

**LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN ESPAÑA:
UN ENFOQUE SECTORIAL Y TERRITORIAL**



escuela
de negocios

2007

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
1.1. La empresa y el desarrollo territorial. ¿Por qué un estudio como éste?	
Los objetivos.....	4
1.2. Metodología y estructura de la investigación.....	7
1.3. La estructura de la investigación	10
2. EMPRESAS Y EMPRESARIOS: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	11
2.1. El concepto de empresario en la literatura	11
2.2. El hexágono creador: los factores-clave del surgimiento empresarial	16
2.2.1. Factor demográfico	16
2.2.2. Factor psicológico	17
2.2.3. Factor laboral.....	19
2.2.4. Contribución de las ayudas públicas	20
2.2.5. Factor estratégico y de resultados.....	22
2.2.6. Condiciones percibidas del entorno	23
2.3. La empresarialidad como fenómeno localizado.....	27
2.4. El complejo perfil del emprendedor: Diferentes tipologías	
de empresarios	32
3. LA DINÁMICA EMPRESARIAL DESDE UNA PERSPECTIVA	
SECTORIAL	36
3.1. La dinámica empresarial agregada.....	36
3.2. La demografía empresarial y su heterogeneidad sectorial	42
3.3. Número de empresas, empleo y tamaño empresarial:	
una tipología sectorial	47
3.4. La evolución de los sectores productivos: un análisis desde sus ventajas	
competitivas.....	52
4. EMPRESAS Y REGIONES: UNA RADIOGRAFÍA DE LAS	
CARACTERÍSTICAS MÁS SOBRESALIENTES	63
4.1. Distribución territorial, crecimiento y densidad de empresas	
en las regiones españolas.....	63

4.1.1. Distribución y evolución del número de empresas en las regiones españolas.....	63
4.1.2. Densidad empresarial.....	67
4.1.3. Crecimiento del número de empresas en las regiones españolas, según tamaño	71
4.1.4. Crecimiento del número de empresas en las regiones españolas, según sector productivo	74
4.2. La especialización productiva de las empresas en las regiones españolas: una aproximación agregada.....	82
4.3. La especialización productiva de las empresas en las regiones españolas: un análisis sectorial detallado	89
4.4. Valor añadido bruto de las empresas en las regiones españolas	93
4.5. La ocupación en las empresas en las regiones españolas	98
5. ¿CÓMO SON Y DÓNDE ESTÁN LAS EMPRESAS DE RECIENTE CREACIÓN?.....	100
5.1. La dinámica empresarial: un análisis de conjunto.....	101
5.2. Características de las nuevas empresas constituidas: las empresas de edad temprana	108
5.3. ¿Dónde están las empresas de edad temprana?.....	117
5.4. Las empresas que han cerrado	125
6. PRINCIPALES CONCLUSIONES.....	132
BIBLIOGRAFÍA	139

Europa necesita fomentar el dinamismo empresarial de un modo más eficaz. Necesita más negocios nuevos y prósperos que deseen beneficiarse de la apertura del mercado y embarcarse en empresas creativas o innovadoras de explotación comercial a mayor escala.

Libro Verde, El espíritu empresarial en Europa, COM (2003) 27

1. INTRODUCCIÓN

Las sociedades actuales y sus economías no pueden ser bien analizadas ni entendidas sin tener en cuenta una multitud de facetas que interaccionan, se retroalimentan y solapan entre distintos espacios, estructuras y sociedades. Países, naciones, naciones-estado, y economías regionales y locales son, en realidad, una colección de espacios, cada uno con su propia sociedad y cada uno con su propia estructura económica, social, política y de poder, que interactúan y conforman una morfología compleja.

El grado en el cual estos espacios (en nuestro caso, regiones) están integrados dentro de una economía juega un importante papel en la explicación de las diferencias en resultados - económicos, sociales y políticos - de un país. Allí donde los resultados son insatisfactorios, se demanda alguna clase de intervención a nivel regional, local o nacional y no, exclusivamente a nivel micro o macroeconómico.

Por tanto, el análisis regional contribuye a la explicación de una dinámica nacional aunque, obviamente, tiene interés en sí mismo. Por una parte, en las vertientes más teóricas o positivas, la incorporación de las cuestiones espaciales se debe a la insatisfacción con los postulados o teorías económicas convencionales para explicar las disparidades territoriales en variables clave de resultados (PIB por habitante, empleo, productividad) que escapan a la autocorrección supuesta por el paradigma neoclásico (de autoregulación del mercado). Por otro lado, desde la vertiente normativa, las propias disparidades territoriales exigen una serie de políticas económicas que incidan en su dimensión y evolución.

La dimensión regional de los fenómenos económicos cobra fuerza en la medida en que existen evidencias objetivas de la magnitud regional de los problemas económicos y sociales; existe una percepción social del mismo, que implica un estado de insatisfacción ya que dichas disparidades no son marginales entre los espacios económicos.

Por otra parte, además, las diferencias se encuentran en factores de localización, procesos de capitalización, de introducción de innovaciones, etc. que resultan no sólo de diferencias físicas de los territorios (recursos naturales, economías de situación...) sino del diferente desarrollo histórico de los mismos (urbanización, aglomeración, capital humano, infraestructuras y capital acumulado) y de la distinta inserción, funciones y situación de poder dentro del orden económico. Y a desde el punto de vista institucional, de las diferencias existentes en el tejido empresarial, en la empresa y los empresarios, que son la clave para el crecimiento y el desarrollo socioeconómico.

1.1. La empresa y el desarrollo territorial. ¿Por qué un estudio como éste? Los objetivos

El intento de explicar las diferencias regionales en términos de dotación de recursos físicos o naturales puede llevarnos a establecer errores importantes. Las diferencias en la dotación de recursos naturales no pueden explicar por sí solas las diferencias en términos de PIB por habitante (véase el caso de Japón o Suiza, como mejores ejemplos) sino más bien en las diferencias en la cantidad y calidad de los recursos, en general, englobados en el concepto de *capital*: capital productivo privado, capital público, capital tecnológico, capital social, capital natural y capital humano. Sin duda, es ese último el más importante en la medida en que puede transformar los anteriores y generar valor de los mismos.

Y, en concreto, lejos de fijarse única y exclusivamente en las dotaciones de capital existentes en una economía, es necesario también tener en cuenta el papel clave de la empresa como institución, en el proceso de crecimiento económico, como elemento

canalizador de las diferencias en las capacidades endógenas de los territorios y, en especial, de las regiones.

Este enfoque lleva necesariamente al estudio de las diferencias en términos de dinámica empresarial por regiones y, por extensión, por sectores. La medición no es una tarea sencilla ya que las bases de datos son de desarrollo relativamente reciente y tienen sus limitaciones (como veremos más adelante) pero esto no quita interés a la necesidad de dar respuesta a la pregunta de por qué los ciudadanos de un determinado espacio son más avisados, están mejor educados y entrenados, son más innovadores, más aventureros o tiene mejores aptitudes que los de otras zonas para dedicarse al mundo de la empresa.

Pero para ello, es necesario primeramente medir, aunque sea de forma aproximada, estas diferencias y discutirlos suficientemente, para, en una segunda fase, dar algún tipo de explicación a las mismas. **Este es el objetivo central de este trabajo: ilustrar sobre la distinta dinámica empresarial sectorial y territorial en España.**

Es una cuestión clara que, a la hora de dar explicaciones, no sólo la economía puede contribuir positivamente. Quizá donde mejor puede hacer es en la base de medición (la que hemos realizado) y otras ciencias sociales como la sociología o la antropología social pueden aportar, seguramente, explicaciones a los hechos. Destacaban Higgins y Savoie que el desarrollo de una región es el resultado de las reacciones de su población con el medio. En su opinión la falta de recursos naturales, como primera ventaja de desarrollo, puede llegar a ser una bendición si la cultura de la gente es tal que su respuesta a ese desafío consiste en desarrollar sus capacidades empresariales; científicas, y técnicas. Una abundancia de recursos naturales puede ser una ‘maldición’, si como consecuencia de ello, la gente se vuelve conservadora, perezosa, ajena al riesgo, y se refugia en los hábitos, las costumbres y la tradición o dependen en exceso de terceros (como es el caso de la Administración o Sector Público).

Y es en este punto donde el **empresariado es la figura clave para el desarrollo regional**¹. La falta de un empresariado en algunas regiones o su concentración en otras ha sido citado como explicación de las disparidades regionales en numerosas países como Brasil, Colombia, la India o Indonesia. Quizá un primer problema a la hora de analizar estas cuestiones es la circularidad: ¿el empresariado debe impulsar el desarrollo económico o es el desarrollo económico el sustrato básico donde toman forma las actividades empresariales?

En todo caso, lo que constatamos a lo largo de estas páginas son las importantes diferencias existentes entre las regiones españolas y su posible traslación a los resultados agregados. Y, como consecuencia de ello, la necesidad de “romper el círculo” y mejorar o fomentar las actitudes empresariales en determinados territorios.

Para ello, la investigación persigue tres grandes objetivos:

1. Mostrar el campo de referencia básico de la dinámica empresarial desde un punto de vista teórico-aplicado haciendo una revisión de la literatura más importante y de los trabajos empíricos clave realizados hasta el momento.
2. Analizar con datos secundarios las dinámicas empresariales en España desde una perspectiva sectorial, intentando mostrar, por un lado la existencia de algunos patrones pero especialmente, el importante grado de heterogeneidad existente en el comportamiento de las empresas por sectores, tamaños, etc.
3. Finalmente, mostrar las dinámicas territoriales de este proceso entendiendo que la empresa está ligada a su entorno que la configura y también contribuye a su nacimiento, fortalecimiento o reduce sus capacidades de supervivencia.

¹ Para ilustrar estas ideas basta consultar a A. Argandoña: “Empresas y empresarios como motores del crecimiento” en *Economistas*, 73, 1997 y E.J. Malecki: *Technology and economic development: the dynamics of local, regional, and national change*. Longman. 1991 Cap. 8

Y para cumplir estos tres objetivos esenciales, esta investigación ha utilizado la metodología que se expone a continuación.

1.2. Metodología y estructura de la investigación

El estudio de la empresa y sus patrones territoriales es difícil de acotar y más que un estudio, constituye un verdadero programa de investigación ya que son múltiples las facetas que puede abordarse. En nuestro caso, el interés primero era medir y mostrar una fotografía agregada de grandes tendencias que nos permita enfocar, en sucesivos estudios o aproximaciones, aspectos concretos que aquí prácticamente han quedado sugeridos o pendientes de una mayor contrastación utilizando fuentes diferentes.

Nuestra estrategia de investigación ha sido la utilización de los mejores datos secundarios de los que disponemos para valorar la creación de empresas o la dinámica empresarial en España. Y aquí, los únicos disponibles son el Directorio Central del Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI).

Según la información que facilita el INE, el Directorio Central de Empresas (DIRCE) reúne en un sistema de información único, a todas las empresas españolas y a sus unidades locales ubicadas en el territorio nacional. Su objetivo básico es hacer posible la realización de encuestas económicas por muestreo. Para satisfacer este requisito el sistema debe estar debidamente actualizado y las unidades deben figurar con datos fiables de identificación, localización y clasificación por actividad y tamaño. Se trata por tanto de la herramienta de infraestructura clave que permite el desarrollo y la coordinación del conjunto de investigaciones dirigidas a las unidades estadísticas de producción.

En todo caso, esta necesidad del INE permite cumplir otros objetivos como es el de proporcionar datos estructurales del número de empresas y locales existentes en España clasificados según su actividad económica principal, intervalos de asalariados, condición jurídica e implantación geográfica. Ofrecer datos sobre evolución temporal

de las empresas en lo que se refiere a altas, permanencias y bajas, detectadas en el año de actualización del Directorio y su clasificación por las variables habituales.

El DIRCE se construye y mantiene en el tiempo a partir de datos primarios procedentes de diversas fuentes de entrada de origen administrativo y estadístico sometiendo toda esta información a un sofisticado itinerario de tratamientos de depuraciones, armonización e integración con el objeto de conseguir una cobertura nacional total.

La base SABI es una base de datos suministrada por Informa S.A, que recoge información de 1.004.645 empresas españolas con forma mercantil. Se disponen sus principales registros contables en 2006 (última edición disponible a Junio de 2007), así como otras magnitudes relevantes tales como su tamaño empresarial, sector de actividad, localidad, nivel de participación de la empresa, o la composición de su masa accionarial, con un histórico desde el año 1990.

Los registros de esta base posibilitan realizar una clasificación de las empresas bajo diferentes criterios, así como disponer de manera agregada o individual de las magnitudes de los estados contables obligatorios que las empresa deben registrar en los registros mercantiles (sólo se ofrecen los estados cuantitativos, esto es, la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance de situación).

La cobertura de la base de datos es desigual para los distintos tamaños, comunidades o sectores de actividad si se considera como referencia los datos suministrados del DIRCE. Por tamaño empresarial se contienen valores de 36.2% de las microempresa, y para más del 75% de las pequeñas empresas (10 a 49 trabajadores), porcentaje que se ve incrementado cuanto mayor es tamaño empresarial. Por comunidades autónomas, SABI presenta una cobertura para Madrid, y Cataluña superior al 40 por ciento, mientras que para el resto de comunidades el grado de cobertura oscila entre el 25 y el 40 por ciento. Sectorialmente, el mayor grado de cobertura se obtiene en las actividades extractivas, energía y agua alcanzando el 79'2 por ciento, y el menor en el sector servicios en el que escasamente se supera el 30% de las empresas. Estos resultados permiten utilizar la base SABI como instrumento para la identificación y

análisis de las empresas del tejido empresarial español, reproduciendo adecuadamente el peso de cada segmento por tamaños, comunidades autónomas y ramas de actividad. Por tanto, SABI se corresponde con una amplia muestra de las empresas recogidas en el DIRCE.

En cuanto a la metodología desarrollada se aprovecha la disponibilidad de criterios de clasificación de las empresas según el año de constitución, su situación actual en términos de actividad, su rama sectorial y su localización geográfica. Con estas referencias, la base ha permitido realizar un análisis de carácter más desagregado que con los datos suministrados por el DIRCE sobre las empresas que se han constituido o empresas “nacientes” en los últimos cinco años.

Con estas referencias se ha explotado la forma en la que se distribuyen las nuevas empresas del tejido empresarial sectorial y geográficamente. Para este estudio el horizonte temporal se ha fijado en los últimos cuatro años completos de información mercantil, esto es, el periodo 2002- 2005. Además de esa doble clasificación se puede conocer la forma elegida para constituirse, así como el tamaño empresarial, y una batería de indicadores económicos financieros que midan la eficiencia y la gestión de los empresarios en sus primeros años de vida. Concretamente es posible conocer el grado de endeudamiento de las empresas, el volumen de sus activos, la rentabilidad económica, el valor añadido generado, o la productividad, mientras que a nivel regional permite la extracción de un índice de penetración sectorial.

Y es precisamente su carácter micro lo que permite hacer un seguimiento más detallado de las empresas, posibilitando la obtención de las probabilidades de muerte de las empresas constituidas en estos años, al saber en cada momento cuales de estas han desaparecido o han pasado a estar inactivas en los sucesivos años.

Por otro lado, debido al carácter acumulativo de la base se permite también conocer la evolución de la dinámica de las empresas españolas mediante el crecimiento neto del número de empresas recogidas en la base en los diferentes años de los que se disponen de registros. La evolución se puede expresar en magnitudes absolutas, esto es,

mediante tasas acumulativas, como a nivel relativo, mediante el uso de las tasas de crecimiento medio anual.

La principal diferencia que esta base presenta con el DIRCE es en la tenencia de unos datos individuales de cada empresa, y no grandes agregados. Por otro lado, otra diferencia es la medición del tamaño empresarial, y la cuantificación del empleo, en donde SABI recoge información no obligatoria del número de empleados declarada por el empresario, que no necesariamente coincide con la forma de medición del número de empleados del DIRCE que considera la jornada parcial. Por tanto, para la medición de magnitudes macroeconómicas relacionadas con el nivel empresarial es más recomendable la base del INE precisamente por su estructura también macro.

1.3. La estructura de la investigación

La estructura de la investigación se desarrolla en cinco grandes capítulos sin contar con éste:

- El segundo tiene por objeto realizar una breve revisión del concepto de empresa y empresario como forma de enmarcar los análisis que se desarrollan posteriormente.
- El capítulo tres aborda el análisis de la dinámica empresarial desde una perspectiva sectorial agregada intentando mostrar los grandes cambios acaecidos en estos últimos años y cuáles son las características más sobresalientes del tejido empresarial español.
- El cuarto capítulo se centra en el análisis territorial.
- El quinto muestra los resultados utilizando la base de datos SABI que permite confirmar algunas tendencias detectadas anteriormente y, especialmente, realizar un mejor seguimiento del fenómeno del *emprendedor* destacando sus principales características: sectores, regiones, forma jurídica, probabilidades de supervivencia, etc.
- Finalmente, un sexto capítulo se encarga de sintetizar las principales conclusiones alcanzadas.

La imaginación es más importante que el conocimiento

A. Einstein

2. EMPRESAS Y EMPRESARIOS: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA

Aunque la empresa es la institución clave para el desarrollo socio-económico de prácticamente todos los países de mundo, el fenómeno de la dinámica empresarial y su contribución al crecimiento no tiene muchos estudios de naturaleza empírica y esto es especialmente significativo cuando analizamos este fenómeno a escala territorial.

Este capítulo pretende mostrar una panorámica necesariamente sintética de la concepción de la empresa y, por tanto, de la figura del empresario en la literatura contemporánea y, especialmente, en los últimos años destacando la figura del emprendedor y su papel esencialmente local. Si de algo carecen los territorios menos desarrollados es de empresas y éstas son un activo que, desafortunadamente, no se traslada desde los territorios más prósperos a los menos desarrollados. Por esto, parece conveniente abordar aquí las cuestiones relativas a la figura del empresario y su carácter localizado como paso previo al análisis de la dinámica empresarial en España desde la perspectiva sectorial y territorial que se desarrollan en los capítulos siguientes.

2.1. El concepto de empresario en la literatura

Las contribuciones al concepto de empresa-empresario-emprendedor históricamente se han desarrollado en multitud de campos, debido al fuerte carácter interdisciplinario que encierra esta figura. Por tanto, en este apartado se pretende revisar sintéticamente las diferentes aportaciones que se han producido a lo largo de los últimos decenios, considerando referentes de tipo individual, de entorno, de comportamientos y de resultados.

No obstante, es necesario realizar una primera precisión respecto al concepto de empresario, ya que la literatura tradicionalmente lo ha confundido con el concepto de “*empresa*” o “*gestor*”. La razón se encuentra en que estos dos agentes económicos han

sido fácilmente o con mayor accesibilidad medibles por los investigadores y los registros legales, a diferencia del emprendedor como figura individual. De esto se puede deducir una de sus principales características del empresario emprendedor, su variabilidad y dificultad de medición (Baumol, 1983). No obstante, la limitación de las bases de datos disponibles hará que los análisis empíricos realizados en los capítulos siguientes se centren en el concepto de empresa y no tanto de empresario o emprendedor, aunque el capítulo 5 añadirá alguna información cuantitativa que nos acerca más a la figura del emprendimiento, utilizando para ello una base de datos específica.

La primera aportación sustancial a la actividad emprendedora fue la realizada por Schumpeter (1942) en su obra "*Economic theory and entrepreneurial history*", en la cual describe al emprendedor como el factor clave para el crecimiento económico, ya que no se le percibe como un mero gestor, sino que es un agente capaz de introducir innovaciones tanto de productos y de procesos que conviertan en obsoletos los bienes y las tecnologías existentes, en lo que denominó el proceso de *destrucción creativa*. Concretamente, Schumpeter lo definió no como un inventor, sino como aquel individuo que es capaz de "localizar las oportunidades para introducir una innovación, una nueva técnica o un nuevo producto, una nueva mejora en la organización o en el desarrollo de un recurso recientemente descubierto". Su contribución es además importante, ya que era la primera vez en la que se considera no sólo la búsqueda de un beneficio económico por parte del empresario sino otras motivaciones de carácter psicológico, como son el reconocimiento social o la necesidad de mostrar determinadas habilidades.

La concepción del empresario ha sido tratada por los analistas de la época de diferente manera. Así, durante el siglo XIX los economistas clásicos le asignaron al empresario la única función de ser el dueño de un negocio, como aquel individuo que aportaba los recursos y ponía los medios para poder producir o servir. Podemos destacar diferentes opiniones, así por ejemplo Marx se encargó de darle una connotación negativa, ya que le acusaba de explotar a la fuerza trabajadora, Cantillón le definía como la persona que

asumía el riesgo productivo, y Marshall, sin embargo, lo configura como el cuarto factor de producción.

El empresario del siglo XX recoge ya otras virtudes. Para Knight (1971) el empresario es aquel que toma decisiones en situaciones de incertidumbre, dada la inexistencia de las condiciones que los modelos teóricos de competencia perfecta empleaban, de tal forma, que su función principal es la de anticipar las consecuencias de sus decisiones y obtener ganancias de ellas. Por su parte, Galbraith enfatiza la ruptura que se produce entre la propiedad y la dirección, convirtiéndose el empresario en un especialista, con conocimientos y experiencia que condiciona la tecnoestructura de la empresa, aportando conocimiento.

En todo caso, hoy día la noción de empresario que se intenta estudiar está más cerca de las nociones schumpeterianas de **espíritu emprendedor**. Este concepto lleva implícito la obligación del empresario de innovar, en un sistema económico en equilibrio, ya que al innovar rompe los modelos y sistemas existentes, y generan un monopolio que le permita alcanzar un beneficio a medio y largo plazo. Para conseguir esto, es necesario asumir un papel de liderazgo, que además posibilite la propia realización personal del empresario.

Estas aportaciones ponen de relieve la relación existente entre el desarrollo del empresario y las transformaciones estructurales y sociales que han acontecido históricamente. En especial, su expansión se ha visto favorecida con la desregulación en el funcionamiento de los mercados y, por supuesto, por el triunfo de una economía basada en los mismos. Hasta mediados de los años ochenta con economías cerradas la intervención de los responsables empresariales se medía por su contribución a la optimización de los beneficios empresariales, la reducción de los costes y la gestión de todos los recursos con los que disponían, esto es, una visión del empresario desde el lado de la oferta, con una estricta acepción económica del empresario, que realmente era considerado un gestor o manager de factores productivos.

Pero con la generalización de la economía de mercado y las sucesivas fases de apertura al exterior, como la globalización y la deslocalización es cuando se empieza a conocer un empresario en términos no sólo económicos, sino también sociales e individuales (Echevarria, 1993).

Paralelamente al desarrollo del concepto de emprendedor se ha derivado el de empresa. Se ha pasado de la **empresa tradicional**, que según Carranza es “aquella unidad económica de producción en la cual, combinando los factores de capital y trabajo, se realizan actividades de producción, distribución o realización de servicios, organizadas adecuadamente con el objeto de obtener, con riesgo, un beneficio”, a la denominada **empresa virtual** (Cuesta, 1998) consistente en una red de empresas vinculadas de forma temporal o permanente, con el objeto de explotar una oportunidad latente en el mercado o en el sector, esto es, en palabras de David Nadler es “*una forma de ganar escala sin ganar peso*”. Y es precisamente en estas nuevas organizaciones donde el emprendedor ha actuado como elemento bisagra generador del cambio.

En todo caso, sea cual fuere el enfoque utilizado parece conveniente realizar un análisis de la dinámica empresarial observada como paso previo a la profundización de cómo y porqué se explica dicha dinámica, si por el surgimiento de empresarios tipo schumpeterianos o bien como resultado de procesos de reestructuración sectorial donde la empresa virtual es el resultado de procesos de *outsourcing* o externalización de funciones con una progresiva atomización del entramado empresarial o, por el contrario, donde se forman potentes redes de pequeñas y medianas empresas. De ello nos vamos a ocupar especialmente en el capítulo siguiente.

En la actualidad, la investigación ha centrado el análisis del emprendimiento en aspectos más complejos, tales como los relacionados con el acceso al crédito (López y Riaño, 1993).

En general, la investigación sobre el problema de la creación de empresas se ha centrado en la existencia de *información no perfecta*, en concreto, en las asimetrías de información entre el agente que tiene la iniciativa y el agente que tiene la capacidad de

financiar o apoyar la misma y los problemas de selección adversa que se derivarían de apoyar iniciativas poco solventes.

Para disminuir esa barrera de entrada, las instituciones públicas han desarrollado una amplia batería de ayudas públicas, tales como incentivos públicos a la formación, el establecimiento de normas de calidad y seguridad, asesoramiento jurídico y comercial, pero en especial, los programas de apoyo financiero (Audretsch et al, 2002).

En el caso español es destacable los recursos dispuestos por la Línea Pyme del ICO, creando una financiación específica a emprendedores para facilitar la adquisición de infraestructuras a un coste y condiciones de devolución del principal más ventajosas que en el mercado. Otras figuras, vinculadas sobre todo a agencias de desarrollo regional, son las de aval público o sociedades de capital riesgo con fondos públicos.

