipo eléctrico	-136	-5,62
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	-233	-3,83
29	Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	-93	-4,70
30	Fabricación de otro material de transporte	-57	-6,70
31	Fabricación de muebles	-1.216	-7,94
32	Otras industrias manufactureras	-216	-2,21
33	Reparación e instalación de maquinaria y equipo	11	0,10

Fuente: DIRCE 2012, 2013

Tabla 3.3.9. Trabajadores por sector, 2013

	Trabajadores	%
Agrario	581.601	5,1
No Agrario	10.929.005	94,9
Industria	1.776.845	15,4
Construcción	579.451	5,0
Servicios	8.572.709	74,5
Total	**11.510.606**	**100,0**

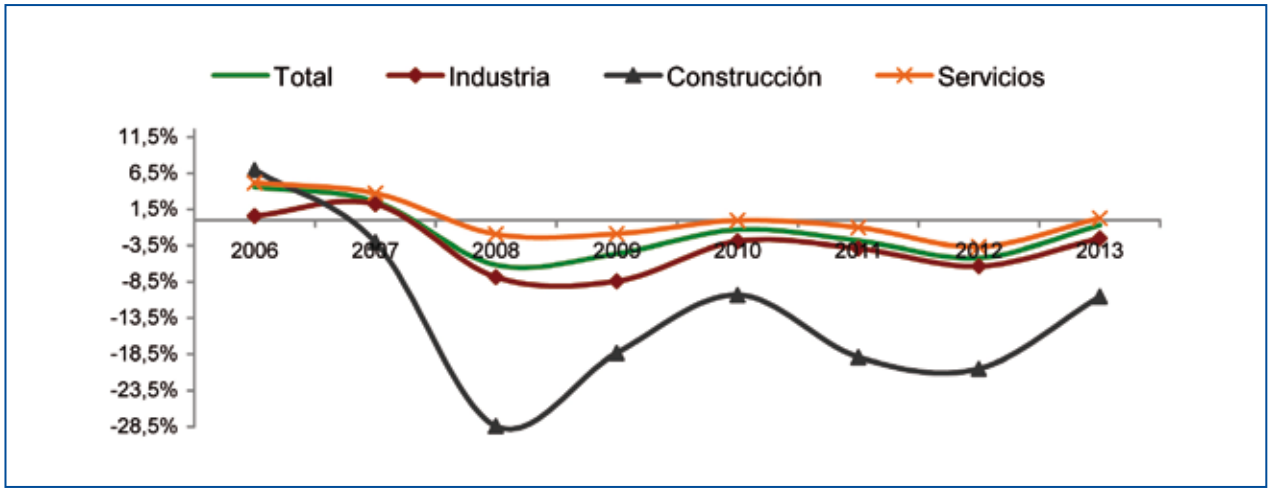
Fuente: Estadística laborales, MEySS

Tabla 3.3.10. Variación de trabajadores, 2012-2013

	Trabajadores	%
Agrario	95.253	19,6
No Agrario	-1.081.795	-9,0
Industria	-45.261	-2,5
Construcción	-65.197	-10,1
Servicios	-971.337	-10,2
Total	**-986.542**	**-7,9**

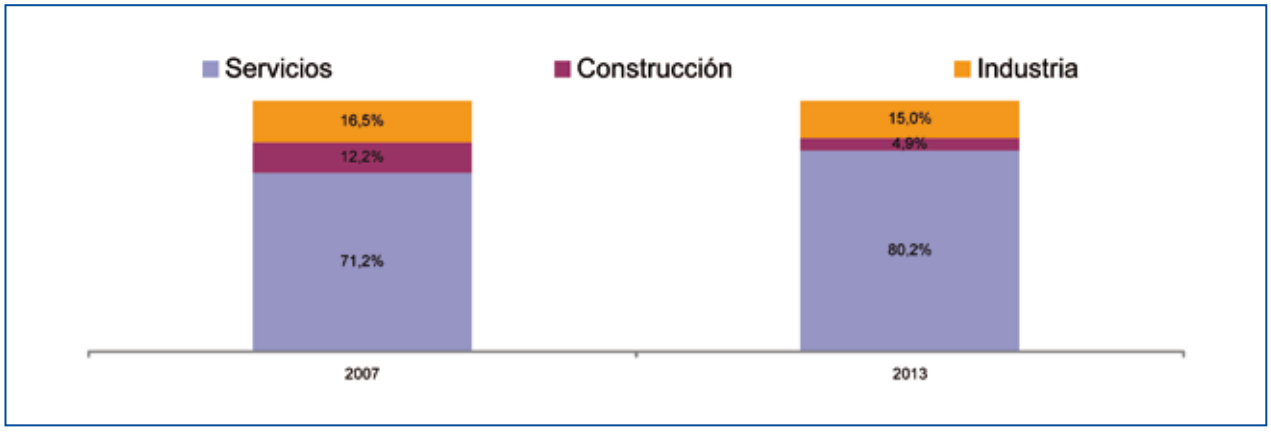
Fuente: Estadística laborales, MEySS

Gráfico 3.3.2. Evolución del empleo no agrario, 2006-2013



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MEySS

Gráfico 3.3.3. Variación de la estructura del empleo no agrario, 2007-2013



Fuente: Boletín Estadísticas Laborales, MEySS

ción en el empleo es el sector servicios, con 971.337 trabajadores menos. Le siguen la construcción y la industria con la pérdida de 65.197 y 45.261 empleos respectivamente.

En 2013 se ralentiza la tendencia de destrucción de empleo que se inicia desde mediados de 2007, y que en 2008 es muy significativa, no sólo en el sector de la construcción, sino también en el de la industria. (gráficos 3.3.2).

Comparando los resultados obtenidos en 2006 con los de 2013, se observa una disminución en el empleo de tres puntos porcentuales en el sector de la industria,

Tabla 3.3.11. Media de trabajadores por sector, 2013	
Agrario	5,4
No Agrario	9,6
Industria	16,6
Construcción	5,6
Servicios	9,2
Total	**10,3**

Fuente: MEySS

de más de 17 puntos en la construcción y de cerca de cinco puntos en los servicios.

En cuanto al tamaño medio empresarial no agrario, la industria presenta el más elevado con una media de 16,6 trabajadores por empresa, y la construcción el más bajo con una media de 5,6 trabajadores (tabla 3.3.11).

3.3.3. Productividad

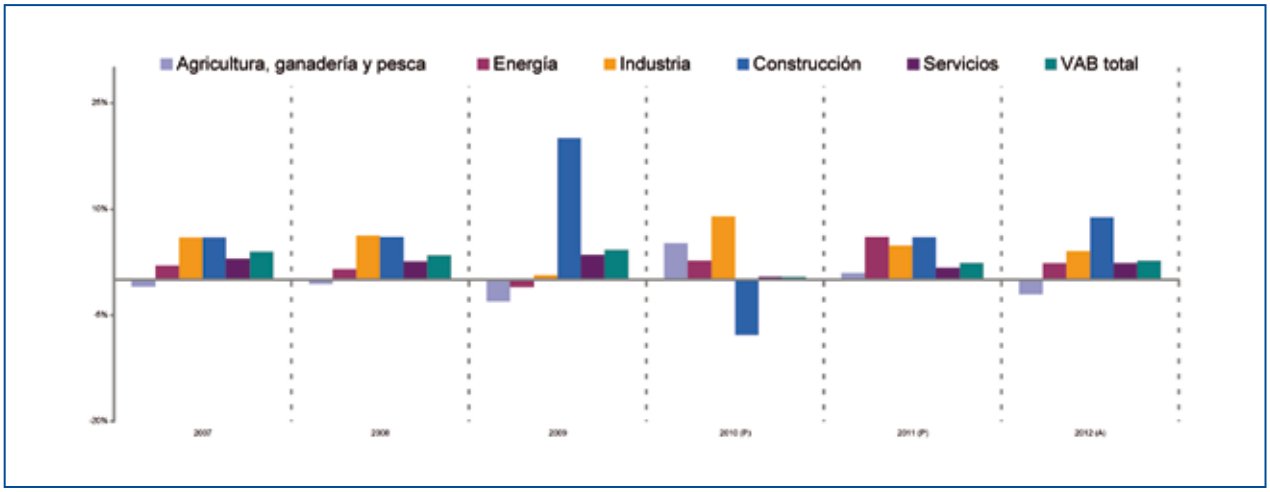
En 2012, según los datos del INE, el Valor Añadido Bruto por ocupado de la economía española es de 53.112 euros (tabla 3.3.12). Haciendo un desglose por grandes sectores, el sector de la energía es el que presenta mayor productividad en términos monetarios (representado a través del VAB por ocupado), con 153.023 euros; le siguen los sectores de la construcción y de la industria, con 70.573 y 62.342 euros respectivamente.

En 2012, el VAB por ocupado experimenta una tasa de variación positiva en todos los sectores excepto en la agricultura. La construcción presenta la tasa más alta, seguido de la industria y de la energía (gráfico 3.3.4). En general, la tasa de crecimiento del VAB por ocupado ha

Tabla 3.3.12. Productividad por sectores (VAB por ocupado)	
	2012 (A)
Agricultura, ganadería y pesca	30.896
Energía	153.023
Industria	62.342
Construcción	70.573
Servicios	49.679
Valor añadido bruto total	**53.112**

Fuente: CRE del INE

Gráfico 3.3.4. Evolución del VAB por trabajador por sectores



Fuente: CRE del INE

sido positiva en todos los años recogidos en el gráfico, con la excepción de la construcción en el ejercicio 2010 y, de forma más moderada, la agricultura en 2007, 2009 y 2012. En 2012 la tasa de crecimiento anual del VAB por ocupado total ha crecido un 2,7%.

A continuación se presenta un desglose de dos de los sectores principales en lo que respecta al VAB por trabajador (VABpt), 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 3.3.13). Destaca la rama industrial de "Coquerías y refino de petróleo; industria química; fabricación de productos farmacéuticos" con un VABpt superior en 100 puntos al VABpt del sector industrial, mientras que el VABpt de la rama de la "industria textil, confección de prendas de vestir e industria del cuero y del calzado" es 46 puntos porcentuales inferior al VABpt del sector industrial.

Las diferencias entre el VABpt de las distintas ramas que componen el sector servicios son más acusadas que en el sector de la industria (tabla 3.3.13). La rama de "actividades inmobiliarias" genera un VABpt 7 veces superior al de la media del sector; mientras que el VABpt de la rama de "actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios" es inferior a la mitad del VABpt medio del sector.

Tabla 3.3.13. Variación del VAB por trabajador por sectores

	2010/2011	2011/2012
Agricultura, ganadería y pesca	0,96%	-2,06%
Energía	6,07%	2,39%
Industria	4,83%	4,10%
Construcción	6,02%	8,86%
Servicios	1,69%	2,38%
Valor añadido bruto total	**2,44%**	**2,73%**

Fuente: CRE del INE

Tabla 3.3.14. VAB por trabajador por ramas industriales, 2011

(Índice total industria = 100)

Industria	**100,0**
Industria de la alimentación, fabricación de bebidas e industria del tabaco	100,1
Industria textil, confección de prendas de vestir e industria del cuero y del calzado	54,2
Industria de la madera y del corcho, industria del papel y artes gráficas	88,5
Coquerías y refino de petróleo; industria química; fabricación de productos farmacéuticos	200,0
Fabricación de productos de caucho y plásticos y de otros productos minerales no metálicos	101,7
Metalurgia y fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	93,2
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos; fabricación de material y equipo eléctrico; fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	104,7
Fabricación de material de transporte	111,3
Fabricación de muebles; otras industrias manufactureras y reparación e instalación de maquinaria y equipo	76,3

Fuente: CRE del INE

Tabla 3.3.15. VAB por trabajador por ramas de servicios, 2011

(Índice total servicios = 100)

Servicios	**100**
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas; transporte y almacenamiento; hostelería	91,0
- Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	79,6
- Transporte y almacenamiento	107,0
- Hostelería	105,4
Información y comunicaciones	187,5
Actividades financieras y de seguros	218,8
Actividades inmobiliarias	815,1
Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares	71,3
Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria; educación; actividades sanitarias y de servicios sociales	93,7
Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento; reparación de artículos de uso doméstico y otros servicios	45,7

Fuente: CRE del INE

3.4 Densidad empresarial

Según las cifras de población ofrecidas por el padrón municipal del INE y los datos DIRCE 2013, en España en 2012 la densidad empresarial media fue de 66,7 empresas por cada 1.000 habitantes. Respecto a 2011, se produce un descenso de -0,9 puntos.

En la tabla 3.4.1, se aprecia como las comunidades autónomas con mayor descenso en la tasa de densidad empresarial respecto al ejercicio anterior son: el País Vasco que disminuye el -3,3%, Asturias, con una caída del -2,2% y Andalucía y Cantabria ambas

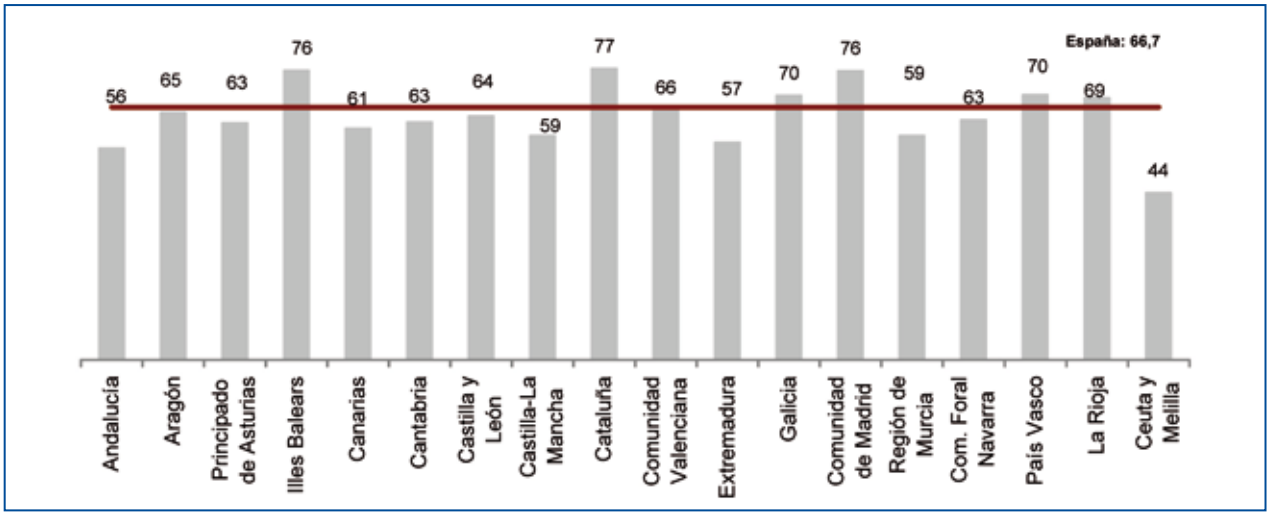
Tabla 3.4.1. Densidad empresarial

((Número de empresas/población)*1000)

	Var. 2011/2012, niveles		Densidad empresarial	
	Empresas	Población	2012	Var. 11/12 (%)
Andalucía	-2,22	-0,1	55,8	-2,1
Aragón	-1,16	-0,2	65,3	-1,0
Asturias (Principado de)	-3,04	-0,9	62,5	-2,2
Balears (Illes)	-0,41	-0,7	76,4	0,3
Canarias	-1,30	0,0	61,1	-1,3
Cantabria	-2,45	-0,3	62,7	-2,1
Castilla y León	-1,70	-1,0	64,3	-0,7
Castilla - La Mancha	-2,50	-1,0	59,1	-1,5
Cataluña	-1,89	-0,2	76,8	-1,7
Comunidad Valenciana	-1,54	-0,3	65,9	-1,2
Extremadura	-1,95	-0,4	57,3	-1,6
Galicia	-0,77	-0,6	69,7	-0,2
Madrid (Comunidad de)	-0,60	0,0	76,3	-0,6
Murcia (Región de)	-1,61	-0,2	59,1	-1,5
Navarra (Comunidad Foral de)	-1,12	0,0	63,2	-1,1
País Vasco	-3,34	-0,1	69,9	-3,3
Rioja (La)	-0,75	-0,5	69,1	-0,3
Ceuta y Melilla	0,41	1,8	44,0	-1,4
Total	**-1,64**	**-0,3**	**66,7**	**-1,4**

Fuente: DIRCE 2012-2013, Padrón Municipal (datos a 1 de enero de 2012 y 2013), INE

Gráfico 3.4.1. Empresas por 1.000 habitantes por CC AA, 2012



Fuente: DIRCE 2013, Padrón Municipal (1 de enero de 2013)

Tabla 3.4.2. Densidad empresarial

((Número de empresas/población)*1000)

	2012	2005	Tasa de crecimiento (2005-2012)
Andalucía	55,8	60,9	-8,3
Aragón	65,3	68,6	-4,9
Asturias (Principado de)	62,5	64,8	-3,6
Balears (Illes)	76,4	87,7	-12,9
Canarias	61,1	66,4	-7,9
Cantabria	62,7	66,0	-5,0
Castilla y León	64,3	64,8	-0,7
Castilla - La Mancha	59,1	64,3	-8,0
Cataluña	76,8	80,9	-5,0
Comunidad Valenciana	65,9	72,4	-9,0
Extremadura	57,3	57,9	-1,0
Galicia	69,7	69,1	0,9
Madrid (Comunidad de)	76,3	79,3	-3,8
Murcia (Región de)	59,1	66,0	-10,5
Navarra (Comunidad Foral de)	63,2	68,0	-7,0
País Vasco	69,9	75,1	-6,9
Rioja (La)	69,1	72,6	-4,9
Ceuta y Melilla	44,0	51,2	-14,0
Total	**66,7**	**70,8**	**-5,8**

Fuente: DIRCE 2006-2013, Padrón Municipal (1 de enero de 2006 y 2013)

con un -2,1%. A excepción de Balears, el resto de las comunidades autónomas mantienen también niveles negativos, siendo Galicia con un -0,2% y La Rioja, con un -0,3%, las que presentan índices menores de decrecimiento.

Las comunidades autónomas que presentan una mayor densidad empresarial en 2012 (gráfico 3.4.1) son: Cataluña (77 empresas/1000 habitantes); Comunidad de Madrid (76); Illes Baleares (76) y País Vasco, Galicia (70) y La Rioja (69). Las comunidades con menor densidad empresarial son Ceuta y Melilla (44), Extremadura (57) y Andalucía (56).

En la tabla 3.4.2 en la que se analiza la evolución de la densidad empresarial española en el periodo 2005-2012, se aprecia como el valor total de ésta ha disminuido un 5,8%, situándose en 66,7 empresas por cada 1.000 habitantes en 2012, frente a las 70,8 empresas de 2005. Galicia es la única comunidad autónoma que ha experimentado crecimiento (0,9%). Por el contrario, las que presentan una mayor disminución son: Ceuta y Melilla (-14,0%), e Illes Balears con un descenso del -12,9%.

4

Áreas clave para el impulso

En este capítulo se dedica al análisis de cinco áreas fundamentales para la mejora de la productividad de la economía española:

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

4.1

Simplificación administrativa

La actividad económica, y en particular el desarrollo del sector privado, se beneficia en gran medida de normas claras y coherentes: normas que establezcan y esclarezcan los derechos de propiedad y faciliten la resolución de disputas, además de otras que permitan que las interacciones económicas sean más predecibles y que proporcionen a las partes contratantes importantes medidas de protección contra los abusos y la arbitrariedad. Cuando dichas normas se diseñan para que sean razonablemente eficientes, transparentes y accesibles para sus destinatarios, y además puedan aplicarse con un costo razonable, resultan mucho más efectivas a la hora de incentivar a los agentes económicos para que conduzcan su actividad hacia el crecimiento y el desarrollo. La calidad de las normas también influye de manera decisiva en la manera en que las sociedades distribuyen los beneficios y sobrellevan los costos de las políticas y estrategias de desarrollo.

Por tanto, la eliminación de obstáculos, y cargas y la simplificación de la legislación que entorpece la actividad empresarial viene siendo unos de los objetivos prioritarios de la Administración Pública. La reducción o el ajuste de cargas administrativas permite a las empresas dedicar más recursos a las actividades productivas aumentando así su competitividad.

Sin embargo, es necesario precisar la terminología distinguiendo 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, incide 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.

El impacto de la regulación administrativa es claramente una de las desventajas de la economía española para la mejora de la competitividad.

Así lo expone el *Global Competitiveness Report 2013–2014*, en el que España, según el *Global Competitiveness Index*, ocupa el 35º lugar de las 148 economías

Tabla 4.1.1. Ranking de competitividad

	1995	2002	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EEUU	1	1	1	1	2	4	5	7	5
Alemania	6	14	7	7	7	5	6	6	4
Francia	17	30	16	16	16	15	18	21	23
Reino Unido	18	11	12	12	13	12	10	8	10
España	**28**	**22**	**29**	**29**	**33**	**42**	**36**	**36**	**35**
Italia	30	39	49	49	48	48	43	42	49

Fuente: Global Competitiveness Report 2013–2014

analizadas, recuperando una posición respecto la obtenida el pasado año, aunque su posición queda todavía lejos del puesto 22º que ocupó en 2002 (Tabla 4.1.1). Se destacan como principales inconvenientes los siguientes aspectos:

- La carga de regulación gubernamental *(Burden of government regulation)*. Según este criterio, España se sitúa en el lugar 125 de 148 países (en el último informe ocupaba el 120 de 144 países).

- El número de procedimientos para poner en marcha un negocio *(Nº procedures to start a business)*, en el que España ocupa el lugar 116 (110 en el último informe)

- 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 105 (97 en último informe).

4.1.1. Trámites para la creación de nuevas empresas

Existen tres aspectos diferentes que intervienen a la hora de crear una nueva empresa:

- El número de trámites y complejidad del procedimiento.

- La duración del procedimiento.

- 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.).

En este sentido, es importante mencionar los resultados del informe "Doing Business 2014: Entendiendo las regulaciones para Pequeñas y Medianas Empresas" del Banco Mundial, en el que se miden las mejoras, de las diferentes economías, en el marco regulatorio para hacer negocios y la reducción de la distancia que les separa de las mejores prácticas globales. Las economías están clasificadas en términos de su facilidad para hacer negocios, de 1 a 189, de mejor a peor. Un buen índice de facilidad para hacer negocios implica que el ambiente regulatorio es favorable para la actividad empresarial. Este índice corresponde al promedio de las clasificaciones percentiles de un país en 10 temas, constituidos por una serie de indicadores, asignándose la misma ponderación a cada tema.