Tradicionalmente, estas limitaciones son más severas en una serie de colectivos en los que la tradición emprendedora es todavía escasa (Belso, 2004 a; Velasco, 1998):

- los jóvenes
- las mujeres
- los desempleados
- los inmigrantes
- los actualmente ocupados

Sin embargo, los consecuencias de la actuaciones públicas para el fomento de la creación de empresas no han tardado en aparecer, ya que es destacable como el colectivo de mujeres cada vez más contribuyen a la actividad creativa por el establecimiento de unas condiciones sociales que lo favorecen (ayudas a la maternidad, conciliación de la vida familiar y laboral), al igual que el colectivo de inmigrantes fundamentalmente por la simplificación de los obstáculos administrativos y burocráticos y los incentivos de carácter tributario (exención de pagos de impuestos durante los primeros años de actividad). Dentro del colectivo de jóvenes los índices de

empresarialidad son más bajos y las medidas son menos eficientes debido a la menor experiencia en el mercado laboral y la falta de contactos, a diferencia del grupo de actualmente empleados en el que no es la falta de experiencia el principal obstáculo, sino razones de índole personal y psicológico de aversión al riesgo.

La relación del empresario y el tamaño o dimensión de la empresa es otra de las variables en las que más se está profundizando debido al interés de la Pymes. Las pequeñas y medianas empresas pueden convertirse en un vehículo apropiado para que los empresarios introduzcan sus nuevos productos y aprovechen oportunidades sectoriales en mayor medida que las grandes empresas, por la disposición de una estructura más flexible, y por su tendencia natural al crecimiento, al mismo tiempo que son el soporte para empresarios que desean continuar con una actividad existente (Wennekers, Thurik et al., 2001).

2.2. El hexágono creador: los factores-clave del surgimiento empresarial

El carácter polifacético y dinámico del emprendedor ha posibilitado que la literatura se centre en analizar las diferentes motivaciones y condicionantes que explican su posicionamiento en el mercado, desde vertientes psicológicas, individuales, de entorno, de arraigo cultural o familiar, demográfico, y estratégicos.

A continuación detallaremos algunas de esas aportaciones:

2.2.1. Factor demográfico

Las investigaciones han considerado ampliamente las variables de carácter demográfico, en especial, el sexo, la edad, el nivel educativo e incluso la pertenencia a una determinada clase social, son los referentes que habitualmente son considerados para establecer tanto tipologías de empresarios como causas de sus éxitos o fracasos. Estas variables se ven acompañadas por la raza cuando el ámbito de estudio considera evidencias empíricas de Estados Unidos (Cooper y Gimeno; 1992), e incluso hasta la religión.

Las distintos estudios coinciden en el retraso que se está produciendo a la hora de iniciar una actividad empresarial (Hayter, 1997, Tabuenca et al. 2003, GEM 2006), siendo la media cercana a los treinta años, y produciendo una ruptura en la función de distribución normal que lleva asociada la variable de la edad, dada la existencia de una masa significativa de empresarios en rangos de edades muy dispares. Esas mismas coincidencias se producen cuando la mirada se centra en el colectivo de emprendedoras (Iglesias y Llorente, 2004) que han incrementado de forma exponencial su participación en la actividad empresarial, en especial a finales de la década de los noventa, superando en el tramo de edades más jóvenes (de 20 a 30 años de edad) al colectivo de varones.

Otra variable a considerar es el nivel de formación o grado educativo de los empresarios, y en especial la combinación de esta con la edad. La lógica nos indicaría que el empresario es una persona con un nivel de formación elevada, con una gran preparación, pero sin embargo, las evidencias empíricas han demostrado que este no es así. La gran mayoría de los empresarios tienen unos niveles educativos bajos, o incluso abandonaron sus estudios en edades tempranas, produciéndose un cambio de tendencia a principios del siglo XXI, ya que los empresarios van mejorando en su nivel formativo, a medida que se ha generalizado el acceso a la enseñanza obligatoria.

2.2.2. Factor psicológico

Durante la década de los años ochenta, la dimensión en la que más se profundizó fue la relacionada con el perfil psicológico del emprendedor. Dentro de esta vertiente se han analizado las motivaciones personales que predisponen a iniciar una actividad empresarial (McClelland, 1965). Entre las motivaciones de carácter personal argumentadas destacan:

- la preferencia por crear una empresa cercana al núcleo urbano en el que se reside habitualmente
- conciliar cómodamente la vida profesional con la personal
- la disposición de mayor tiempo para uno mismo,

- la experiencia acumulada en un determinado oficio o sector como acicate para ser su propio jefe,
- por la propia aspiración de crear algo por si mismo (Knight. 1987).

No hay que olvidar, que una de las causas que más contribuyen a las motivaciones personales para crear una empresa se encuentra en la esfera familiar, y contar con su apoyo. El contacto con la actividad empresarial en muchas ocasiones se produce por la muerte del empresario principal o por la jubilación del mismo, o por la mera existencia de un familiar anterior en la actividad (Van Praag, 1999).

Así mismo, la experiencia que se ha conseguido por haber trabajado de forma ajena en un determinado sector, así como los contactos conseguidos durante ese tiempo transforma de manera positiva la predisposición personal del potencial emprendedor en convertirse en empresario en fase temprana de desarrollo del negocio.

Por otro lado, los emprendedores se caracterizan por tener elevados niveles de logros y de reconociendo social (Begley y Boyd; 1986) así como la búsqueda de la autorrealización a través de tomar decisiones que impliquen la asunción de responsabilidades personales con un nivel de riesgos moderados, desechando lo accesible y lo imposible, que le permita conocer en todo momento el resultado de sus actuaciones.

En síntesis, la importancia de las motivaciones personales relacionadas con la mejora de la calidad de vida tanto profesional como personal que permita desarrollar las propias aptitudes y destrezas de los emprendedores que conduzcan a un reconocimiento de su trabajo son razones más poderosas, en ocasiones, que las de carácter económico.

Más allá de las medidas de carácter económico o financiero que se pueden aprobar para animar el tejido empresarial, hay consenso en cuanto a la necesidad de cambiar las actitudes sociales con medidas psicológicas que complementen a las económicas, con la creación y el fortalecimiento de una actitud positiva hacia el riesgo, hacia el emprendimiento y el trabajo. Ese cambio en buena medida viene influenciado por el

factor educativo y la formación (Herrón y Sapienza; 1992). La existencia de una sociedad formada, con directivos, investigadores y científicos dinamiza la actividad emprendedora y contribuye al proceso económico de un país.

2.2.3. Factor laboral

En tercer lugar, se considera otro factor determinante del emprendimiento, como es el binomio necesidad versus innovación. A modo de ejemplo fácilmente puede apreciarse este enfrentamiento es el caso del colectivo de los inmigrantes, en el que las motivaciones son claramente por necesidad.

La creación de una empresa es considerada como una de las formas de salvar la marginalidad con la que se encuentran al establecerse en el país de destino en el que ocupan puestos de trabajo de baja especialización y con bajos niveles de renta (Veciana; 1999). Sin embargo, esa propia marginalidad es aprovechada para el nacimiento de la actividad mediante la oferta de productos y servicios dirigidos a sus propios compatriotas. Esta marginalidad social (diferencias étnicas o culturales) ha sido defendida como una causa por la que surgen los emprendedores también en otros colectivos como los universitarios o los parados, dada la incertidumbre sobre su situación profesional en el futuro (Stanworth et al. 1989).

Estas motivaciones también difieren si se relacionan con variables demográficas y sociales. Así, según el rango de edad que consideremos los empresarios con mayor edad suelen lanzarse a la aventura empresarial por la detección de una oportunidad estratégica en el mercado, en el sector o emplazamiento, debido a la madurez y la experiencia acumulada que les permiten detectarlas con mayor claridad, mientras que los más jóvenes suelen acceder por necesidad (Reynolds et al., 2001). Esto se refuerza además por factores socioeconómicos, debido a la mayor renta que se dispone en los tramos altos de edad y las mayores restricciones en el acceso al crédito por parte de los empresarios de menor edad.

Como se desprende de esto, el empleo es la variable que marca esta dimensión. Los desempleados es un colectivo que se ve empujado por sus circunstancias a la creación

de su propio negocio por la vía del autoempleo, y por otro lado, los actuales empleados, por los procesos de reajuste de plantilla así como los procesos de concentración empresarial o la crisis de los sectores tradicionales se configuran como elementos inestabilizadores de los empleados de las grandes empresas, que pueden ver en los programas de creación de empresas una alternativa laboral interesante, surgiendo *spin-off* dentro de las propias empresas que con el paso del tiempo acaban adquiriendo su propia independencia (Oiz y García; 1996 y Alba; 1992). Y es la pequeña y la mediana empresa el instrumento adecuado para esa creación de trabajo.

2.2.4. Contribución de las ayudas públicas

Los incentivos públicos percibidos para la puesta en marcha de una actividad es un factor considerado en el inicio de cualquier actividad. Por muchas motivaciones personales, o la idea de una visión empresarial muy innovadora, si no se disponen de medios económicos para llevarlos a cabo, la idea puede quedarse en intenciones y no en realidades. Por eso la contribución de las políticas públicas de apoyo a la creación de empresas sea el determinante al que nos referiremos seguidamente.

Estos programas públicos se articulan en diferentes medidas que van desde los incentivos públicos a la formación, a la introducción de normas de calidad total o normalización de sus actividades (normas ISO, normas de excelencia), el asesoramiento en términos legales, laborales y jurídicos, pero en especial, las medidas de carácter financiero, reduciendo las barreras de acceso a financiación en condiciones y plazos adecuados (Audretshch et al, 2002).

El objetivo de estas políticas se centran en estimular a los potenciales empresarios a que creen su propio negocio con unas mayores probabilidades de éxito (Velasco; 1998), esto es, incrementar las tasas de supervivencia empresarial a largo plazo. No obstante, los problemas de estas ayudas se ven reflejados en la inadecuada reacción del mercado para absorber esta cantidad de empresarios. La existencia de un número de empresarios por encima por encima de la tasa de equilibrio genera una reducción de los márgenes de beneficio con la consecuente reducción de la probabilidad de éxito y la

salida de las empresas menos eficientes, provocando escasos efectos a largo plazo de estas políticas (Pablo Martí, 2004).

Por lo tanto, estas actuaciones de manera coyuntural pueden resultar una solución rápida para acceder y dinamizar el mercado, pero a largo plazo sólo contribuirán al desarrollo económico si se actúa desde elementos de la oferta y de la demanda. El propio estado puede tomar medidas que ayuden a establecer el equilibrio mediante la aprobación de barreras arancelarias o convirtiéndose en comprador de para los diversos sectores apoyados (García Lillo y Lajara, 1999).

Dentro de los apoyos financieros públicos a los que se puede recurrir para iniciar una actividad empresarial se pueden citar por un lado los recursos dispuestos por el Instituto de Crédito Oficial, con una línea específica para emprendedores; el acceso a sociedades de garantía recíproca que conceden a avales a sus socios que ayudan a limitar el coste financiero de la implantación empresarial, y que cuentan con el apoyo de una institución pública, la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA), la promoción del capital Riesgo y redes Business Angels, apoyos para la externalización con los apoyos del Instituto Español de Comercio Exterior, y las ayudas comunitarias procedentes de los Fondos Estructurales (Rodero y López; 2001). Sin embargo, las subvenciones o ayudas a fondo perdido dada la ineficiencia de los resultados que han provocado, por la toma de decisiones más arriesgadas que hubieran tomado en ausencia de las mismas, están siendo sustituidas por estos mecanismos de apoyo más indirecto.

Otra medida apoyada y promovida por el sector público, además de los tradicionales servicios de apoyo a las nuevas empresas y las agencias de desarrollo e instituciones de formación, ha destacado el impulso dado por las denominadas Incubadoras de empresas o *Centros Europeos de Empresas Innovadoras* (CEII). Centros que surgieron para ayudar y desarrollar a las Pyme proporcionando un espacio físico con recursos compartidos, de tal forma que se produzcan sinergias, tanto en innovación como en reducción de costes, derivadas de la proximidad entre las diferentes empresas. No obstante, si la participación es pública el objetivo estará centrado en la creación del

empleo y en la renovación del tejido empresarial de una zona (Belso, 2004, b). Sin embargo, estos centros pueden ser también de naturaleza privada o mixta.

Por último, las medidas que mejor acogida pueden tener son aquellos en las que se reduzca los riesgos potenciales del negocio (Verhuel et al. 2001), como son los deterioros por insolvencias, los subsidios y los incentivos fiscales (en materia del impuesto de valor añadido se permite determinadas ventajas para poder deducir las cuotas soportadas en los primeros años, de forma análoga al diferimiento de los resultados negativos para el pago del impuesto de sociedades).

2.2.5. Factor estratégico y de resultados

La interacción entre el empresario y la forma en la que dirige sus actividades se aprecia a través del comportamiento de sus resultados empresariales, y concretamente con las variables de índole organizativo y de dirección estratégica.

Ciertos autores (Aldrich y Wiedenmayer, 1993; McDougall, Robinson y De Nisi, 1992) han tratado de asociar determinados éxitos empresariales a las conductas de los empresarios responsables de los mismos. Sin embargo, las evidencias obtenidas por cada uno de ellos muestran comportamientos dispares no catalogables. (Lafuente y Salas, 1989; Smith y Miner, 1983). Una buena estrategia empresarial debe considerar al menos varios aspectos básicos de conocimiento interno y externo a la empresa, tales como el mercado objetivo al que nos dirigimos, el desarrollo de un producto adecuado a las necesidades de nuestra potencial demanda, disponer de recursos financieros, humanos y de estructura, así como una cultura empresarial, junto con los trabajadores para trabajar en la misma línea que la filosofía empresarial y los objetivos generales.

Sin embargo, no hay una estrategia que parezca asegurar el éxito de las empresas nacientes, por los diferentes escenarios y situaciones en las que se mueven las diferentes empresas, que hacen que estrategias que en ciertos sectores han alcanzado buenos resultados en otros pueda ocurrir todo lo contrario. Por tanto, el diseño de una buena estrategia no actúa como una garantía para la supervivencia, pero si se diseña teniendo en cuenta todos los pilares que intervienen en la empresa (marketing,

distribución, financiero y recursos humanos) es posible transformar esa estrategia en resultados positivos a medio y largo plazo.

2.2.6. Condiciones percibidas del entorno

El **entorno**, entendido como aquel conjunto de circunstancias que condicionan de manera directa o indirecta el comportamiento y los resultados de cualquier entidad, ha sido como un elemento decisivo a la hora de implementar con éxito la actividad.

Dentro de las variables a considerar del entorno, se pueden distinguir dos grandes bloques. Uno primero relacionado con los condicionantes demográficos y sociales del entorno, tales como la disposición de una población abundante con unas necesidades a cubrir, la existencia de unas redes de comunicación y de transporte adecuadas, que facilite tanto la adquisición de los factores productivos, como la distribución de los output generados. Y por otro lado los condicionados por el nivel de dinamismo y concentración del sector, en especial el nivel de competidores (Cooper y Gimeno Gascón; 1992) y el ciclo de vida del producto.

En la fase de crecimiento y madurez de los productos es un momento en que los potenciales emprendedores pueden visualizar las oportunidades derivadas de las necesidades que quedan sin atender por los productos existentes en ese momento en el mercado, esto es, la existencia de nichos de mercado que pueden aflorar como respuesta a esas necesidades que estaban infrasatisfechas (Hofer y Sandberg, 1987).

Sin embargo, esta oportunidad puede ser consecuencia no sólo por motivos de oferta del mercado, sino también por cambios que puedan darse en la economía local, la radicalización de la rivalidad entre empresas que pongan al descubierto sus debilidades, la reestructuración de la industria y de la sociedad en la que se opera habitualmente, cambios en la legislación tributaria, mercantil, local, etc. Las oportunidades pueden surgir no sólo por la tenencia de un producto o proceso innovador, sino por modificaciones en cualquiera de los elementos que configuren la dinámica de relaciones del empresario con su entorno más cercano.

El emprender en una economía con un equilibrado sistema productivo en todos sus sectores vitales de actividad contribuye a generar un clima favorable al desarrollo empresarial y creativo, por la existencia de una extensa oferta de suministradores, así como de colaboradores con los que poder aprovechar economías de escala y favorecer el nacimiento de sinergias, tanto positivas como negativas, por las consecuencias innovadoras y de mejora de la productividad que se derivan de estas últimas.

Además de las incubadoras de empresas, otro agente del entorno con el que se interactúa fuertemente es la *Universidad* o Institutos de Investigación, ya que es la encargada de suministrar el personal cualificado de la empresa, se posibilita el acceso a laboratorios que al inicio de la actividad es difícil contar con ellas de forma propia. Desde un punto de vista social es la encargada de generar una cultura de reconocimiento del emprendedor.

Por otro lado, es posible encontrar otras medidas en el entorno que promuevan el espíritu emprendedor, como son los premios y reconocimientos sociales a la figura del empresario, junto con una actuación en medios de comunicación que genere una aceptación positiva hacia su actuación. Programas o campañas publicitarias son capaces de generar una demanda positiva en términos de autoempleo (Stevenson; 1996). Recientemente a nivel español destaca el programa “*Generación XXI*” dirigido por el periodista Campo Vidal para las televisiones locales, esta promoviendo con un amplio respaldo el desarrollo de proyectos empresariales innovadores.

El esquema 2.1 permite sintetizar los seis factores a los que hemos hecho referencia en lo que hemos denominado el *hexágono creador* de empresario o empresas.

Por lo que respecta a la evidencia empírica, a nivel internacional las últimas aportaciones que se han producido provienen del GEM (Global Entrepreneurship Monitor) y Flash Eurobarometer, este último elaborado por la Comisión Europea, en la que se compara la evolución de la actividad emprendedora de los países de la Unión Europea. La variable de referencia en estos informes es el denominado índice **TEA** (*Total Entrepreneurial Activity*) que mide porcentaje de participación de las empresas

en edad temprana (menos de 42 meses desde la fecha de constitución) sobre la población activa. De estos informes que se publican con carácter anual cabe destacar como la posición española se sitúa dentro de los valores medio de la Unión Europea, pero muy por debajo de los niveles alcanzados en los Estados Unidos. Durante los últimos años el informe ha sido elaborado por Acs (2004) y Reynolds (2005) a nivel internacional, y por De la Vega (2005) en el caso español.

Esquema 2.1. El hexágono creador



Fuente: Elaboración propia

La estructura de estos informes está diseñada desde una manera multidisciplinar, ya que se acercan a las diferentes variables que configuran la actividad emprendedora, tales como aspectos demográficos, de comportamiento, psicológicos, etc. pero siempre con una perspectiva comparativa, siendo este el principal valor añadido de estos informes. Para este informe los empresarios emprendedores son aquellos que se

encuentran en sus tres primeros meses de actividad, momento a partir del cual ya se consideran propietarios de una nueva actividad, entendiéndose que esta se consolida cuando han transcurrido más de tres años y medio de operaciones.

De manera sintética, el perfil del emprendedor español que se desprende de este informe para el año 2006 (De la Vega), en su resumen ejecutivo, apunta a que este es un varón de edad de 38 años de edad, con una renta mensual de 2.400 euros, con un nivel de estudios medios, y ubicado en un entorno urbano e industrializado, que apenas realiza actividades de investigación y desarrollo, y con una nula presencia en el exterior. Sin embargo, se destaca también la importancia que, aunque de manera muy lenta, está teniendo el desarrollo empresarial en entornos rurales y en pequeñas poblaciones.

No obstante este perfil no es estático a lo largo del tiempo, ya que en los diferentes informes que se han emitido las diferentes variables empleadas presentan oscilaciones, denotando el ya diferenciado carácter flexible del emprendedor, muy condicionado por las circunstancias cambiantes del entorno. En el informe elaborado por esta misma institución para su versión del año 2005 los empresarios presentaban una edad media mayor y unos inferiores poderes adquisitivos, lo que en cierta medida, se justifica con la aportación de las políticas económicas al fomento de la actividad emprendedora, así como por el mayor número de inmigrantes que deciden montar su propio negocio como forma de establecerse en el país (por la comentada razón de necesidad). Por otra parte, el grado de formación de los emprendedores sigue evolucionado, pero la mejor formación sigue centrándose en los potenciales emprendedores de edad más joven. Por esta razón se apunta que en la educación tanto primaria como secundaria deberían reforzarse los valores del espíritu empresarial.

El conocimiento de estos datos posibilitará por un lado, aclarar la visión todavía imprecisa de los factores que subyacen necesarios para alcanzar la consolidación empresarial y la disminución de la rotación de empresas, y por otro, el convertirse en una guía o referencia para programar y dirigir políticas eficientes de apoyo a la promoción y a la creación de empresas.

Por otro lado, la cultura, la costumbre y el sistema de valores que cada sociedad impregna a sus ciudadanos, marca el propio carácter del emprendedor. De esta manera es posible entender los diferentes matices que los investigadores de la actividad emprendedora afloran cuando estudian el caso a nivel territorial o local. De manera resumida se citan algunas investigaciones en las que se describe el fenómeno del emprendedor a nivel internacional en los últimos años:

- América Latina (Kantis, Angelelli y Mori; 2004),
- Europa (Audrestsch y Fritsch, 2000; Krauss y Stahlecker, 2001; Klapper, 2005; Galloway y Mochrie, 2006),
- Asia (Lee, 1997; Manh Chu, y Benzina, 2005)
- Japón (Nobuyuki, 2005),
- África (Mitchell, 2004)
- Estados Unidos (Naumes y Naumes, 2004).

Como puede deducirse de todo lo anterior, prácticamente en todas las dimensiones del emprendimiento existe un fuerte carácter local. No todos los elementos clave para el surgimiento de empresas están en todas las regiones o localidades por lo que la figura del empresario o la empresa, en general, no está desarraigada sino que está fuertemente condicionada en el lugar en el que se desarrolla por lo que merece la pena destacar los aspectos territoriales del mismo.

2.3. La empresarialidad como fenómeno localizado

Para Hagen, la aparición de empresas depende críticamente de la estructura interna de la sociedad y de su funcionamiento. Es decir, existen un conjunto de condicionamientos internos y externos para el desarrollo que favorecen la aparición de la *dualidad* o de diferencias en los patrones de crecimiento que tienden a permanecer en el tiempo. Por ejemplo, el cambio tecnológico es difícil en las sociedades tradicionales porque no tienen los medios materiales para realizarlo y porque tienen que vencer un conjunto de resistencias ‘culturales’ al desarrollo.

Si esto es así, ¿en qué regiones y bajo qué clase de condiciones podemos encontrar un nivel alto de empresariado? Las regiones urbanas tienen ciertas ventajas sobre las rurales. La comunicación es la clave para entender el role fundamental de las regiones metropolitanas en un proceso creativo². Parece existir un cierto consenso en que la creatividad se desarrolla principalmente en regiones caracterizadas por:

- Alto grado de competencia
- Actividades culturales y académicas variadas
- Excelentes posibilidades de comunicación interna y externa.
- Percepción generalizada de una serie de carencias a satisfacer
- Una situación de estabilidad estructural que favorezca la aparición de sinergias en el desarrollo.

La relación entre la cultura y el empresariado juega de nuevo un importante papel: la falta de pequeños empresarios, las instituciones tradicionales inmovilistas, la poca diversificación productiva, el dominio de una gran planta, la emigración, etc. pueden ser factores explicativos. Por supuesto, las variables demográficas pueden jugar un cierto papel: la educación, la visión del mundo (viajes de los habitantes), los valores relativos al trabajo, la cultura del riesgo...

Es cierto que es difícil encontrar una “fórmula mágica” que indique cuáles son los ingredientes necesarios para una dinámica empresarial positiva. De hecho, no existe una lista acotada de elementos o condiciones que conlleven una alta tasa de empresarios. La lista siguiente incluye elementos que soportan la idea del entorno innovador, del entorno favorable a la aparición de empresas:

- Disponibilidad de capital-riesgo.
- Existencia de empresarios experimentados
- Fuerza de trabajo técnicamente preparada

² Tomado de Malecki (1991)

- Accesibilidad a proveedores
- Accesibilidad a los consumidores y nuevos mercados
- Políticas del gobierno favorecedoras
- Proximidad a las universidades
- Disponibilidad de terreno y facilidades
- Accesibilidad de transporte
- Población receptiva
- Disponibilidad de servicios a las empresas
- Condiciones de vida atractivas

Dubini ha estudiado las características de seis ciudades italianas para determinar su medio en relación con la empresa. Un ambiente favorable supone:

- Una fuerte presencia de negocios familiares.
- Una economía diversificada en relación con el tamaño de las empresas y las industrias que la componen.
- Buenas infraestructuras y la disponibilidad de recursos bien preparados
- Una comunidad financiera sólida; y
- La presencia de incentivos gubernamentales para empezar un negocio.

Por el contrario, un ambiente poco favorable se caracteriza por:

- La falta de una cultura empresarial y los valores, redes, organizaciones especiales o actividades dirigidas a las nuevas empresas:
- Falta de tradición empresarial y negocios familiares en la zona.
- Ausencia de industrias innovadoras.

- Infraestructuras escasas, mercados de capitales poco desarrollados, falta de efectividad de los incentivos gubernamentales para el desarrollo de nuevos negocios.