De las 189 economías analizadas, el Doing Business 2014, sitúa a España en el puesto 142, en el proceso de creación de una nueva empresa, perdiendo así 6 posiciones con respecto al ranking de Doing Business 2013. 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 4.1.2).

Como se aprecia en la tabla 4.1.2. en esta última edición del Doing Business, España se mantiene el número de procedimientos y el coste necesarios para crear una empresa, sin embargo, reduce el número de días y aumenta el capital social mínimo.

El informe *Doing Business 2014* incluye un análisis de los 10 pasos que un emprendedor tiene que seguir en España (tabla 4.1.3). En su constitución la nueva empresa atraviesa tres trámites fundamentales:

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 de constitución 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.

Tabla 4.1.2. Crear una nueva empresa, Doing Business 2013-2014

	Número de procedimientos		Duración (días)		Coste (% de la RNB per cápita)		Capital mínimo (% de la RNB per cápita)	
	DB2013	DB2014	DB2013	DB2014	DB2013	DB2014	DB2013	DB2014
OCDE	**5**	**5**	**12**	**11,1**	**4.5**	**3,6**	**13.3**	**10,4**
España	**10**	**10**	**28**	**23**	**4.7**	**4.7**	**13.2**	**13.4**
EE UU	6	6	6	5	1.4	1.5	0.0	0.0
Singapur*	3	3	3	2,5	0.6	0.6	0.0	0.0
Alemania	9	9	15	14,5	4.9	4.7	0.0	0.0
Austria	8	8	25	25	4.9	4.8	49.1	47.8
Bélgica	3	3	4	4	5.2	5.2	18.2	18.2
Dinamarca	4	4	6	5,5	0.2	0.2	24.2	23,9
Finlandia	3	3	14	14	1	1.1	7.0	7.0
Francia	5	5	7	6,5	0.9	0.9	0.0	0.0
Grecia	11	5	11	14	20.5	4,6	24.4	0.0
Holanda	5	4	5	4	5.1	5.2	49.4	0.0
Irlanda	4	4	10	10	0.3	0.3	0.0	0.0
Italia	6	6	6	6	16.5	14,2	9.7	9.8
Luxemburgo	6	6	19	18,5	1.9	1.9	20.9	20.8
Portugal	5	3	5	2,5	2.3	2.4	0.0	0.0
Reino Unido	6	6	13	12	0.7	0.3	0.0	0.0
Suecia	3	3	16	16	0.5	0.5	13.2	10,42

Fuente: Doing Business 2013-2014, *Singapur "best performer globally" en el ranking

Tabla 4.1.3. Pasos para crear una nueva empresa, Doing Business 2014

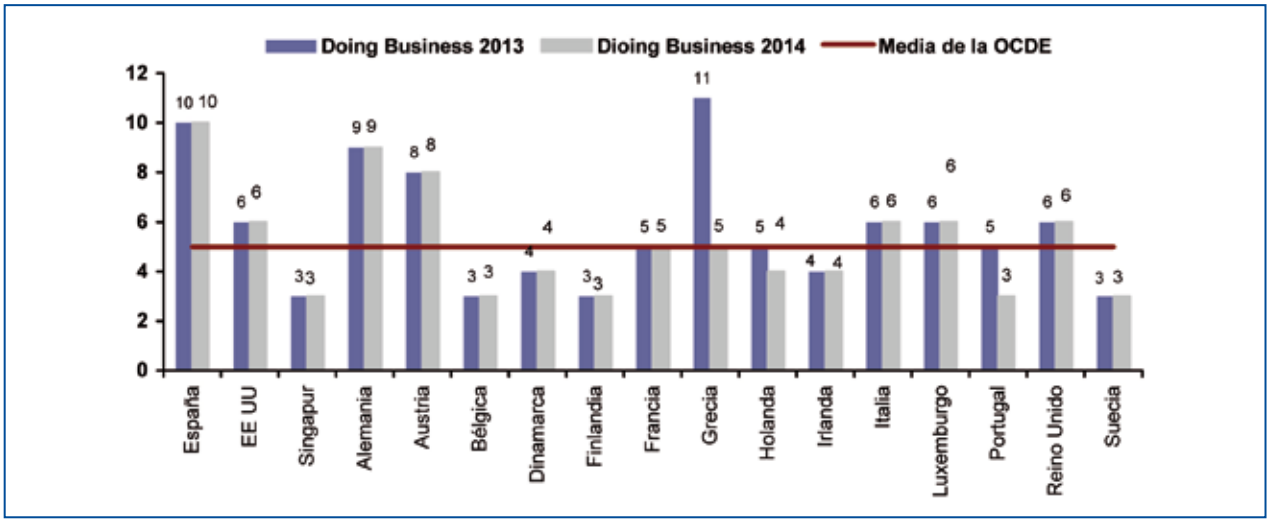
Trámite	Tiempo (días)	Coste (euros)
Certificado negativo de la denominación social	2	13,52
Certificado de depósito bancario	1	0
Redacción de los estatutos y otorgamiento de escritura pública (escritura de constitución de sociedad)	1	Aprox. 500 dependiendo del capital social
Declaración censal: obtención 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	6-15	155-300
Licencia de actividades de actuación comunicada (municipal)	1 (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 2014

Complejidad del procedimiento

En el grafico 4.1.1, que muestra una comparativa de España con respecto a otros países de la UE y de la OCDE en el número de trámites necesarios para constituir una empresa nueva, se aprecia como Grecia, el único país con mayor número de trámites que España en la pasada edición del Doing Business, pasa a tener,

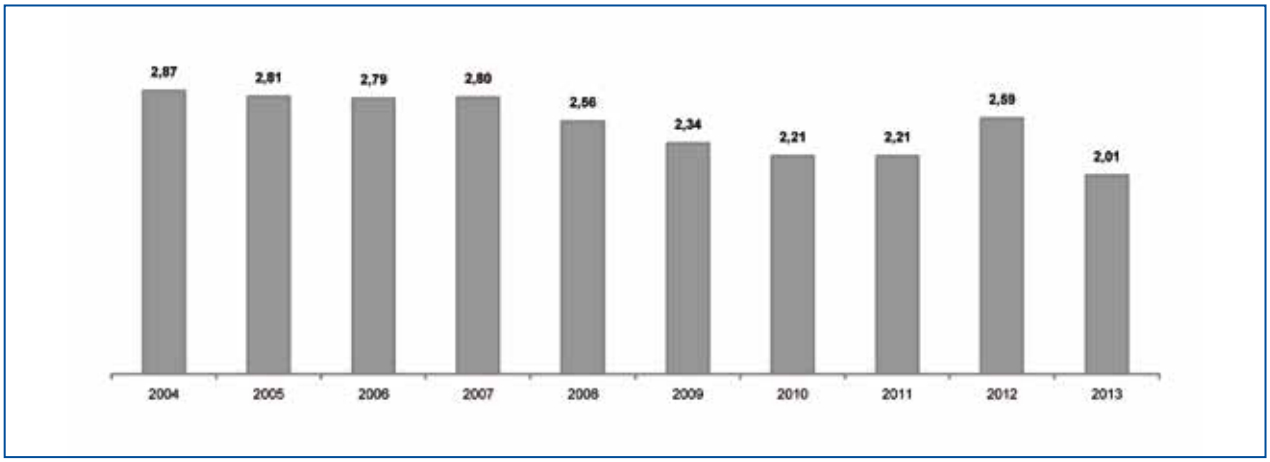
Gráfico 4.1.1. Número de trámites para crear una empresa, 2012-2013



Fuente: Doing Business 2013-2014, *Singapur nº 1 en el ranking

Gráfico 4.1.2. Valoración media de los trámites y la burocracia a la hora de emprender en España (2004-2013)

(1=Deficiente, 5= Óptimo)



Fuente: GEM España 2013

en la edición de 2014, la mitad de trámites que España. Respecto a la media de países de la OCDE (5 trámites), España duplica está cifra con 10 trámites.

Por otra parte, de acuerdo con el informe GEM 2013 para España, en la valoración de las condiciones específicas de entorno para emprender en España, los expertos entrevistados califican con un 2,01 en una escala de 1 (Deficiente) a 5 (Óptimo) a los trámites burocráticos. Desde la mejora obtenida en 2004, la puntuación para este aspecto ha venido empeorando hasta 2013, a excepción de una cierta recuperación en 2012 (gráfico 4.1.2).

Duración del procedimiento

La reducción del procedimiento de creación de nuevas empresas 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.

En este sentido, desde el Gobierno se vienen fomentando nuevas medidas destinadas a simplificar los procedimientos administrativos 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

Tabla 4.1.4. Constitución de sociedades de responsabilidad limitada

TRAMITE	Escritura pública y Estatutos tipo (DUE)			Escritura pública y estatutos libres
Denominación social	6 horas hábiles (+ bolsa denominaciones)			6 horas hábiles (+ bolsa denominaciones)
Cita notario	12 horas hábiles (Agenda electrónica).			12 horas hábiles (Agenda electrónica)
Otorgamiento escritura	NO ACREDITACIÓN DEPÓSITO DE CAPITAL SOCIAL			
Calificación e inscripción RMP[9]	6 horas hábiles			6 horas hábiles (pre-registro)
Coste aranceles	CS (3) ⩽ 3.100 €	3.000 € < CS ⩽ 30.000 €	CS > 30.000 €	Coste aranceles según normativa específica reguladora de los mismos
	100 € (60 € Notario + 40 € Registrador)	250 € (150 € Notario + 100 € Registrador)	Coste aranceles según normativa específica reguladora de los mismos	
ITP/AJD[10]	Exentas			

[9] RMP: Registro Mercantil Provincia.

[10] Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, en su modalidad de Operaciones Societarias.

posibilidad desde 2003 de puesta en marcha por vía electrónica de diversos tipos de empresa, se amplió a partir de 2010, para los empresarios individuales.

Continuando esta línea de simplificación de procedimientos, la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización, regula la constitución de sociedades de responsabilidad limitada de forma más ágil, rápida y efectiva, mediante modelos simplificados y procesos telemáticos (utilizando el DUE y el sistema de tramitación telemática del CIRCE que se describen más detalladamente en el punto 4.1.3).

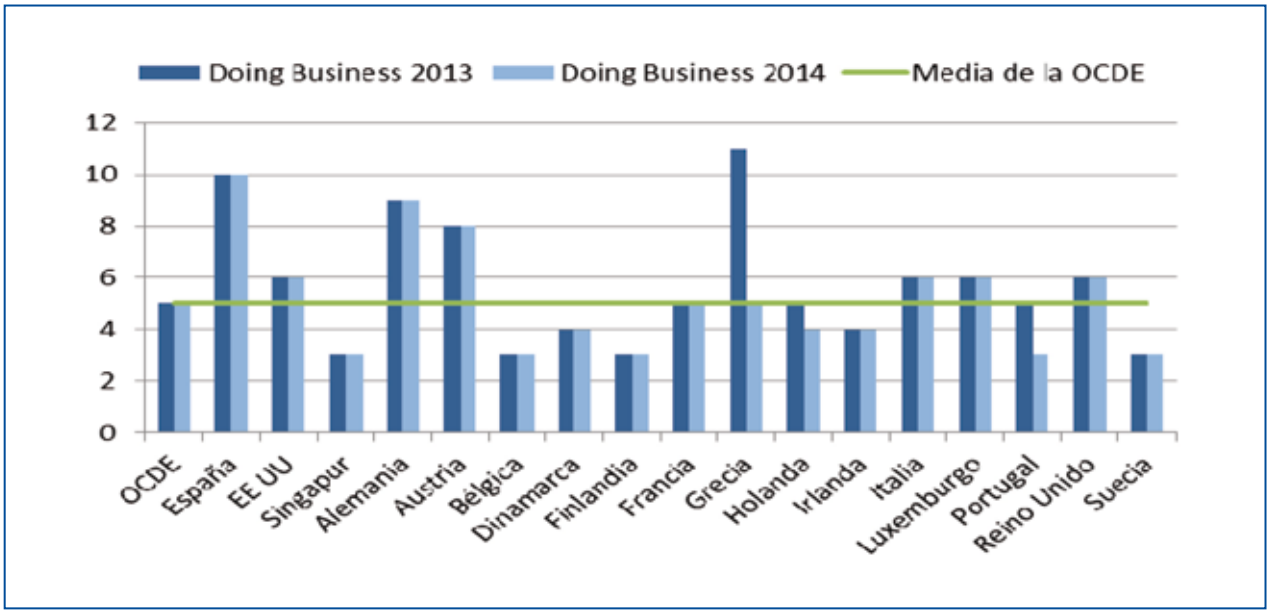
Con la entrada en vigor de la Ley 14/2013, ya no es necesario el trámite de obtención del certificado que acredite el depósito de capital social.

En el proceso de 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 4.1.3), 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, se ha trasladado a la obtención de la licencia de actividad en las administraciones municipales.

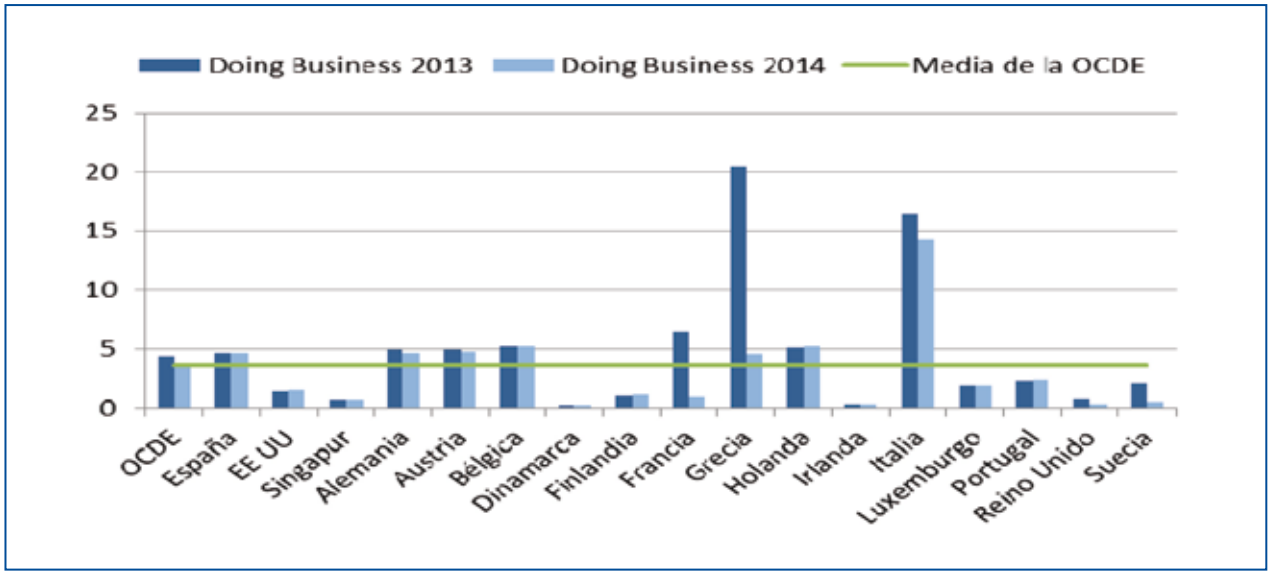
De nuevo, volviendo a una comparativa de España con respecto a otros países de la UE y de la media de la OCDE en el número de días necesarios para crear una empresa nueva, observamos como un emprendedor en España tarda 5 días más en constituir su empresa que la media de los países OCDE que es de 5 días (gráfico 4.1.3. y tabla 4.1.2.)

Gráfico 4.1.3. Número de días para crear una empresa



Fuente: Doing Business 2014, *Singapur nº 1 en el ranking

Gráfico 4.1.4 Porcentaje de la RNB per cápita del coste de creación de una empresa



Fuente: Doing Business 2014, *Singapur nº 1 en el ranking

Costes de constitución de una empresa

Por último, respecto al coste de creación de una empresa en España, tomando como referencia la renta nacional per cápita, se encuentra un punto por encima de la media de los países de la OCDE del 3,6% (gráfico 4.1.4. y tabla 4.1.2.).

4.1.2. Cargas administrativas en el ejercicio de la actividad

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

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.

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.

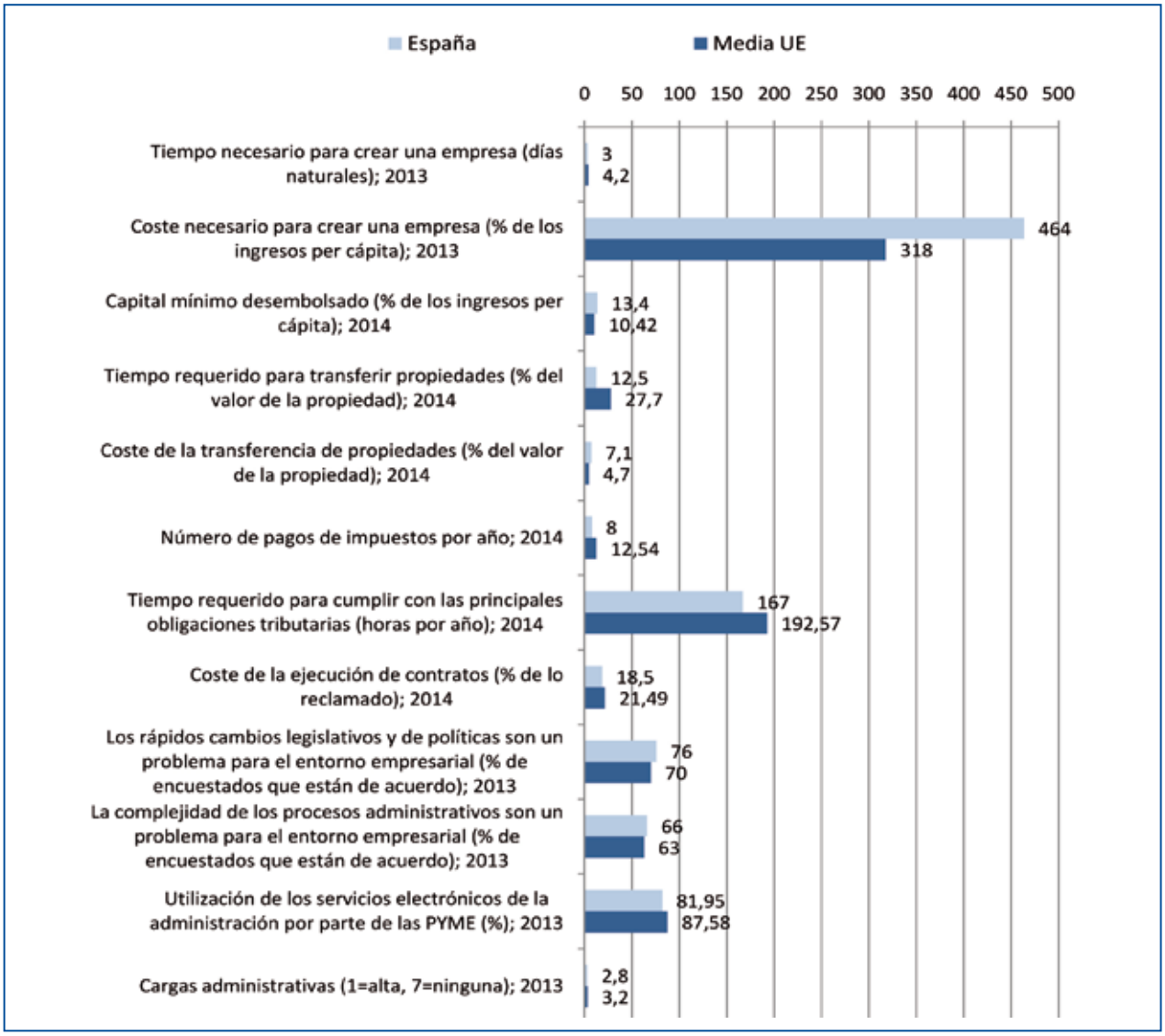
- Costes de oportunidad, las empresas pequeñas tienen una menor estructura, por lo que los procedi-

mientos 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.

De acuerdo con la última ficha informativas de la *Small Business Act For Europe (SBA)*, (iniciativa política de la

Gráfico 4.1.5. Capacidad de respuesta de la administración. Comparativa con la media de la UE



Fuente: Comisión Europea. Ficha informativa sobre SBA, 2011-2012

UE destinada a apoyar a las pequeñas y medianas empresas), que tiene como objetivo ayudar a comprender las tendencias recientes y las políticas nacionales que afectan a las PYME (grafico 4.1.5), se observa una mejora significativa en España respecto al tiempo requerido para crear una empresa, que ha pasado de 17,5 días en 2012, a 3 días en 2013. Por el contrario, el coste de creación de una empresa ha aumentado de 115 euros en 2012 a 464 euros en 2013. El tiempo necesario para la transmisión de una empresa es la mitad de la media de la UE, y operaciones en el día a día de una empresa como son los pagos tributarios al año, y el coste de ejecución de contratos, presentan unos datos más favorables que la media de la UE. A pesar de estos datos positivos, aparecen identificadas determinadas áreas, que están afectando de forma importante al entorno empresarial, como son la falta de estabilidad y predictibilidad del marco legislativo y la complejidad de los procedimientos administrativos, y sobre las que es necesario adoptar políticas de mejora.

4.1.3. Constitución telemática de empresas

Como ya se ha comentado anteriormente, desde 2003 existe en España la posibilidad de la creación y puesta en marcha, por vía electrónica de diversos tipos de empresa, ampliándose a partir de 2010 para los empresarios individuales.

Toda esta tramitación electrónica es realizada a través del Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) www.circe.es, que engloba el sistema de tramitación telemática y la red de Puntos de atención al Emprendedor PAE.

La red de PAE potencia y mejora los anteriores Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT), los cuales cambian de nombre con la Ley de Apoyo a los Emprendedores y su internacionalización

Este sistema ofrece a los emprendedores dos opciones para crear su empresa: acudir personalmente a los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE), para iniciar el proceso de creación de una empresa, o bien realizar dichos trámites por si mismo a través del PAIT virtual en la sede electrónica de la Dirección General de Industria y de la PYME mediante el Documento Único Electrónico (DUE), que es una herramienta en la que se combinan múltiples procesos administrativos en un único procedimiento (AEAT, Seguridad Social, notarios, registradores, Comunidad Autónoma, etc.).

Los PAE son oficinas dependientes de las Administraciones Públicas o de entidades públicas o privadas, así como de colegios profesionales, organizaciones empresariales, cámaras de comercio y centros de ventanilla única empresarial (VUE).