Los espacios urbanos y la disposición de unos buenos medios de transporte y vías de comunicación, tanto interna como externa, han sido los fenómenos que más han contribuido al diseño de los grandes conglomerados industriales y a las regiones metropolitanas, siendo estas áreas en las que se ha producido el auge del emprendedor, en especial, con la terciarización de la economía que ha demandado nuevas empresas con bajos requerimientos de capital y con pocos limitaciones de entrada.

Higgins y Savoie desarrollaron el aspecto del emprendedor con una visión regional, considerando las condiciones que favorecieran y las que limitasen la actividad innovadora empresarial. Entre los factores que conseguían un clima propicio al emprendimiento destacaron la disponibilidad de acceso al capital riesgo, la existencia de otros empresarios con amplia experiencia en la zona, accesibilidad a los consumidores y a nuevos mercados, la disponibilidad de servicios a las empresas, y unas condiciones de vida atractivas, buenas infraestructuras y la disponibilidad de recursos (capital, ocupación, espacio, financieros), así como los incentivos de carácter local y gubernamental.

Porter (1991), por su lado, establece una serie de factores que se han de considerar para que una empresa que se cree alcance una ventaja competitiva que le permita supervivir en el futuro. Los factores que se consideran son:

- condicionantes de la demanda (existencia de un mercado interior amplio)
- condicionantes de la oferta (disposición de los factores de la función de producción)
- la existencia de sectores conexos
- la rivalidad del sector
- las políticas públicas.

De manera análoga, y a niveles más concretos, el campo del emprendedor también ha sido estudiado a nivel regional en el caso español, aunque son todavía escasos los estudios sobre el tema y, sobre todo, que podamos disponer de un enfoque similar que permita establecer buenas comparaciones.

Así, por ejemplo, en el caso de Andalucía, son los empresarios del pequeño comercio los que valoraron en mayor medida los obstáculos con los que se encuentran a la hora de constituir la sociedad, en especial por la falta de espíritu empresarial y la falta de asunción de riesgos. Por otro lado, se produce una correlación positiva entre la edad y la valoración de la falta de formación como obstáculo entre los empresarios andaluces (Llorens y Gómez, 1997).

Para el caso de la región de Murcia (García y Wandosell, 2004), el estudio realizado pone de manifiesto la relación existente entre en las motivaciones y obstáculos de la creación de empresas, entre los empresarios que inician su actividad por tener una experiencia previa acumulada y aquellos que se lanzan al sector por motivos de una oportunidad sectorial sin tener un contacto anterior con el mismo. A nivel de datos, más del 40% de los emprendedores murcianos reconoce haber tenido dificultades con la financiación de su proyecto. Las vías de financiación más utilizadas el capital personal y ahorrado, las negociaciones con entidades de crédito y el capital disponible de la familia. Más de la mitad de los emprendedores consideran que la gestión ante la administración pública fue lenta y con una información corta e burocrática.

Para el País Vasco (Ikei, 1997) las conclusiones que se obtienen son la existencia de un bajo espíritu emprendedor, con claras posibilidades de mejora. Sin embargo, más que la consolidación de las nuevas empresas la preocupación es la baja asunción del riesgo por los potenciales emprendedores para crear nuevas empresas. Por otro lado, se deduce que la mayoría de los emprendedores lo hace por necesidad, pero poseen un punto fuerte que es el intrapreneurship. Las mujeres vascas están capacitadas pero con bastantes limitaciones para emprender. Y en general se dispone de una buena salud emprendedora.

Para el caso de Madrid (Bueno et al., 2005) en términos de TEA (indicador del informe GEM), más de un 4% de la población adulta madrileña ha desarrollado alguna actividad empresarial, y en especial el empresario madrileño, a diferencia del resto de regiones, lo es por oportunidad, más que por necesidad. Su perfil es de varón (60%) con una edad media de 36 años, con estudios universitarios (50%), y con unas necesidades de capital para montar el negocio de más 70.000 euros.

En Castilla y León (Morianó, 2005) la investigación se centra más en los universitarios y sus potenciales salidas laborales como emprendedores. El estudio releva que los estudiantes presentan una alta intención de trabajar por cuenta ajena, y una baja intención de desarrollar su carrera profesional a través del autoempleo. Especialmente la familia, la experiencia laboral, la educación hacia el autoempleo, la percepción de barreras y los valores individualistas son las variables que marcan la tendencia a la hora de constituir una empresa.

En Cataluña (Urbano, 2005), la evidencia muestra un marco institucional favorable hacia la creación de empresas, por el gran esfuerzo que las Administraciones desarrollan para el fomento y la promoción de la nueva empresa. Sin embargo, se enfatiza que el colectivo de empresarios no acaba de adecuarse a la oferta de estas iniciativas institucionales. Por otro lado, también se destaca los valores de la sociedad catalana, dada su carácter abierto y positivo hacia las actividades empresariales como un motivo de éxito de su espíritu empresarial.

2.4. El complejo perfil del emprendedor: Diferentes tipologías de empresarios

Hay un número creciente de estudios que se han centrado en el análisis empírico de la figura del empresario emprendedor y en la caracterización de los empresarios. Generalmente estos trabajos consideran todos los factores que influyen para convertirse en emprendedor y mediante la utilización de técnicas de análisis de componentes principales y clusterización tratan de modelizar los factores que reúnen un grupo de empresarios como representativos del emprendimiento. Las principales aportaciones son las de Baum, Locke y Smith (2001), y de Lumpkin y Dess (1996) a nivel

internacional, y a nivel español el trabajo de Lafuente y Salas (1989) y Tabuenca (2003).

En cuanto a su metodología y las variables empleadas hay cierto consenso, ya que en la mayoría de los estudios se han basado en encuestas a empresarios o entrevistas para conocer datos primarios significativos. Las variables que se consideran son habitualmente:

- Características del empresario: la edad del empresario, sexo, nivel educativo, nivel de ingresos.
- Características de la empresa: la antigüedad de la empresa, el sector, número de empleados, tipo de productos o servicios ofrecidos.
- Variables del entorno: el tamaño de la población a la que van a atender sus necesidades, competidores, equipamiento industrial y urbano de la zona en la que se ubican.
- Motivos y las oportunidades que detectaron antes de iniciar la actividad, tales como la localización de la empresa, despido de la empresa actual, sucesión del negocio familiar.

De las tipologías estudiadas se desprenden varios perfiles. Por ejemplo, en Lafuente y Salas (1989) distinguen cuatro tipos de empresarios: el empresario tradicional; el empresario que ejerce una actividad por razones familiares; el empresario que busca emprender guiado por la rentabilidad, esto es el adverso al riesgo; y un último grupo formado por el empresario-director o gestor de sus recursos. Para estos autores, el más dinámico era el último grupo de empresarios citados, ya que a diferencia de los anteriores, que iniciaron la actividad por reestructuraciones de empresas anteriores, estos iniciaron la actividad por una oportunidad y por un conocimiento de las fortalezas de la actividad, basado sobre todo en la flexibilidad de la organización que dirigen.

Por su parte, en Tabuenca et al (2007) se desprende varios niveles de empresarios según las características de cada grupo de variables consideradas, con ciertas

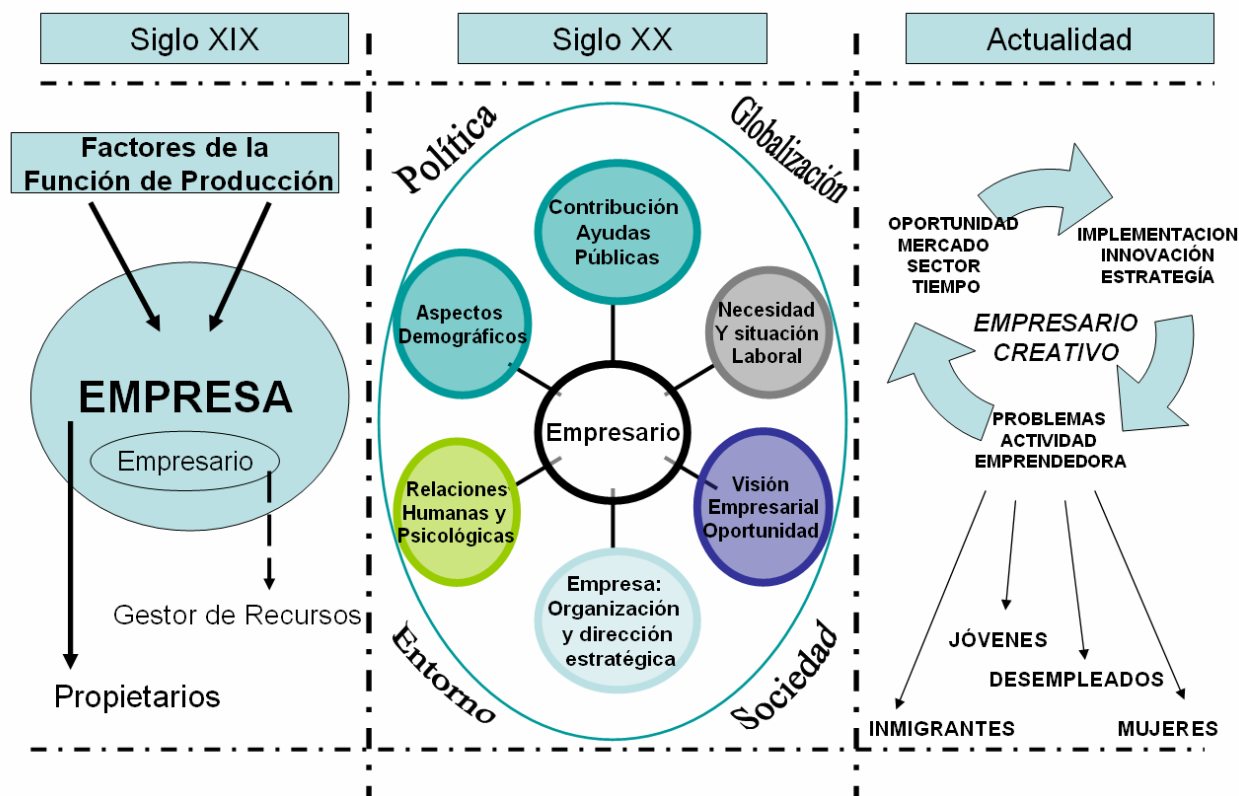
similitudes a los grupos del estudio anterior, ya que se constata la presencia de empresarios por tradición familiar, los que abandonan sus ocupaciones actuales, etc., siendo la principal diferencia la de un grupo denominado **empresarios creativos**. Este último destaca por su alta valoración a factores de supervivencia, tales como la disposición de un buen producto y de una tecnología adecuada, así como una preocupación por aspectos estratégicos y de mercado. Además es un empresario al que no le preocupa inicialmente la obtención de beneficios, no tiene una estructura familiar empresarial fuerte que le condicione a seguir con el negocio tradicional, con autonomía suficiente para poder emprender las actividades empresariales en los que detecte claras oportunidades.

Y es precisamente hacia esta dimensión a la que está convergiendo el concepto de empresario emprendedor, siendo el interés de los investigadores en la actualidad la de indagar acerca de su comportamiento, ya que es el que realiza productos novedosos tanto a nivel nacional como internacional, posee unas motivaciones de elección de la actividad basadas en razones de oportunidad sectorial y geográfica, con un fuerte compromiso con las actividades de I+D+i y, se muestra favorable a la colaboración con otras empresas e instituciones, realiza las estrategias de crecimiento de futuro más arriesgadas (fusión, proyección internacional) y generalmente contrata o promociona a un personal cualificado.

Este empresario creativo, cercano al schumpeteriano del siglo pasado, es “el dorado” de la investigación empírica y del diseño posterior de políticas de cara a su fomento y consolidación.

El esquema 2.2 sintetiza las ideas expuestas hasta aquí.

Esquema 2.2. La empresa y el empresario: una visión de conjunto



Fuente: Elaboración propia

*Mercaderes e industriales no deben ser admitidos a la ciudadanía,
porque su género de vida es abyecto y contrario a la virtud*

Aristóteles

3. LA DINÁMICA EMPRESARIAL DESDE UNA PERSPECTIVA SECTORIAL

La dinámica empresarial en España puede abordarse desde diversos puntos de vista. En este trabajo se han escogido dos de ellos que son, sin duda, de los más relevantes. En este capítulo se presentarán los resultados a escala sectorial mostrando cuál ha sido la dinámica empresarial más importante por sectores atendiendo a tres variables clave: número de empresas, empleo y tamaño medio e intentando ilustrar algunas relaciones de esta dinámica con la especialización productiva y con variables macroeconómicas clave como el empleo o la renta por habitante.

La fuente fundamental de estos resultados surge de la explotación de la base de datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) y los resultados corresponden al período 2000 a 2007 o hasta 2005, si atendemos a las variables de empleo o de series relativas a la Contabilidad Nacional de España.

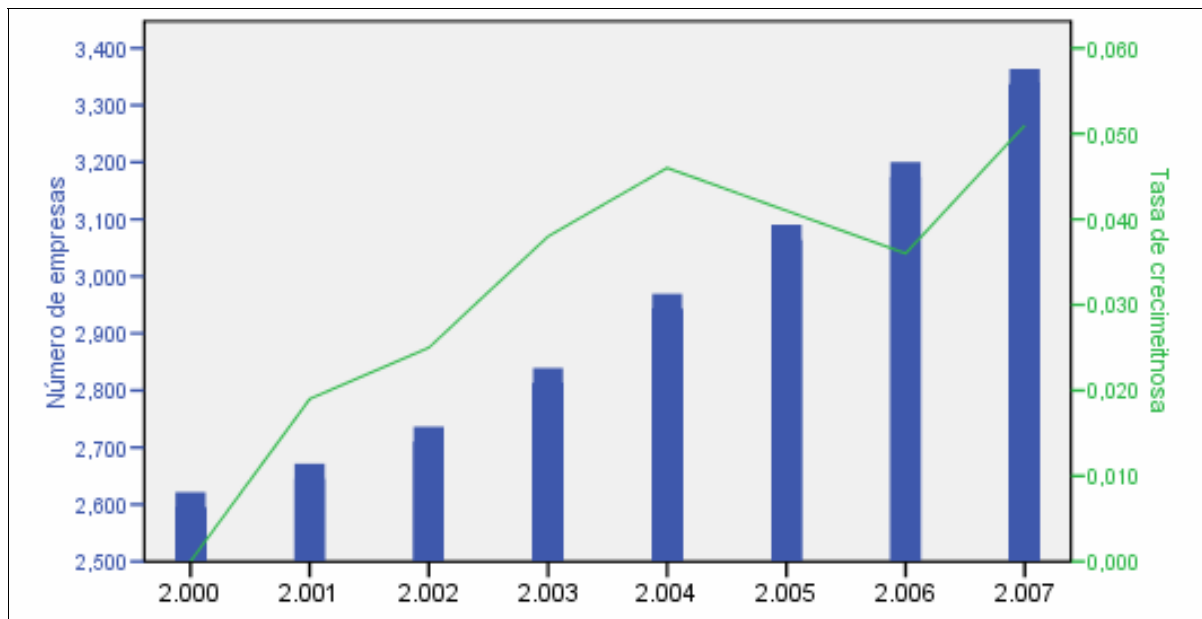
3.1. La dinámica empresarial agregada

En los últimos años, el número de empresas en España crece de forma sostenida; en el 2000 existían 2.595.392 empresas y actualmente en el 2007 existen 3.336.657 empresas, lo que supone que la dinámica de creación de empresas en España ha tenido un crecimiento medio anual del 3,65% (gráfico 3.1). Como es de esperar la creación de empresas muestran una estrecha relación con la dinámica económica de España, de tal suerte que su perfil cíclico tiende a coincidir con el del PIB (gráfico 3.2).

Sin duda, el importante avance de la economía española en estos últimos años se ha reflejado también en la dinámica empresarial que está correlacionada claramente con la mejora de los niveles de vida de la economía de referencia. En el gráfico 3.3 se ilustra

la evolución del PIB per cápita de España con respecto a la EU27 y el número de empresas. No hay que olvidar que la empresa es la fuente fundamental de generación de empleo y de capitalización productiva de la economía lo que impulsa el crecimiento económico³.

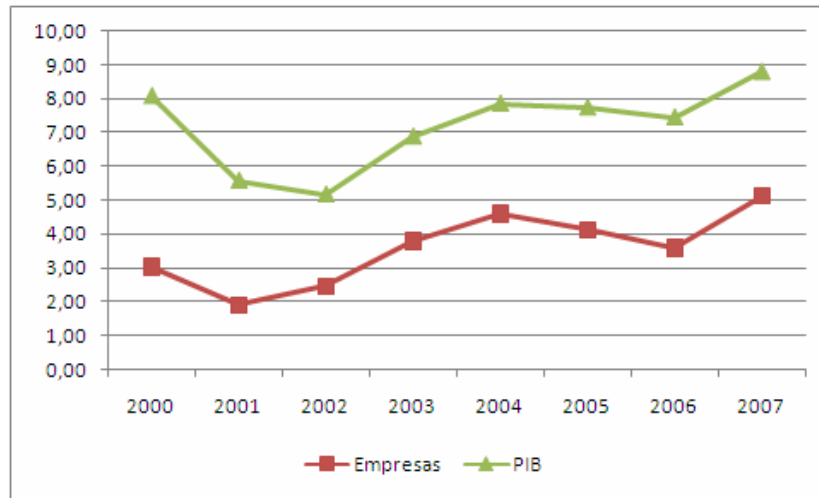
Gráfico 3.1. Número de empresas (millones) y tasa de crecimiento anual (%) periodo 2000 - 2007



Fuente: Dirce (INE)

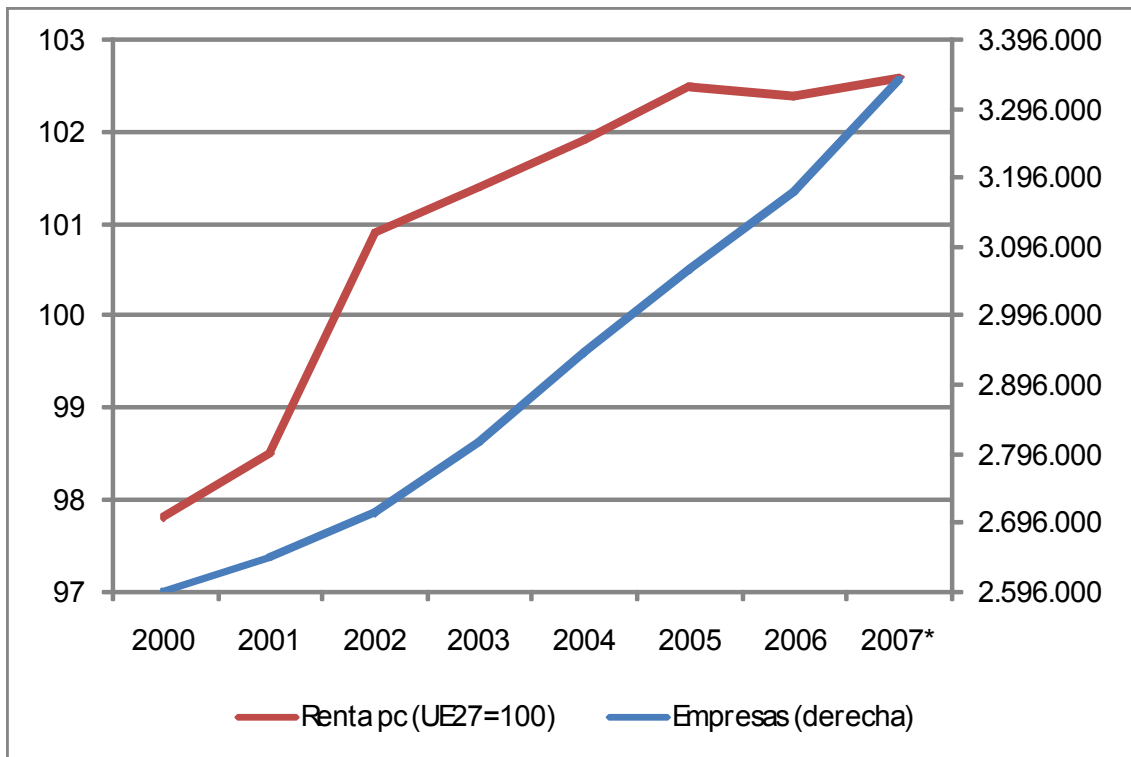
³ cs, Z., Arenius, P., Hay, M. y Minniti, M. (2005)

Gráfico 3.2. Tasa de crecimiento del PIB y tasa de crecimiento de número de empresas. 2000 – 2007



Fuente: Dirce y Cuentas nacionales (INE) y elaboración propia

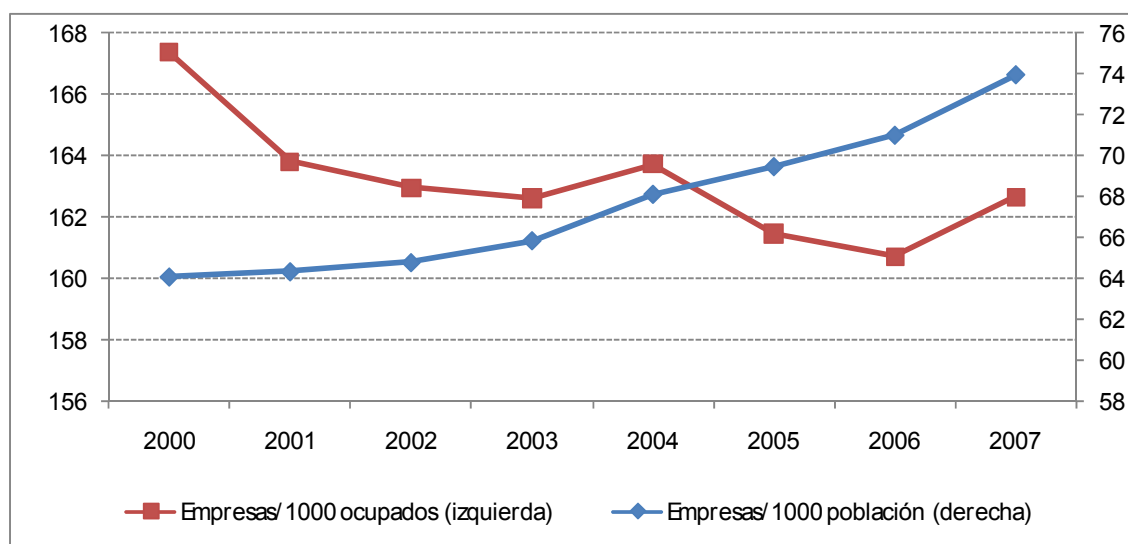
Gráfico 3.3. Número de empresas (millones) y PIBpc PPS,



Fuente: Elaboración propia

No obstante, la dinámica de la creación de empresas ha sido significativamente menor que la importante creación de empleo, lo que determina que, mientras que la ratio empresas población crece, aumentando la *masa empresarial* de nuestro país, la proporción de empresas en relación con los ocupados muestran una tendencia decreciente (gráfico 3.4). Este fenómeno tiene que ver con el importante dinamismo de la actividad en los últimos años, especialmente en algunos sectores productivos (como veremos a continuación) y también con una cierta *atomización* del tejido empresarial que ha reducido, en parte, su dimensión media.

Gráfico 3.4. Número de empresas por cada mil ocupados y por cada mil personas



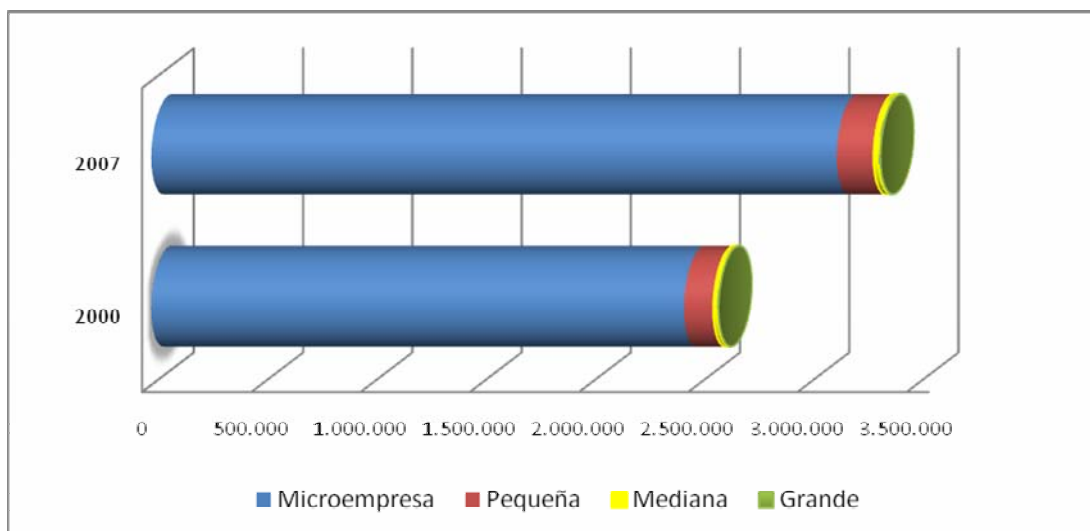
Fuente: Elaboración propia

Efectivamente, cabe destacar que por tamaño de empresa, la microempresa (menos de 10 trabajadores) representó en el 2000 un 93,95 % del total, mientras que en el 2007 ha pasado a representar el 94,03 % del total, evidencia que pone de manifiesto que el tejido empresarial español está conformado mayoritariamente por microempresas (véase gráficos 3.5 y 3.6). Esto no significa que la dinámica de crecimiento de las otras empresas sea despreciable; de hecho entre los años 2000 y 2007 el número de microempresas creció anualmente un ritmo 3,67% frente al 5,87% de crecimiento anual que presentaron las empresas de tamaño grande en el mismo período. No obstante, hay

que tener en cuenta que las empresas de más de 200 trabajadores no superan el 0,20% del tejido empresarial español.