Actualmente el sistema funciona en todo el territorio nacional (excepto en Álava, Guipúzcoa y Navarra) y en el mismo participan más de 220 organismos, que configuran una red de más de 1.000 oficinas. Actualmente, cada mes se constituyen más de 2.000 sociedades y autónomos en los PAE.

Los PAE tienen una doble misión:

- Prestar servicios presenciales de información y asesoramiento a los emprendedores.

- Iniciar el trámite administrativo de creación de la empresa a través del Documento Único Electrónico (DUE).

Las ventajas de la tramitación telemática son obvias, aparte de ofrecer una mayor agilidad a la hora de crear una empresa, requiere menos desplazamientos a los distintos organismos, ya que esta tramitación implica a los diferentes organismos competentes en la creación de una empresa, permitiendo la comunicación entre ellos y acelerando la creación de la misma.

Así, desde el año 2003 la normativa que regula las sociedades limitadas ofrece la posibilidad de realizar los trámites de constitución y puesta en marcha de la Sociedad Limitada de Nueva Empresa (SLNE) por medios telemáticos, evitando así desplazamientos al empren-

dedor y produciendo un ahorro sustancial de tiempos y costes (Real Decreto 682/2003, de 7 de junio). Esta posibilidad se amplía a partir del año 2006 a las Sociedades de Responsabilidad Limitada en general (Real Decreto 1332/2006, de 21 de noviembre) y en el año 2010 a los Empresarios Individuales (Real Decreto 368/2010, de 26 de marzo).

La tramitación telemática de ambos tipos de sociedades se encuentra regulada por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

En 2013 la creación de sociedades a través de los PAE, ha experimentado un crecimiento del 46% anual. Este dato referido al número de autónomos tramitados es del 73%.

El gráfico 4.1.6, en el que se muestra la evolución mensual de empresas creadas a través de los PAE durante los dos últimos años, vemos como a partir de agosto de 2012, se produce un incremento considerable en el número de empresas creadas.

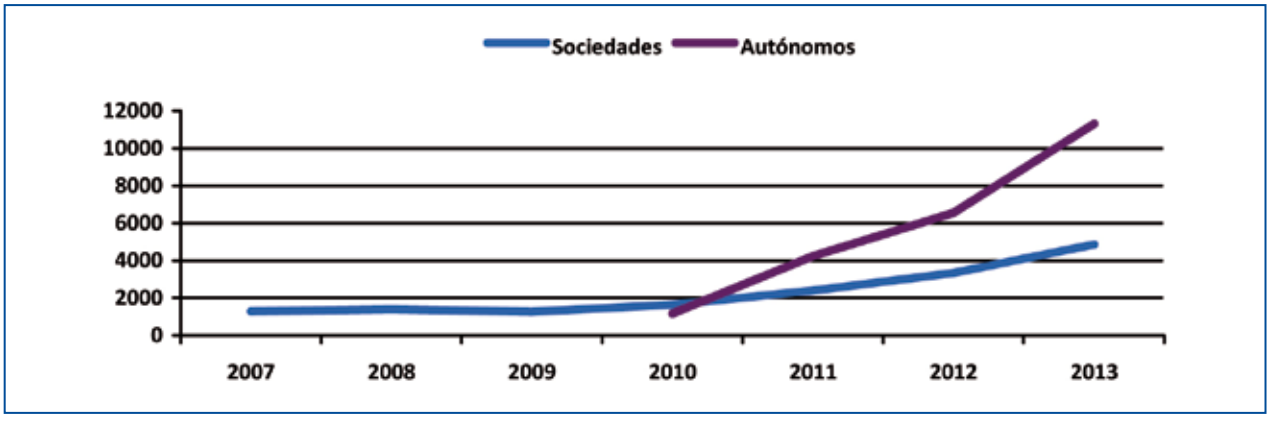
A pesar de las ventajas que ofrece el PAE virtual frente a los PAE físicos en el ahorro de desplazamientos y

Tabla 4.1.5. Empresas creadas a través de los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) y porcentaje sobre el total de empresas creadas

Tipo	2011		2012		2013	
	Total	PAE	Total	PAE	Total	PAE
Sociedades	82.412	2.401	83.877	3.342	92.112	4.874
% sobre el total		2,9%		4,0%		5,3%
Autónomos	216.206	4.250	212.157	6.538	209.971	11.320
% sobre el total		2,0%		3,1%		5,4%
TOTAL	**298.618**	**6.651**	**296.034**	**9.870**	**302.083**	**16.194**

Fuente: DGIPYME, INE: DIRCE 2012-2014

Gráfico 4.1.6. Evolución de las empresas creadas a través de los PAE



Fuente: DGIPYME

de tiempo, una comparativa de las tablas 4.1.4 y 4.1.6 muestra como el número de empresas creadas a través de este sistema representa sólo el 3,2% total de las tramitaciónes efectuadas en 2013.

En la tabla 4.1.7, se observa como el 69% de las Sociedades de Responsabilidad Limitada, que cumpliendo los requisitos[11] establecidos en el Real Decreto ley 13/2010, y acogiéndose a los estatutos tipo se tramitan en menos de 1 día a través de los PAE. Para el caso de sociedades limitadas que no se acogen a dicha regulación, el 25% se tramita en menos de un día, y el 37% entre 1 y 5 días. El tiempo de tramitación del 92% de los autónomos es inferior a 1 día.

Tabla 4.1.6. Empresas creadas a través del PAE virtual, y porcentaje respecto al total de empresas creadas a través del CIRCE

Tipo	2011		2012		2013	
	Total CIRCE	PAE Virtual	Total CIRCE	PAE Virtual	Total CIRCE	PAE Virtual
Sociedades	2.401	231	3.342	263	4.874	406
% sobre el total		9,6%		7,9%		8,3%
Autónomos	4.250	68	6.538	76	11.320	117
% sobre el total		1,6%		1,2%		1,0%
TOTAL	**6.651**	**299**	**9.880**	**339**	**16.194**	**523**

Fuente: DGIPYME

Tabla 4.1.7. Tiempos de tramitación de empresas creadas a través de los PAE, 2013

Tipo	Menos de 1 día		Entre 1 y 5 días		Entre 5 y 10 días		Más de 10 días	
Sociedades de Responsabilidad Limitada que cumplen los requisitos del RDL 13/2010[12]	2.652	69%	939	24%	176	5%	106	3%
Sociedades fuera del Real Decreto	244	25%	365	37%	224	22%	168	17%
Autónomos	10.384	92%	464	4%	201	2%	271	2%

Fuente: DGIPYME

[11] Cuando el capital social de las sociedades de responsabilidad limitada no sea superior a 3.100 euros y sus estatutos se adapten a algunos de los aprobados por el Ministerio de Justicia.

4.2 Iniciativa emprendedora

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.

Otros factores que son concluyentes en el proceso de decisión de emprender son las habilidades 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.

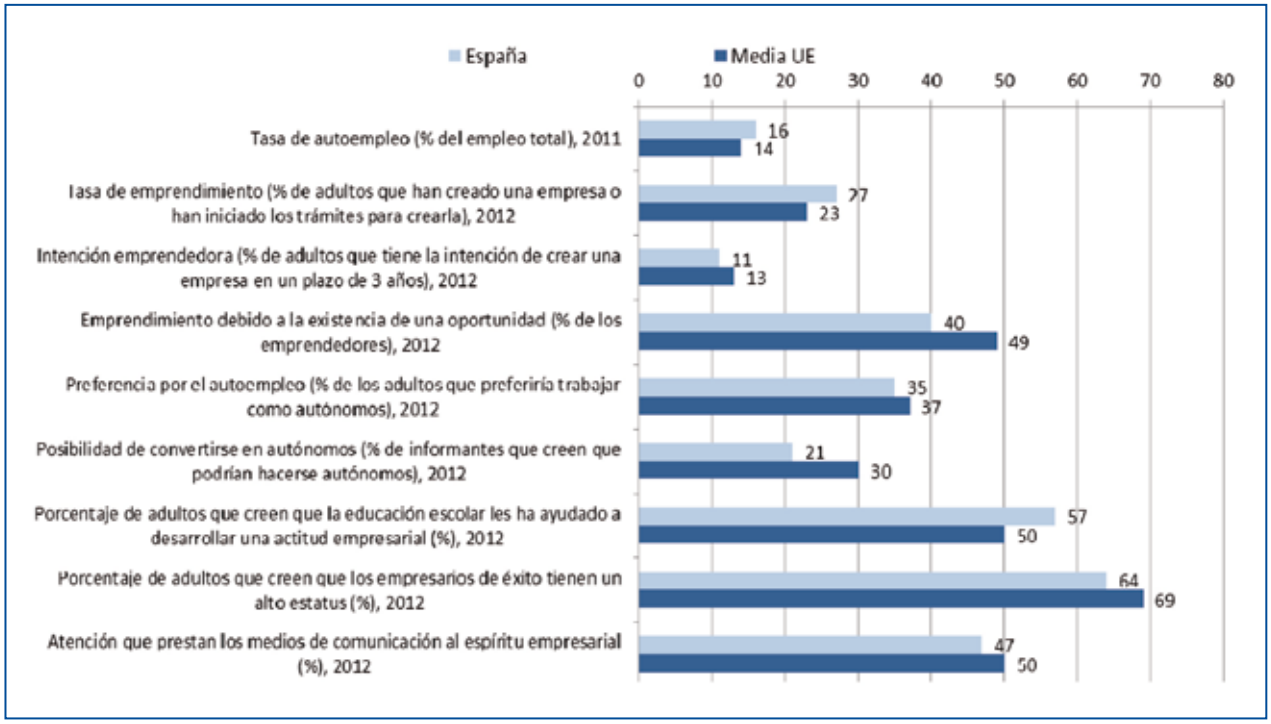
4.2.1 Motivación y oportunidad para emprender

Diversos estudios de referencia a nivel nacional e internacional muestran la evolución de la actividad emprendedora, analizando los diferentes factores que juegan un papel importante en la decisión de emprender. En este sentido, de acuerdo con la última ficha informativa sobre SBA, en materia de espíritu empresarial, España ha continuado mejorando en el ámbito del emprendimiento en algunos aspectos como la intensidad de la actividad emprendedora, calculada como la proporción de empleo por cuenta propia (16%), o la proporción de adultos que tienen una empresa o están iniciando los trámites para crearla (27%) está por encima de la media de la UE en ambos casos

A pesar de estos cambios, España sigue estando por debajo de la media de la UE. La percepción pública del espíritu empresarial empeoró en 2012 en relación con el año anterior: el 64% de los españoles, a diferencia del 69% de los europeos, piensan que los empresarios de éxito gozan de un alto estatus en la sociedad. La frecuencia con la que se recogen historias de empresarios en los medios de comunicación sigue siendo inferior a la media de la UE. Esto se traduce en una preferencia e inclinación inferior a la media por la actividad empresarial. No obstante, tejido empresarial español ha experimentado un aumento del autoempleo, que puede ser indicio de un emprendimiento "de necesidad", explicado por el alto índice de desempleo debido a la crisis.

Hasta 2004, existía una clara preferencia hacia el autoempleo (del 55% al 60% de los individuos prefería el autoempleo, frente al 35%- 40% que prefería el empleo por cuenta ajena). En 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, manteniéndose esta preferencia hasta la actualidad.

Gráfico 4.2.1. Espíritu empresarial, comparativa con la media de la UE



Fuente: Comisión Europea. Ficha informativa sobre SBA, 2012-2013

Oportunidades para emprender

Respecto a este punto utilizamos como referencia el informe *GEM (Global Entrepreneurship Monitor)*, que analiza mediante encuestas las oportunidades para emprender percibidas por los individuos en los seis meses siguientes a dicha encuesta, distinguiendo entre la percepción de oportunidades para emprender de la población que ya está involucrada en un proceso de emprendimiento y aquella que no lo está.

En este sentido, en la tabla 4.2.1 que muestra la evolución del indicador de "percepción de oportunidades para emprender" desde 2005 a 2013, vemos como los empresarios que ya han emprendido un negocio, pueden tener una mayor capacidad para captar oportunidades de negocio. La tendencia general para ambos grupos a lo largo de dicha década es de descenso, percibiéndose cada vez 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 hasta alcanzar en 2011 la cifra más baja captada por el GEM. En 2013 el 14,7% de los encuestados que no han iniciado un negocio, ven oportunidades de emprendimiento en los próximos seis meses, frente al 24,5% que piensa del mismo modo, pero que ya se encuentra involucrado en un negocio, lo que supone un aumento, en cada uno de los grupos, de 1,8 y de 4,9 puntos respectivamente.

Entre ambos grupos siempre ha habido una diferencia en torno a los diez puntos porcentuales (que en 2011 baja a 7,5 puntos y en 2012 a 6,7), por encima el grupo de individuos que ya cuentan con negocios.

Tabla 4.2.1. Evolución de la percepción hacia el emprendimiento en España

(Periodo 2005-2013. Población de 18-64 años)
Evolución del indicador de percepción de oportunidades por parte de la población en los próximos 6 meses

Proceso emprendedor	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Población no involucrada	28,0%	34,2%	24,9%	20,3%	16,9%	18,8%	12,7%	12,9%	14,7%
Población involucrada	40,2%	45,7%	38,8%	31,0%	25,3%	26,4%	20,2%	19,6%	24,5%

Fuente: GEM 2005-2013

El informe GEM también hace referencia, junto con el indicador de percepción de oportunidades de negocio, a la denominada "tasa de actividad emprendedora" (TEA), que se puede considerar como el porcentaje de la población adulta que está involucrada en actividades emprendedoras. La tasa de actividad emprendedora en 2013 del 5,7%, se ha mantenido relativamente estable en los dos últimos años, experimentando un ligero descenso del 0,5% respecto la tasa del año anterior.

La tasa de actividad emprendedora por necesidad experimentó un fuerte aumento entre los años 2009 y 2011, (15,8% y 25,9% respectivamente), remite ligeramente en el 2012 (25,6%), y vuelve a repuntar en 2013 con un 29,2%. Sin embargo, sigue predominando el emprendimiento por oportunidad, aunque ha pasado de representar el 72,3% en 2012, a un 68,8% en 2013.

Esta distinción es necesaria debido a que no todas las iniciativas emprendedoras contribuyen de la misma manera al crecimiento económico. El emprendedor por necesidad inicia un proceso emprendedor por no tener una mejor opción en el mercado laboral; mientras que un emprendedor por oportunidad escoge crear una empresa respaldado por percepción de que existe una oportunidad de negocio no aprovechada por otros emprendedores.

El informe GEM, incluye también encuestas a expertos, los cuales pueden dar una idea más objetiva de la evolución de las oportunidades para emprender. Así en el aspecto sobre la percepción de oportunidades emprendedoras, la valoración media (de 1 a 5) de los expertos españoles es de un 1,8; encontrándose muy por debajo respecto a la media europea del 3,2.

El estigma del fracaso

La decisión de explotar una oportunidad de negocio está vinculada a la percepción de obstáculos en el momento de emprender, siendo el miedo al fracaso empresarial y la marca social que puede dejar el mismo, uno de los principales obstáculos a nivel individual que puede desincentivar la actividad emprendedora.

Este aspecto según los resultados del informe GEM 2013, demuestran que el 47,7% de la población española de 18 a 64 años encuestada no consideran la posibilidad de fracaso como un impedimento para iniciar un negocio. Dicho porcentaje que se ha mantenido casi estable en los últimos tres años (tabla 4.2.5).

Los otros factores contenidos en la tabla tienen mayor peso en las consideraciones de la población como motivación para emprender. Así, otra actitud de importante impacto en la promoción de la actividad emprendedora es la valoración del emprendimiento como carrera profesional. Por otra parte, más del 54% de la población adulta piensa que emprender es una buena opción profesional, lo que supone un 9,3% menos que en 2012.

Tabla 4.2.2. Resultados de las entrevistas sobre factores que inciden en la motivación para emprender en la población española, 2009-2013

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	2009	2010	2011	2012	2013
El miedo al fracaso como obstáculo para emprender	48,1	54,5	46,9	47,0	47,7
Poner en marcha una empresa o negocio es una buena opción profesional	62,9	65,4	65,2	63,6	54,31
Triunfar al poner en marcha una nueva empresa o negocio proporciona un buen estatus social	54,6	62,5	66,5	63,7	52,34
Tiene conocimientos y habilidades necesarias para poner en marcha un pequeño negocio	51,2	49,8	50,9	50,4	48,39
En España, es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales	2,63	2,22	2,29	1,85	1,94

Fuente: GEM 2013

Relacionada con la valoración del emprendimiento como carrera profesional, se encuentra la opinión acerca del resultado que con ella se puede conseguir En este sentido, en la edición GEM 2013 el 52,34% opina que si un emprendedor tiene éxito en su iniciativa, puede lograr un estatus social y económico elevado. Esta tasa ha disminuido a niveles inferiores a los de 2009.

4.2.2 Habilidades para emprender

Aunque la percepción de oportunidades es uno de los factores determinantes en el comienzo de una acción emprendedora, existen otros factores que influyen en este proceso. Uno de los rasgos más relevantes es el convencimiento de poseer los conocimientos y habilidades necesarias para crear una empresa o llevar a cabo cualquier acción emprendedora. Sobre este aspecto, según el informe GEM 2013, un 48,4% de la población entre 18 y 64 años declara tener las habilidades y conocimientos necesarios para emprender. Aunque este valor ha disminuido dos puntos con respecto a 2012 (50,4%), en 2004 era del 43,3%, lo que indica una tendencia de crecimiento hasta el 2011. Por lo tanto, se aprecia una mejora continuada en la formación general acerca de este tema en nuestra población, acompañada de más información sobre experiencias en creación de empresas y de más conocimiento de emprendedores entre la población. El papel del sistema educativo, la capacitación laboral y experiencias previas son vitales en el fomento de la actividad emprendedora y reforzamiento de las capacidades del individuo.

4.2.3 La financiación para motivar la iniciativa emprendedora

El informe GEM también estudia una variable sobre el apoyo financiero para los emprendedores como barrera a la hora de iniciar su actividad emprendedora. Por noveno año consecutivo, el principal obstáculo del entorno a la actividad emprendedora es la financiación. Incluso en épocas de estabilidad económica esta condición ha sido identificada como el principal obstáculo. En un contexto de crisis y recesión económica resulta aún más complicado acceder a las fuentes de financiación, no sólo en la etapa de creación de nuevas empresas, sino también en la puesta en marcha y en la fase de consolidación y supervivencia de empresas establecidas.

En la tabla 4.2.3 se aprecia el empeoramiento continuado de esta variable en las sucesivas ediciones del GEM.

Del informe GEM 2013 también se desprende que en términos porcentuales, la inversión hecha por los em-

Tabla 4.2.3. Importancia del apoyo financiero como condición del entorno para emprender, 2007-2013

(1=completamente inadecuado, 5= completamente adecuado)

Condición del entorno	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Apoyo financiero	2,67	2,58	2,20	2,08	2,06	2,06	1,79

Fuente: GEM 2007-2013

prendedores nacientes en 2013 ha representado una media del 68,36% del capital semilla requerido por sus proyectos de negocio. Si nos fijamos en el porcentaje invertido, en 2013 aproximadamente 4 de cada 10 emprendedores nacientes aportaron el 100% del capital semilla con fondos propios. En consecuencia, más de 5 por cada 10 emprendedores nacientes necesitaron fondos ajenos para poner en marcha su negocio.

En comparación con años anteriores, en 2013 hay un mayor número de emprendedores nacientes que ponen el 100% del capital semilla, lo que evidencia la dificultad que existe en el mercado para obtener fondos ajenos y que, por lo tanto, una mayor proporción de emprendedores debe aportar la totalidad de la inversión que necesitan sus proyectos de negocios.

Desde el punto de vista de la oferta de financiación, los resultados del proyecto GEM en 2013 reflejan que el 3,2% de la población de 18-64 años ha actuado como inversor privado en negocios de otros en los que no cuenta con una participación directa en la propiedad. El porcentaje de inversores privados en 2013 del 3,2%, representa un descenso con respecto al año anterior, en el que los inversores privados alcanzaron el 3,8% de la población tras varios años de aumento de este colectivo.

4.3

Entrada y salida de la PYME en la economía española

4.3.1. Entradas y salidas de empresas

El análisis de las entradas y las salidas de empresas muestra el flujo empresarial, dando como resultado el crecimiento neto del número de empresas. Además, ayuda a determinar si el crecimiento neto en el número de empresas es debido a una mortalidad escasa o bien a una elevada tasa de natalidad que compensa una elevada desaparición de empresas. El proceso dinámico de entradas y salidas de empresas es el principal mecanismo a través del cual los mercados alcanzan el equilibrio entra márgenes y competencia.

Según los datos contenidos en el DIRCE 2013 (tabla 4.3.1), a principios del año 2012 la economía española contaba con 2.810.726 empresas que mantuvieron su actividad durante 2012. Durante dicho año, se producen 332.202 altas de nuevas empresas y un total de 402.356 bajas.

Tabla 4.3.1. Demografía empresarial, 2012

	Total	PYME	PYME/total
Altas	332.202	332.162	99,99
Bajas	402.356	402.304	99,99
Permanencias	2.810.726	2.806.944	99,87

Fuente: DIRCE 2013

Centrando la atención en aspectos relacionados con la entrada y salida de empresas en el mercado, vemos que para el año 2012, la tasa bruta de entrada (TBE) fue del 11,82%, la tasa bruta de salida (TBS) del 14,32%, y así la tasa de rotación (TR) quedó en el 26,13%. Sin embargo, para las grandes empresas, la TBE, TBS y TR es de 1,06%, 1,37% y 2,43% respectivamente. Estas cifras ponen de manifiesto como las PYME muestran un mayor dinamismo que las empresas de tamaño grande (ver tabla 4.3.2).

La tabla 4.3.3 muestra los valores en términos absolutos de altas, bajas y permanencias por tamaño de empresa. Del número total de entradas (332.202), 332.162 son PYME, y de éstas, la gran mayoría (255.190) no disponen de trabajadores asalariados. Los valores son muy similares en el caso de las bajas de empresas, ya que, de las 402.356 bajas, más del 67% (273.120 empresas) tampoco presenta mano de obra asalariada.

El gráfico 4.3.1. en el que se muestra la evolución de la movilidad de las pequeñas y medianas empresas en los últimos diez años, se aprecia claramente, a partir del 2007, el cambio de tendencia creciente en el número de entradas de empresas frente al de salidas. En este último periodo 2007-2012, el 2009 presenta el peor saldo negativo entre entradas y salidas de PYME, con más de 80.000 empresas menos, esta cifra desciende a 48.000 en el siguiente ejercicio, y se incrementa a más de 70.000 empresas menos en 2012.