Básicamente, el crecimiento del tejido empresarial española está liderado por las microempresas que aumentan muy significativamente su participación en el total (gráfico 3.6), mientras que las empresas sin asalariados (autónomos) han visto reducida su participación en el total, lo que pudiera ser indicativo de un moderado redimensionamiento de la empresa en los tramos de tamaño más pequeños. Por lo que respecta a los mayores, los patrones de cambio muestran una gran estabilidad.

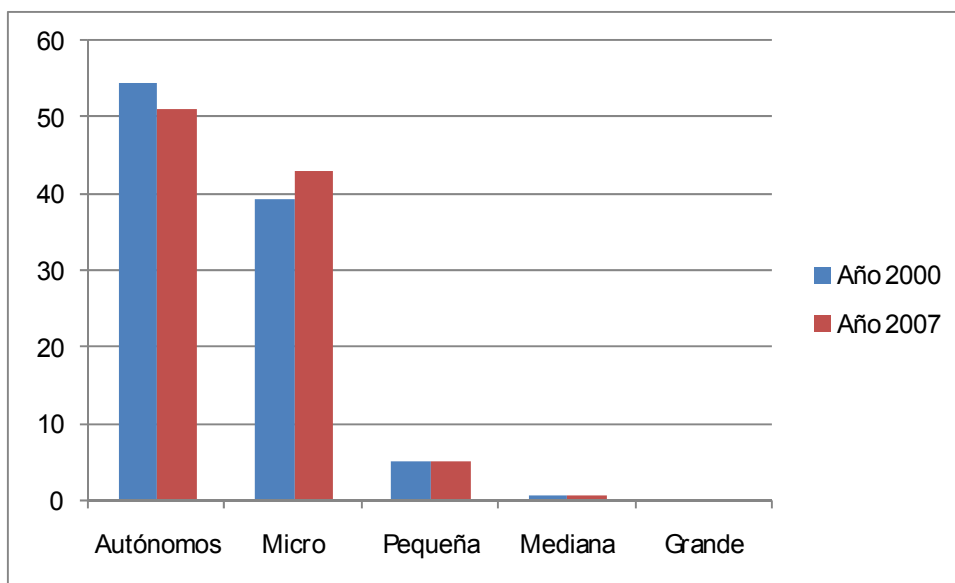
Gráfico 3.5. Número de empresas por tamaño de empresa 2000 - 2007



Microempresa: Hasta 9 trabajadores incluidos los autónomos; Pequeña: de 10 a 50; Mediana: de 51 a 200; Grande: más de 200

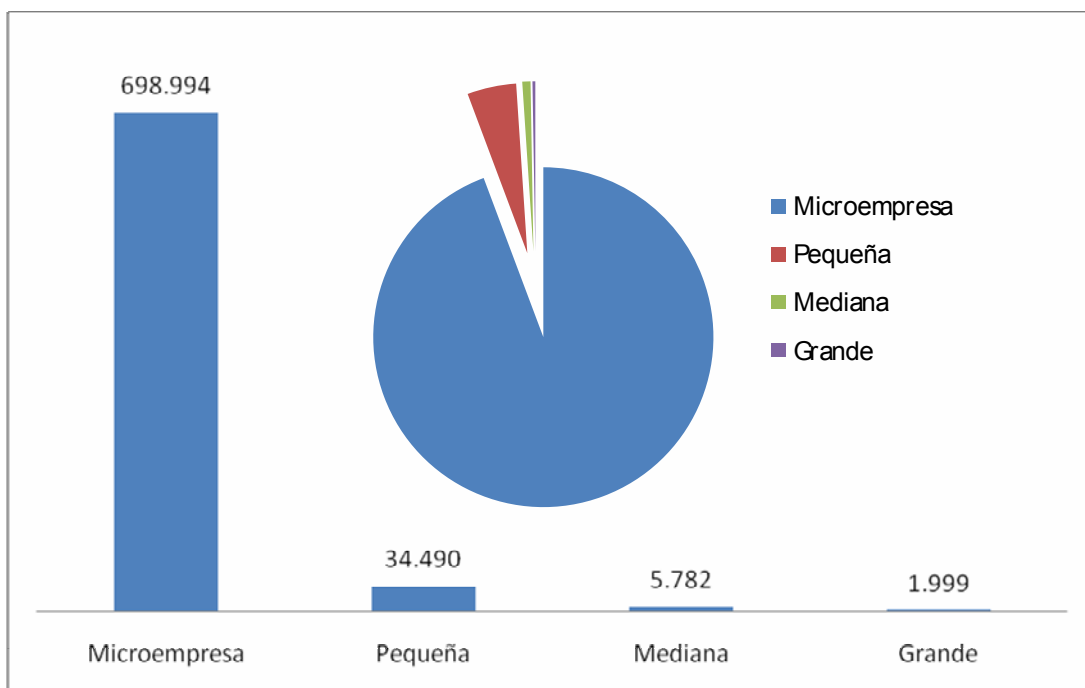
Fuente: Dirce (INE) y elaboración propia

Gráfico 3.6. Estructura por tamaños de las empresas 2000 - 2007



Fuente: Dirce (INE) y elaboración propia

Gráfico 3.7. Creación de empresas entre 2000 - 2007



Fuente: Dirce (INE) y elaboración propia

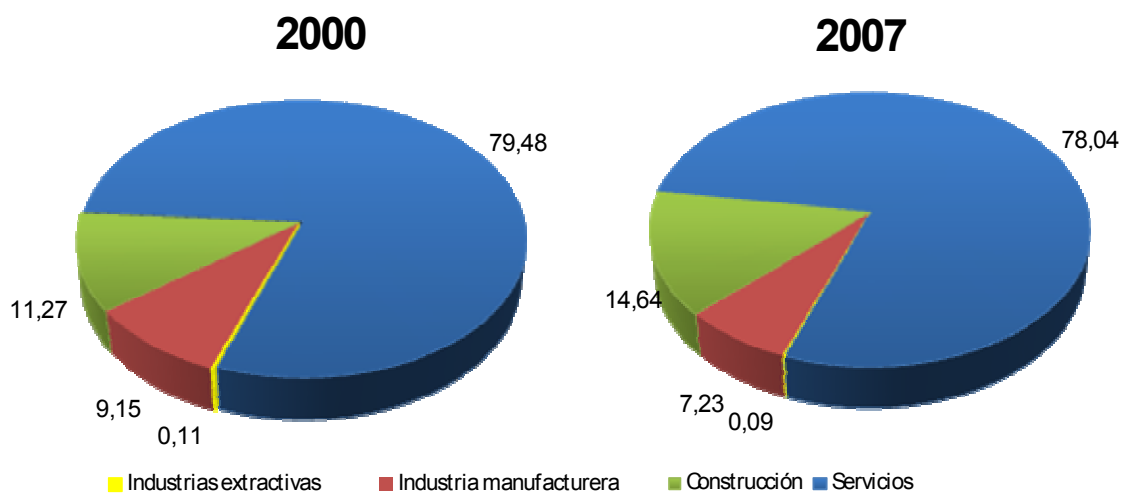
3.2. La demografía empresarial y su heterogeneidad sectorial

El análisis del número de empresas por grandes sectores productivos muestra el claro protagonismo del sector servicios en la estructura empresarial de España con una participación del 79,48% para el año 2000 y del 78,04% para 2007.

Esta ligera pérdida de peso de las actividades terciarias es una tendencia más evidente en el caso de la industria, con una pérdida de casi 2 puntos porcentuales a favor de un crecimiento espectacular de las empresas de la construcción, sin duda, explicado por el importante ciclo expansivo de este sector en los años en los que se desarrolla el estudio (gráfico 3.7).

Efectivamente, durante este período el sector que crece de manera más notoria es el sector Construcción que pasa del 11,27% de participación a 14,64%, como resultado de una tasa de crecimiento media anual del 7,6%. Muy por detrás están las actividades de servicios (3,38%) y los sectores Industria manufacturera e Industrias extractivas que presentan tasas de crecimiento de 0,85% y 0,24% respectivamente. Estos resultados ilustran por tanto la heterogeneidad en el crecimiento de las empresas por sectores productivos (véase Gráfico 3.7).

Gráfico 3.8. Número de empresas por sectores (%)



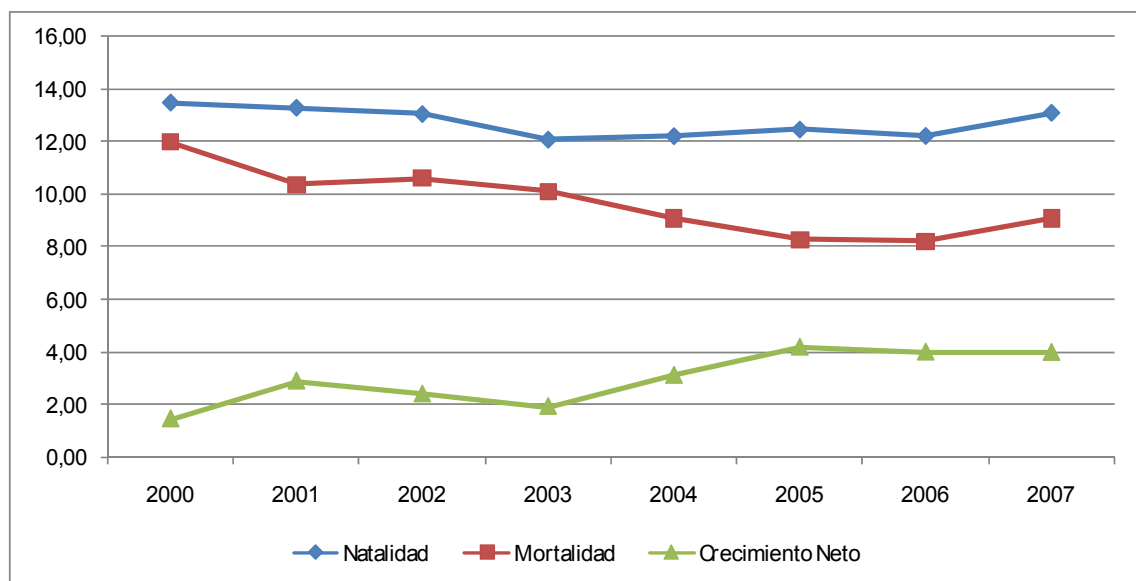
Fuente: Elaboración propia con datos de Dirce (INE)

Sin lugar a dudas, estos cambios tan significativos en algunos sectores de actividad guardan relación con las variables relativas a la demografía empresarial. DIRCE ofrece datos al respecto, ofreciendo altas, bajas y permanencias, pudiéndose calcular, por tanto las tasas de natalidad (entendidas como los ratios de nuevas empresas frente al stock existentes), las tasas de mortalidad (empresas desaparecidas frente al stock) y una medida del crecimiento neto (o una tasa de entrada neta).

Los resultados muestran una importante vitalidad empresarial que se sostiene a lo largo del período pero quizá lo más significativo es que el importante crecimiento neto observado (con una tendencia creciente en el tiempo) está más explicado por una reducción de la mortalidad empresarial que por un aumento de la tasa de nacimientos (gráfico 3.9).

Efectivamente, la tasa de natalidad ha evolucionado con una dinámica cercana al 13%, perdiendo sólo 0.38 puntos porcentuales. Sin embargo, la tasa de mortalidad española muestra una tendencia decreciente disminuyendo en 2,90 puntos porcentuales para el periodo 2000-2007, lo que supone que el crecimiento neto aumente en 2.51 puntos.

Gráfico 3.9. Natalidad y mortalidad empresarial.
Tasas en relación con el stock (%)



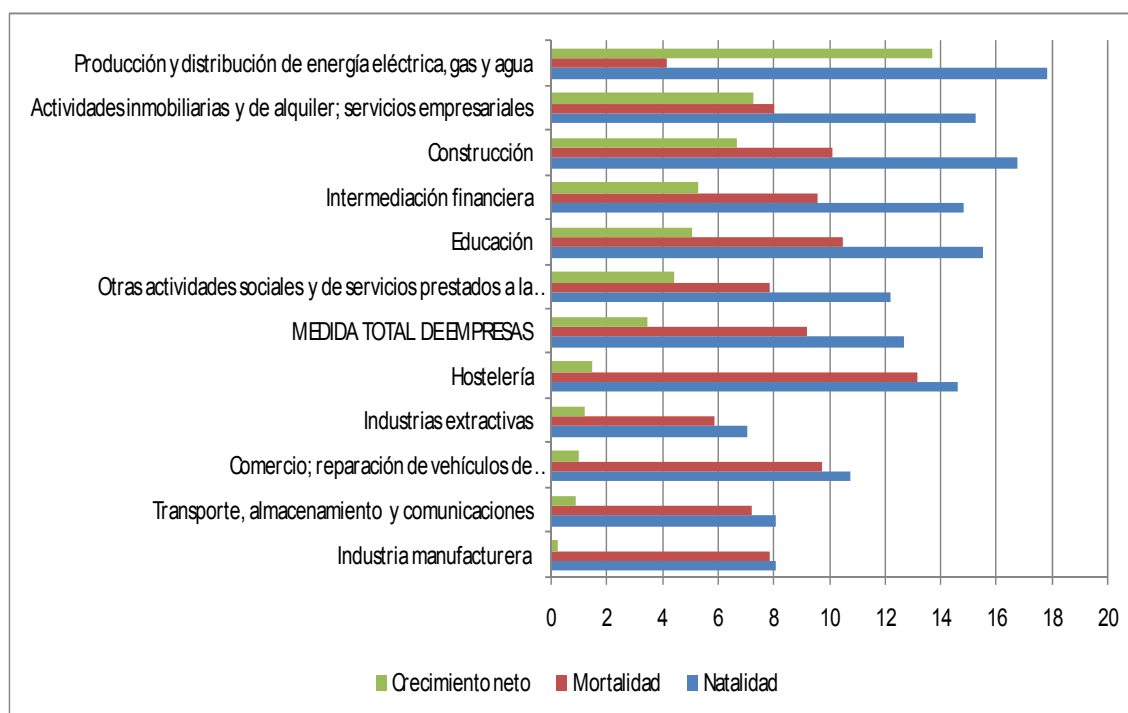
Fuente: Elaboración propia con datos de Dirce (INE)

Por sectores, el comportamiento, sin embargo, es bastante heterogéneo. El gráfico 3.10 muestra los resultados obtenidos partiendo de la clasificación sectorial del DIRCE (que es la CNAE93) y agrupando los sectores para facilitar el análisis de los grandes agregados.

En términos generales, cuando el análisis desciende por grandes sectores de actividad, aquéllos que muestran dinámicas netas más positivas en relación con la media, éstas vienen explicadas por sus importantes tasas de natalidad empresarial. Sin embargo, los sectores menos dinámicos no sólo muestran tasas de natalidad relativamente menores que la media sino tasas de mortalidad también más importantes que la media (gráfico 3.10).

Los resultados obtenidos muestran la importancia de los procesos de desregulación de las actividades como generadores de empresa: energía y agua y servicios financieros y el importante dinamismo de las actividades inmobiliarias en estos años, como se ve en la dinámica de la construcción y las actividades de servicios inmobiliarios. (que están agrupados aquí con los servicios a empresas).

Gráfico 3.10. Natalidad y mortalidad empresarial por grandes ramas



Fuente: Elaboración propia con datos de Dirce (INE)

Los cuadros 3.1 y 3.2 muestran el detalle por ramas de actividad de este proceso. En relación con el crecimiento neto más bajo, las 15 ramas que muestran una dinámica peor pertenecen a la industria manufacturera más tradicional o a las actividades de tipo extractivo. En este grupo sólo al industria química tiene un crecimiento positivo en términos relativos.

El cuadro 3.2 muestra la otra cara de la moneda. Los valores de crecimiento neto de las 15 ramas de actividad más dinámicas corresponden prácticamente todas a las actividades de servicios y, en esto, la *terciarización de la economía* es una explicación esencial junto con los procesos de *reestructuración* productiva vía *outsourcing* que explican la importante dinámica de un gran número de actividades relacionadas con los servicios a la producción. No hay que ignorar, como adelantábamos antes, el importante crecimiento de las actividades relativas a la obra pública y la construcción en general.

Cuadro 3.1. Las 15 ramas con menores crecimientos netos
Media 2000-2007

-5,26	10 Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba
-2,39	18 Industria de la confección y de la peletería
-2,06	17 Industria textil
-1,89	19 Preparación curtido y acabado cuero; fabric.art.marroquinería y viaje
-1,69	20 Industria de madera y corcho, excepto muebles; cestería y espartería
-1,29	31 Fabricación de maquinaria y material eléctrico
-1,12	27 Metalurgia
-0,74	32 Fabricación de material electrónico; fabric.equipo y aparatos radio, tv
-0,55	21 Industria del papel
-0,49	25 Fabricación de productos de caucho y materias plásticas
-0,46	15 Industria de productos alimenticios y bebidas
-0,24	36 Fabricación de muebles; otras industrias manufactureras
-0,07	34 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques
0,15	24 Industria química
0,23	26 Fabricación de otros productos minerales no metálicos
3,44	Total empresas

Fuente: Elaboración propia con datos de Dirce (INE)

**Cuadro 3.2. Las 15 ramas con mayores crecimientos netos
Media 2000-2007**

3,44	Total empresas
4,90	30 Fabricación de máquinas de oficina y equipos informáticos
5,06	80 Educación
5,34	71 Alquiler maquinaria y equipo sin operario,efec.person.y enseres domés.
5,39	67 Actividades auxiliares a la intermediación financiera
5,50	74 Otras actividades empresariales
5,56	73 Investigación y desarrollo
5,63	92 Actividades recreativas, culturales y deportivas
6,25	90 Actividades de saneamiento público
6,65	45 Construcción
6,69	64 Correos y telecomunicaciones
8,72	72 Actividades informáticas
8,86	62 Transporte aéreo y espacial
10,45	91 Actividades asociativas
12,40	70 Actividades inmobiliarias
17,39	40 Producción y distribución energía eléctrica,gas,vapor y agua caliente

Fuente: Elaboración propia con datos de Dirce (INE)

Por tanto del análisis de los principales indicadores demográficos podemos resumir algunas tendencias:

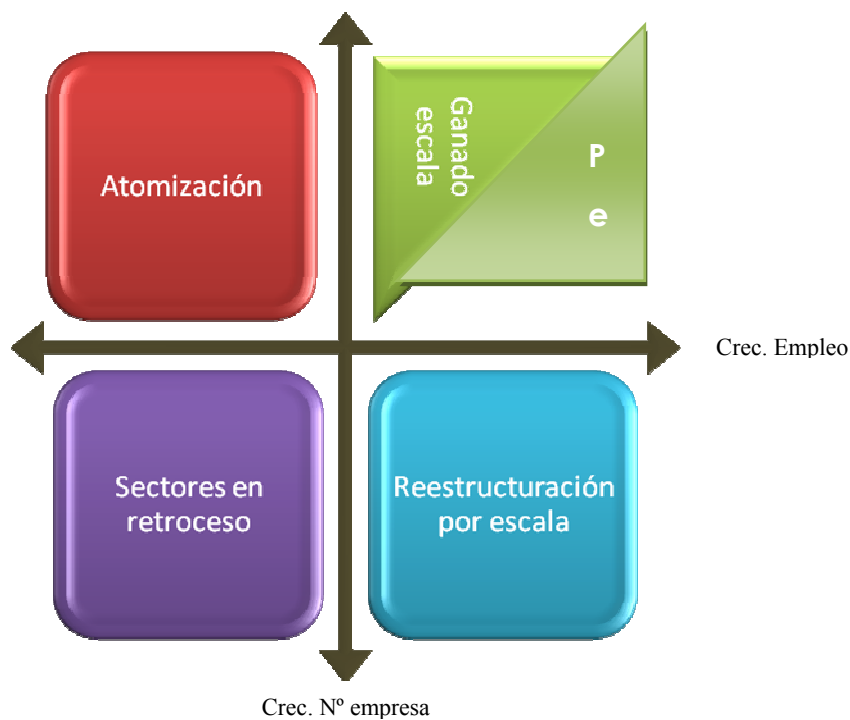
- En términos agregados podemos concluir que aumenta la tasa de natalidad y disminuye la tasa de mortalidad a lo largo del periodo 2000-2007, resultados que concluyen en un aumento de la tasa neta de entrada por tanto existe un crecimiento empresarial sostenido.
- El comportamiento de los sectores es heterogéneo para cada una de las variables demográficas pero sobre todo hay patrones de comportamiento claros en relación con la industria tradicional como sectores menos dinámicos y las actividades de servicios y la construcción como los más importantes.

3.3. Número de empresas, empleo y tamaño empresarial: una tipología sectorial

Como hemos analizado anteriormente, la dinámica empresarial en España muestra un comportamiento bastante heterogéneo por sectores. Este interés por la dimensión empresarial guarda estrecha relación con la capacidad que tiene una economía para generar empleo y en qué sectores de actividad. Por tanto, parece conveniente acometer un análisis donde las variables de dinámica empresarial puedan relacionarse con las de empleo (utilizando datos de Contabilidad Nacional) y donde también podamos atender a algún tipo de variable que nos aproxime al tamaño empresarial. Por utilizar la desagregación sectorial más amplia, que permite realizar mayores matizaciones, el análisis ha de finalizarse en 2005, debido a las limitaciones impuestas por la Contabilidad Nacional a dos dígitos de la CNAE.

El objetivo fundamental es establecer ciertas tipologías sectoriales atendiendo a estas variables clave. Así, podríamos realizar una primera clasificación sectorial atendiendo a la dinámica en la creación de empresas con datos de DIRCE, al empleo de la Contabilidad nacional y al tamaño medio resultante de comparar número de empresas y empleo en cada rama. (véase gráfico 3.11). De esta manera podemos establecer una tipología de sectores que puede estilizarse en los siguientes puntos:

- **Sectores en crecimiento:** Corresponden al primer cuadrante del gráfico y son aquellos donde aumenta el número de empresas y el empleo. Tendríamos que atender a dos subclasificaciones: sectores que crecen ganando escala, es decir, que aumentan su tamaño medio frente a las ramas de actividad que crecen perdiendo escala.
- **Sectores en retroceso:** disminuyen en número de empresas, en empleo y por tanto, en tamaño medio.
- **Sectores en reestructuración atomizada:** aumenta el número de empresas pero pierden empleo, con lo que el tamaño medio se reduce.
- **Sectores en reestructuración de escala:** pierden en número de empresas pero ganan en el número de empleo y en el tamaño medio empresarial

Gráfico 3.11. Tipología sectorial

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Garrido (2002)

Los resultados de este análisis se muestran en las páginas siguientes. En primer lugar la evolución del número de empresas, empleo generado y tamaño medio de la empresa en cada uno de los sectores productivos durante el periodo 2000-2005 se presenta a continuación en el cuadro 3.3.