Tabla 4.3.2. Tasas de entrada y salida en España, 2012

	Total %	PYME %	Grandes %
Tasa Bruta de Entrada (TBE[12])	11,82	11,83	1,06
Tasa Bruta de Salida (TBS[13])	14,32	14,33	1,37
Tasa de Rotación (TR[14])	26,13	26,17	2,43
Tasa Neta (TNE[15])	-2,50	-2,50	-0,32

Fuente: DIRCE 2013

4.3.2. Demografía industrial y de la PYME en España

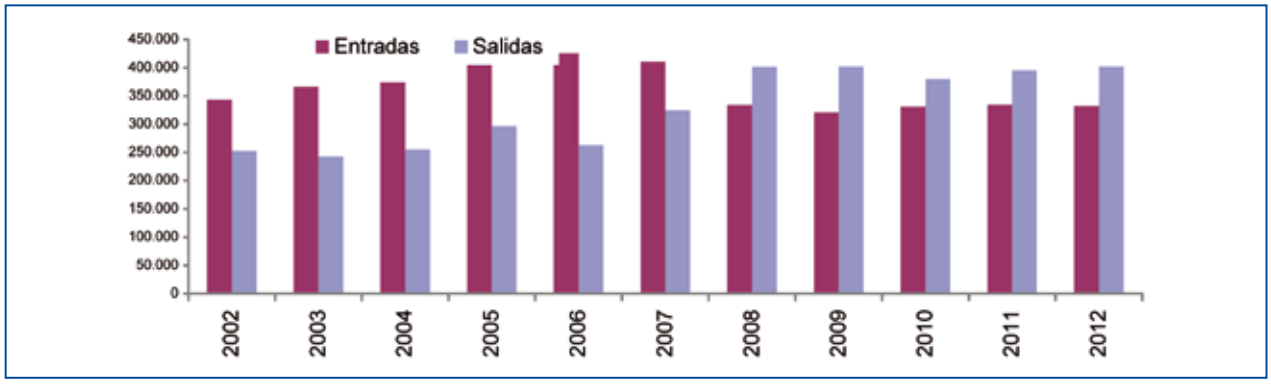
El análisis de la dinámica empresarial para el año 2012, anteriormente realizado, muestra como en el total de sectores de la economía española la Tasa Bruta de Entrada es del 11,8% (TBE), mientras que la Tasa Bruta de Salida (TBS) es del 14,3%. En términos netos,

Tabla 4.3.3. Actividad empresarial según estrato de asalariados, 2012

	Total	Micro sin	Micro con	Pequeñas	Medianas	PYME	Grandes
Altas	332.202	255.190	73.943	2.826	203	332.162	40
Bajas	402.356	273.120	124.540	4.223	421	402.304	52
Permanencias	2.810.726	1.425.171	1.252.675	110.322	18.776	2.806.944	3.782

Fuente: DIRCE 2013

Gráfico 4.3.1. Entradas y salidas de las PYME en España, 2002-2012



Fuente: DIRCE 2003-2013

[12] La tasa bruta de entradas (TBEj,t) es un indicador de la capacidad de una economía para generar nuevos proyectos empresariales. En concreto, relaciona las entradas de empresas del sector j en el periodo con las empresas activas en ese mismo período

[13] La tasa bruta de salidas (TBSj,t) es un indicador de la mortalidad de empresas en una economía. En con-creto, relaciona las salidas de empresas del sector j en el periodo t (Sj,t) con las empresas activas en ese mismo período

$$TBSJt = [S\ j,t/Nj,t]*100$$

[14] La tasa de rotación (TRj,t) es una medida global de los flujos de entrada y salida de empresas. En con-creto, relaciona las tasas brutas de entrada (TBSj,t) y de salida (TBSj,t) de empresas del sector j y del periodo t.

$$TRj,t = TBEj,t + TBSj,t$$

[15] La tasa neta de entradas (TNEj,t) refleja la creación neta de empresas. En concreto, la tasa neta de entradas es la diferencia entre las tasas brutas de entrada (TBSj,t) y de salida (TBSj,t) de empresas del sector j y del periodo t.

$$TNEj,t = TBEj,t - TBSj,t$$

Tabla 4.3.4. Tasas de entrada y salida de empresas en España, 2012

Sector	TBE %	TBS %	TNE %	TR %
Energía	2,4	18,2	-15,7	20,6
Industria	6,8	11,8	-5,0	18,6
Construcción	10,8	20,1	-9,3	31,0
Servicios	12,5	13,5	-1,0	25,9
Total	**11,8**	**14,3**	**-2,5**	**26,1**

Fuente: DIRCE 2013

la Tasa Neta de Entradas (TNE) muestra una destrucción del -2,5% del stock total, mientras que la rotación empresarial, Tasa de Rotación (TR), alcanzó el 26,1%.

La tabla 4.3.4 recoge una desagregación por sectores, lo que permite un análisis más detallado del comportamiento demográfico. El sector con mayor movilidad es el de la construcción, cuya tasa de rotación es del 31%, cinco puntos superior al total de los sectores (26,1%). Si observamos la tasa bruta de entrada, el sector servicios es el que presenta la TBE más alta con un 12,5%, lo que significa que tiene una gran capacidad para atraer nuevas empresas; aunque al mismo tiempo es un sector con una elevada tasa bruta de salida (13,5%). Los sectores de la construcción y de la energía son los que lideran las mayores tasas brutas de salida, con un 20,1% y un 18,2% respectivamente. En 2012, todos los sectores presentan destrucción de empresas, siendo el de la energía el que posee la tasa neta de entrada más desfavorable.

El sector de la construcción muestra un importante dinamismo en la entrada de nuevas empresas (10,8%), a pesar de su alto fracaso empresarial (20,1%).

Por último, en el sector de la industria muestra la segunda tasa de entrada más baja entrada y la más baja de salida (6,8% y 11,8% respectivamente). Dada la importancia de las manufacturas en la economía española y su función dinamizadora para otras actividades, a continuación se analiza la situación de su estructura sectorial en términos de entradas y salidas.

La tabla 4.3.5 presenta un desglose de cada una de las actividades incluidas en el sector manufacturero. En todas ellas, excepto en la industria del tabaco, las tasas netas de entrada, en 2012, son negativas.

En la tabla 4.3.6 se diferencian las empresas manufactureras según la estrategia competitiva que adopten (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. La menor destrucción de empresas se produce en el grupo de intensivas en recursos naturales (-2,0%), que cuenta con la menor TBS y la segunda menor TBE, a continuación le siguen las empresas intensivas en I+D, con una TNE del -3,3%. Las empresas intensivas en mano de obra, son las que presentan una tasa negativa neta de entrada mayor (-6,3%) y en las que se han destruido el mayor número de empresas (TBS del 14,6%).

La tabla 4.3.7 presenta la variación de la tasa neta de entrada de empresas desde 2006 a 2012 en el sector de las manufacturas según su estrategia competitiva. En 2006 la TNE fue del 0,0%, mientras que los otros seis años ha sido negativa, acentuándose la caída en 2009 (-5,8%) y en 2012 (-5,1%). 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%, excepto en 2012 que asciende al -2%; mientras que el grupo de empresas intensivas en I+D son las que han experimentado más cambios en la TNE en los siete años, pasando de una tasa neta de entrada del 1,7% de empresas en 2006, a una de -3,9% en 2011 y que en 2012 es del -3,3%. 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 2006 y 2007, cambian

Tabla 4.3.5. Tasas de entrada y salida de empresas manufactureras, 2012

Sector	TBE %	TBS %	TNE %	TR %
Industria de la alimentación	5,4	7,4	-2,0	12,9
Fabricación de bebidas	4,7	6,2	-1,5	10,9
Industria del tabaco	12,8	2,1	10,6	14,9
Industria textil	7,4	12,0	-4,6	19,4
Confección de prendas de vestir	11,0	20,0	-8,9	31,0
Industria del cuero y del calzado	11,9	13,1	-1,2	25,0
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	4,8	12,9	-8,0	17,7
Industria del papel	5,2	8,6	-3,4	13,8
Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	8,1	13,6	-5,5	21,7
Industria química	4,9	7,1	-2,2	12,0
Fabricación de productos farmacéuticos	4,9	6,0	-1,1	10,9
Fabricación de productos de caucho y plásticos	4,9	8,5	-3,6	13,4
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	4,5	11,1	-6,6	15,5
Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	4,0	8,7	-4,7	12,7
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	6,8	13,0	-6,1	19,8
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	7,7	11,3	-3,6	18,9
Fabricación de material y equipo eléctrico	4,9	11,2	-6,3	16,1
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	4,5	8,7	-4,2	13,1
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	4,3	9,6	-5,3	13,9
Fabricación de otro material de transporte	6,7	13,0	-6,3	19,8
Fabricación de muebles	6,5	15,5	-9,0	22,0
Otras industrias manufactureras	8,5	10,7	-2,2	19,2
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	11,3	12,9	-1,7	24,2
TOTAL MANUFACTURAS	**6,8**	**11,8**	**-5,0**	**18,6**

Fuente: DIRCE 2013

Tabla 4.3.6. Tasas de entrada y salida de empresas manufactureras según su estrategia competitiva, 2012

Empresas manufactureras	TBE %	TBS %	TNE %	TR %
Intensivas en recursos naturales	5,3	7,3	-2,0	12,6
Intensivas en mano de obra	8,2	14,6	-6,3	22,8
Altas economías de escala	4,9	8,5	-3,6	13,5
Productos diferenciados	6,4	12,3	-5,9	18,8
Intensivas en I+D	7,3	10,6	-3,3	17,9
Total Sector manufacturero	**6,7**	**11,9**	**-5,1**	**18,6**

Fuente: DIRCE 2013

Tabla 4.3.7. Tasas netas de entrada de empresas manufactureras, 2006-2012 (porcentajes)

Sector	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Intensivos en recursos naturales	-1,0	-1,1	-1,8	-1,9	-1,5	-0,9	-2,0
Intensivos en mano de obra	-2,4	-3,4	-6,4	-8,1	-5,3	-4,7	-6,3
Altas economías de escala	-0,3	-0,1	-1,5	-3,7	-2,2	-3,2	-3,6
Productos diferenciados	2,0	1,5	-2,5	-5,3	-4,1	-3,9	-5,9
Intensivos en I+D	1,7	0,6	-0,6	-3,6	-2,9	-3,9	-3,3
Total manufacturas	**0,0**	**-0,5**	**-3,4**	**-5,8**	**-3,8**	**-3,6**	**-5,1**

Fuente: DIRCE 2007-2013

a signo negativo a partir de 2008. El resto de sectores presentan tasas netas negativas de entrada desde el 2005, lo cual, parece demostrar 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.

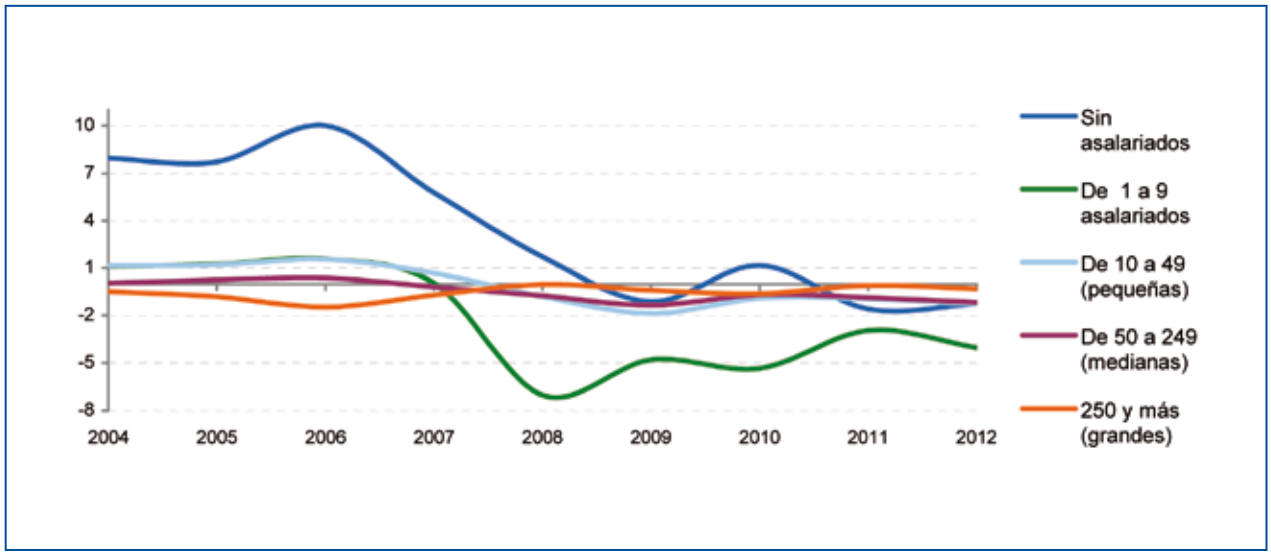
Demografía de la PYME

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 cinco últimos años en los mercados han afectado en mayor medida a las empresas de menor tamaño, siendo las grandes las que se mantienen más estables.

En los estratos de empresas de reducido tamaño las variaciones son muy marcadas, y tanto las entradas como las salidas son numerosas, mientras que en los tramos superiores la movilidad disminuye de manera gradual. De esta forma, podemos observar que, entre 2004 y 2012, en las empresas sin asalariados se registran tasas netas que van desde los diez puntos porcentuales a valores negativos del -1,6%. Por el contrario, la evolución de esta tasa para las grandes empresas, registra un comportamiento más homogéneo, dando lugar en algunos momentos a tasas del -0,02%, o variando hasta el -1,46%. Estas reducidas diferencias son debidas a que las empresas de mayores dimensiones tienen también mayores barreras de entrada y de salida en el sector en que operan. 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 esta alta tasa de variabilidad en la entrada y salida de PYME en el mercado las convierte en el principal agente con capacidad para renovar el tejido empresarial.

Este comportamiento diferenciado entre los tramos inferiores y superiores de tamaño es ajeno a particularidades sectoriales, como puede apreciarse en la tabla 4.3.8, donde se observan los resultados de la dinámica empresarial entre PYME y grandes empresas para los cuatro grandes sectores (industria, energía, construcción y servicios). Entre los datos más destacables, encontramos que la única tasa neta positiva que se produce es en el sector de la energía dentro del estrato de las grandes empresas.

Gráfico 4.3.2. Tasas netas de entradas de la economía española, por estratos de tamaño, 2004-2012 (porcentajes)



Fuente: DIRCE 2005-2013

Tabla 4.3.8. Tasas de entrada y salida de empresas, por tamaño y sector, 2012 (porcentajes)

PYME (0 a 249 asalariados)

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Industria	6,9	11,8	-5,0	18,7
Energía	2,4	18,3	-15,8	20,7
Construcción	10,8	20,1	-9,3	31,0
Servicios	12,5	13,5	-1,0	26,0
Total	**11,8**	**14,3**	**-2,5**	**26,2**

Empresas grandes (más de 249 asalariados)

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Industria	0,4	1,3	-0,9	1,7
Energía	3,8	0,0	3,8	3,8
Construcción	0,6	1,9	-1,3	2,6
Servicios	1,2	1,4	-0,3	2,6
Total	**1,1**	**1,4**	**-0,3**	**2,4**

Fuente: DIRCE 2013

En cuanto a la rotación empresarial, mientras que en las PYME oscila entre el 18,7% (industria) y el 31% (construcción), en las grandes empresas adopta valores comprendidos entre el 1,7% (industria) y el 3,8% (energía).

Las PYME enmarcadas en servicios y construcción, se enfrentan a un menor número de barreras de entrada y salida que otros sectores, tal y como reflejan las elevadas TBE y TBS.

La tabla 4.3.9 presenta los datos de TBE, TBS, TNE y TR de las PYME del sector manufacturero, desglosado en los distintos tipos de actividades que lo componen. Para el conjunto del sector, la TNE es del -5%, y la TR del 18,7% en 2012. Esto indica un gran movimiento de empresas, siendo muy superior el número de empresas que salen del sector al de las que entran. Las actividades cuya TNE es mucho menor a la de la media del sector, es decir, donde se destruyen más empresas, son sectores tradicionales con bajo contenido tecnológico, como son la industria de la confección, de la

Tabla 4.3.9 Tasas de entrada y salida de PYME manufactureras, 2012 (porcentajes)

Sector	TBE	TBS	TNE	TR
Industria de la alimentación	5,5	7,5	-2,0	12,9
Fabricación de bebidas	4,7	6,3	-1,5	11,0
Industria del tabaco	13,6	2,3	11,4	15,9
Industria textil	7,4	12,0	-4,6	19,4
Confección de prendas de vestir	11,0	20,0	-9,0	31,0
Industria del cuero y del calzado	11,9	13,1	-1,2	25,0
Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	4,8	12,9	-8,0	17,7
Industria del papel	5,3	8,7	-3,5	14,0
Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	8,1	13,6	-5,5	21,7
Industria química	5,0	7,1	-2,1	12,2
Fabricación de productos farmacéuticos	5,7	7,0	-1,3	12,7
Fabricación de productos de caucho y plásticos	4,9	8,6	-3,6	13,5
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	4,5	11,1	-6,6	15,6
Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	4,2	8,9	-4,7	13,1
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	6,8	13,0	-6,1	19,8
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	7,7	11,4	-3,6	19,1
Fabricación de material y equipo eléctrico	4,9	11,4	-6,4	16,3
Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	4,5	8,7	-4,2	13,2
Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	4,5	10,0	-5,5	14,5
Fabricación de otro material de transporte	6,9	13,0	-6,1	20,0
Fabricación de muebles	6,5	15,5	-9,0	22,0
Otras industrias manufactureras	8,5	10,7	-2,2	19,2
Reparación e instalación de maquinaria y equipo	11,3	13,0	-1,7	24,3
TOTAL MANUFACTURAS	**6,9**	**11,8**	**-5,0**	**18,7**

Fuente: DIRCE 2013

madera, o de fabricación de muebles, todas ellas con tasas cercanas al -9%. Tan sólo la industria del tabaco presenta una tasa neta de entrada positiva del 11,4.

Las actividades de fabricación de bebidas, alimentación y productos farmacéuticos, y la industria química, son las que presentan un menor movimiento de empresas, con tasas de rotación inferiores al 13%.

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.

Es importante analizar los sectores con niveles de rotación muy elevados, con el objeto de comprobar hasta que punto dichos resultados son coyunturales y exclusivos de 2012 o si, por el contrario, existe una tendencia sostenida a unas elevadas TBE y TBS. La tabla 4.3.10 muestra la evolución de los valores de estas dos tasas

Tabla 4.3.10. Tasas de entrada y salida de las PYME manufactureras, 2008-2012 (porcentajes)

(TBE superior a 7 y TBS superior a 11 en 2012)

Entradas (TBE)	2008	2009	2010	2011	2012
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	10,5	7,4	7,4	7,2	7,7
Confección de prendas de vestir	8,7	8,4	9,8	10,9	11,0
Industria del cuero y del calzado	8,4	8,4	9,6	10,8	11,9

Salidas (TBS)	2008	2009	2010	2011	2012
Confección de prendas de vestir	16,9	20,0	17,5	15,3	20,0
Industria del cuero y del calzado	16,3	16,6	11,7	11,7	13,1
Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	13,5	11,0	10,5	11,5	11,4
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	10,3	11,5	11,2	10,9	13,0
Industria textil	12,3	14,0	11,4	11,2	12,0
Fabricación de muebles	11,9	13,9	13,1	12,4	15,5

Fuente: DIRCE 2008-2012

en aquellas actividades pertenecientes al sector manufacturero que, en el año 2012, presentan los mayores porcentajes en ambas tasas.

Se aprecia una caída continuada en la TBE en el sector de productos informáticos, electrónicos y ópticos hasta el 2012, en el que se observa un tímido repunte. También se aprecia un ligero incremento en los últimos tres años en los sectores de la confección y de la industria del cuero y del calzado.

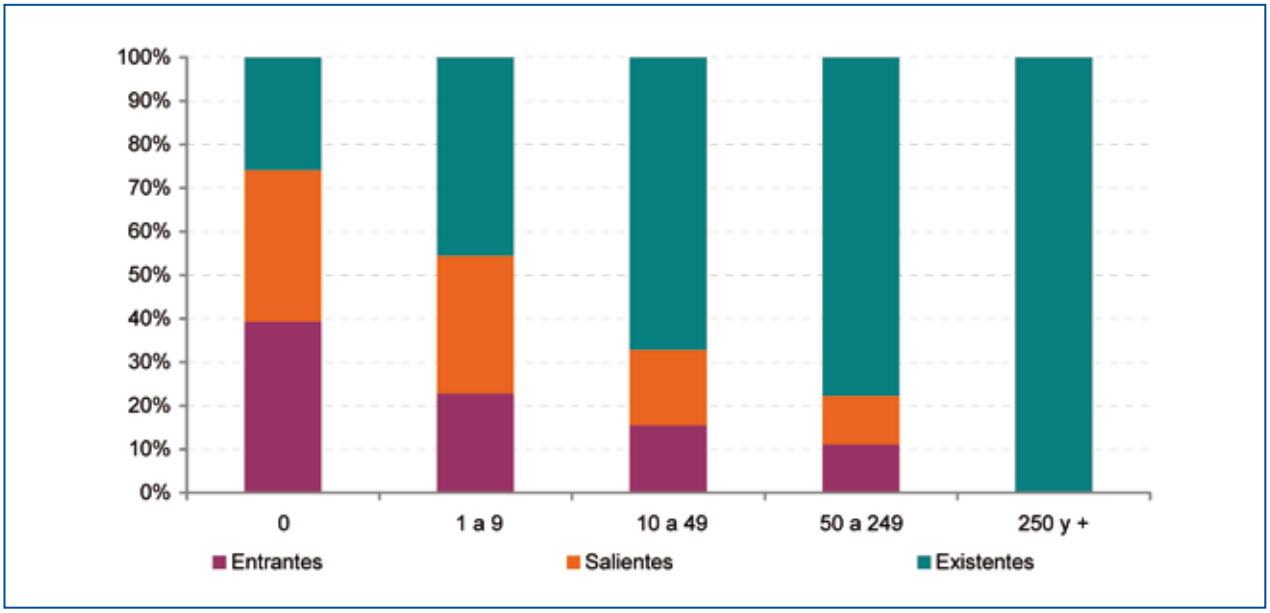
En cuanto a la evolución de la tasa bruta de salida, todas las actividades recogidas, experimentan un aumento gradual hasta el 2012, con algunas excepciones durante el 2011 para determinados sectores (confección de prendas de vestir, Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo e Industria textil).