Cuadro 3.3. Evolución de la creación de empresas y empleo por sectores productivos. (Tasa de crecimiento media acumulativa 2000-2005)

Ramas de actividad		Tasa de crecimiento 2000 2005			Empleo por empresa	
		Empresas	Empleo	Tamaño medio	Año 2000	Año 2005
1	Extracción de productos energéticos	-2,96	-10,61	-7,89	85,6	56,8
2	Extracción otros minerales	1,51	5,23	3,66	8,9	10,6
3	Coquerías, refino y combustibles nucleares	-7,79	0,96	9,49	303,7	477,8
4	Energía eléctrica, gas y agua	7,64	0,96	-6,20	27,3	19,8
5	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	-0,78	0,74	1,53	12,4	13,4
6	Industria textil y de la confección	-1,27	-3,57	-2,33	10,0	8,9
7	Industria del cuero y del calzado	-2,11	-7,07	-5,07	11,5	8,9
8	Industria de la madera y el corcho	-1,92	0,88	2,86	5,7	6,5
9	Industria del papel; edición y artes gráficas	2,58	-0,17	-2,68	9,0	7,9
10	Industria química	-0,19	1,08	1,27	33,1	35,3
11	Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	-0,05	-0,14	-0,09	18,9	18,8
12	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,66	0,51	-0,15	15,6	15,5
13	Metalurgia y productos metálicos	1,84	2,86	1,00	9,9	10,4
14	Maquinaria y equipo mecánico	1,46	2,91	1,43	14,2	15,2
15	Equipo eléctrico, electrónico y óptico	1,59	-2,68	-4,20	18,3	14,7
16	Fabricación de material de transporte	1,80	-2,01	-3,73	64,4	53,2
17	Industrias manufactureras diversas	0,22	-1,14	-1,35	8,6	8,0
18	Construcción	7,28	6,44	-0,79	6,0	5,7
19	Comercio y reparación	1,25	2,33	1,07	3,1	3,3
20	Hostelería	1,61	4,21	2,55	3,8	4,3
21	Transporte y comunicaciones	0,86	3,20	2,32	3,9	4,4
22	Intermediación financiera	4,44	0,72	-3,56	8,3	6,9
23	Inmobiliarias y servicios empresariales	6,40	4,73	-1,57	2,7	2,5
24	Educación	4,47	2,48	-1,91	18,7	17,0
25	Actividades sanitarias y veterinarias; servicios sociales	3,41	4,85	1,39	9,0	9,7
26	Otros servicios y actividades sociales; servicios personales	6,39	4,75	-1,54	4,5	4,2
TOTAL		3,38	3,10	-0,27	5,0	5,0
1+2+3	Industrias extractivas	1,12	-0,32	-1,43	17,5	16,3
4	Energía	7,64	0,96	-6,20	27,3	19,8
5 al 17	Industria manufacturera	0,41	-0,07	-0,48	12,4	12,1
18	Construcción	7,28	6,44	-0,79	6,0	5,7
19 al 26	Servicios	3,09	3,43	0,32	4,0	4,1
TOTAL		3,38	3,10	-0,27	5,0	5,0

Fuente: Elaboración propia con Dirce y Cuentas Nacionales (INE)

La tasa de crecimiento media anual del número de empresas españolas fue del 3,38 por ciento, mientras que el **empleo** presentó una tasa de crecimiento media anual de 3,10. La dinámica es del mismo sentido pero no del mismo orden lo que se traduce en una reducción del tamaño. Efectivamente, la tasa de crecimiento medio anual del **tamaño medio** de empresas decrece en 0,27 por ciento lo que no hace más que confirmar que la economía española presenta un tejido empresarial caracterizado por microempresas con una dimensión media de 5 empleos por empresa⁴.

A partir de la agregación que se ha realizado de las veintiséis ramas productivas en cinco grandes sectores productivos es posible destacar además la evolución positiva en cuanto al número de empresas existentes en todos los sectores pero especialmente en los sectores **Construcción** con una tasa media de crecimiento de 7,28 por ciento, **Energía** (7,64%) y **Servicios** (3,09%).

En lo que respecta al número de empleos destaca también la **Construcción** (con una tasa de 6,44 por ciento) y el sector **Servicios** (con una tasa de 3,43 por ciento) con las mayores tasas de creación de empleo.

En cuanto a la evolución del tamaño medio, solo el sector **Servicios** presenta una evolución positiva (0,32 por ciento), en los demás sectores la tasa de crecimiento medio anual es decreciente indicándonos por tanto que la tendencia es que las empresas sean cada vez más pequeñas en cuanto a número de empleados. Esto es especialmente significativo en el caso de la energía y de la construcción, aunque obviamente presentan tamaños muy diferentes entre sí.

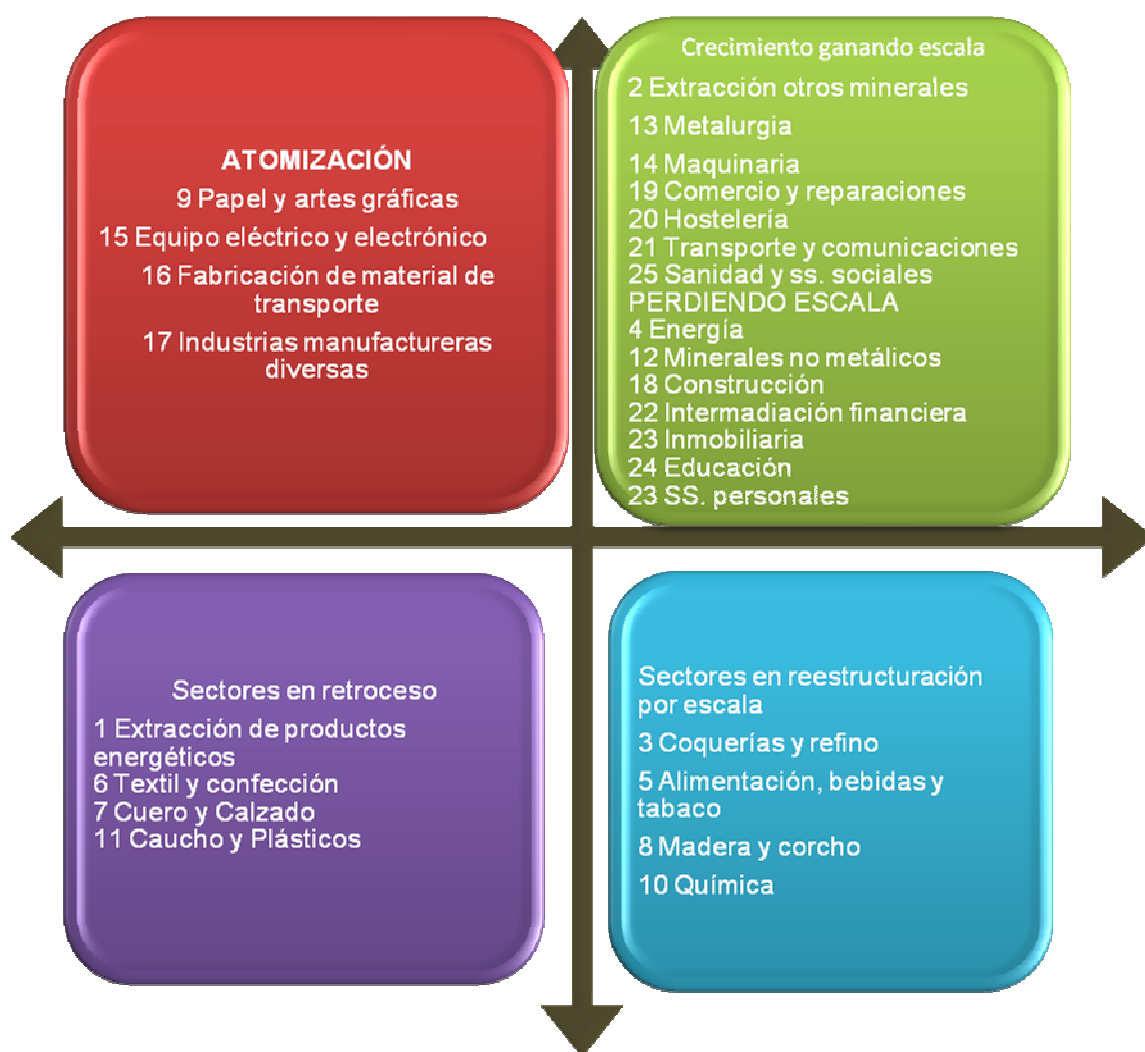
El gráfico 3.12 muestra el detalle sectorial a 26 ramas de actividad. El cambio significativo de algunos sectores es patente cuando se realiza este análisis. De esta forma, tenemos un importante número de sectores que tiene un comportamiento claramente dinámico, mostrando crecimientos del número de empresas y en el empleo

⁴ Insistir de nuevo en que el empleo es de Contabilidad Nacional y las empresas es de DIRCE. Esta última fuente no permite saber cuánto empleo hay por establecimiento sino el número de establecimientos por rangos de empleo. Por tanto, cuando hablamos de tamaño medio ha de considerarse, necesariamente, como una aproximación a este concepto.

pero con impactos sobre la escala diferentes. En un número muy notable de sectores el crecimiento supone reducir la dimensión media de las empresas, como es el caso de la Construcción y un buen número de servicios a empresas.

Otros, en cambio, tienen un comportamiento dinámico ganando escala, como es el caso de actividades de extracción de otros minerales o los servicios de hostelería, comercio y transporte.

Gráfico 3.12. Tipología sectorial, 2000-2005



Fuente: Elaboración propia

Sectores en retroceso tienen que ver con sectores tradicionales con una fuerte competencia internacional (textil, cuero, caucho o productos energéticos) y existe un importante grupo de actividades donde se produce una fuerte atomización de sus empresas: aumenta el número de empresas, se reduce el empleo y el tamaño, como es el caso del papel o el equipo eléctrico.

Finalmente, la química, la madera o la alimentación experimentan cambios donde se reduce muy significativamente el número de empresas pero aumenta el tamaño y el empleo.

Detrás de estos resultados se encuentran procesos que son difíciles de calibrar con información tan agregada. Reestructuración empresarial fruto de una importante competencia internacional, cambios en los entornos competitivos nacionales o en la regulación, etc.

A continuación se presenta el análisis de la evolución de los sectores productivos mediante criterios de valoración establecidos a partir de la agregación de ramas de actividad que difieren de la convencionalmente utilizada división entre Industria y Servicios y que pueden ilustrar procesos de cambio estructural más cercanos a la realidad.

3.4. La evolución de los sectores productivos: un análisis desde sus ventajas competitivas

Los cambios intrasectoriales intensificados en los últimos años y la creciente interrelación sectorial de la economía (procesos de ajuste empresarial, *outsourcing*, especialización flexible, etc) determinan que esta clasificación cada vez tenga menor relevancia. Por ello, creemos que es más útil de cara a valorar la evolución del tejido empresarial español realizar agrupaciones alternativas atendiendo a diversos criterios, con el objetivo de valorar por un lado la **especialización de la economía española** y, por otra parte, poder apreciar el grado de **cambio estructural** llevado a cabo en estos años.

En este análisis se han desarrollado cinco clasificaciones alternativas atendiendo a criterios diversos, no excluyentes entre sí: i) Intensidad tecnológica y ii) Trayectorias tecnológicas, iii) Sectores básicos o intensivos en los recursos naturales iv) sectores *footloose* o con fuertes procesos de deslocalización y v) sectores directamente ligados a la demanda nacional.

1. *Intensidad Tecnológica:*

El grado de intensidad tecnológica de los sectores productivos es claramente diferente. Aunque es una cierta simplificación, la tecnología y su adopción es siempre un factor determinante de competitividad en todas las ramas pero para unas actividades es un factor crítico. Así, una primera clasificación, agrupa los sectores de acuerdo con una intensidad tecnológica media de cara que valorar también la importancia de los mismos en España. La clasificación de ramas de actividades toma como referente la desarrollada por la OCDE y Garrido (2002) (véase Cuadro 3.4).

Cuadro 3.4. Clasificación de ramas de actividad según Intensidad tecnológica

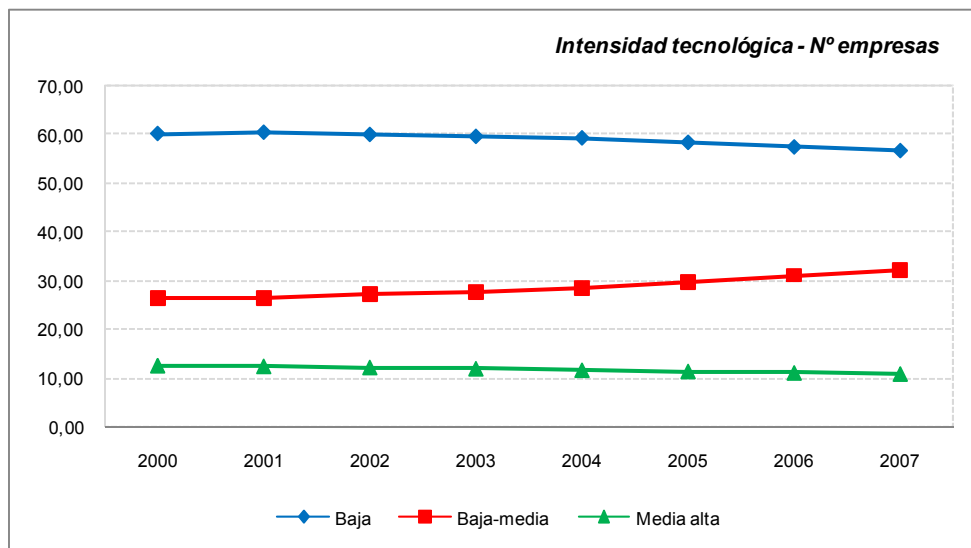
Intensidad Tecnológica	Ramas de actividad
Baja	2 Extracción otros minerales; 5 Industria de la alimentación, bebidas y tabaco; 6 Industria textil y de la confección; 7 Industria del cuero y del calzado; 8 Industria de la madera y el corcho; 9 Industria del papel; edición y artes gráficas; 13 Metalurgia y productos metálicos; 17 Industrias manufactureras diversas; 18 Construcción; 24 Educación; 25 Actividades sanitarias y veterinarias; servicios sociales 19 Comercio y reparación; 20 Hostelería
Baja-media	3 Coquerías, refino y combustibles nucleares; 11 Industria de la transformación del caucho y materias plásticas; 12 Fabricación de otros productos minerales no metálicos; 23 Inmobiliarias y servicios empresariales 26 Otros servicios y actividades sociales; servicios personales
Media alta	10 Industria química; 14 Maquinaria y equipo mecánico; 15 Equipo eléctrico, electrónico y óptico; 16 Fabricación de material de transporte; 21 Transporte y comunicaciones; 22 Intermediación financiera;
Sin clasificar	1 Extracción de productos energéticos; 4 Energía eléctrica, gas y agua;

Fuente: OECD, Garrido (2002)

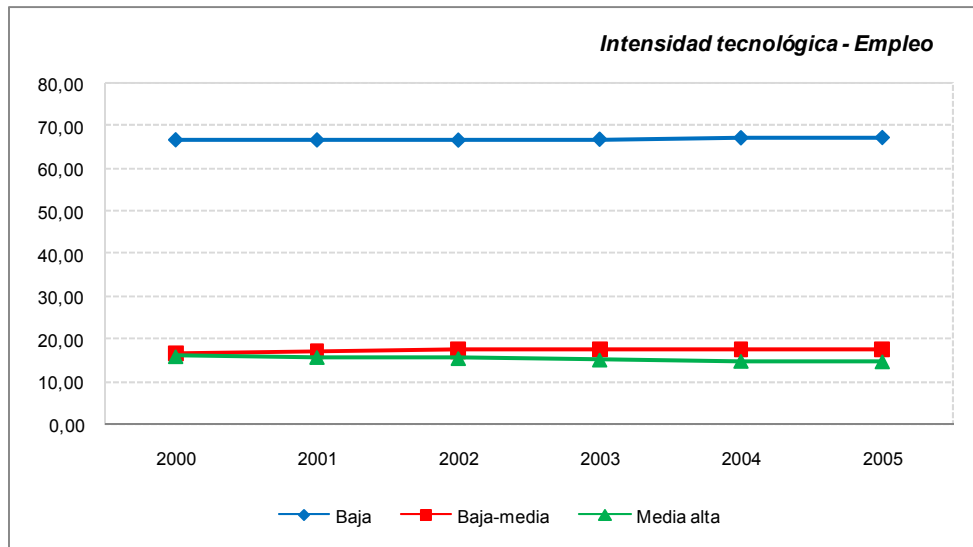
La fotografía muestra el grado de estabilidad existente en la especialización productiva de nuestro país. Para el periodo 2000-2007 las actividades de baja y baja-media intensidad tecnológica representa el 90% de las empresas aunque se pueden observar ciertos cambios internos entre ambas actividades a favor de las de baja-media intensidad (gráfico 3.13). Pese a estos cambios, las variables de empleo y tamaño medio muestran un comportamiento más estable a lo largo de estos años. Especialmente significativo es el caso del empleo, con porcentajes de participación de las actividades menos intensivas muy altos y estables (gráfico 3.14).

Las actividades de baja-media intensidad tecnológica presentan un importante *gap* en la variable tamaño medio frente a las actividades a los otros grupos (gráfico 3.15)

Gráfico 3.13. Número de empresas por intensidad tecnológica en %



Fuente: Elaboración propia con Dirce y Cuentas nacionales (INE)

Gráfico 3.14. Empleos por intensidad tecnológica en %

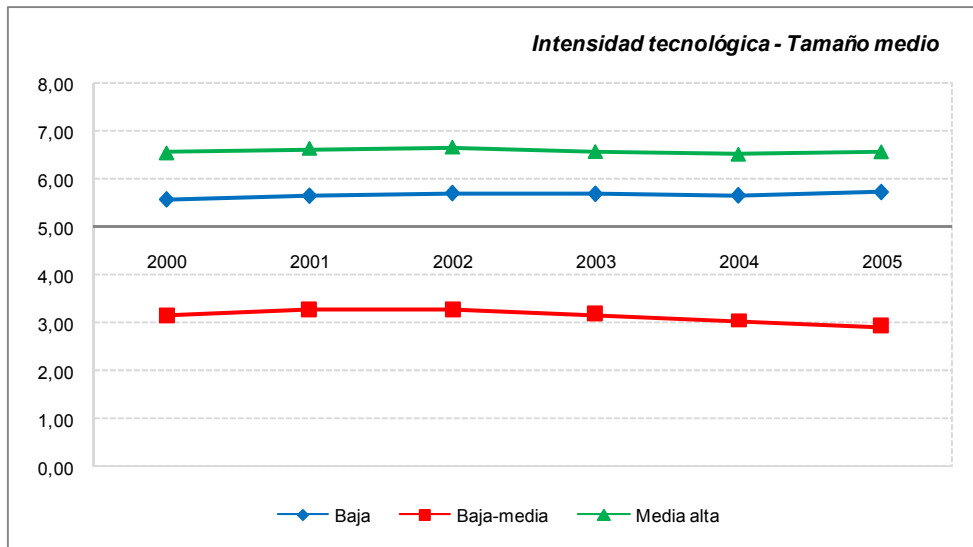
Fuente: Elaboración propia con Dirce y Cuentas nacionales (INE)

2. Trayectorias tecnológicas:

Este tipo de clasificación busca identificar cómo los sectores acceden a la tecnología y analizar qué nivel de crecimiento y en qué estado se encuentran las empresas desde el punto de vista de la innovación tecnológica.

Molero y Buesa (1997) agrupan las actividades productivas en cuatro grupos de sectores basados en los trabajos seminales de Pavitt (1984) quien a su vez teniendo en cuenta las fuentes tecnológicas, los cometidos de las estrategias tecnológicas, las posibilidades de apropiación y las necesidades de los usuarios, estableció trayectorias tecnológicas con sus típicos sectores clave; su objetivo para esta clasificación fue la naturaleza y el impacto de la innovación (véase Cuadro 3.5). Estos trabajos se han referidos exclusivamente a sectores manufactureros. Extender esta clasificación al campo de los servicios no es una tarea sencilla y, desde luego, está sembrada de dificultades, por lo que los resultados obtenidos aquí deberían ser tenidos en cuenta únicamente con el objeto de ilustrar ideas y no tanto como resultados sólidos probatorios de tendencias.

Gráfico 3.15. Tamaño medio empresarial por intensidad tecnológica en %



Fuente: Elaboración propia con Dirce y Cuentas nacionales (INE)

Cuadro 3.5. Clasificación de ramas de actividad por trayectorias tecnológicas

Trayectorias tecnológicas	Sectores productivos
Determinadas por los proveedores	5 Industria de la alimentación, bebidas y tabaco; 6 Industria textil y de la confección; 7 Industria del cuero y del calzado; 9 Industria del papel; edición y artes gráficas; 14 Maquinaria y equipo mecánico; 15 Equipo eléctrico, electrónico y óptico; 18 Construcción; 19 Comercio y reparación; 20 Hostelería; 21 Transporte y comunicaciones;
Suministradores especializados	8 Industria de la madera y el corcho; 11 Industria de la transformación del caucho y materias plásticas; 16 Fabricación de material de transporte; 17 Industrias manufactureras diversas; 26 Otros servicios y actividades sociales; servicios personales; 23 Inmobiliarias y servicios empresariales
Economías de escala	1 Extracción de productos energéticos; 2 Extracción otros minerales; 4 Energía eléctrica, gas y agua; 12 Fabricación de otros productos minerales no metálicos; 13 Metalurgia y productos metálicos; 22 Intermediación financiera
Basados en la ciencia	3 Coquerías, refino y combustibles nucleares; 10 Industria química; 24 Educación; 25 Actividades sanitarias y veterinarias; servicios sociales

Fuente: Elaboración propia

El sector *determinado por los proveedores* lo conforman los llamados sectores tradicionales, presentan escasa aportación a sus procesos de innovación es decir las tecnologías se generan en empresas ubicadas fuera de estos sectores y son aprovechadas a través de la adquisición de bienes de equipo y bienes intermedios, esta

dependencia hace que su actividad innovadora sea relativamente escasa en sus procesos.

El sector *suministradores especializados* son aquellos de producción estandarizada de productos intermedios, el origen y acumulación de su tecnología es debida a la interacción con usuarios o clientes, siendo su principal finalidad la mejora de productos.

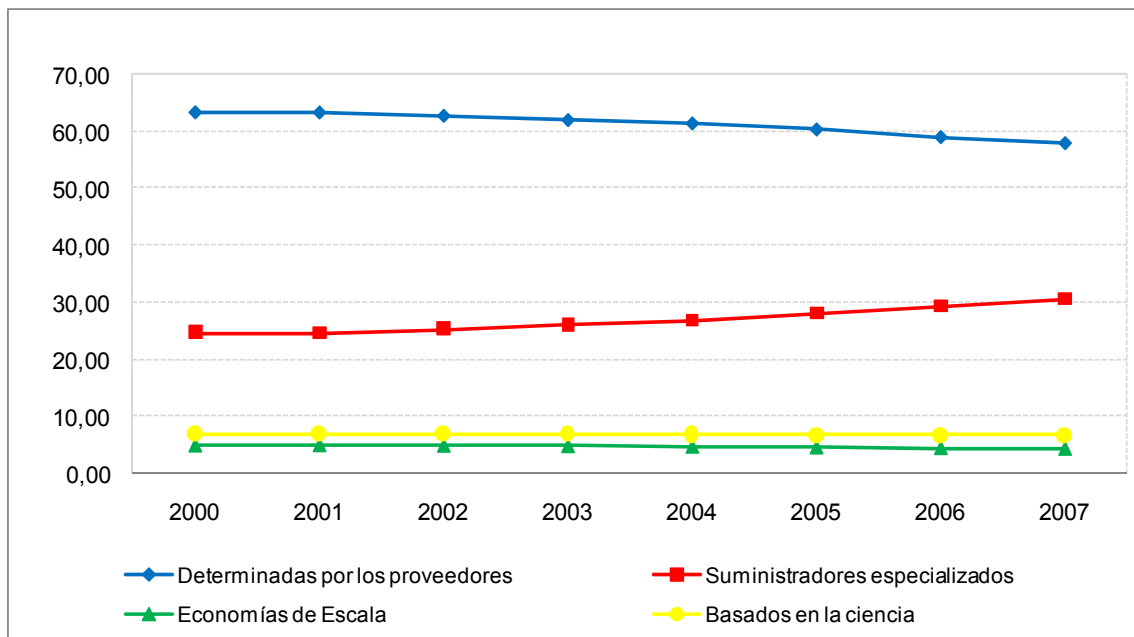
Economías de escala, presentan una diversificación tecnológica alta y están orientadas a los procesos, su principal fuente de aprendizaje son los sistemas de producción, los suministradores, la acumulación de la tecnología se debe a la tecnología de procesos y equipos; tiene como canales de transferencia tecnológica la compra de equipo, know-how, licencias, etc.

El sector *basado en la ciencia* caracterizado por aprovechar los avances de la ciencia producida por instituciones dedicadas a la investigación científica, departamentos de ingeniería de producción e I+D. las formas que usa para acumular conocimientos tecnológicos generalmente son Know-now sobre I+D, patentes, economías de aprendizaje dinámicas siendo su principal dirección de acumulación la relación producto tecnología; entre los canales de adquisición están el I+D, la subcontratación de científicos e ingenieros.

Los resultados obtenidos por nuestro análisis se encuentran recogidos en los gráficos 3.16 a 3.18.

Como puede apreciarse, la especialización sectorial de la economía española se concentra básicamente en actividades donde la innovación viene determinada por los proveedores, representando aproximadamente el 60% de las empresas totales. No obstante, las actividades que son *suministradoras especializadas* de otros sectores han crecido en el número de empresas, ganando en el período casi 5 puntos porcentuales, con una relevancia cercana al 30%. El resto de ramas tienen una importancia relativamente pequeña.

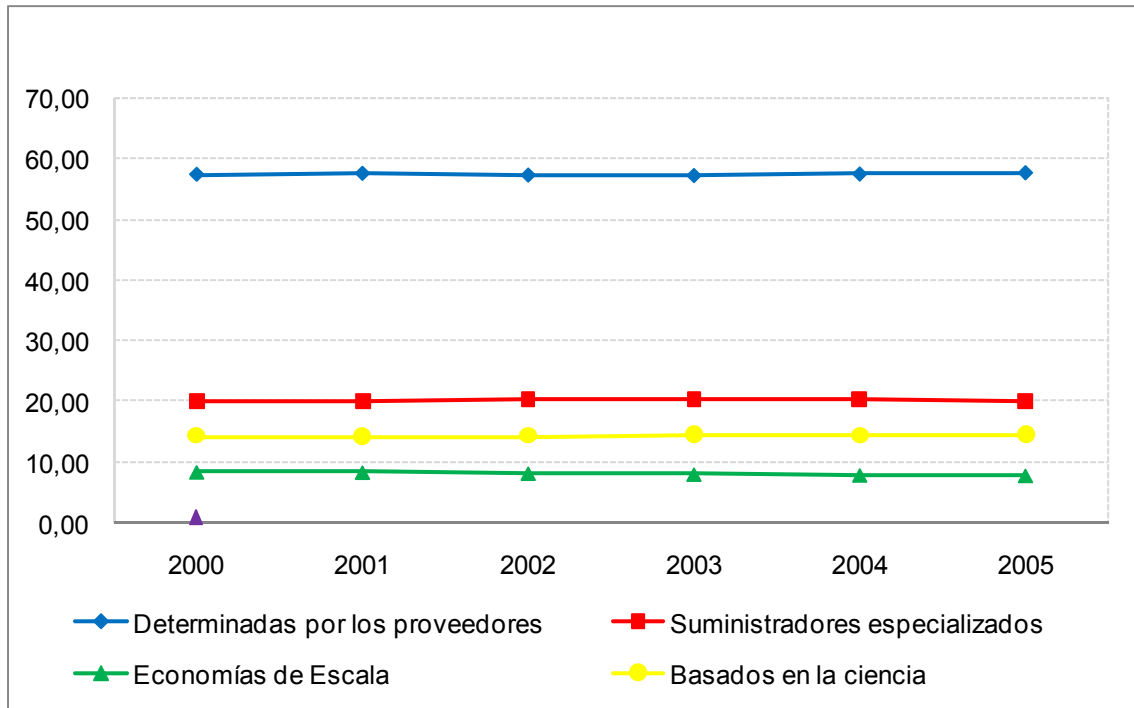
Gráfico 3.16. Número de empresas por trayectorias tecnológicas
En % del total



Fuente: Elaboración propia

En cuanto al empleo, el patrón observado es idéntico al anterior. Las actividades *determinadas por los proveedores* son las más importantes, generando un 60% del empleo, con un 20% están los sectores *suministradores especializados* y después los relativos a la ciencia, aunque esta clasificación hay que tomarla con cautela, en la medida en que en el caso de los servicios la interpretación es distinta al caso de la industria.

Gráfico 3.17. Empleo por trayectorias tecnológicas
En % del total



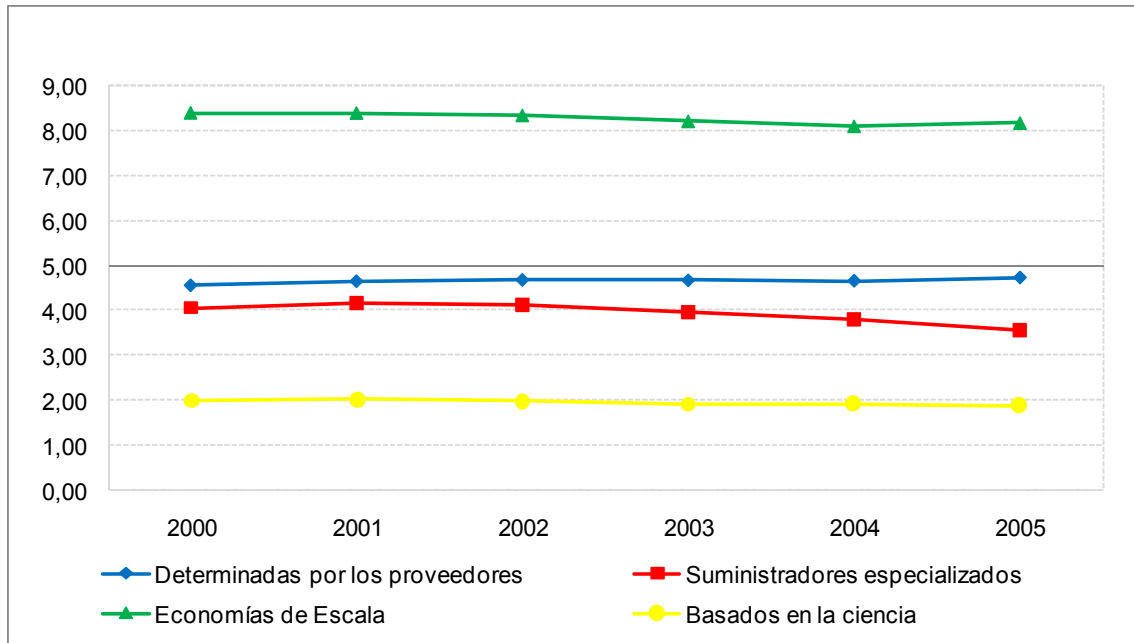
Fuente: Elaboración propia

Por tamaños, la *inmovilidad relativa* es también la característica básica y de nuevo reproduce el patrón de micro-pequeña empresa del tejido empresarial español. El tamaño medio de las empresas en cambio muestra mayores diferencias, en el caso de las actividades *suministradores especializados* estas presentan una tendencia negativa. Las actividades agrupadas en economías de escala presentan un comportamiento estacionario y las empresas de este grupo tienen, lógicamente, el mayor tamaño medio.

3. Clasificación según sean sectores básicos o intensivos en recursos naturales; sectores *footloose* o sujetos a procesos de deslocalización y sectores ligados a la demanda nacional:

Los sectores *básicos o intensivos en recursos naturales* están conformados por aquellos sectores únicamente considerados industriales que se desarrollan sobre la base de la explotación de recursos naturales o la existencia de ventajas territoriales relativas al medio.

Gráfico 3.18. Tamaño empresarial por trayectorias tecnológicas
En % del total



Fuente: Elaboración propia

Los sectores *footloose* se componen por actividades que no necesitan factores de producción localizados para desarrollarse y a la vez presentan costes de transporte mínimos que permiten una mayor flexibilidad al momento de su localización (para el análisis solo se consideran las actividades del sector manufacturero) y, por tanto, están sujetas o pueden estarlo a fuertes procesos de deslocalización. Finalmente, los sectores más ligados a la demanda nacional tiene que ver con su perfil cíclico muy acentuado y donde la proximidad cliente-empresa es relevante.

Los resultados son interesantes e ilustran quizá la clave del cambio estructural de la economía española que ya se veía en términos agregados. Primero, aquellos sectores que se consideran básicos o que hacen uso más intensivo de los recursos naturales (teniendo una ventaja inicial) han reducido significativamente su peso en estos años. Evolución similar es la que se observa en las actividades donde la competencia internacional es más fuerte y, por tanto, se ven sometidas a fuertes procesos de reestructuración y deslocalización de actividades productivas. Estos sectores han

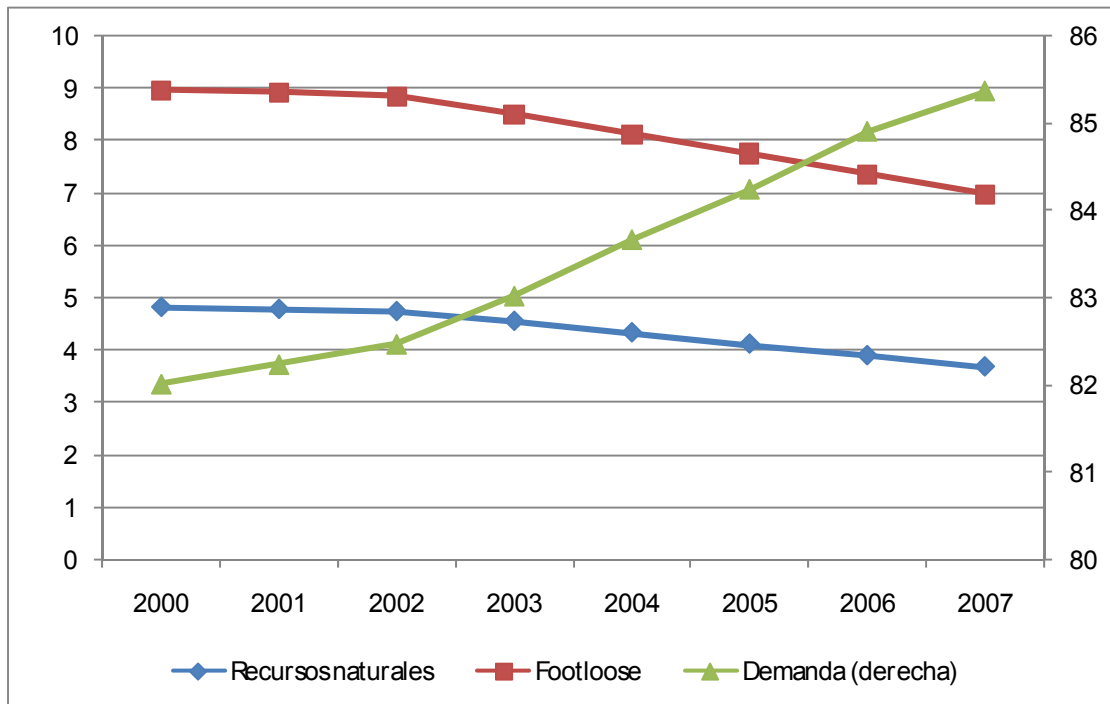
perdido 2 puntos porcentuales de peso, una cifra importante teniendo en cuenta que partían de una participación del 7%. (gráfico 3.18)

Cuadro 3.6. Otras Clasificaciones

Tipo	Sectores productivos
Básicas o intensivos en recursos naturales	1 Extracción de productos energéticos; 2 Extracción otros minerales; 3 Coquerías; 4 Energía; 5 Industria de la alimentación, bebidas y tabaco;; 8 Industria de la madera y el corcho; 11 Industria de la transformación del caucho y materias plásticas; 12 Otros productos minerales no metálicos
Sectores footloose, o sujetos a procesos de deslocalización	6 Industria textil y de la confección; 7 Industria del cuero y del calzado; 8 Industria de la madera y el corcho; 10 Industria química; 13 Metalurgia y productos metálicos; 14 Maquinaria y equipo mecánico; 15 Equipo eléctrico, electrónico y óptico 16 Fabricación de material de transporte;
Sectores ligados a la demanda nacional	4 Energía; 5 Alimentación; 18 Construcción; 19 Comercio; 20 Hostelería; 22 Intermediación financiera 23 Servicios a empresas e inmobiliarios 24 Educación; 25 Actividades sanitarias; 26 Otros servicios

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3.18. Número de empresas en sectores footloose, dependientes de la demanda o básicos. En % del total



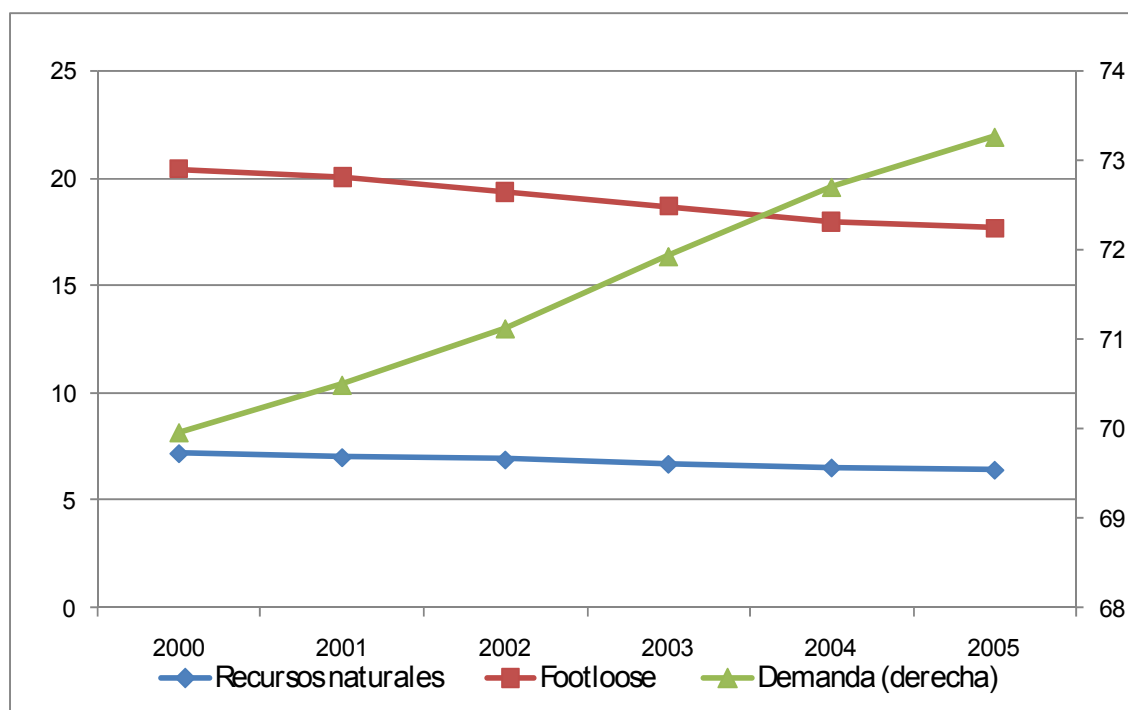
Fuente: Elaboración propia

Por el contrario, las actividades ligadas a la demanda, básicamente la construcción y los servicios, muestran una dinámica espectacular en su crecimiento.

En cuanto a empleo éste tiene un comportamiento similar al observado para el número de empresas (gráfico 3.19), tienden a disminuir el porcentaje de empleo en las actividades industriales más expuestas y, en cambio, las ligadas a la demanda local o nacional experimentan un importante crecimiento.

Por tamaños, no se aprecian cambios significativos. Lógicamente las actividades industriales son las que muestran mayores tamaños (8 empleos por empresas y 15 empleos por empresa para las actividades básicas y *footloose*, respectivamente) y 4 empleos por empresa para las actividades ligadas a la demanda nacional, que son las que explican el reducido tamaño de nuestro sector empresarial.

Gráfico 3.19. Empleo en sectores *footloose*, dependientes de la demanda o básicos
En % del total



Fuente: Elaboración propia

En el pasado el intervalo entre cambios era mucho mayor que la vida humana... hoy es al contrario, y por tanto nuestra formación debe prepararnos para una continua novedad de condiciones de vida

Whitehead

4. EMPRESAS Y REGIONES: UNA RADIOGRAFÍA DE LAS CARACTERÍSTICAS MÁS SOBRESALIENTES

En el presente capítulo analizamos la distribución territorial de las empresas en España, su evolución y su especialización productiva, con el propósito de ilustrar no sólo el dinamismo empresarial en cada una de las regiones españolas, sino conocer de manera indirecta, las mayores o menores ventajas que cada una de ellas ofrece para la localización y consolidación de ciertas actividades empresariales⁵.

La principal variable de análisis la constituye el número de empresas y su evolución por Comunidades Autónomas, según sector productivo y estrato de asalariados que se obtiene a partir de la explotación de la base de datos del DIRCE para el período comprendido 2000-2007, combinada con información de la Contabilidad Regional y la Encuesta de Población Activa del INE.

4.1. Distribución territorial, crecimiento y densidad de empresas en las regiones españolas

4.1.1. Distribución y evolución del número de empresas en las regiones españolas

En el 2007 Cataluña, Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana constituyen las regiones en las que se registra una mayor actividad empresarial dentro del territorio nacional, si tomamos como referencia el número de empresas existentes. De hecho

⁵ Para un análisis en profundidad sobre las pautas de localización de las empresas puede consultarse Garrido (2007).

estas mismas regiones fueron en el 2000 las que encabezan también las posiciones del *ranking*.

En el 2000 de las 2.595.392 empresas existentes en España, Cataluña concentraba 492.547 empresas (19% del total de empresas), seguida de Andalucía (14,5%), Madrid (14,1%) y la Comunidad Valenciana (10,6%). Mientras que en el 2007, Cataluña a pesar que sigue siendo la región donde se localiza el mayor número de empresas (18,4%) su participación en el total disminuye con respecto al 2000 a favor de Andalucía (15,3%), Madrid (15,1%) y la Comunidad Valenciana (11,0%).

Estas cuatro regiones concentran en conjunto el 60,0% del total de empresas españolas, aumentando su participación en 1,6 puntos porcentuales con respecto al 2000.

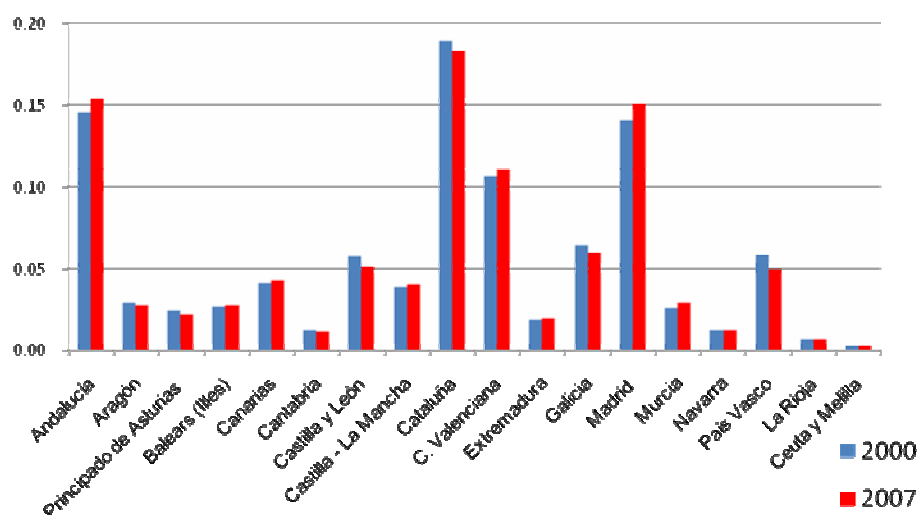
Cuadro 4.1. Número de empresas según regiones, 2000 - 2007

	2000	%	2007	%	Var. % 2007/2000
Total nacional	2.595.392	100,0	3.336.657	100,0	28,56
Andalucía	376.646	14,5	511.728	15,3	35,86
Aragón	75.803	2,9	92.162	2,8	21,58
Principado de Asturias	63.133	2,4	72.276	2,2	14,48
Baleares	69.574	2,7	91.254	2,7	31,16
Canarias	105.232	4,1	140.414	4,2	33,43
Cantabria	32.449	1,3	39.560	1,2	21,91
Castilla y León	148.440	5,7	170.319	5,1	14,74
Castilla - La Mancha	99.423	3,8	132.906	4,0	33,68
Cataluña	492.546	19,0	612.404	18,4	24,33
C. Valenciana	276.032	10,6	368.586	11,0	33,53
Extremadura	48.305	1,9	66.232	2,0	37,11
Galicia	166.072	6,4	200.020	6,0	20,44
Madrid	365.083	14,1	503.000	15,1	37,78
Murcia	68.131	2,6	97.374	2,9	42,92
Navarra	32.818	1,3	43.142	1,3	31,46
País Vasco	150.163	5,8	164.431	4,9	9,5
La Rioja	18.716	0,7	23.404	0,7	25,05
Ceuta y Melilla	6.826	0,3	7.445	0,2	9,07

Fuente: Elaboración propia Dirce (INE)

Al grupo de estas cuatro regiones que ya en el 2000 congregaban a más de 200.000 empresas, se incorpora Galicia en el 2007, indicando por tanto la creciente actividad empresarial que viene registrando esta zona, que como se verá más adelante, está relacionada con el mayor desempeño de las actividades de construcción y servicios. Por otra parte, dentro del grupo de regiones que en el 2000 registraban menos de 50.000 empresas (Cantabria, Extremadura, Navarra, La Rioja y Ceuta y Melilla) hay que destacar el caso de Extremadura, que a diferencia del resto de regiones, en el 2007 supera las 66 mil empresas.

Gráfico 4.1. Participación por regiones. Periodo 2000 – 2007. En porcentaje



Fuente Elaboración propia con Dirce (INE)

Si bien la participación regional en el total de empresas existentes, constituye un indicativo del mayor aporte de la actividad empresarial regional a la economía nacional, la dinámica empresarial sin embargo, debe ser analizada a partir de la evolución de las tasas de crecimiento interanuales.

La tasa de crecimiento medio anual de empresas a nivel nacional es de 3,65% para el periodo 2000-2007 creciendo por encima de esta media nueve regiones: Murcia a un ritmo de 5,23% seguida de Madrid (4,68%), Extremadura (4,61%) y Andalucía (4,48%) mientras Ceuta y Melilla representa la región que menos crece con una tasa de 1,25% (véase Cuadro 4.2 y Gráfico 4.2).

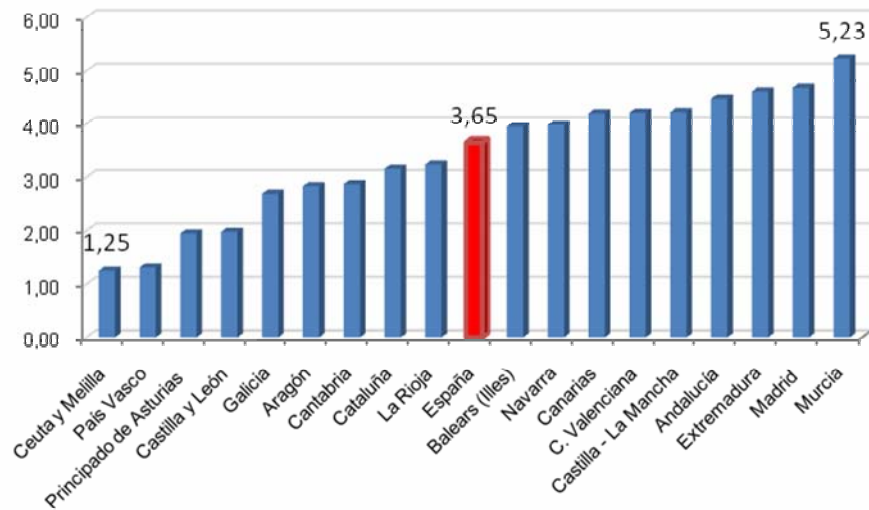
En el 2001 la región que más crece es Navarra a una tasa de crecimiento interanual de 11,54% seguido de lejos de Aragón que registra una tasa de crecimiento de 6,31%, Extremadura se ubica en último lugar con una tasa negativa de 1,12% para luego recuperarse en el año 2002 (20,21%). Aunque ninguna región en el año 2007 crece a más del 8% se aprecia que los crecimientos tienden a ser más homogéneos y no se presentan tasas negativas de crecimiento como sucede en el año 2001.

Hay que destacar que en el año 2001 además de Extremadura, las comunidades de Cantabria y Castilla y León presentan tasas de crecimiento negativas; además diez regiones (más de la mitad) no superan el 3% de crecimiento interanual. Dicha situación cambia radicalmente en el 2007, en el que no solo no se registran tasas negativas de crecimiento, sino que existen 14 regiones que crecen entre el 3% y el 6%.

Cuadro 4.2. Tasas de crecimiento interanuales del número de empresas en las regiones españolas

	TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2000-2007
Nacional	1,92	2,46	3,79	4,60	4,13	3,60	5,11	3,65
Andalucía	1,98	3,70	4,70	5,90	5,11	4,85	5,15	4,48
Aragón	6,31	1,18	1,49	3,70	4,88	-2,29	4,80	2,83
Principado de Asturias	3,43	-3,20	2,93	3,04	1,69	2,85	3,08	1,95
Baleares (Illes)	2,66	2,71	3,53	12,47	1,87	1,15	3,67	3,95
Canarias	3,22	4,19	4,16	2,06	6,42	3,74	5,73	4,21
Cantabria	-0,50	2,26	3,03	4,8	2,56	3,09	4,96	2,87
Castilla y León	-0,45	-0,19	2,68	2,35	2,70	2,93	3,94	1,98
Castilla - La Mancha	1,39	-0,31	6,77	6,22	3,89	5,08	6,83	4,23
Cataluña	0,33	4,25	2,02	3,46	4,29	2,00	5,89	3,16
C. Valenciana	2,14	2,30	3,83	5,26	4,48	5,88	5,71	4,22
Extremadura	-1,12	20,21	1,54	-4,70	11,39	1,92	4,99	4,61
Galicia	1,00	-1,20	5,04	3,96	2,62	3,19	4,37	2,69
Madrid	3,48	1,81	5,98	6,97	4,61	4,83	5,19	4,68
Murcia	2,55	3,84	4,72	8,57	3,18	6,57	7,36	5,23
Navarra	11,54	1,99	4,29	1,91	2,65	0,87	5,01	3,98
País Vasco	1,70	-0,33	1,64	0,62	1,20	2,44	1,89	1,31
La Rioja	1,44	2,71	3,05	4,75	2,61	3,68	4,51	3,24
Ceuta y Melilla	0,92	-0,22	1,93	4,72	1,50	-1,22	1,20	1,25

Fuente: Elaboración propia con Dirce (INE)

Gráfico 4.2. Tasa de crecimiento de las empresas. Periodo 2000 – 2007. (%)

Fuente: Elaboración propia

Por último, mientras que en el 2001 nueve regiones superaron la tasa de crecimiento interanual española (1,92%), en el 2007 solo siete regiones crecen por encima de la media española (que es de 5,11%).