El sector de la confección de prendas de vestir es el que presenta superior TBS en 2012 (20%), subiendo cerca de cinco puntos con respecto a 2011.

En gráfico 4.3.3 se analiza el porcentaje de empresas existentes, entrantes y salientes según su tamaño. El porcentaje de empresas entrantes se aglutina fundamentalmente en el tramo de las empresas sin asalariados resultados muestran cómo la línea correspondiente a las empresas entrantes es claramente inferior al de las salientes y existentes en todos los estratos a excepción de los autónomos sin empleados.

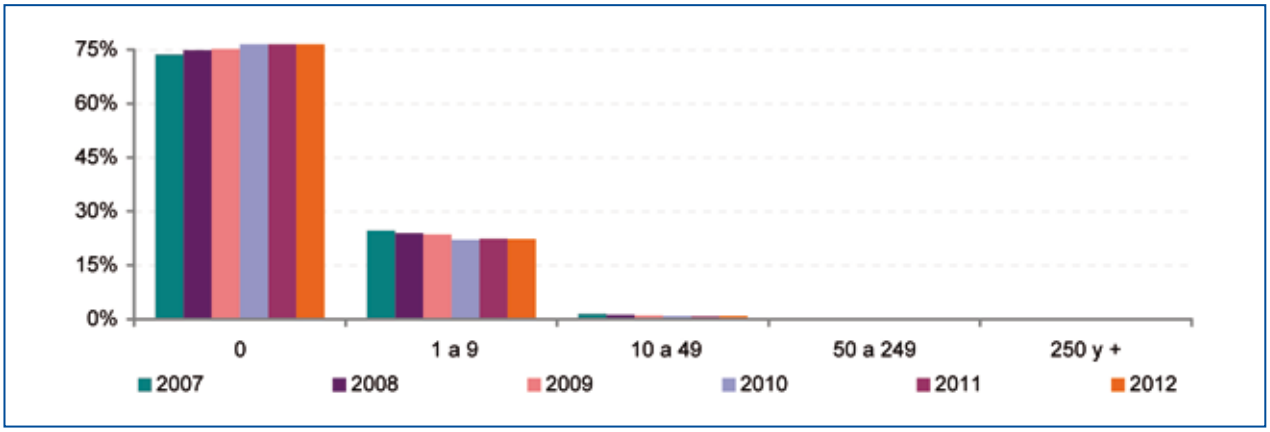
Para el caso de las empresas de 1 a 9 asalariados, la situación es a la inversa, ya que nos encontramos que la cantidad de empresas existentes y salientes en el mercado es muy superior al de entrantes. Esta situación se mantiene también para las empresas de 10 a 49 empleados, aunque la diferencia entre 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 em-

Gráfico 4.3.3. Proporción de empresas existentes, entrantes y salientes en España según su tamaño, 2012



Fuente: DIRCE 2013

Gráfico 4.3.4. Tamaño de empresas entrantes en España, 2007-2012



Fuente: DIRCE 2008-2013

presas 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.

Tabla 4.3.11. Número de empresas entrantes y existentes según el tamaño y sector en el que operan, 2012

Sector	Existentes			Entrantes		
	0 asalariados	1 a 9 asalariados	10 a 49 asalariados	0 asalariados	1 a 9 asalariados	10 a 49 asalariados
Industria	53.898	88.581	22.469	8.378	2.881	305
Energía	14.767	7.045	1.423	285	268	16
Construcción	220.279	149.829	13.095	32.922	8.188	502
Servicios	1.136.227	1.007.220	73.335	213.605	62.606	2.003
Total	**1.425.171**	**1.252.675**	**110.322**	**255.190**	**73.943**	**2.826**

Fuente: DIRCE 2013

Los resultados del gráfico anterior, no pueden atribuirse únicamente a aspectos coyunturales del año 2012. Si se analiza la distribución por tamaños de las nuevas empresas durante el período 2007-2012, se observa una estabilidad (gráfico 4.3.4.) en el tamaño de empresas entrantes. El número de empresas que entran es muy superior en los primeros estratos (empresas con 0 empleados principalmente; seguida de aquellas con 1-9 empleados). Sin embargo se aprecia como las entradas en este último estrato de 1 a 9 trabajadores se va reduciendo paulatinamente, al tiempo que las entradas en el tramo sin empleados va aumentando en el periodo observado, también se produce una caída en la entrada de empresas de más de diez asalariados.

La tabla 4.3.11 muestra el número de empresas entrantes y existentes en el mercado español en 2012, 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 anterior. 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 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, en el que el monto de las empresas de 1 a 9 empleados existentes es mayor que el de empresas sin asalariados

Dinámica empresarial y factores territoriales

En los apartados anteriores los resultados se presentan agregados para el conjunto de España, sin diferenciación por unidades territoriales o entornos urbanos, sin embargo, la evidencia empírica disponible muestra como la rotación empresarial tiene un componente territorial claro. Los diferentes territorios muestran distintas capacidades para generar proyectos empresariales nuevos y, una vez que ya están en el mercado, la capacidad de supervivencia de éstos también es diferente.

La tabla 4.3.12 muestra el saldo neto de las PYME españolas entre 2007 y 2012 a nivel provincial. Las únicas provincias con tasas positivas de crecimiento son Girona (11,1%) y Melilla (2,5%); en el lado opuesto, Guipúzcoa (-15,7%), Tarragona (-13%), y Vizcaya (-10,6%) son las provincias con mayor disminución.

Tabla 4.3.12.- Evolución y saldo neto de PYME en el periodo 2007-2012

	Saldo Neto	Tasa de crecimiento (%)		Saldo Neto	Tasa de crecimiento (%)
España	**-275.673**	**-8,1**	Lugo	-1.019	-4,1
Álava	-2.182	-9,8	Madrid	-23.204	-4,5
Albacete	-1.632	-5,9	Málaga	-10.877	-9,3
Alicante	-14.555	-10,2	Murcia	-12.918	-12,9
Almería	-4.610	-10,2	Navarra	-2.995	-6,9
Ávila	-1.393	-11,9	Orense	-1.017	-4,3
Badajoz	-2.534	-6,1	Asturias	-6.258	-8,6
Baleares	-8.312	-8,9	Palencia	-668	-6,0
Barcelona	-39.544	-8,3	Las palmas	-7.890	-10,5
Burgos	-825	-3,2	Pontevedra	-4.357	-6,2
Cáceres	-1.946	-7,4	Salamanca	-1.321	-5,5
Cádiz	-7.160	-11,1	Santa Cruz de Tenerife	-5.927	-8,7
Castellón	-5.122	-11,7	Cantabria	-3.212	-8,0
Ciudad Real	-3.335	-10,1	Segovia	-824	-6,9
Córdoba	-4.738	-9,5	Sevilla	-9.282	-7,8
A Coruña	-4.018	-4,8	Soria	-255	-4,2
Cuenca	-1.437	-9,6	Tarragona	-7.632	-13,0
Girona	5.731	11,1	Teruel	-663	-6,9
Granada	-7.048	-11,3	Toledo	-6.398	-13,2
Guadalajara	-675	-4,9	Valencia	-19.312	-10,2
Guipúzcoa	-9.938	-15,7	Valladolid	-2.607	-7,2
Huelva	-3.286	-12,0	Vizcaya	-9.446	-10,6
Huesca	-1.159	-6,8	Zamora	-803	-6,4
Jaén	-4.202	-11,3	Zaragoza	-5.044	-7,4
León	-2.412	-7,1	Ceuta	-108	-2,9
Lleida	-3.837	-10,2	Melilla	91	2,5
La Rioja	-1.558	-6,5			

Fuente: DIRCE 2008-2013

4.4

La I+D+i en las empresas españolas

Uno de los indicadores más significativos de la competitividad e innovación de un país es la proporción del gasto interno en I+D[16] con respecto al PIB del periodo que se está estudiando.

El gasto en I+D ejecutado en España en el año 2012 fue de 13.392 millones de euros. Supone por tanto, una caída del -5,6% respecto a los 14.184 millones de 2011, que duplica en porcentaje la bajada experimentada en 2011 del -2,8%, y que contrasta con el crecimiento medio del 11% de este indicador, durante una década, hasta 2009. Este gasto, en 2012, equivale al 1,30% del PIB, lo que supone seis centésimas de punto por debajo del 1,36% de 2011.

La evolución de la actividad de I+D en España, a lo largo del periodo 2004-2012, se muestra en el gráfico 4.4.1 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 sec-

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

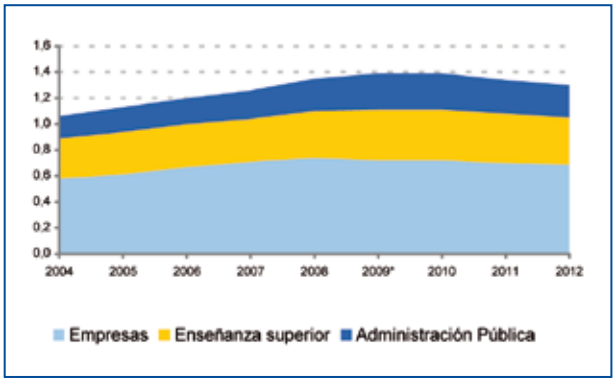
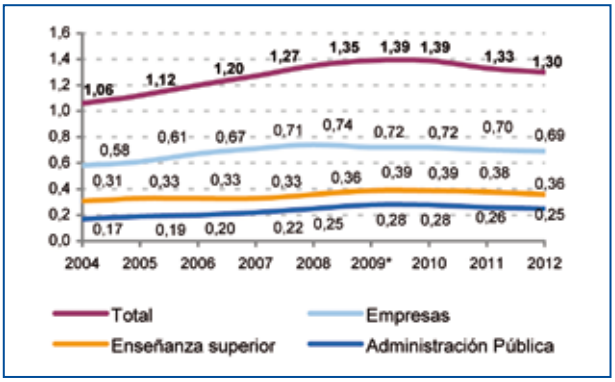


Gráfico 4.4.2. Gasto interno en I+D en España por sector de ejecución en relación al PIB



Fuente: Estadística sobre actividades de I+D, INE. Años 2004-2012 *: PIB pm base 2000. Desde 2009*: PIBpm base 2008.

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

tor público que ejecuta actividades de I+D en España está formado por los organismos públicos de investigación (OPI) y otros centros de I+D dependientes de las administraciones del Estado, autonómicas y locales, las universidades (también se incluyen las privadas a efectos estadísticos) y las IPSFL financiadas principalmente por la Administración Pública.

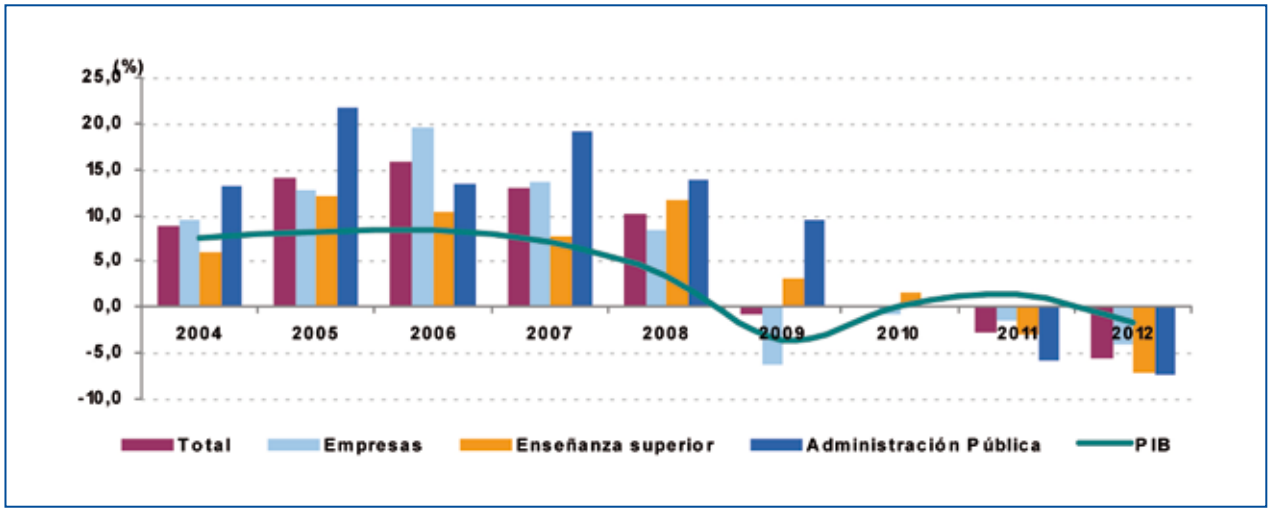
El ratio total ha pasado del 1,06% en 2004 al 1,30% en 2012, lo que supone un incremento de 0,24 puntos porcentuales. Se observa un crecimiento continuo hasta 2009, lo que indica que el gasto en I+D ha aumentado proporcionalmente en mayor medida que el PIB. Sin embargo, a partir de 2010 se inicia una caída que continúa hasta 2012.

En los gráficos 4.4.1 y 4.4.2 se puede observar que de los tres sectores analizados, el empresarial es el que más aporta al gasto de I+D. Las mayores caídas del sector público han hecho que la contribución privada al gasto total de I+D haya ascendido al 53%. Sin embargo, la máxima contribución porcentual del sector privado se registró en 2007 (55,9%). Por su parte, el gasto en I+D de la Administración pública es el que más ha aumentado su representatividad respecto del total, pasando del 17,6% en 2007 al 19,1% en 2012.

El gráfico 4.4.3 muestra de forma más directa la representatividad de cada sector como ejecutor del gasto en I+D y su evolución en relación con el PIB. Hasta 2010 el crecimiento del gasto en I+D supera al crecimiento del PIB, tanto si se considera el total como el desglose por sectores (a excepción del 2009 para el caso del sector empresarial). En 2011 el PIB crece un 1,38% mientras que el gasto total de I+D disminuye un -2,77%. En 2012, aunque la tasa de variación de ambos indicadores es negativa, el PIB (-1,6%) presenta una disminución mucho más moderada que la del gasto en I+D por sectores de ejecución, siendo el descenso más acusado el que se produce en la Administración pública con un -7,45%.

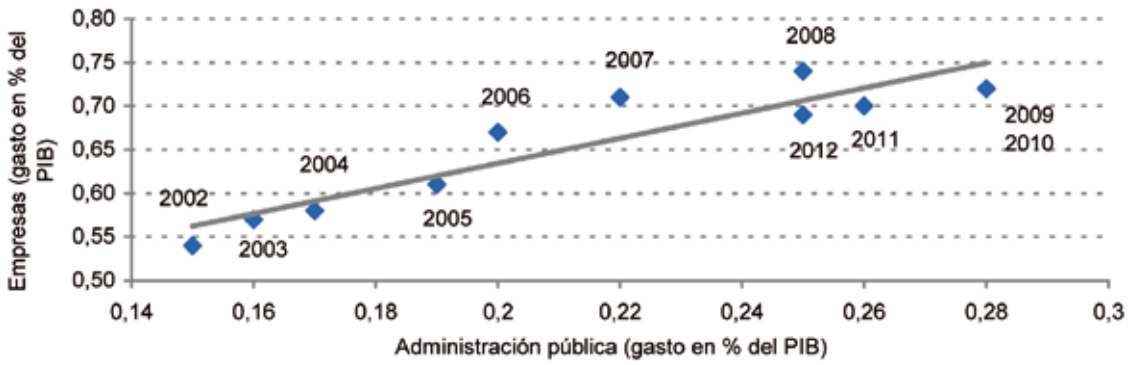
En el mismo gráfico, se aprecia el importante empuje que ha tenido el sector de la Administración pública en la ejecución del gasto en I+D, especialmente en los años 2005 y 2007. No obstante, esta tendencia cambia en 2011 y 2012, en los que el gasto en I+D de la Admi-

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

nistración pública presenta una tasa de variación del -5,74% y -7,45% respectivamente, (7,12 y 5,79 puntos por debajo del crecimiento del PIB).

El gráfico 4.4.4 muestra como el impulso del crecimiento del gasto interno en I+D de la Administración pública ha tenido un efecto tractor sobre el sector empresarial. Existe, por tanto, un fuerte grado de correlación positiva entre el gasto interno de I+D de los dos sectores.

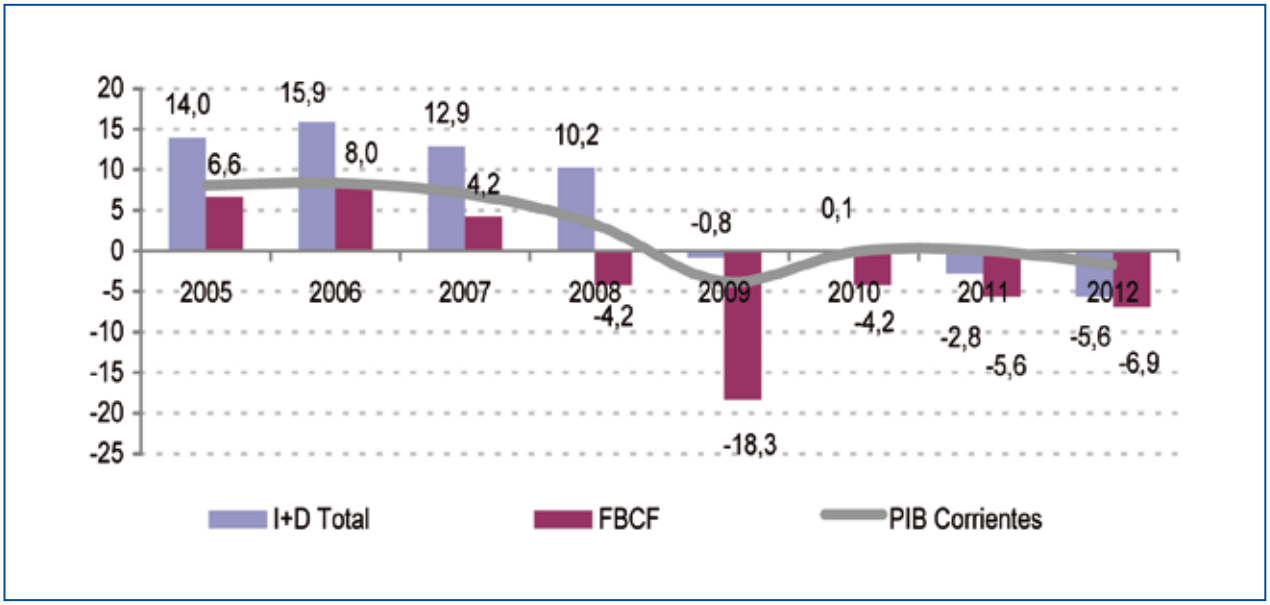
En el gráfico 4.4.5 se compara el gasto en I+D en España en los últimos años con otra variable de inversión como es la formación bruta de capital fijo (FBCF)[17] y, de nuevo, con el PIB. Se observa que el crecimiento del gasto en I+D ha sido más del doble que el de la FBCF, hasta el ejercicio 2007, periodo a partil del cual se produce un descenso en el crecimiento de las tres variables, esfuerzo en I+D, FBCF y PIB, en particular en FBCF, presentando valores negativos en los cinco últimos años.

En el gráfico 4.4.6 se refleja la evolución del porcentaje que representa el gasto en I+D sobre el PIB en España y en la UE. La diferencia respecto a la media europea era de más de 0,80 puntos porcentuales en 2001 y se fue reduciendo paulatinamente hasta poco más de 0,50 puntos en 2008. A partir de entonces la tendencia se invirtió, situándose el diferencial en 2012 en más de 0,70 puntos.

El gráfico 4.4.7 refleja la evolución del gasto en I+D en relación al PIB, en algunos de los países de la OCDE, desde 2006 a 2012. Hasta 2008 España ha mantenido tasas de crecimiento superiores a las de los países más relevantes de la OCDE, tanto del gasto de I+D como del PIB. Sin embargo, esta tendencia cambia a partir de 2009, en el que el gasto en I+D creció con más intensidad en los CINCO[18] que en España. En los años

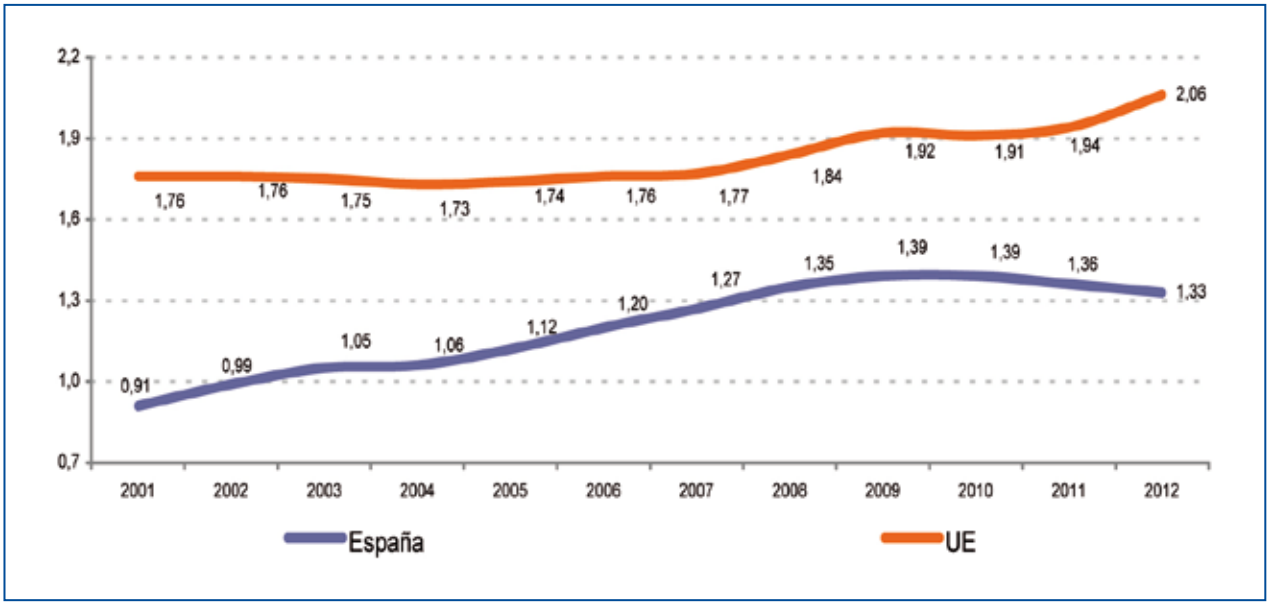
[17] FBCF: comprende las adquisiciones menos las cesiones de activos fijos realizadas por los productores residentes durante un período determinado, más ciertos incrementos del valor de los activos no producidos derivados de la actividad productiva de las unidades de producción o las unidades institucionales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

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



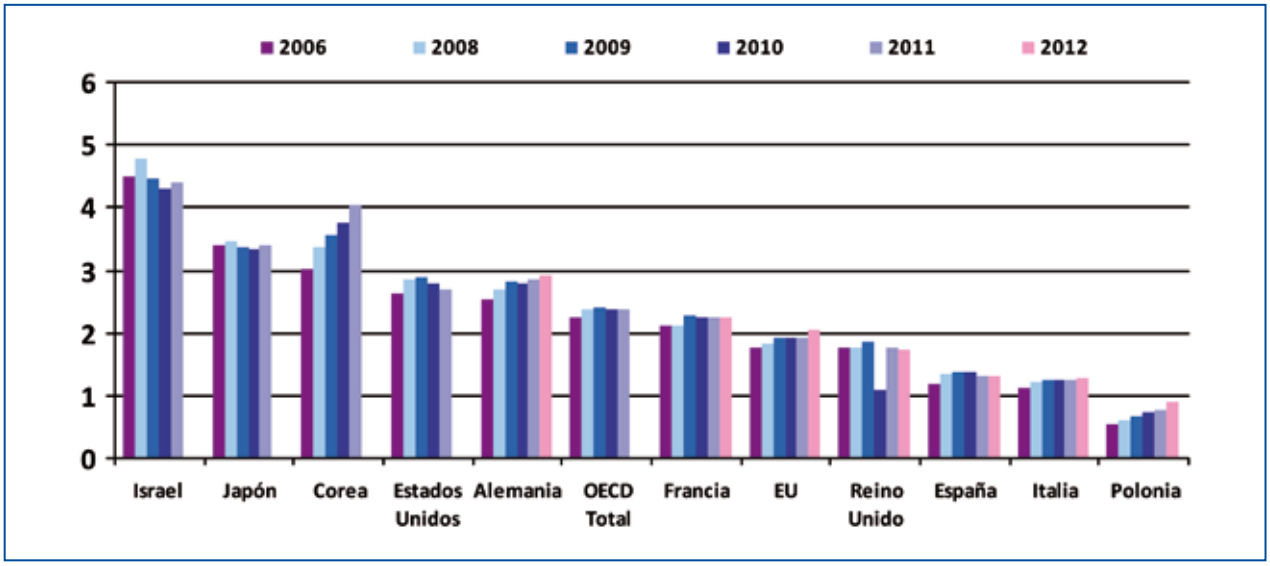
Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE

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



Fuente: OCDE

Gráfico 4.4.7. Gasto total en I+D en porcentaje del PIB, en países de la OCDE, 2006-2011



Fuente: Main Science &Technology Indicators OCDE 2013 y Eurostat

sucesivos el gasto en I+D en España se ha seguido reduciendo de tal forma, que en 2012 el gasto en I+D español era un 4,2 % inferior al de 2008, mientras que en el conjunto de los CINCO ha seguido creciendo, un 16,4 % en total entre 2008 y 2012.

El retraso tecnológico que España mantiene con respecto a los principales países de la OCDE se hace cada vez más difícil de reducir en la medida en que estos países están realizando un superior esfuerzo de manera continuada en el gasto de I+D. Para alcanzarlos y ponernos a su altura se debe realizar un esfuerzo mucho mayor que el registrado actualmente. Así, frente al esfuerzo de Alemania (2,92%), Francia (2,26%), Reino Unido (1,72%), etc. España sólo gasta el 1,3% del PIB.

4.4.1 El gasto en I+D empresarial

Con el objeto de obtener resultados más específicos relativos a las empresas y en concreto a las PYME, en este apartado el estudio se centra en las empresas innovadoras[19] españolas, comparando la evolución de algunas variables relacionadas con la investigación, desarrollo, e innovación (I+D+i), diferenciando entre PYME (menos de 250 empleados) y grandes empresas (más de 250 empleados).

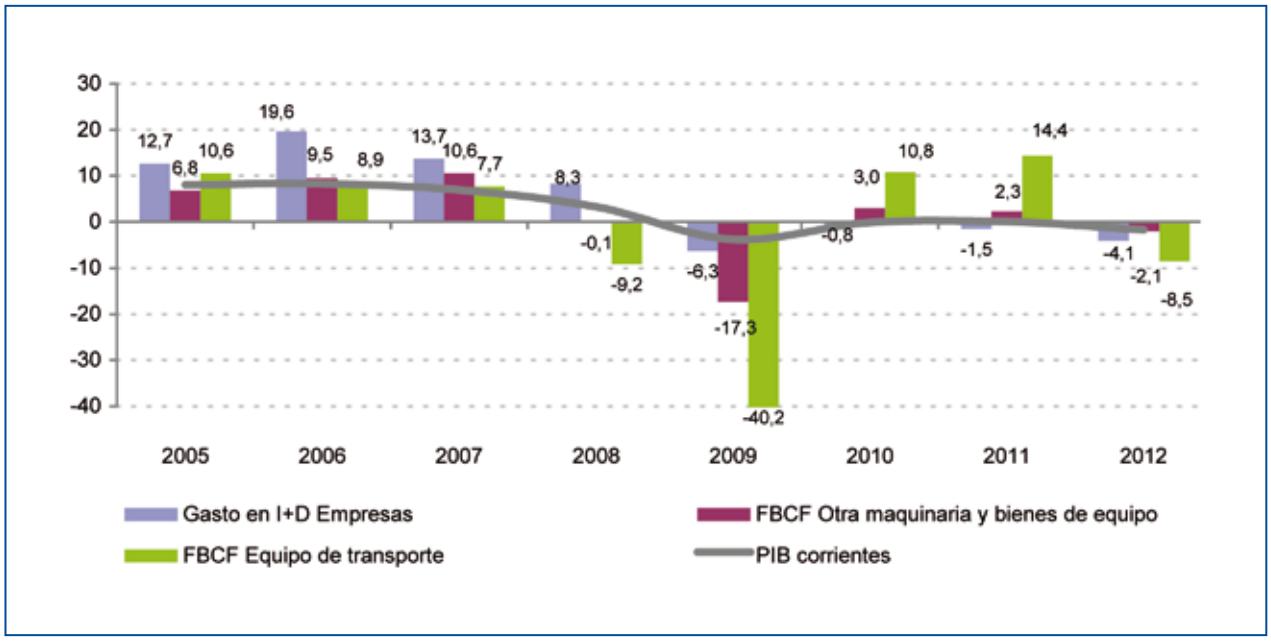
El gráfico 4.4.8 muestra un análisis comparativo de la variación del gasto en I+D en relación con otras variables de inversión[20] como la FBCF en "Equipos de transporte" y en "Otra maquinaria y Bienes de equipo". En

[18] Los cinco países de la UE que forman, junto con España, el grupo de naciones con mayor número de habitantes (Alemania,Francia, Italia, Reino Unido y Polonia)

[19] 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)

[20] FBCF en "Equipos de transporte" "Otra maquinaria y bienes de equipo". Estas variables de inversión están más vinculadas a la inversión empresarial.

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

la mayor parte del periodo analizado, el gasto en I+D empresarial tiene un mayor crecimiento en términos interanuales que el resto de variables observadas Incluso en los ejercicios 2008 y 2009 en los que la tasa interanual del gasto en I+D es negativa, la caída en los sectores de equipos de transporte y en el de otra maquinaria y bienes de equipo es mayor aún. Aunque durante el periodo 2010-2011 esta tendencia se invierte, presentando dichos sectores una tasa de crecimiento positiva, en 2012 vuelven a retomar tasas de variación negativas, si bien, de forma más moderada que en 2009.

Los gráficso 4.4.9 y 4.4.10, muestran como en el periodo 2004-2008, las PYME presentan un mayor incremento porcentual en el esfuerzo en I+D que las grandes empresas. Sin embargo, el crecimiento es, en general, sostenido para las grandes empresas, mientras que las PYME registran un importante descenso en 2009, que continua, aunque en menor medida, hasta 2012.

En el Gráfico 4.4.11 se observa 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 durante el periodo 2007 y 2010, años en los que las PYME superan a las grandes empresas en el Gasto en I+D.

El análisis de los gráficos 4.4.12 y 4.4.13, explica como la razón principal del descenso en la participación del gasto en I+D de las PYME desde 2009 a 2011, es debido, por una parte, a que el descenso en el número empresas que realizan I+D fue superior en PYME que en grandes empresas. No obstante, hay que resaltar que en el último ejercicio, el 2012, se produce una recuperación en el número de PYME que realizan I+D, aunque, decrece, en igual medida que en el periodo anterior, un -7% el volumen de gasto en I+D realizado por este segmento de empresas.

Gráfico 4.4.9. Gasto en I+D interna Grandes Empresas

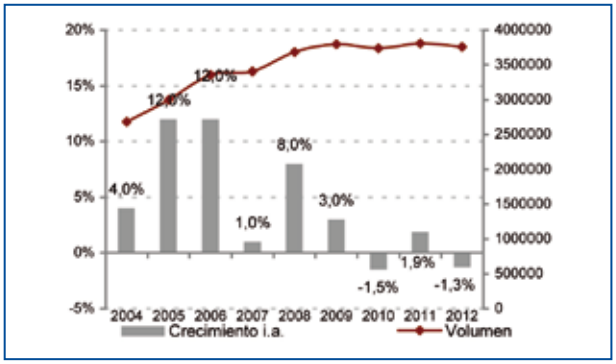
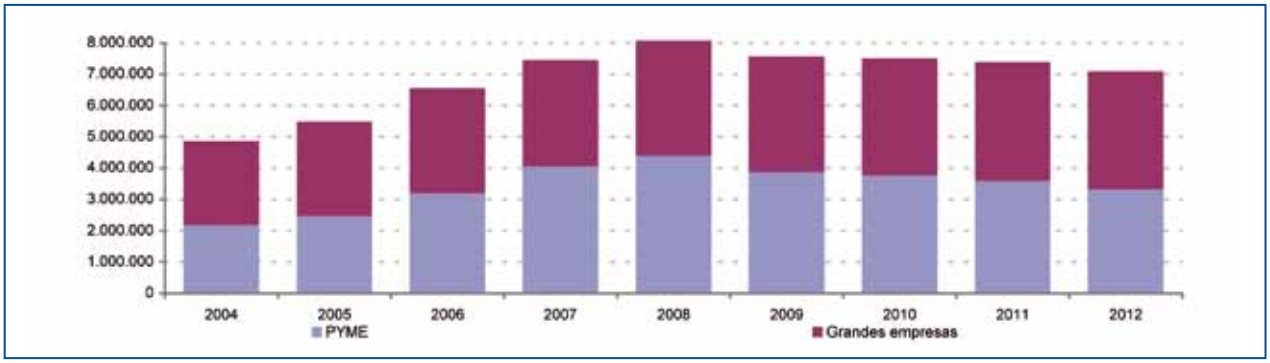


Gráfico 4.4.10.- Gasto en I+D interna PYME

Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D, INE

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

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

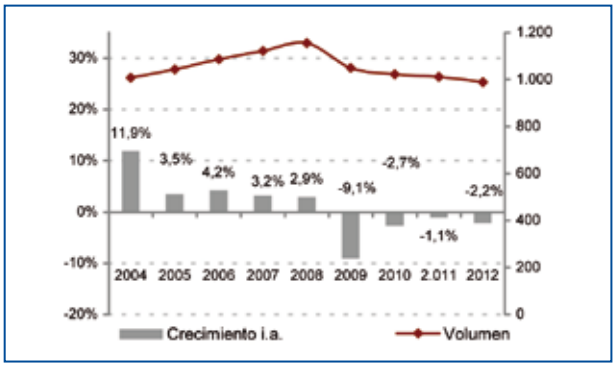
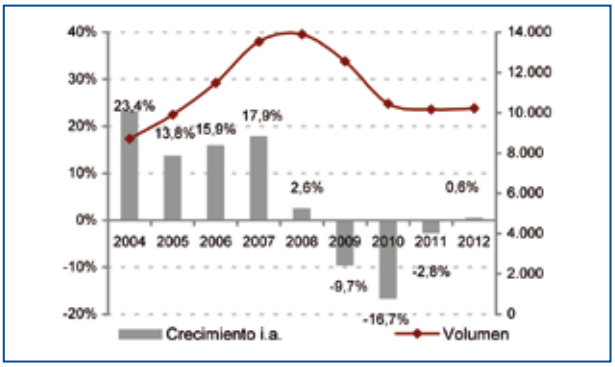
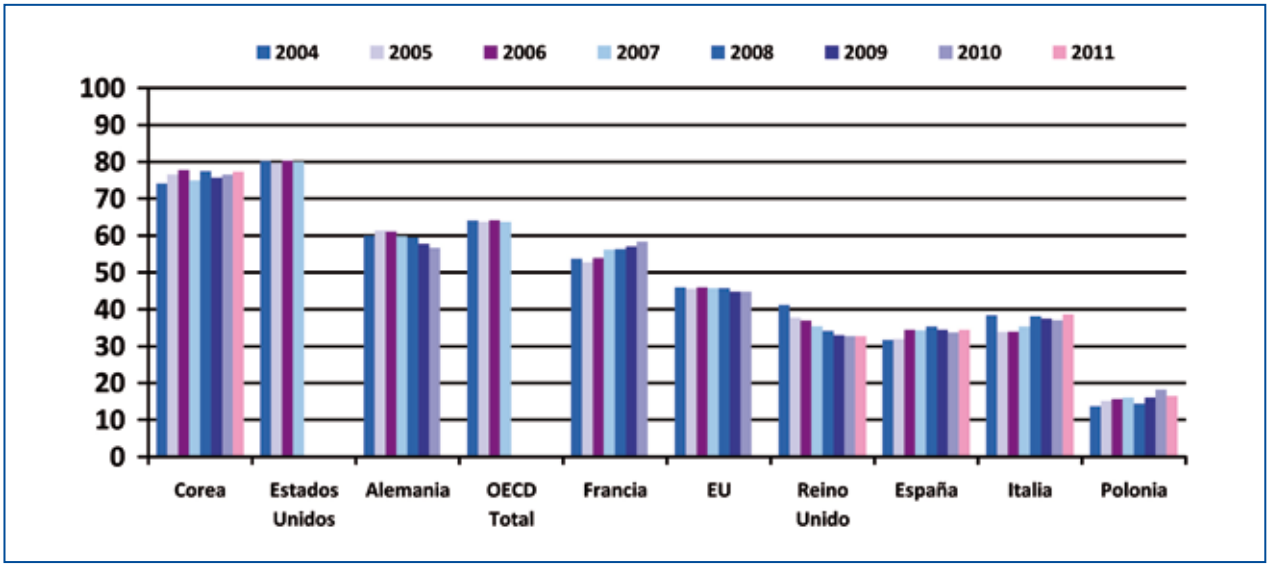


Gráfico 4.4.13. Número de PYME que realizan I+D



Fuente: Estadística sobre Actividades de I+D. INE

Gráfico 4.4.12. Porcentaje de Empresas que realizan I+D sobre el total, en países de la OCDE, 2004-2011



Fuente: Main Science &Technology Indicators OCDE 2013.

4.4.2 La actividad innovadora empresarial

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). En este punto se analizan los principales resultados de la última Encuesta sobre Innovación Tecnológica realizada por el INE, observándose, en lo relacionado al gasto en actividades innovadoras realizado por las empresas, una trayectoria similar a la relativa al gasto en I+D interno.

En los gráficos 4.4.14 y 4.4.15 se observa la evolución del gasto en actividades innovadoras para las PYME[21] y grandes empresas desde 2004 a 2012. En ambos casos han seguido una tendencia de crecimiento relativamente intenso hasta 2008. Sin embargo, desde 2009, tanto PYME como grandes empresas registran, en general, una importante tendencia descendente que se mantiene hasta el último año analizado, 2012, especialmente en las PYME, que por sus características empresariales, son más vulnerables a los efectos negativos de la situación económica actual.

Respecto a la distribución del gasto en actividades innovadoras, 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 61,5% las PYME y un 43,8% las grandes empresas). Con respecto a 2011, esta proporción ha aumentado 3,8 puntos en las PYME y 2,5 en las grandes. La adquisición de I+D externa es la segunda actividad que recibe más fondos de las grandes empresas (24,9%), le sigue la "adquisición de maquinaria, equipos y software", al que las PYME dedican un 18,0%. En este caso ha ocurrido lo

[21] No se incluye la actividad innovadora de las microempresas, ya que la encuesta del INE va dirigida a las empresas con 10 o más asalariados. Ver también apartado 4.4.3..

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

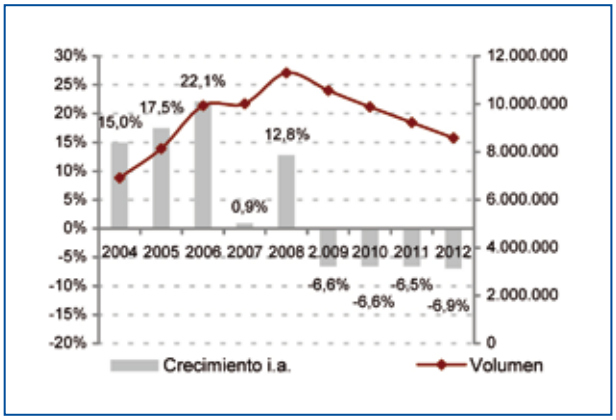
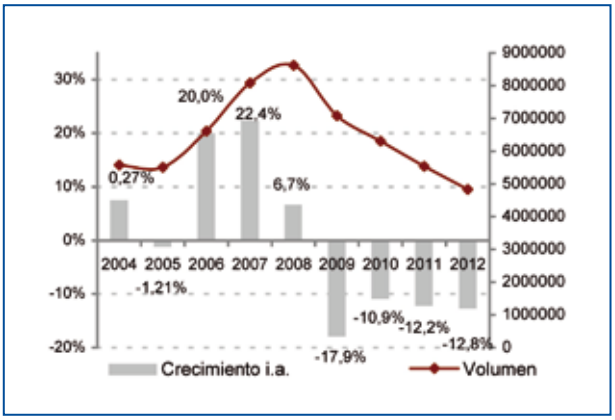


Gráfico 4.4.15. Gasto de las PYME en actividades innovadoras (en miles de euros) y crecimiento interanual



Fuente: Encuesta de Innovación Tecnológica en las Empresas. INE

Tabla 4.4.1. Gastos totales en actividades innovadoras en 2012 y distribución porcentual por sectores de actividad, tipo de indicador y tamaño de la empresa

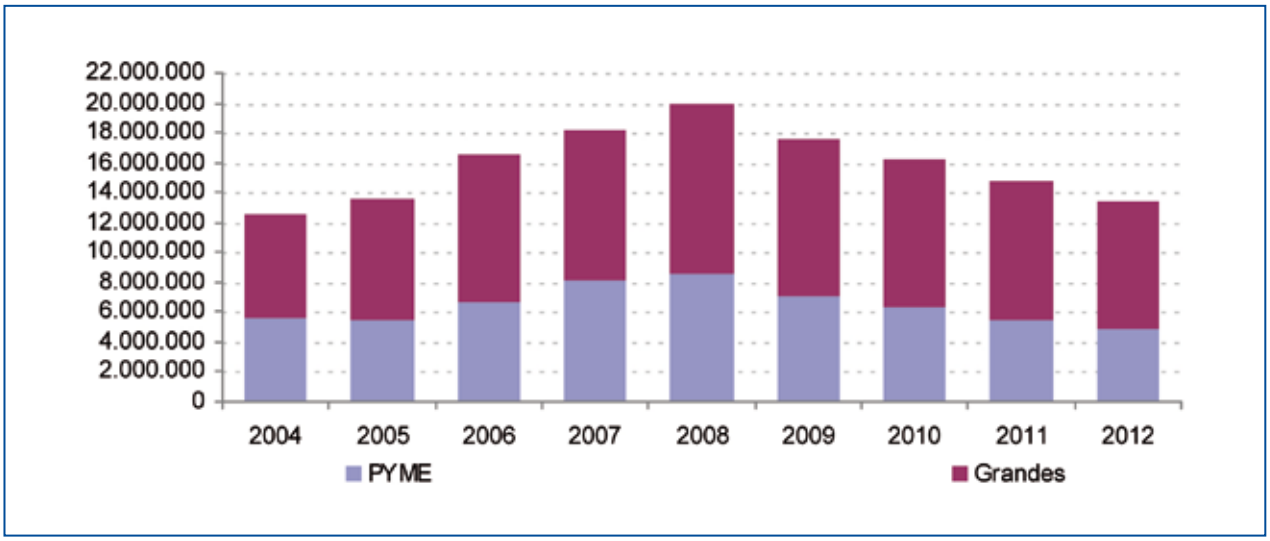
	Menos de 250 empleados	250 y más empleados	Total
Gastos totales en 2012 (miles de euros)	**4.825.337**	**8.585.011**	**1.3410.348**
I+D interna	61,53%	43,79%	50,17%
Adquisición de I+D (I+D externa)	13,13%	24,9%	20,66%
Adquisición de maquinaria, equipos y software	18,04%	16,56%	17,1%
Adquisición de otros conocimientos externos	0,43%	6,76%	4,48%
Formación	0,87%	0,56%	0,67%
Introducción de innovaciones en el mercado	3,26%	3,54%	3,44%
Diseño, otros preparativos para producción y/o distribución	2,73%	3,88%	3,47%

Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas. INE

contrario en relación a 2011, disminuyendo 4,66 puntos las PYME y 2 puntos en las grandes. En tercer lugar, le siguen en importancia la "adquisición de I+D externa" (13,1% y 24,9%). En cuanto a la "adquisición de otros conocimientos externos[22]", la proporción de gasto en las grandes (6,7%) es mucho mayor que en las PYME (0,4%), debido fundamentalmente a que las estructuras empresariales mayores tienen una mayor capaci-

[22] 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. Evolución del 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

dad de compra y gestión. Por último, la "introducción de innovaciones en el mercado" representa un 3,2% para las PYME y un 3,5% en 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, las grandes empresas gastan cerca del doble que las PYME en innovación (64,0% del total de gasto, frente al 36% de las PYME en 2012). Aunque la contribución de las PYME al gasto total en innovación se incrementó hasta 2009, en el que alcanzó más del 40%, a partir de 2010 experimenta un importante descenso de casi 6 puntos, que se atenúa en 2011 con un descenso de un punto y medio, y que se mantiene en 2012.