4.1.2. Densidad empresarial.

Otro indicador necesario para analizar la importancia y dinámica de la actividad empresarial en las regiones es el de densidad empresarial, que muestra el número de empresas existentes en una región por cada 1000 habitantes, permitiendo comparar la importancia relativa de cada región con respecto a su actividad empresarial; mayores valores son indicativos de la mayor actividad económica de la región.

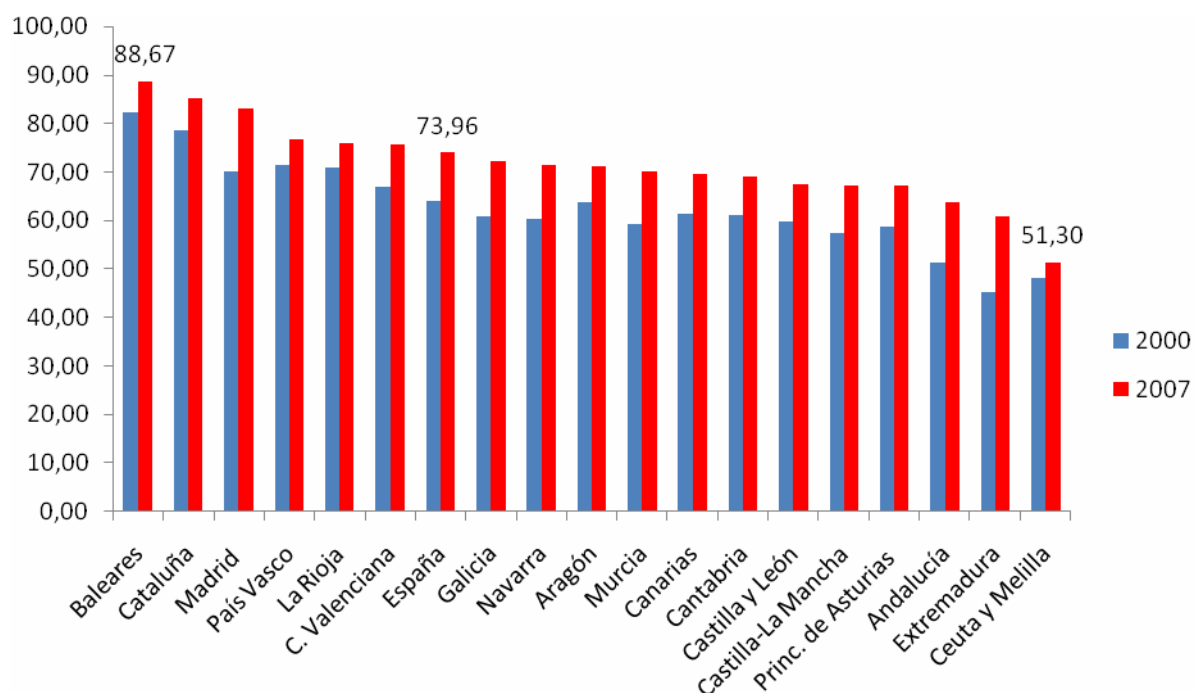
En el gráfico 4.4 se ilustra la densidad empresarial de las regiones en el 2000 y 2007. Tal como se aprecia las regiones que presentan valores por encima de la media española en ambos años son Islas Baleares, Cataluña, Madrid, País Vasco, La Rioja, y la Comunidad Valenciana. Hay que destacar los casos de Aragón, Canarias y Cantabria, que aunque presentan en el 2007 mayores valores de densidad empresarial con respecto al 2000, estas tres comunidades a diferencia del año 2000 no superan la

densidad promedio nacional; lo cual indicaría que pese a que han registrado un mayor dinamismo empresarial este ha sido inferior al mostrado por otras regiones.

Es posible apreciar además que la posición de las diferentes regiones respecto a su densidad empresarial difiere según se analice por sectores de actividad (véanse gráficos 4.5, 4.6 y 4.7).

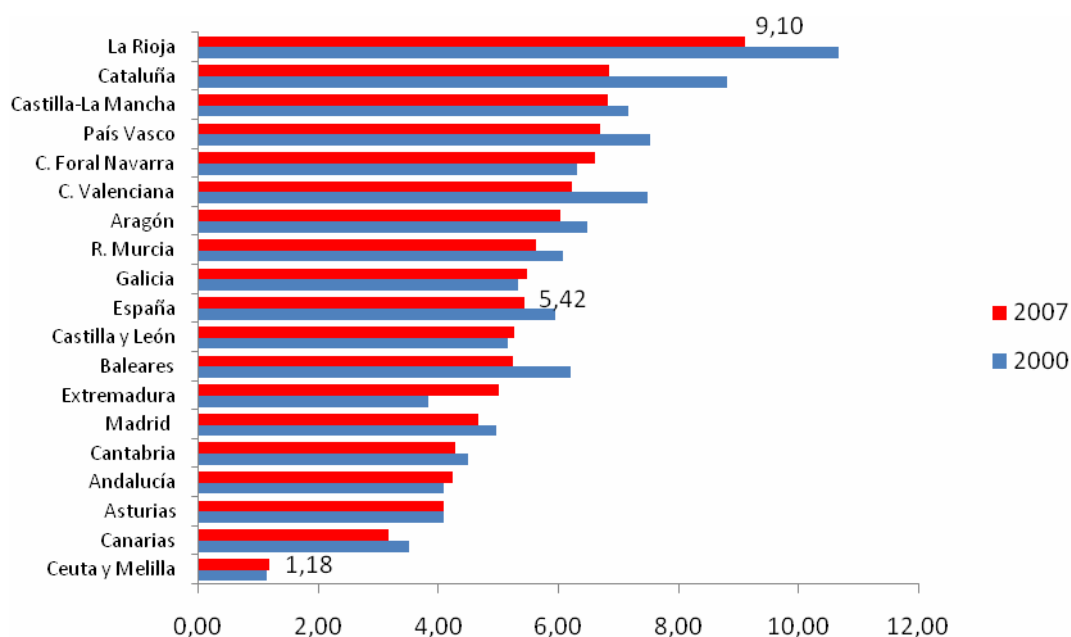
Nueve regiones lideradas por La Rioja (9,1 empresas industriales por mil habitantes) presentan valores de densidad empresarial en el sector industrial por encima de la media, mientras que en el caso del sector Construcción doce regiones constituyen aquellas con valores superiores a la media. Lo contrario ocurre con el sector servicios en el que un grupo de cinco regiones Islas Baleares, la Comunidad de Madrid, Cataluña, la Comunidad Valencia y el País Vasco, superan el valor promedio de empresas de servicios por cada mil habitantes.

Gráfico 4.4. Densidad empresarial. Periodo 2000 – 2007 (empresas por mil habitantes)



Fuente: Elaboración propia

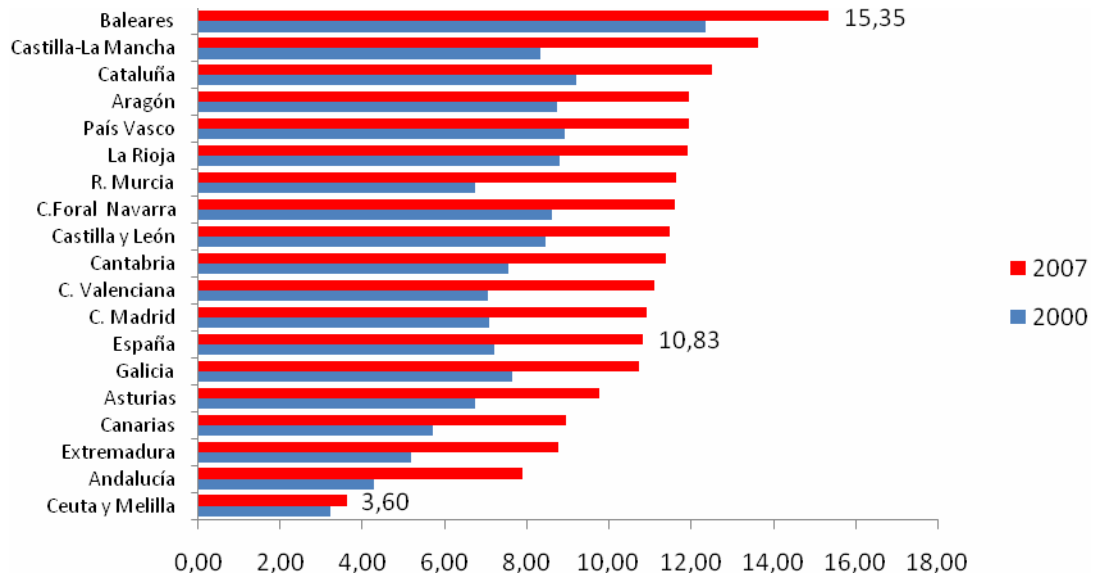
Gráfico 4.5. Densidad empresarial en el sector Industrial. Periodo 2000 – 2007
(empresas industriales por mil habitantes)



Fuente: Elaboración propia

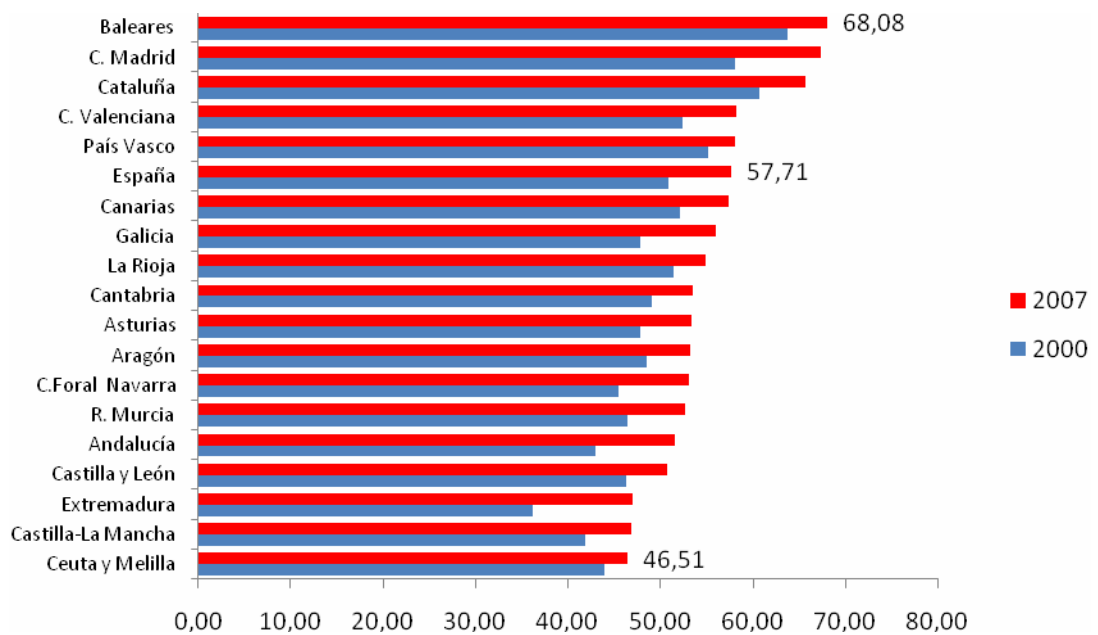
Estos resultados no sólo revelan la mayor capacidad de los servicios para atraer a nuevas empresas, frente al sector de la construcción y éste a su vez frente al de industria, sino que para unos pocos territorios la importancia del sector servicios dentro de la economía regional es relativamente más intensa que en otros territorios.

Gráfico 4.6. Densidad empresarial en el sector Construcción. Periodo 2000 – 2007
(empresas de la construcción por mil habitantes)



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4.7. Densidad empresarial en el sector Servicios. Periodo 2000 – 2007
(empresas de servicios por mil habitantes)



Fuente: Elaboración propia

4.1.3. Crecimiento del número de empresas en las regiones españolas, según tamaño

Como ya hemos avanzado en el capítulo anterior, otro aspecto característico del sector empresarial español es la fuerte presencia de microempresas dentro del tejido económico (véase Cuadro 4.3). Esta característica, como se verá a continuación, resulta común a todas las regiones del interior y de hecho el análisis del número de empresas por regiones y por estrato de asalariados así lo confirman.

En el análisis se han definido como microempresas aquellas con menos de 10 asalariados; las pequeñas empresas están conformadas por las que tienen menos de 50 asalariados, y finalmente las medianas y grandes, agrupadas en la categoría “Resto” que poseen más de 50 asalariados.

Tal como se aprecia en el Gráfico 4.8 las microempresas han crecido entre 2000 y 2007 a una tasa de crecimiento promedio de 3,67% aunque por debajo de la tasa de crecimiento de las empresas de tamaño grande (5,87%).

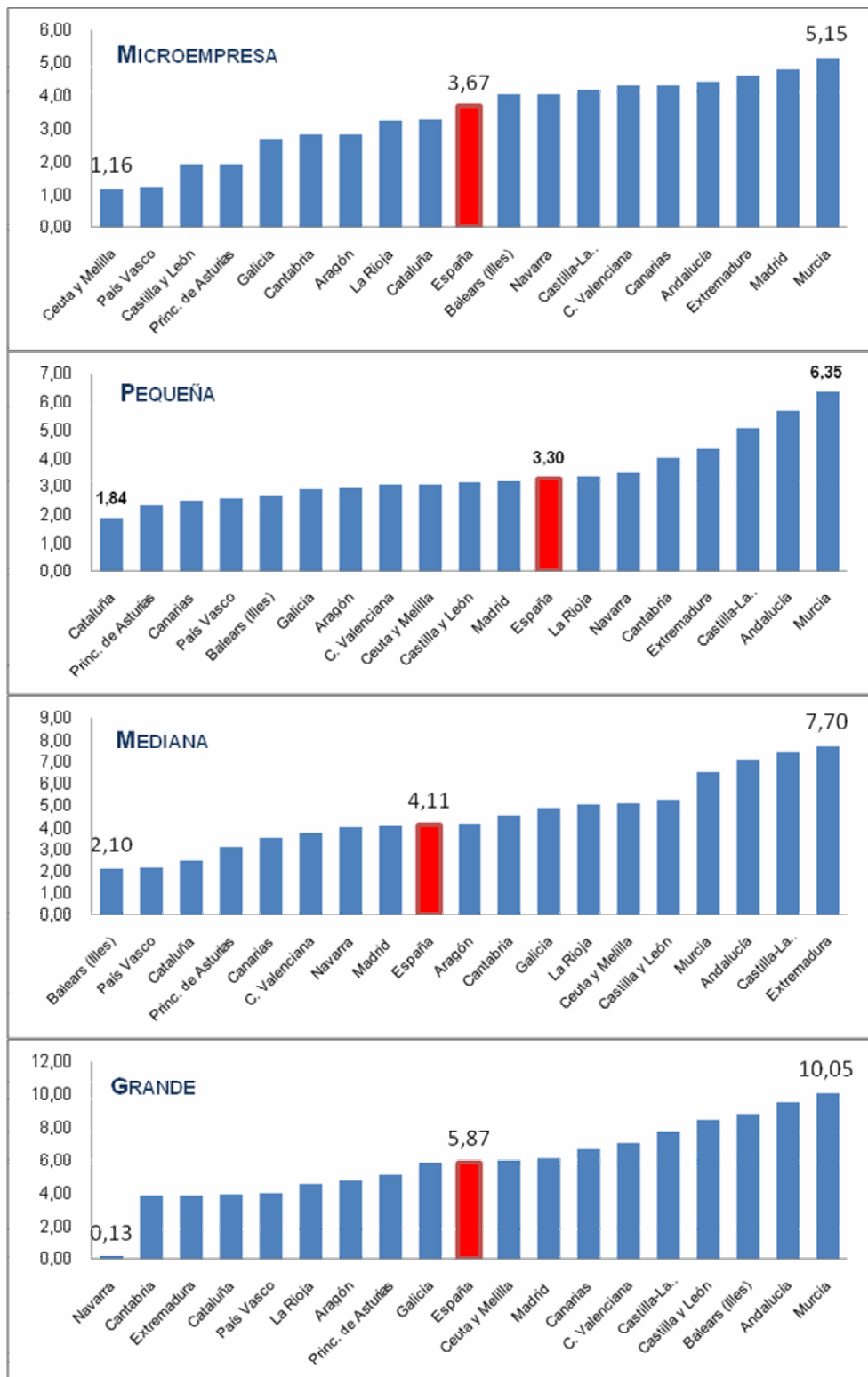
La región de Cataluña que concentra el mayor número de empresas crece por debajo de la media española en los cuatro tipos de tamaños de empresa. Murcia es la región más destacable de todas presentando las mayores tasas de crecimiento medio para el periodo 2000-2007.

**Cuadro 4.3. Número de empresas en las regiones españolas,
según tamaño 2000-2007**

CCAA	2000				2007			
	Total	Micro- empresa	Pequeñas	Resto	Total	Micro- empresa	Pequeñas	Resto
Andalucía	376.646	357.359	17.021	2.266	511.728	482.941	25.044	3.743
Aragón	75.803	71.167	4.070	566	92.162	86.429	4.975	758
Asturias (Principado de)	63.133	60.114	2.625	394	72.276	68.693	3.083	500
Baleares (Illes)	69.574	65.415	3.651	508	91.254	86.239	4.375	640
Canarias	105.232	98.163	6.060	1.009	140.414	131.901	7.181	1.332
Cantabria	32.449	30.753	1.469	227	39.560	37.318	1.935	307
Castilla y León	148.440	141.645	6.097	698	170.319	161.729	7.559	1.031
Castilla-La Mancha	99.423	94.151	4.804	468	132.906	125.337	6.794	775
Cataluña	492.546	458.583	29.006	4.957	612.404	573.460	32.965	5.979
Comunitat Valenciana	276.032	257.469	16.288	2.275	368.586	345.479	20.064	3.043
Extremadura	48.305	46.022	2.061	222	66.232	63.103	2.771	358
Galicia	166.072	157.828	7.295	949	200.020	189.791	8.889	1.340
Madrid (Comunidad de)	365.083	340.466	19.940	4.677	503.000	471.784	24.805	6.411
Murcia (Región de)	68.131	63.678	3.913	540	97.374	90.478	6.021	875
Navarra (Comunidad Foral de)	32.818	30.372	1.988	458	43.142	40.048	2.525	569
País Vasco	150.163	141.215	7.509	1.439	164.431	153.756	8.966	1.709
La Rioja	18.716	17.521	1.065	130	23.404	21.880	1.341	183
Ceuta y Melilla	6.826	6.548	252	26	7.445	7.097	311	37
Total	2.595.392	2.438.469	135.114	21.809	3.336.657	3.137.463	169.604	29.590

Fuente: Elaboración propia con datos Dirce (INE)

**Gráfico 4.8. Tasa de crecimiento por regiones según tamaño de empresa.
Periodo 2000 – 2007 (%)**



Fuente: Elaboración propia con Dirce (INE)

La distribución por tamaños de la micro-empresa está bastante equilibrada, sin embargo, la pequeña empresa y, especialmente, la grande tiene un patrón territorial más marcado, concentrada en Madrid, Navarra, País Vasco y Cataluña. No obstante, hay regiones, como Murcia, cuyo crecimiento ha mejorado su dimensión empresarial de manera considerable.

4.1.4. Crecimiento del número de empresas en las regiones españolas, según sector productivo

Desde una doble perspectiva, sectorial y territorial, es interesante analizar cuál ha sido el crecimiento sectorial del número de empresas en cada una de las regiones españolas.

Este análisis ofrece pistas de la capacidad de atracción de las diferentes regiones con relación a la localización o consolidación de las empresas en determinado sector, que se verá complementado más adelante con el análisis realizado de los coeficientes de especialización sectorial (Garrido, 2007).

Se han agregado los diferentes actividades económicas (CNAE 93) para las que proporciona información el DIRCE, en cuatro grandes sectores económicos: Industrias extractivas; Industria manufacturera; Construcción; y Servicios.

En los Cuadros 4.4 y 4.5 se presenta en primer lugar, la distribución de las empresas activas por comunidades autónomas según sector económico para el año 2000 y 2007, respectivamente.

La industria extractiva se concentra sobre todo en Andalucía (17,9%) y Galicia (13,9%) y está relacionada sobre todo con la extracción de otros minerales excepto productos energéticos. La industria manufacturera por su parte, se localiza especialmente en Cataluña (20,2%), Andalucía (13,9%) y en la Comunidad Valenciana (12,4%) y está asociada a las actividades de las ramas de alimentación y bebidas; industria de textil y confecciones; y de la industria del papel, edición y artes gráficas.

La actividad de la construcción aparece fuertemente localizada en Cataluña y en la Comunidad de Madrid (con más del 30% del total de empresas del sector); mientras que la vitalidad de las empresas de servicios es una característica de Cataluña, Andalucía y Madrid, en las que se localizan cerca del 50% de las empresas de servicios españolas.

Cuadro 4.4. Número de empresas en las regiones españolas, según sector productivo 2000

CCAA	Industrias extractivas	%	Industria manufacturera	%	Construcción	%	Servicios	%	Total	%
Andalucía	489	17,4	29.421	12,4	31.309	10,7	315.427	15,3	376.646	14,5
Aragón	113	4,0	7.582	3,2	10.406	3,6	57.702	2,8	75.803	2,9
Asturias	101	3,6	4.301	1,8	7.239	2,5	51.492	2,5	63.133	2,4
Baleares	74	2,6	5.169	2,2	10.434	3,6	53.897	2,6	69.574	2,7
Canarias	42	1,5	5.984	2,5	9.808	3,4	89.398	4,3	105.232	4,1
Cantabria	31	1,1	2.349	1,0	4.010	1,4	26.059	1,3	32.449	1,3
Castilla y León	295	10,5	12.465	5,3	20.947	7,2	114.733	5,6	148.440	5,7
Castilla-La Mancha	134	4,8	12.264	5,2	14.438	4,9	72.587	3,5	99.423	3,8
Cataluña	266	9,4	54.770	23,1	57.641	19,7	379.869	18,4	492.546	19,0
C. Valenciana	258	9,2	30.542	12,9	29.073	9,9	216.159	10,5	276.032	10,6
Extremadura	157	5,6	3.940	1,7	5.530	1,9	38.678	1,9	48.305	1,9
Galicia	403	14,3	14.129	6,0	20.848	7,1	130.692	6,3	166.072	6,4
C. Madrid	230	8,2	25.573	10,8	36.797	12,6	302.483	14,7	365.083	14,1
R. Murcia	98	3,5	6.867	2,9	7.741	2,6	53.425	2,6	68.131	2,6
C.Foral Navarra	32	1,1	3.389	1,4	4.679	1,6	24.718	1,2	32.818	1,3
País Vasco	73	2,6	15.699	6,6	18.711	6,4	115.680	5,6	150.163	5,8
La Rioja	19	0,7	2.796	1,2	2.328	0,8	13.573	0,7	18.716	0,7
Ceuta y Melilla	1	0,0	159	0,1	456	0,2	6.210	0,3	6.826	0,3
Total	2.816	100,0	237.399	100,0	292.395	100,0	2.062.782	100,0	2.595.392	100,0

Fuente: Elaboración propia con Dirce (INE)

**Cuadro 4.5. Número de empresas en las regiones españolas,
según sector productivo 2007**

CCAA	Industrias extractivas	%	Industria manufacturera	%	Construcción	%	Servicios	%	Total	%
Andalucía	534	17,9	33.469	13,9	63.371	13,0	414.354	15,9	511.728	15,3
Aragón	138	4,6	7.654	3,2	15.485	3,2	68.885	2,6	92.162	2,8
Asturias	87	2,9	4.295	1,8	10.501	2,2	57.393	2,2	72.276	2,2
Baleares	69	2,3	5.321	2,2	15.798	3,2	70.066	2,7	91.254	2,7
Canarias	57	1,9	6.340	2,6	18.115	3,7	115.902	4,5	140.414	4,2
Cantabria	27	0,9	2.414	1,0	6.518	1,3	30.601	1,2	39.560	1,2
Castilla y León	295	9,9	12.994	5,4	28.977	5,9	128.053	4,9	170.319	5,1
Castilla-La Mancha	189	6,3	13.264	5,5	26.945	5,5	92.508	3,6	132.906	4,0
Cataluña	264	8,8	48.853	20,2	90.109	18,4	473.178	18,2	612.404	18,4
C. Valenciana	277	9,3	29.992	12,4	54.180	11,1	284.137	10,9	368.586	11,0
Extremadura	170	5,7	5.264	2,2	9.554	2,0	51.244	2,0	66.232	2,0
Galicia	416	13,9	14.704	6,1	29.716	6,1	155.184	6,0	200.020	6,0
C. Madrid	237	7,9	27.928	11,6	66.125	13,5	408.710	15,7	503.000	15,1
R. Murcia	111	3,7	7.709	3,2	16.209	3,3	73.345	2,8	97.374	2,9
C.Foral Navarra	32	1,1	3.954	1,6	7.020	1,4	32.136	1,2	43.142	1,3
País Vasco	65	2,2	14.256	5,9	25.588	5,2	124.522	4,8	164.431	4,9
La Rioja	19	0,6	2.790	1,2	3.674	0,8	16.921	0,6	23.404	0,7
Ceuta y Melilla	1	0,0	170	0,1	523	0,1	6.751	0,3	7.445	0,2
Total	2.988	100,0	241.371	100,0	488.408	100,0	2.603.890	100,0	3.336.657	100,0

Fuente: Elaboración propia con Dirce (INE)

En cuanto a la tasa de crecimiento del número de empresas por sectores, se aprecia en el Cuadro 4.6 que el sector construcción presenta la mayor tasa de crecimiento interanual entre 2000-2007 (7,6%) doblando a la tasa de crecimiento del sector servicios. Además en estos dos grandes sectores, a diferencia del sector industrial, no se registran tasas de crecimiento negativas, lo cual significa que los primeros van ganando peso en detrimento de la industria.