En la Tabla 4.4.2 se analiza la tasa de variación anual en el gasto en actividades de innovación, así como de los componentes que forman este gasto en el periodo 2011-2012. 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 fortalecidos. Aunque la dinámica general es de decrecimiento destaca particularmente el crecimiento del 57,8% en la partida "diseño, otros preparativos para la producción y/o distribución" dentro del tramo de las PYME. En el lado opuesto, las partidas que han experimentado un mayor descenso son: la "adquisición de otros conocimientos externos" con una variación en las PYME del -51,1%, y la "adquisición de maquinaria, equipos y software" y "diseño, otros preparativos para la producción y/o distribución", con una disminución del -12,8% en las grandes empresas.

Un desglose de la actividad económica nacional en cuatro sectores: agricultura, industria, construcción, y servicios, la tabla 4.4.3 muestra el peso de cada uno de ellos en el gasto total de actividades innovadoras, así como su crecimiento interanual (2011-2012).

Los sectores industria y servicios son los que tienen mayor peso dentro del gasto en actividades innovadoras (50,65% y 47,03% respectivamente). En el sector industria, las PYME acusan un decrecimiento mayor al del periodo anterior (una variación de -18,69% frente al

Tabla 4.4.2. Crecimiento porcentual de los gastos totales en actividades innovadoras 2011-2012, por tipo de indicador y tamaño de la empresa

	Menos de 250 empleados	250 y más empleados	Total
Gastos totales 2011-2012	**-12,77%**	**-6,93%**	**-9,12%**
I+D interna	6,62%	6,05%	5,75%
Adquisición de I+D (I+D externa)	2,82%	-1,31%	0,49%
Adquisición de maquinaria, equipos y software	-20,53%	-11,21%	-15,18%
Adquisición de otros conocimientos externos	-51,14%	5,62%	3,46%
Formación	-2,25%	-5,08%	-4,29%
Introducción de innovaciones en el mercado	-2,10%	4,42%	2,08%
Diseño, otros preparativos para producción y/o distribución	57,80%	-12,81%	1,17%

Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas. INE

Tabla 4.4.3. Peso y crecimiento (entre paréntesis) del gasto en actividades innovadoras por tamaño de empresa y rama de actividad, 2012

	Agricultura (%)	Industria (%)	Construcción (%)	Servicios (%)
Menos de 250 empleados	2,20 (29,07)	40,20 (-18,69)	1,89 (-43,29)	55,70 (-7,39)
250 y más empleados	0,14 (-13,92)	56,52 (-0,75)	1,19 (-20,23)	42,15 (-13,71)
Total	**0,88** **(22,89)**	**50,65** **(-6,63)**	**1,44** **(-33,11)**	**47,03** **(-11,12)**

Fuente: Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas, INE

-8,87% en 2011). Por ramas de actividad, las empresas de servicios de I+D representaron el mayor porcentaje del total del gasto en innovación tecnológica (con un 12,0%), seguidas por las empresas de vehículos de motor (11,5%) y las de farmacia (8,4%). Por su parte, en el sector servicios, el decrecimiento en gastos de innovación es mayor en las grandes empresas (-13,71%) que en las PYME (-7,39%).

De todos los sectores, el de la construcción es el que refleja un mayor descenso del gasto en innovación (-33,11%), siendo especialmente significativo en las PYME (-43,29%).

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 (Esta-

dística 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 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.

4.5

La actividad internacional de las PYME españolas

4.5.1 Internacionalización

El objetivo de este capítulo es proporcionar una descripción de la actividad económica internacional de las PYME españolas en los últimos años. Sin embargo, es conveniente, con carácter previo, precisar algunos conceptos que son determinantes en este capítulo.

En primer lugar, es preciso concretar qué se entiende por internacionalización, ya que se trata de un concepto muy amplio, 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 exteriores 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.

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...).

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.

En este apartado se analiza la internacionalización empresarial, centrando el estudio de la actividad exportadora en tres diferentes bloques:

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 2011.

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 de la base de datos ESTACOM del Instituto de Comercio Exterior (ICEX), del Ministerio de Economía y competitividad. Esta base proporciona información sobre más de 150.000 empresas, que han realizado operaciones de exportación en 2013, superando así la muestra contenida en la ESEE de alrededor de 2.000 empresas. De esta manera se consigue mayor representatividad a nivel autonómico.

Variables utilizadas

La principal variable del estudio de la internacionalización de la empresa española en este apartado es su tamaño:

- 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

La última década ha sido testigo de grandes cambios que han influido en los flujos del comercio internacional, lo que ha provocado que el comercio internacional de bienes y servicios no haya vuelto a registrar la rápida tasa de crecimiento de los años que precedieron a la crisis. Después de una abrupta caída en 2008-2009 y una rápida recuperación en 2010, el volumen del comercio de bienes aumentó solo un 5% en 2011 y menos de un 2% en 2012. Esto afectó por igual a las economías desarrolladas, en desarrollo y en transición.

En la tabla 4.5.1 se recogen algunos de los datos más importantes sobre el comercio internacional de 2010 a 2012. En este periodo 2010-2011 se produce un incremento notable, tanto de exportaciones como de importaciones. En 2012 la mayor parte de la desaceleración del comercio internacional es imputable a la aletargada actividad económica de las economías desarrolladas. En este mismo año, las importaciones europeas de bienes se contrajeron casi un 3% en volumen y un 5% en valor. Casi el 90% del descenso de las exportaciones europeas en 2012 se debió a la extrema debilidad del comercio dentro del continente. La tasa de crecimiento del volumen de las exportaciones de China descendió, de un promedio anual del 27% en el período 2002-2007 a un 13% en 2011 y a un 7% en 2012, porcentaje inferior al crecimiento de su PIB. De las principales economías desarrolladas, solo los Estados Unidos han mantenido una tasa positiva de crecimiento de su comercio internacional.

La economía española de los últimos años se caracteriza por una mayor apertura al exterior, con un apreciable aumento de la cuota de las ventas españolas en los mercados internacionales. De hecho, el dinamismo exportador de España está siendo notablemente mayor que el de nuestros principales socios comerciales. Por otra parte, a pesar del aumento de las importaciones, el impulso exportador ha permitido continuar reduciendo el desequilibrio comercial. En este sentido, el déficit comercial de España respecto al exterior se redujo en 2013 un 48,1%, hasta los 15.955 millones de euros gracias al dinamismo de las exportaciones, que registraron un récord histórico.

Desde el año 2000 hasta 2011, las exportaciones han incrementado su volumen notablemente, constituyendo una parte fundamental del PIB (ver gráfico 4.5.1).

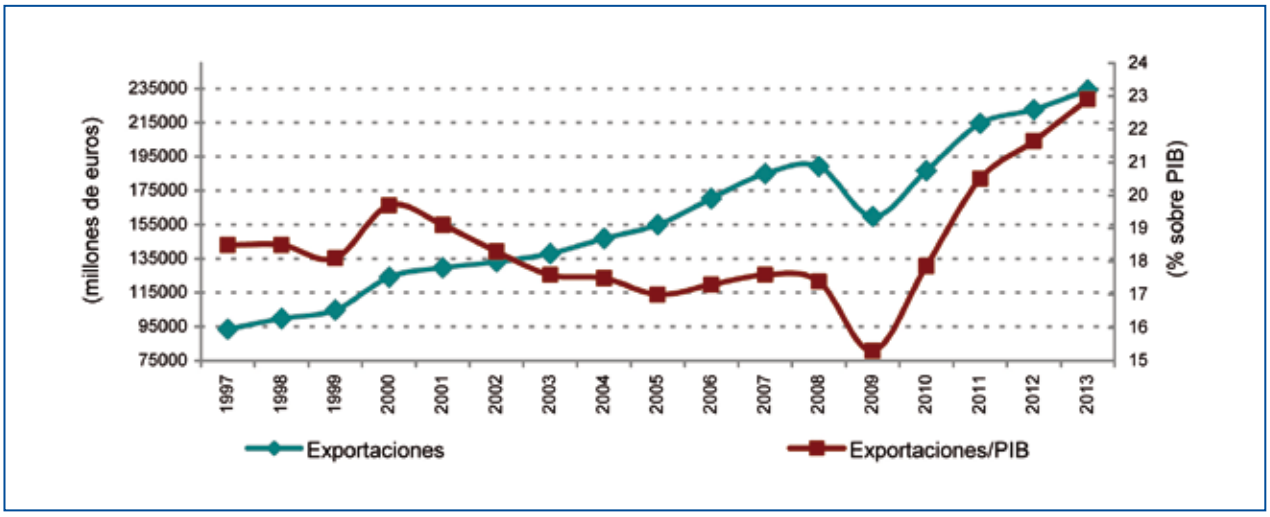
Las exportaciones presentan un proceso de expansión continua en los últimos años, a excepción del 2009, en el

Tabla 4.5.1.- Principales datos del comercio internacional de bienes

	2010		2011		2012	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
Total mundial	**15.283.481**	**15.414.304**	**18.320.316**	**18.414.014**	**18.402.184**	**18.512.495**
Ec. Desarrolladas	8.236.564	8.923.968	9.610.210	10.464.763	9.353.309	10.208.279
EE UU	1.278.495	1.969.184	1.480.290	2.265.894	1.545.709	2.335.537
UE-15	5.165.870	5.302.009	6.076.456	6.214.127	5.803.284	5.841.878
Ec. en desarrollo	6.425.928	6.016.837	7.882.841	7.339.305	8.208.324	7.671.570
China	1.577.754	1.396.247	1.898.381	1.743.484	2.048.714	1.818.405
India	226.35	350.234	302.905	464.463	294.158	489.668
España	254.418	327.016	306.551	376.606	293.939	334.79

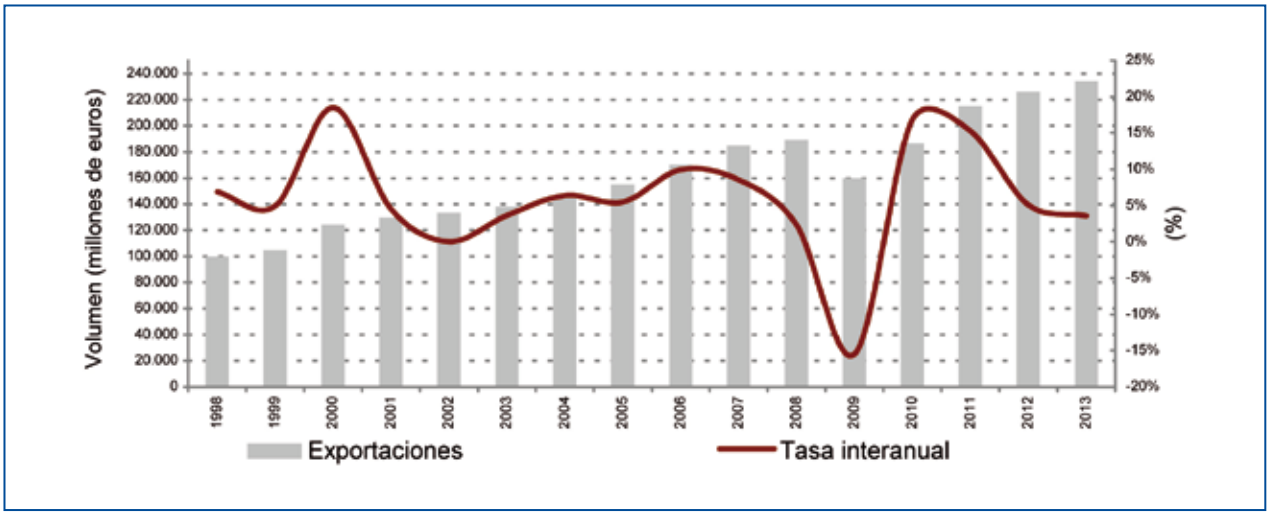
Nota: Datos en millones de dólares Exportaciones (FOB), Importaciones (CIF).
Fuente: UNCTAD.

Gráfico 4.5.1. Exportaciones de bienes de España, 1998-2013



Fuente: Dirección General de Aduanas, CNE-INE

Gráfico 4.5.2. Evolución de las exportaciones españolas, 1998-2013



Fuente: Dirección General de Aduanas, CNE-INE. Los datos de 2013 son provisionales

que se produjo una caída en el volumen de exportaciones del -15,5%; sin embargo, las tasas de crecimiento de 2010 y 2011(con un 16,8% y un 15,4% respectivamente), confirman la tendencia de crecimiento en esta variable, con un aumento neto de 26.890,5 millones de euros en 2010 y de 27.705,5 millones de euros en 2011. Se superan así los valores de 2007 y 2008 y se recupera el dinamismo de años previos. En 2013 las exportaciones

suben hasta los 234.239,8 millones de euros, el aumento neto es de 8.125,2 millones de euros.

El notable comportamiento de nuestras ventas a destinos comunitarios ha permitido que el superávit comercial de España con la Unión Europea haya sido en 2013 de 17.695 millones de euros, un 45% superior al de 2012. El gráfico 4.5.3 muestra un desglose del destino 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, con una participación de más del 62% del total. En particular, destacan las exportaciones a Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido. En cuanto a los destinos fuera de la UE, destaca EE.UU con 3,7% de las ventas españolas en el extranjero.

Este mayor dinamismo se ha hecho notar en otras áreas geográficas, con un aumento de las exportaciones a destinos extracomunitarios superior al 5% respecto a los valores del mismo periodo del año anterior.

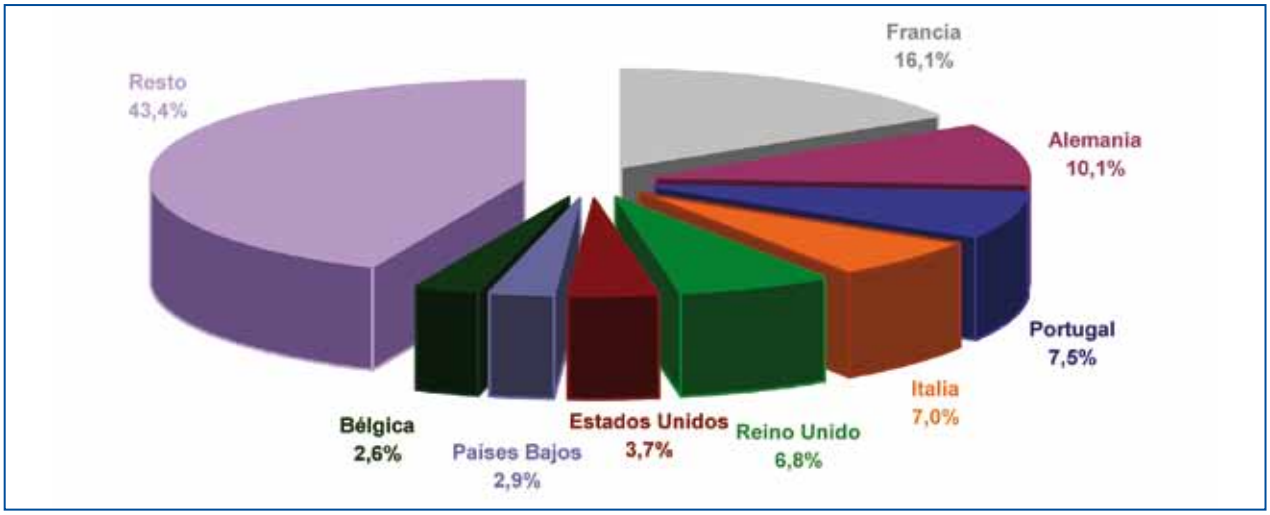
En el gráfico 4.5.4 se refleja la distribución por sector económico y su evolución en el periodo 2009-2013.

Destaca la importancia de las exportaciones de bienes relacionados con tecnología industrial, representando el 31% del total, y dentro de este grupo más del 66% del volumen de exportación corresponde al subgrupo de vehículos de transporte y al de equipos, componentes y accesorios de automoción. A continuación le sigue el sector de alimentación y bebidas, que representa más del 15% de las exportaciones españolas.

Atendiendo al crecimiento interanual, el sector de tecnología industrial es el que experimenta una mayor tasa de variación (11,14%), seguido del de bienes de consumo (6,66%), y del de alimentación y bebidas, con un incremento del 3,75%. En el lado opuesto con tasas de variación negativas, se encuentran los sectores: medio ambiente y producción energética (-6,31%) y materias primas, semimanufacturas y productos intermedios (-6,20%).

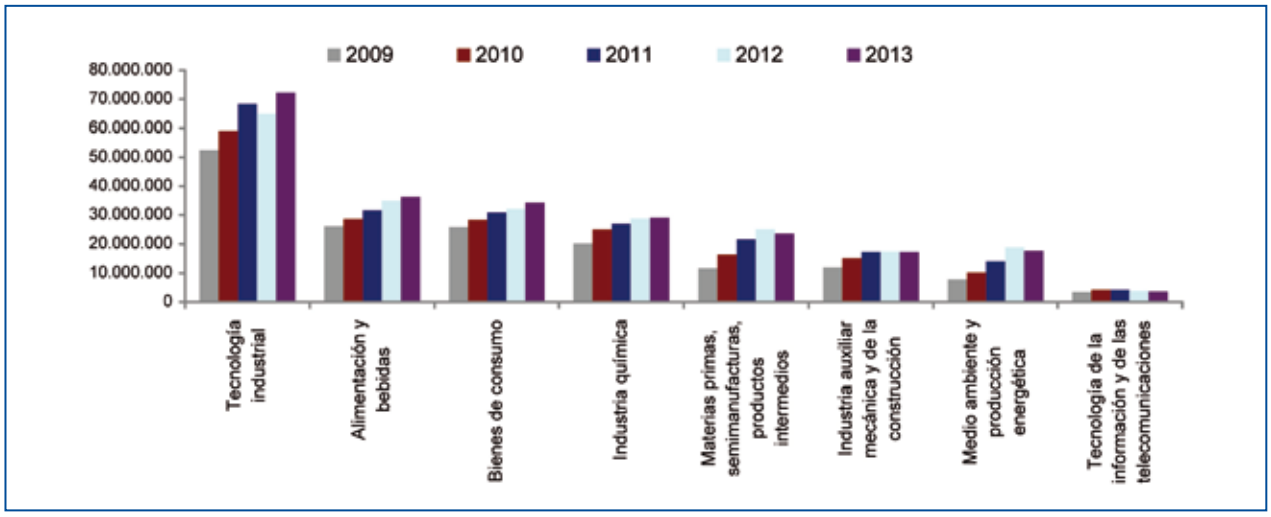
Dentro de los sectores con menor representatividad en las exportaciones se encuentra el sector de la tecnología de la información y de las telecomunicaciones con un 1,58% sobre el total de las exportaciones.

Gráfico 4.5.3. Distribución de las ventas españolas al exterior, 2013



Fuente: Estadísticas del Comercio Exterior de España Ministerio de Economía y competitividad.

Gráfico 4.5.4. Evolución de exportaciones españolas por sector económico, 2009-2013



Fuente: Estadísticas del Comercio Exterior de España, Ministerio de Economía y competitividad.

4.5.3 Empresas exportadoras españolas

Como se ha indicado anteriormente, la Encuesta de Estrategias Empresariales es una de las fuentes utilizadas para analizar las empresas exportadoras españolas por tamaño. La última Encuesta de Estrategias empresariales se refiere al año 2011, y está basada en la encuesta realizada a 5.040 empresas.

La tabla 4.5.2, nos proporciona una primera imagen sobre el tipo de empresa exportadora en España. El 88% de las empresas con más de 250 empleados son exportadoras, sin embargo, este porcentaje se reduce a la mitad en el tramo de empresas de entre 10 y 49 empleados, y pasa a un 0,9% en el caso de las empresas encuestadas con menos de 10 empleados.

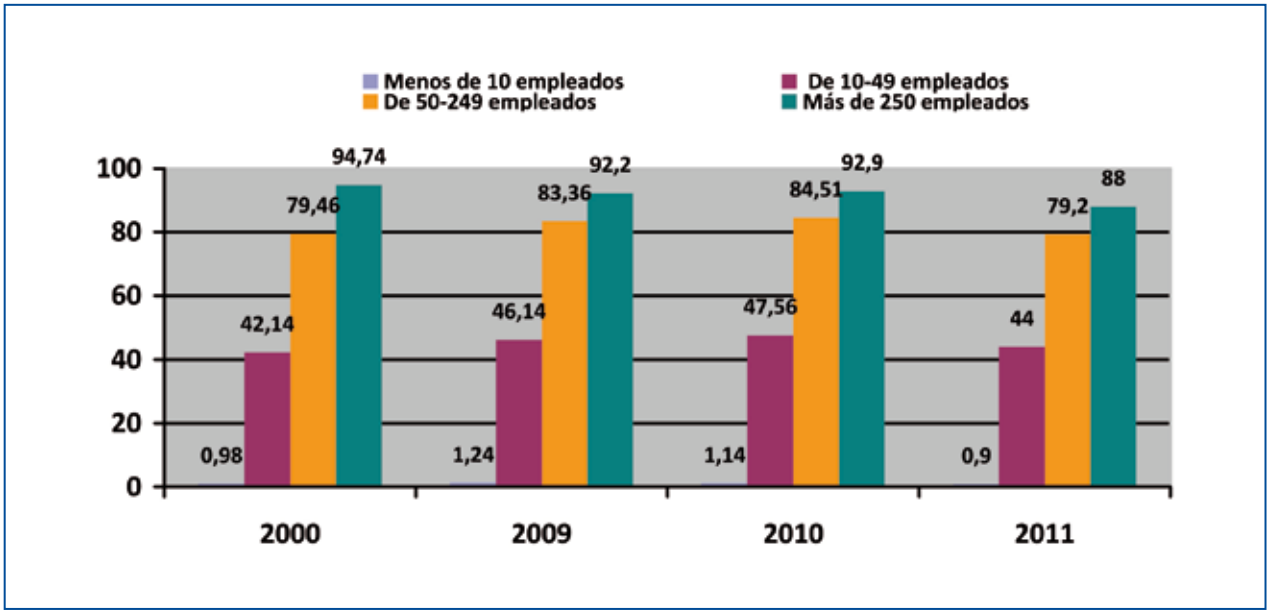
En el gráfico 4.5.5 también se aprecia la evolución del tipo de empresa exportadora, que ha aumentado desde el año 2000 hasta el 2010 en todos los tamaños de empresa, excepto en el tramo de empresas con más de 250 empleados. En 2011, sin embargo, se produce

Tabla 4.5.2. Relación número de empresas total y de empresas exportadoras, según tamaño en 2011

Tipo Empresa	Total empresas	Empresas exportadoras	Proporción
Menos de 10 empleados	3170	28	0,9%
De 10-49 empleados	881	388	44,0%
De 50-249 empleados	665	527	79,2%
Más de 250 empleados	324	285	88,0%
Total	**5040**	**1228**	**24,4%**

Fuente: ESEE 2011

Gráfico 4.5.5. Evolución del porcentaje de empresas exportadoras por tamaño, años 2000, 2009 y 2010



Fuente: ESEE 200,2009, 2010 y 2011

un descenso en todos los estratos, especialmente en el de las empresas de más de 250 empleados, que experimenta una disminución de casi 5 puntos porcentuales con respecto a 2010. La mayor variación se produce en el tramo de empresas de 50 a 249 empleados, con un descenso de 5,3 puntos con respecto a su porcentaje en el año 2010.

Porcentaje de empresas exportadoras por volumen de exportación en 2010

Existe una relación directa entre el volumen de exportación y el tamaño empresarial. A medida que aumenta el volumen de exportación, aumenta la representatividad de las empresas con mayor tamaño, de este modo

Tabla 4.5.3. Empresas exportadoras por volumen de exportación, 2011

Tipo Empresa	Hasta 100.000 euros	De 100.001 a 1.000.000 euros	Más 1.000.000 euros
Menos de 10 empleados	77,8%	13,9%	8,3%
De 10-49 empleados	27,2%	42,7%	30,1%
De 50-249 empleados	4,4%	14,3%	81,3%
Más de 250 empleados	0,4%	4,4%	95,2%
TOTAL	**12,9%**	**21,1%**	**66,0%**

Fuente: ESEE 2011

la tabla 4.5.3 muestra como más del 95% de las empresas con más de 250 empleados realizan exportaciones por valor de más de un millón de euros. El 77,8% de las empresas con menos de 10 empleados tienen un volumen de exportación inferior a los 100.000 euros, mientras que sólo un 0,4% de las empresas de mayor tamaño se sitúan en este rango de exportaciones. Sin embargo, el mayor porcentaje de las empresas (42,7%) que facturan dentro del tramo de exportaciones entre más de cien mil euros y un millón de euros, tienen entre 10 a 49 empleados.

Propensión exportadora de las empresas.

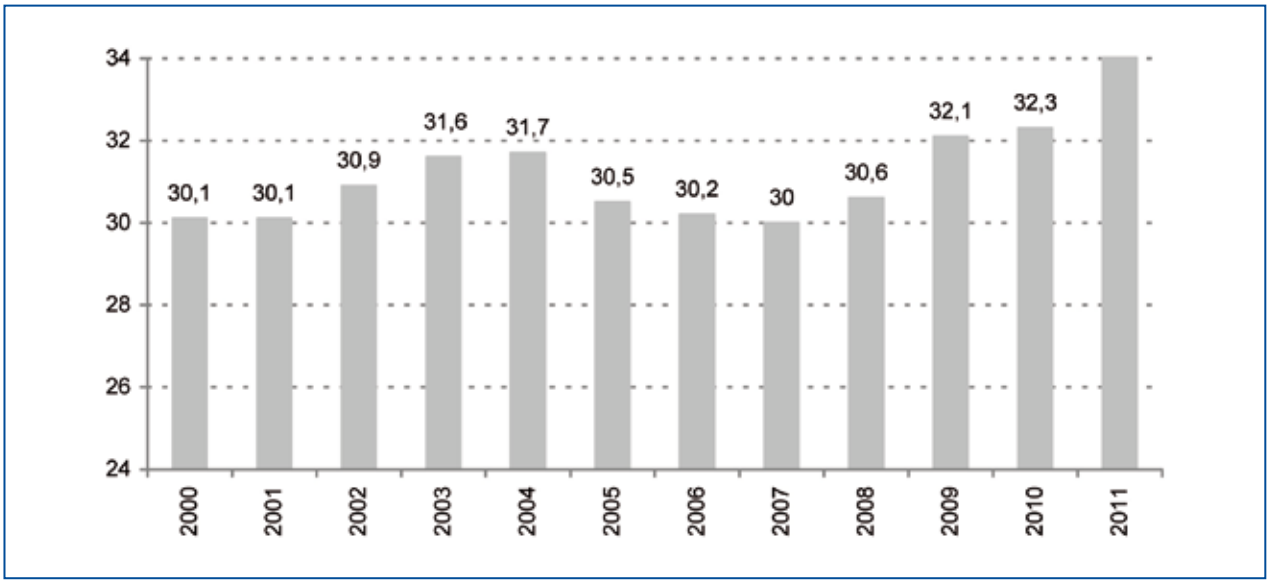
Entendiendo como propensión exportadora el porcentaje sobre las ventas totales que van destinadas al mercado internacional de las empresas que exportan, en el gráfico 4.5.6 se observa como las empresas españolas sufren una variación considerable en la proporción de las exportaciones sobre el volumen de sus ventas en el periodo analizado. Se mantiene una tendencia creciente desde 2000 a 2004 que posteriormente se invierte en el periodo 2005-2007, volviendo a crecer en el ejercicio 2008. Pero es a partir de 2009 cuando se observa un importante repunte en el crecimiento de las exportaciones, que continua hasta 2011.

Los resultados detallados en la tabla 4.5.4, muestran la relación positiva entre el tamaño de la empresa y la intensidad exportadora. La propensión exportadora de las empresas de más de 250 empleados, ha pasado de ser algo más del doble del de las empresas de menos de 10 trabajadores en 2010, a representar más del triple en 2011.

En el gráfico 4.5.7 también se aprecia esta tendencia exportadora que diferencia a las empresas de mayor tamaño frente a las de menor, así como la variación en general creciente en el periodo 2000-2011. La disminu-

Gráfico 4.5.6. Evolución de la propensión exportadora, 2000-2011

(% exportación sobre ventas totales de la empresa)



Fuente: ESEE 2011

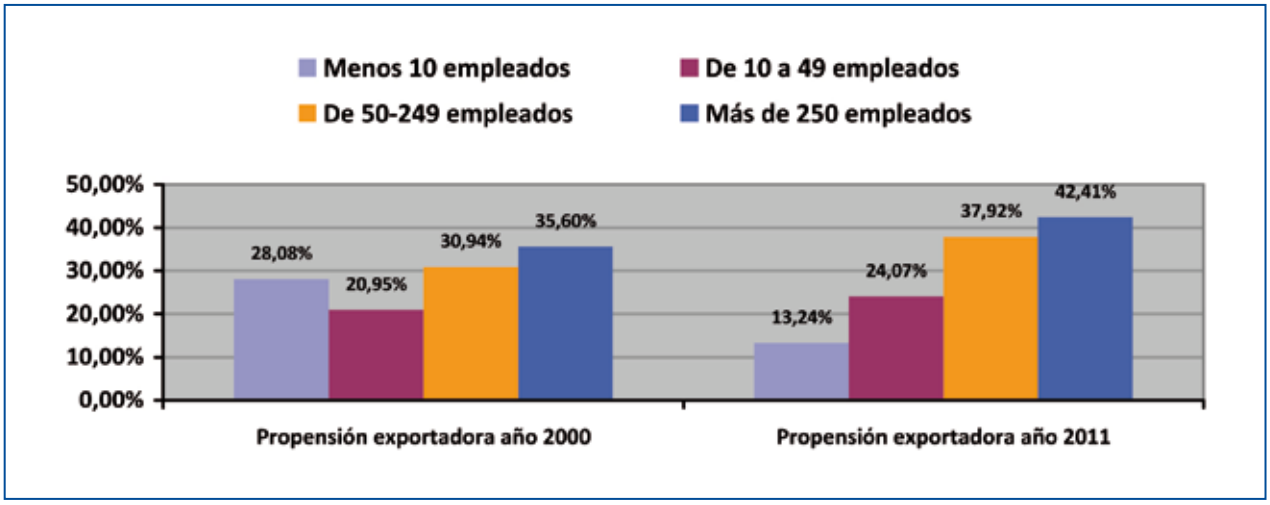
Tabla 4.5.4. Evolución de la propensión exportadora por tamaño, 2000-2011

Tipo Empresa	Propensión exportadora año 2000	Propensión exportadora año 2011
Menos 10	28,08	13,51
De 10 a 49	20,95	24,07
De 50-249	30,94	37,92
Más de 250	35,60	42,41

Fuente: ESEE 2011

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

(comparación año 2000–2011)



Fuente: ESEE 2011

ción de la propensión exportadora del tramo de empresas de menos de 10 empleados puede ser causada por el reducido número de empresas exportadoras de este tamaño en la Encuesta de Estrategias Empresariales.

Empresas exportadoras por ramas industriales en 2011

Para 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.

La tabla 4.5.5. muestra como más del 88% de las empresas industriales dedicadas a maquinaria agrícola e industrial, a los productos químicos, metales férreos y no férreos y a los vehículos de motor, realizan actividades de exportación. En el lado opuesto se encuentra las empresas de edición y artes gráficas y de productos metálicos, con solo un 38% y 48% respectivamente de empresas exportadoras.

Tabla 4.5.5. Empresas exportadoras por ramas industriales, 2011

(% sobre el total de empresas en cada sector)

Sector actividad	Número de empresas	Nº de Empresas que exportan	% que exporta sobre total sector	% que exporta sobre el total que exportan
Industria cárnica	65	45	69,23	3,66
Productos alimenticios y tabaco	199	123	61,81	10,02
Bebidas	39	30	76,92	2,44
Textiles y vestido	116	74	63,79	6,03
Cuero y calzado	50	34	68,00	2,77
Industria de la madera	72	35	48,61	2,85
Industria del papel	77	59	76,62	4,80
Edición y artes gráficas	68	26	38,24	2,12
Productos químicos	126	112	88,89	9,12
Productos de caucho y plástico	97	77	79,38	6,27
Productos minerales no metálicos	131	65	49,62	5,29
Metales férreos y no férreos	61	54	88,52	4,40
Productos metálicos	229	111	48,47	9,04
Máquinas agrícolas e industriales	104	94	90,38	7,65
Máquinas de oficina, proceso de datos, etc.	27	23	85,19	1,87
Maquinaria y material eléctrico	77	61	79,22	4,97
Vehículos de motor	88	78	88,64	6,35
Otro material de transporte	43	31	72,09	2,52
Industria del mueble	98	59	60,20	4,80
Otras industrias manufactureras	49	37	75,51	3,01
Total	**1816**	**1228**	**67,62**	**100,00**

Fuente: ESEE 2011

Empresas exportadoras por comunidades autónomas

Las comunidades autónomas con mayor volumen de exportación son Cataluña, Comunidad de Madrid, Andalucía, Comunidad Valenciana y País Vasco, las cuales, con un valor de exportación de 158.999,14 millones de euros en 2013, representan el 68% del volumen de exportación total. En cuanto a la variación anual, las comunidades con mayor crecimiento en la exportación son Castilla-La Mancha y Comunidad Valenciana. En el lado opuesto, Melilla, Baleares y Cantabria son las comunidades autónomas que han tenido un menor crecimiento. Hay que destacar que en 2013, 10 comunidades autónomas han experimentado un crecimiento positivo (tabla 4.5.6).

El gráfico 4.5.8 muestra la posición de las comunidades autónomas con mayores volúmenes de exportación, y las que representan una mayor variación de los volúmenes de exportación en 2013. Sin embargo, no

Tabla 4.5.6. Proporción de empresas exportadoras por CC AA en relación con el volumen total de exportación de 2013 (Millones de euros)

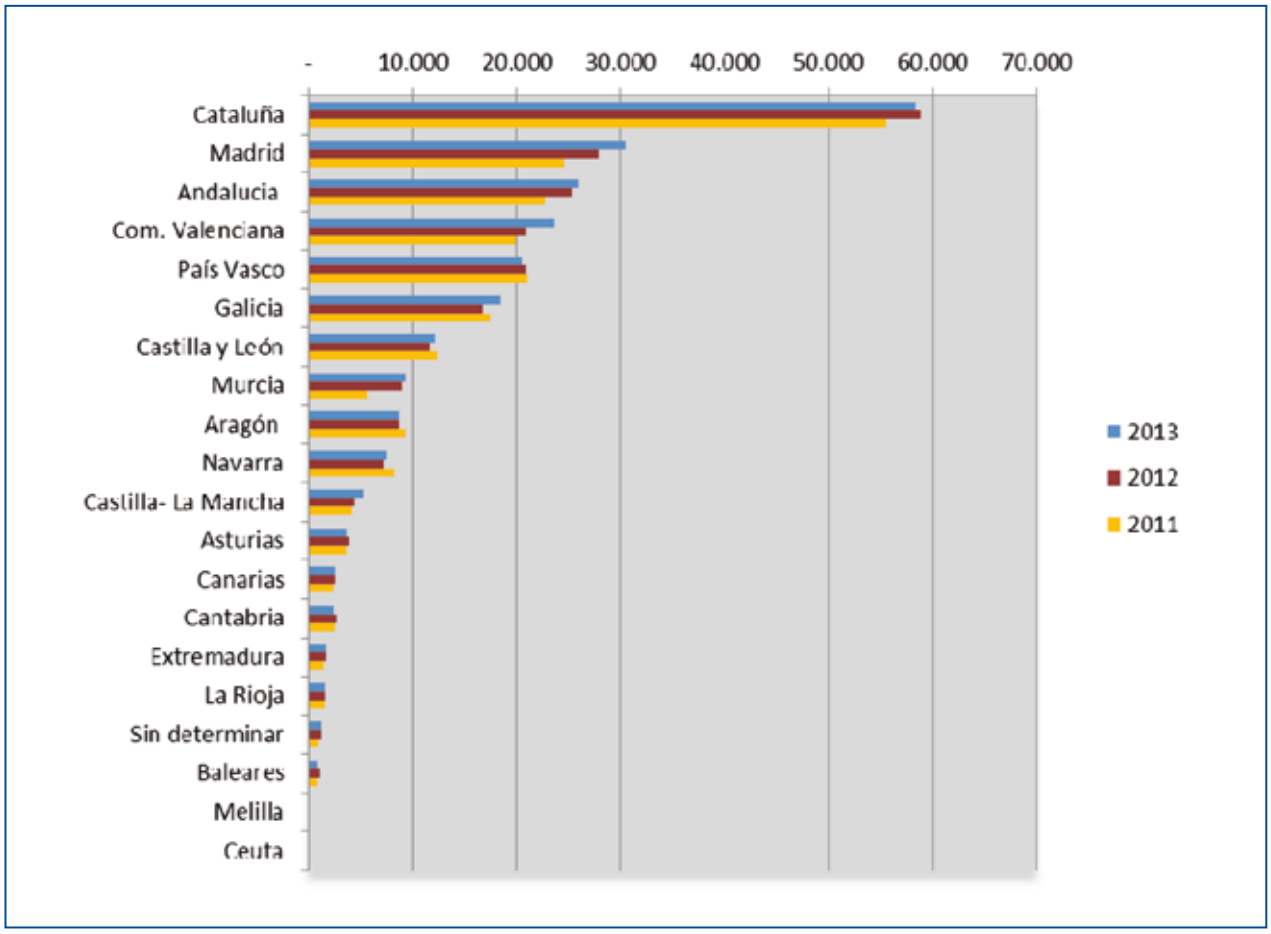
	Exportaciones			Importaciones			Saldo			Tasa de cobertura (porcentaje)
	Valor	Porcentaje sobre el total	Variación poncentual 13/12	Valor	Porcentaje sobre el total	Variación poncentual 13/12	Valor	Porcentaje sobre el total	Variación poncentual 13/12	
Total	**234.239,80**	**100**	**3,59**	**250.195,20**	**100**	**-3**	**-15.955,40**	**100**	**-49,87**	**94**
Cataluña	58.358,69	24,91	-0,84	66.627,27	26,63	-4,5	-8.268,58	51,82	-24,26	88
Madrid	30.446,62	13	8,96	47.287,13	18,9	-6,06	-16.840,51	105,55	-24,81	64
Andalucía	25.969,72	11,09	2,89	30.544,30	12,21	-3,15	-4.574,57	28,67	-27,35	85
Comunidad Valenciana	23.678,35	10,11	13,07	20.646,05	8,25	6,92	3.032,30	-19	85,83	115
País Vasco	20.545,76	8,77	-2,03	15.782,22	6,31	-0,25	4.763,54	-29,86	-7,48	130
Galicia	18.419,57	7,86	10,54	14.353,10	5,74	-4,37	4.066,47	-25,49	145,87	128
Castilla y León	12.219,71	5,22	4,39	10.732,10	4,29	-1,32	1.487,61	-9,32	79,29	114
Murcia	9.299,85	3,97	3,84	11.913,09	4,76	-6,2	-2.613,24	16,38	-30,2	78
Aragón	8.686,98	3,71	-1,19	6.888,62	2,75	0,95	1.798,36	-11,27	-8,62	126
Navarra	7.382,37	3,15	2,03	3.836,79	1,53	-11,26	3.545,58	-22,22	21,76	192
Castilla- La Mancha	5.324,11	2,27	22,78	5.683,24	2,27	16,04	-359,13	2,25	-36,03	94
Asturias	3.711,63	1,58	-3,28	3.352,25	1,34	-13,34	359,38	-2,25	-1275,5	111
Canarias	2.607,07	1,11	1,65	4.358,74	1,74	-8,97	-1.751,67	10,98	-21,21	60
Cantabria	2.413,75	1,03	-11,04	1.724,27	0,69	-1,72	689,47	-4,32	-28,1	140
Extremadura	1.615,00	0,69	-3,13	1.093,92	0,44	15,96	521,08	-3,27	-28	148
La Rioja	1.498,56	0,64	1,61	1.056,86	0,42	6,19	441,71	-2,77	-7,87	142
Sin determinar	1.188,37	0,51	5,63	2.307,77	0,92	12,42	-1.119,40	7,02	20,64	51
Baleares	836,47	0,36	-17,69	1.359,81	0,54	-3,92	-523,34	3,28	31,14	62
Melilla	34,21	0,01	-55,97	248,41	0,1	10,08	-214,19	1,34	44,76	14
Ceuta	3,02	0,001	11,49	399,28	0,16	-19,32	-396,26	2,48	-19,49	1

Fuente: ICEX. ESTACOM

todas las comunidades que han experimentado mayor crecimiento coinciden en su mayoría con los primeros puestos en cuanto a volumen de exportación, como es el caso de Cataluña, que presenta una variación del -0,84% con respecto a 2012.

Respecto a la balanza comercial por comunidades autónomas (tabla 4.5.6), destacan con saldo positivo: el País Vasco en primer lugar, seguido de Galicia, Navarra, Comunidad Valenciana, Aragón y Castilla y León, Cantabria, Extremadura, La Rioja y Asturias. El resto

Gráfico 4.5.8. Evolución del volumen de exportación por comunidad autónoma, 2011- 2013 (Millones de euros)



Fuente: ICEX - ESTACOM

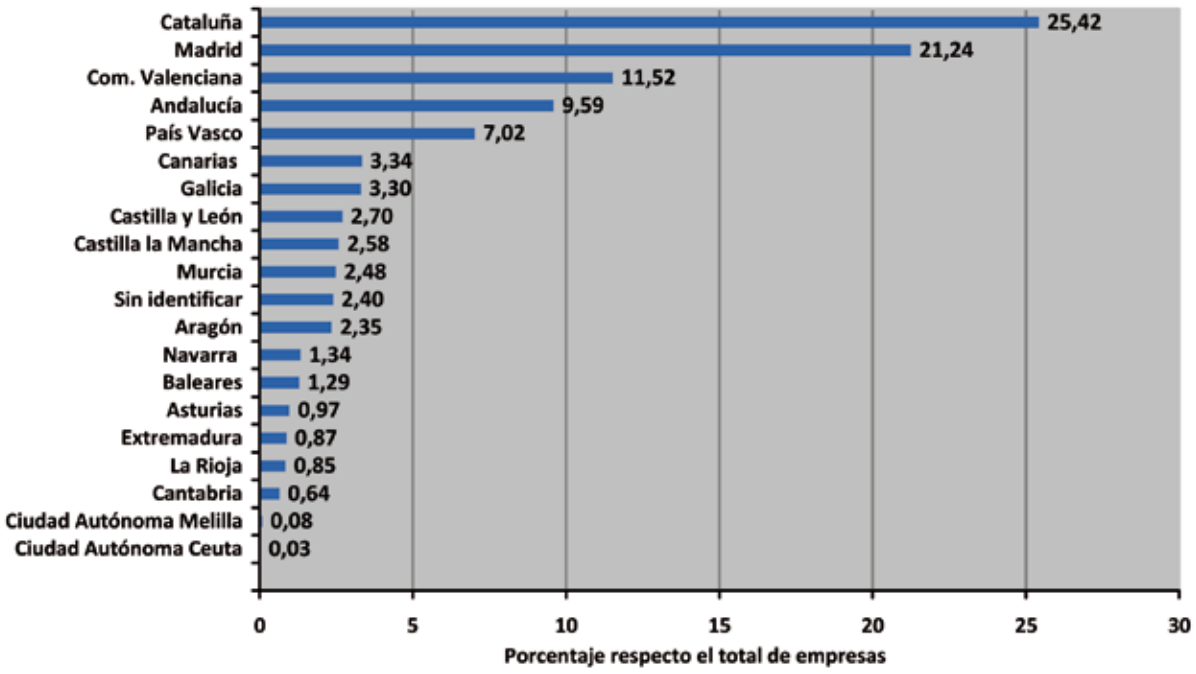
de comunidades suman un déficit de 36.660,89 millones de euros. No obstante, el saldo total de la balanza comercial en 2013 de -15.995,40 millones de euros es un 50% inferior al saldo de la balanza comercial de 2012 (-31.831,03 millones de euros)

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

Por último, atendiendo al número de empresas exportadoras por cada comunidad autónomas, se observa que los resultados siguen la tendencia de los que aparecen en el punto anterior basados en volúmenes de exportación.

Cataluña que sigue encabezando la lista, tal y como ocurría con el volumen de exportación, cuenta con el 25,42% de empresas exportadoras respecto del total, seguida de la Comunidad de Madrid, la Comunidad Valenciana y Andalucía. En estas cuatro comunidades autónomas se concentran más del 68% de las empresas exportadoras españolas.

Gráfico 4.5.9. Proporción de empresas exportadoras por comunidad autónoma, 2013



Fuente: ICEX-ESTACOM

GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, ENERGÍA
Y TURISMO

SUBSECRETARÍA
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
Fax: 91.349 44 85
www.minetur.es