Cuadro 4.6. Tasa de crecimiento del número de empresas en las regiones españolas, según sector productivo 2000-2007

CCAA	Tasa de crecto. Interanual 00/07				
	Industrias extractivas (energía y minerales)	Industria manufacturera	Construcción	Servicios	Total
Andalucía	1,27	1,86	10,60	3,97	4,48
Aragón	2,90	0,14	5,84	2,56	2,83
Asturias (Principado de)	-2,11	-0,02	5,46	1,56	1,95
Balears (Illes)	-0,99	0,41	6,11	3,82	3,95
Canarias	4,46	0,83	9,16	3,78	4,21
Cantabria	-1,95	0,39	7,19	2,32	2,87
Castilla y León	0,00	0,60	4,74	1,58	1,98
Castilla-La Mancha	5,04	1,13	9,32	3,53	4,23
Cataluña	-0,11	-1,62	6,59	3,19	3,16
C. Valenciana	1,02	-0,26	9,30	3,98	4,22
Extremadura	1,14	4,23	8,12	4,10	4,61
Galicia	0,45	0,57	5,19	2,48	2,69
C. Madrid	0,43	1,27	8,73	4,39	4,68
R. Murcia	1,80	1,67	11,14	4,63	5,23
C. Foral Navarra	0,00	2,23	5,97	3,82	3,98
País Vasco	-1,64	-1,37	4,57	1,06	1,31
La Rioja	0,00	-0,03	6,74	3,20	3,24
Ceuta y Melilla	0,00	0,96	1,98	1,20	1,25
Total	0,85	0,24	7,60	3,38	3,65

Fuente: Dirce (INE)

En la construcción con excepción de Ceuta y Melilla, el País Vasco y Castilla León, todas las regiones presentan tasas de crecimiento interanuales promedio superiores al 5%; Murcia y Andalucía con las tasas más altas que superan el 10% de crecimiento medio interanual.

Las actividades de servicios han crecido a un mayor ritmo en Murcia, Madrid y Extremadura (con tasas superiores al 4%); mientras que el crecimiento de este sector ha sido más atenuado en el País Vasco, Ceuta y Melilla, Asturias y Castilla y León.

Por último, el sector industrial registra una tasa de crecimiento de apenas el 0,85 promedio interanual en el caso de la industria extractiva, y de 0,24 en el caso de la industria manufacturera. En ambos casos, se presentan tasas de crecimiento negativas, destacando las regiones de Cataluña y el País Vasco, como aquellas en que la actividad industrial ha ido perdiendo peso sistemáticamente dentro del tejido empresarial regional.

Cuadro 4.7. Posiciones de los sectores en el ranking de crecimiento por Comunidades Autónomas, (Tasa de crecimiento medio interanual 2000-2007)

Sectores con mayor aumento del número de empresas 2000-2007		%	Sectores con menor aumento del número de empresas 2000-2007		%
Total	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	14,04	Industria textil y de confección	-2,71	
	Construcción	7,60	Extracción de productos energéticos	-2,99	
	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	7,52	Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	-4,90	
Andalucía	Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	21,90	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	-0,85	
	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	17,39	Industria textil y de confección	-1,22	
	Construcción	10,60	Industria del cuero y del calzado	-2,27	
Aragón	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	14,09	Industria de la madera y del corcho	-2,12	
	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	6,35	Industria textil y de confección	-3,63	
	Construcción	5,84	Industria del cuero y del calzado	-3,83	
Asturias	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	6,17	Industria de la madera y del corcho	-4,05	
	Construcción	5,46	Industria del cuero y del calzado	-4,69	
	Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	5,43	Extracción de productos energéticos	-5,63	
Balears	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	7,93	Industria de la madera y del corcho	-2,49	
	Construcción	6,11	Industria del cuero y del calzado	-5,01	
	Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	6,06	Extracción de productos energéticos	-9,43	
Canarias	Extracción de productos energéticos	16,99	Industria de la madera y del corcho	-2,65	
	Construcción	9,16	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	-2,78	
	Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	7,36	Industria del cuero y del calzado	-5,21	
Cantabria	Construcción	7,19	Extracción de otros minerales excepto productos energéticos	-2,18	
	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	6,87	Industria textil y de confección	-2,25	
	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	6,70	Industria de la madera y del corcho	-2,52	
Castilla y León	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	25,25	Industria de la madera y del corcho	-2,20	
	Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	5,42	Industria textil y de confección	-2,86	
	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	5,15	Extracción de productos energéticos	-8,05	
Castilla-La Mancha	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	27,93	Industria del cuero y del calzado	-1,50	
	Construcción	9,32	Industria textil y de confección	-3,87	
	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	8,56	Extracción de productos energéticos	-14,52	

Fuente: Elaboración propia con Dirce (INE)

Cuadro 4.7 cont.

	Sectores con mayor aumento del número de empresas 2000-2007	%	Sectores con menor aumento del número de empresas 2000-2007	%
Total	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	14,04	Industria textil y de confección	-2,71
	Construcción	7,60	Extracción de productos energéticos	-2,99
	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	7,52	Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	-4,90
Cataluña	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	8,15	Industria de la madera y del corcho	-3,88
	Construcción	6,59	Industria textil y de confección	-4,18
	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	5,57	Industria del cuero y del calzado	-5,73
C. Valenciana	Extracción de productos energéticos	16,99	Industria del cuero y del calzado	-2,22
	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	10,47	Industria de la madera y del corcho	-2,35
	Construcción	9,30	Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	-9,43
Extremadura	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	30,92	Industria textil y de confección	-3,02
	Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	9,14	Industria del cuero y del calzado	-3,32
	Educación	8,91	Extracción de productos energéticos	-14,52
Galicia	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	12,73	Industria textil y de confección	-1,14
	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	6,35	Industria de la madera y del corcho	-2,06
	Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	5,67	Extracción de productos energéticos	-2,57
C. Madrid	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	26,41	Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	-1,49
	Construcción	8,73	Industria de la madera y del corcho	-1,84
	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	6,91	Industria del cuero y del calzado	-4,49
R. Murcia	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	15,68	Industria de la madera y del corcho	-1,33
	Construcción	11,14	Industria textil y de confección	-1,48
	Extracción de productos energéticos	10,41	Industria del cuero y del calzado	-2,26
C. Foral de Navarra	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	17,66	Industria de la Transformación del caucho y materias plásticas	-0,48
	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	6,88	Industria textil y de confección	-0,51
	Educación	6,77	Industria del cuero y del calzado	-4,14
País Vasco	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	7,26	Industria textil y de confección	-3,35
	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	5,75	Industria del cuero y del calzado	-8,09
	Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales	4,60	Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	-14,52
La Rioja	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	32,64	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	-1,49
	Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales	7,86	Industria de la madera y del corcho	-2,22
	Construcción	6,74	Industria textil y de confección	-4,98
Ceuta y Melilla	Fabricación de material de transporte	16,99	Industrias manufactureras diversas	-2,92
	Industria textil y de confección	10,41	Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	-3,76
	Industria de otros productos minerales no metálicos	6,94	Industria de la construcción de maquinaria y equipo metálico	-7,04

Fuente: Elaboración propia con Dirce (INE)

En los Cuadro 4.8, 4.9 y 4.10 se presentan las tasas de crecimiento medio interanuales del período 2000-2007 para cada una de las comunidades autónomas, por sector productivo y por tamaño.

Las microempresas del sector de la construcción registran una tasa de crecimiento superior a las pequeñas y a las medianas/grandes empresas del sector; por lo que es posible concluir que dicho segmento empresarial encuentra cada vez más ventajas en el sector, como forma muchas veces de autoempleo, frente al resto de empresas que registran crecimientos más moderados. Esto también explica, por el contrario, que el proceso de atomización empresarial se traduzca en unos pobres avances en productividad en la medida en que las microempresas tienen mayores dificultades para capitalizarse

Cuadro 4.8. Tasa de crecimiento del número de las Microempresas en las regiones españolas, según sector productivo y tamaño 2000-2007

CCAA	Tasa de crecto. Interanual 00/07				Total
	Industrias extractivas (energía y minerales)	Industria manufacturera	Construcción	Servicios	
Andalucía	0,72	1,79	10,89	3,92	4,40
Aragón	3,70	0,12	5,72	2,52	2,81
Asturias (Principado de)	-1,82	-0,29	5,61	1,53	1,92
Balears (Illes)	-0,96	0,43	6,31	3,88	4,03
Canarias	4,06	0,86	9,77	3,87	4,31
Cantabria	-0,77	-0,15	7,13	2,29	2,80
Castilla y León	0,71	0,37	4,76	1,51	1,91
Castilla-La Mancha	3,77	1,24	9,37	3,42	4,17
Cataluña	-1,12	-1,66	6,69	3,21	3,25
C. Valenciana	1,60	0,02	9,51	3,96	4,29
Extremadura	0,00	4,60	8,24	4,09	4,61
Galicia	0,81	0,48	5,33	2,43	2,67
C. Madrid	-0,08	1,62	8,99	4,43	4,77
R. Murcia	0,00	1,49	11,17	4,56	5,15
C. Foral Navarra	2,35	2,60	5,94	3,80	4,03
País Vasco	-2,90	-1,98	4,63	0,95	1,22
La Rioja	0,00	-0,34	6,52	3,17	3,22
Ceuta y Melilla	-	0,30	1,55	1,15	1,16
Total	0,70	0,27	7,71	3,36	3,67

Fuente: Elaboración propia con Dirce (INE)

En el sector servicios, sin embargo, se presenta una situación contraria; las medianas y grandes empresas han presentado una mayor vitalidad en el período, en comparación con las pequeñas y las microempresas. Con lo cual las oportunidades de negocio que encuentra el mediano y gran empresario en este sector han sido mayores frente al resto de empresarios, con menores tasas de crecimiento promedio interanual. Finalmente, las microempresas de la industria manufacturera han presentado un mayor crecimiento frente al resto de empresas, mientras lo opuesto sucede en el caso de las industrias extractivas, donde las medianas y grandes empresas han presentado mayor actividad.

Cuadro 4.9. Tasa de crecimiento del número de las Pequeñas empresas en las regiones españolas, según sector productivo y tamaño 2000-2007

CCAA	Tasa de crecto. Interanual 00/07				
	Industrias extractivas (energía y minerales)	Industria manufacturera	Construcción	Servicios	Total
Andalucía	3,77	2,23	8,91	5,23	5,67
Aragón	1,11	-0,13	7,57	3,20	2,91
Asturias (Principado de)	-2,92	0,99	3,67	2,42	2,32
Balears (Illes)	0,00	0,58	4,21	2,35	2,62
Canarias	4,46	0,77	5,15	1,79	2,45
Cantabria	-4,97	2,66	7,89	3,02	4,01
Castilla y León	-2,47	1,69	4,20	3,39	3,12
Castilla-La Mancha	11,27	0,56	8,41	6,55	5,08
Cataluña	3,11	-1,52	5,45	2,38	1,84
C. Valenciana	-0,81	-1,30	7,42	4,07	3,02
Extremadura	3,66	1,37	6,86	4,16	4,32
Galicia	-1,21	0,71	3,56	3,79	2,86
C. Madrid	0,74	-0,29	6,20	3,28	3,17
R. Murcia	5,76	2,67	10,49	6,02	6,35
C. Foral Navarra	-2,36	1,20	5,85	4,31	3,47
País Vasco	0,00	0,79	3,80	3,50	2,57
La Rioja	-5,63	1,05	9,60	3,46	3,35
Ceuta y Melilla	0,00	5,39	4,07	2,41	3,05
Total	1,16	0,07	6,53	3,53	3,30

Fuente: Elaboración propia con Dirce (INE)

Cuadro 4.10. Tasa de crecimiento del número del resto de empresas (Medianas y Grandes) en las regiones españolas, según sector productivo y tamaño 2000-2007

CCAA	Tasa de crecto. Interanual 00/07				
	Industrias extractivas (energía y minerales)	Industria manufacturera	Construcción	Servicios	Total
Andalucía	-1,24	2,50	8,91	8,47	7,43
Aragón	-3,14	1,84	7,91	5,67	4,26
Asturias (Principado de)	-1,35	2,50	3,91	4,17	3,46
Balears (Illes)	-9,43	-3,06	3,43	4,03	3,35
Canarias	-	-0,58	6,05	3,94	4,05
Cantabria	0,00	1,97	6,60	5,60	4,41
Castilla y León	2,35	3,06	7,74	7,05	5,73
Castilla-La Mancha	10,41	0,55	13,03	13,44	7,47
Cataluña	-8,29	-1,12	4,94	4,84	2,71
C. Valenciana	3,66	-0,93	8,68	7,11	4,24
Extremadura	-	3,10	9,59	7,63	7,06
Galicia	3,66	2,33	4,59	7,68	5,05
C. Madrid	4,41	-0,84	6,65	5,54	4,61
R. Murcia	5,96	0,72	15,52	8,45	7,14
C. Foral Navarra	-9,43	1,31	8,55	3,75	3,15
País Vasco	0,00	-0,36	3,71	5,22	2,49
La Rioja	-	1,40	10,41	10,41	5,01
Ceuta y Melilla	-	0,00	5,23	5,39	5,17
Total	1,68	0,12	7,34	5,98	4,46

Fuente: Elaboración propia con Dirce (INE)

4.2. La especialización productiva de las empresas en las regiones españolas: una aproximación agregada

En este apartado se desarrollo el análisis de los coeficientes o índices de especialización que establecen el peso relativo de un sector dentro de una región en relación con el porcentaje de este mismo sector en el conjunto de la economía española. El coeficiente de especialización del sector i en la región j para el año t se define como:

$$L_{ijt} = \frac{\Psi_{ijt}}{\sum_{j=1}^m \Psi_{ijt}}$$

, Ψ en este caso será el número de empresas, Ψ_{ijt} el peso aportado por el sector i en la región j , $\sum_{j=1}^m \Psi_{ijt}$ el peso aportado por el sector i en el país, $\sum_{i=1}^n \Psi_{ijt}$ es el peso total de la región j y $\sum_i \sum_j \Psi_{ijt}$ es el peso total del país. Si $L_{ijt} > 1$ puede decirse que la región j presenta especialización en el sector i para el año t .

Se han calculado los coeficientes de especialización para los cuatro grandes sectores: Industrias extractivas y energía, Industria manufacturera, Construcción y Servicios para el periodo 2000-2007.

Después de obtener los coeficientes de especialización para cada región en el periodo antes mencionado, se han clasificado los resultados de acuerdo a los siguientes criterios:

- *Refuerza (R)*: Las Comunidades Autónomas refuerzan su especialización si partiendo de la misma en el periodo inicial (año 2000), aumentan su valor en el periodo final (año 2007).
- *Atenuada (A)*: Si la tasa de crecimiento del coeficiente de especialización fuese negativo y el valor para el año final continúa siendo mayor a 1, se puede afirmar que la especialización ha sido atenuada.
- *Desespecialización (D)*: Si en el año inicial el coeficiente es mayor que 1 y para el año final menor que 1, estaríamos frente a un proceso de desespecialización.
- *-Especialización (E)*: Si el coeficiente inicial es menor que 1 y para el año final es mayor que uno, podremos afirmar que estamos frente a un proceso de especialización en el periodo.

Además para los casos en que no se encuentre en ninguna de los anteriores supuestos la casilla correspondiente a estos aparecerá en blanco.

La especialización de las regiones según los 4 grandes sectores seleccionados muestra en términos generales que existen en este periodo muy pocas regiones que se especialicen (4) o desespecialicen (4), siendo más común encontrar atenuación y refuerzo de las regiones en cuanto a crecimiento del número de empresas.

Las industrias extractivas y energía presentan especialización en 10 de las 18 regiones, no presenta desespecialización en ninguna de las regiones.

La industria manufacturera, industria donde se encuentran la gran mayoría de los sectores tradicionales presenta refuerzo en la especialización para 3 regiones (Navarra, País Vasco y Aragón), y especialización en 3 regiones (Castilla y León, Extremadura y Galicia). En términos relativos podemos indicar que la industria manufacturera está perdiendo posiciones en cuanto a especialización debido a que existen 5 regiones que presentan especialización atenuada.

Cuadro 4.11. Especialización regional en Número de empresas.**Periodo 2001 – 2007**

2000-2007	Industrias extractivas y energía	Industria manufacturera	Construcción	Servicios
Andalucía	A			A
Aragón	E	R	A	
Asturias			D	A
Baleares	E		A	
Canarias				A
Cantabria			R	D
Castilla y León	E	E	A	
Castilla - La Mancha	E	A	R	
Cataluña		A	A	
C. Valenciana	E	A	E	
Extremadura	E	E	D	D
Galicia	E	E	A	
C. Madrid				A
Murcia	E	A	R	
Navarra	E	R	A	
País Vasco		R	A	
La Rioja	E	A	A	
Ceuta y Melilla				R

Refuerza	0	3	3	1
Atenuada	1	5	8	4
Desespecialización	0	0	2	2
Especialización	10	3	1	0
Sin especialización	7	7	4	11

Fuente: Elaboración propia. Datos DIRCE (INE)

En el sector construcción, existen mayores variaciones en cuanto a especialización, en 3 regiones se refuerza (Cantabria, Castilla-la Mancha y Murcia), 8 presentan especialización atenuada (Aragón, Islas Baleares, Castilla León, Cataluña, Galicia, Navarra, País Vasco, La Rioja), 2 se desespecializan (Asturias y Extremadura) y solo 1 se especializa (Valencia), con lo cual se puede concluir que el crecimiento en el número de empresas de la construcción ha estado sobre todo liderado en este periodo por el crecimiento empresarial de este sector en la Comunidad Valenciana.

Para el sector servicios se debe destacar que no existe ninguna región que se especialice en este periodo, solo una refuerza su especialización (Ceuta y Melilla), mientras que 4 presentan una especialización atenuada (Andalucía, Asturias, Canarias y Madrid).

Existen regiones que sólo presentan un tipo de especialización en un sector como es el caso de Madrid y Canarias atenuadas en servicios, y Ceuta y Melilla que presentan refuerzo en especialización.

Aunque este análisis ofrece resultados interesantes tiene el inconveniente de la simplicidad, al establecer sólo un umbral para su clasificación, a continuación se realizará un análisis del grado de intensidad del cambio en la especialización regional, para ello se procede a calcular el coeficiente de correlación no paramétrico Rho de Spearman, el cual se basa en el análisis de los rangos de los datos en lugar de hacerlo en los valores, para este cálculo no se requiere una hipótesis de normalidad.

La intensidad de los cambios en la especialización regional no es la misma en cada uno de los sectores (véase Cuadro 4.12), los valores de rho resultantes nos indican que para los 4 sectores existe una inercia temporal bastante fuerte, extractivas y energía (0,567), Industria manufacturera (0,920), Construcción (0,870) y Servicios (0,946).

Al comparar los coeficientes de un sector a otro y del año 2000 al 2007 podemos afirmar que existen diferentes patrones de especialización para cada región en el periodo analizado.

En el año 2000 la correlación entre Industrias manufactureras y servicios es de -0,897 mientras que en el año 2007 la correlación existente es importante aunque disminuye a -0,820. Este puede indicarnos que las industrias manufactureras van cada vez más dando paso a las del sector servicios.

**Cuadro 4.12. Coeficiente de Spearman. Especialización regional en
Número de empresas**

	S0100	S0200	S0300	S0400	S0107	S0207	S0307	S0407
S0100 Coeficiente de correlación	1,000	-,307	,117	,172	,567(*)	-,164	,007	,084
Sig. (bilateral)	.	,216	,645	,494	,014	,515	,977	,742
S0200 Coeficiente de correlación	-,307	1,000	,527(*)	-,897(**)	,313	,920(**)	,556(*)	-,820(**)
Sig. (bilateral)	,216	.	,025	,000	,206	,000	,017	,000
S0300 Coeficiente de correlación	,117	,527(*)	1,000	-,779(**)	,542(*)	,511(*)	,870(**)	-,763(**)
Sig. (bilateral)	,645	,025	.	,000	,020	,030	,000	,000
N	18	18	18	18	18	18	18	18
S0400 Coeficiente de correlación	,172	-,897(**)	-,779(**)	1,000	-,482(*)	-,897(**)	-,742(**)	,946(**)
Sig. (bilateral)	,494	,000	,000	.	,043	,000	,000	,000
S0107 Coeficiente de correlación	,567(*)	,313	,542(*)	-,482(*)	1,000	,461	,461	-,569(*)
Sig. (bilateral)	,014	,206	,020	,043	.	,054	,054	,014
S0207 Coeficiente de correlación	-,164	,920(**)	,511(*)	-,897(**)	,461	1,000	,511(*)	-,862(**)
Sig. (bilateral)	,515	,000	,030	,000	,054	.	,030	,000
S0307 Coeficiente de correlación	,007	,556(*)	,870(**)	-,742(**)	,461	,511(*)	1,000	-,843(**)
Sig. (bilateral)	,977	,017	,000	,000	,054	,030	.	,000
S0407 Coeficiente de correlación	,084	-,820(**)	-,763(**)	,946(**)	-,569(*)	-,862(**)	-,843(**)	1,000
Sig. (bilateral)	,742	,000	,000	,000	,014	,000	,000	.

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

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

Fuente: Elaboración propia. Datos DIRCE (INE)

Tras evaluar los coeficientes de Spearman es necesario establecer un análisis de clasificación que agrupe a las regiones españolas de acuerdo a la naturaleza sectorial de las empresas que existan en la región. Para ello realizaremos el análisis de conglomerados no jerárquicos agrupando a las regiones en cuatro grandes grupos. Las variables de clasificación serán los coeficientes de especialización de número de

empresas para los cuatro sectores (Industrias extractivas y energía, Industria manufacturera, Construcción y Servicios) y las variables a clasificar son las 18 regiones ya establecidas anteriormente.

Los resultados obtenidos se muestran a continuación, donde los centros finales de los conglomerados se pueden configurar como la estructura empresarial existente en cada una de las regiones-tipo y la pertenencia de cada región a cada una de estas regiones-tipo.

En 2000, Andalucía se distinguía del resto por la importancia del sector energético y extractivo, puesto que abandona en el 2007 a favor de Extremadura.

Las regiones de servicios puros, sólo están especializados en estas actividades corresponden al conglomerado 4 y pertenecen a él las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

La gran mayoría de regiones está en el conglomerado 3 en 2000 donde la especialización reside en servicios y construcción o en el 2, con sectores más manufactureros en 2000. Ocho años después, las regiones más manufactureras en términos de especialización son Aragón, ambas Castillas, Navarra y la Rioja.

Por su parte, la mayoría de las regiones del conglomerado servicios-construcción siguen mostrando este patrón de especialización aunque han mejorado sus registros en las actividades industriales (Asturias, Baleares, Canarias, Madrid). Otras, en cambio, se han terciarizado en detrimento de la industria (pasando del 2 al 1) como son el caso de las regiones de industria tradicional como Cataluña, País Vasco, la Comunidad Valenciana o Murcia.

**Cuadro 4.13. Análisis de conglomerados. Regiones Españolas.
Periodo 2001 – 2007**

Centros de los conglomerados finales 2000

	Conglomerado			
	1	2	3	4
Ind. Extrac. y energía	4,54	0,40	0,53	0,24
Ind. Manufacturera	0,63	1,28	0,84	0,25
Construcción	0,74	1,12	1,07	0,59
Servicios	1,05	0,96	1,01	1,14

Centros de los conglomerados finales 2007

	Conglomerado			
	1	2	3	4
Ind. Extrac. y energía	0,87	2,33	1,58	0,36
Ind. Manufacturera	0,94	1,07	1,29	0,31
Construcción	1,01	0,99	1,18	0,48
Servicios	1,00	0,99	0,94	1,16

Fuente: Elaboración propia. Datos DIRCE (INE)

4.3. La especialización productiva de las empresas en las regiones españolas: un análisis sectorial detallado

El análisis realizado en el apartado anterior nos muestra a grandes rasgos las tendencias de la especialización de las regiones españolas en cada uno de los grandes sectores económicos. A continuación se realiza similar análisis con una desagregación mayor de los sectores productivos. La desagregación realizada en este apartado se hará a 26 sectores (a dos dígitos del CNAE93) de la base de datos de DIRCE, este análisis nos permitirá mostrar mejor algunas tendencias que aparecen ocultas cuando se realiza el análisis de forma agregada.

Cuadro 4.14. Pertenecía a conglomerado. Regiones Españolas.**Periodo 2001 – 2007**

CCAA	2000	2007
Andalucía	1	1
Aragón	2	3
Asturias (Principado de)	3	1
Baleares (Illes)	3	1
Canarias	3	1
Cantabria	3	1
Castilla y León	3	3
Castilla - La Mancha	2	3
Cataluña	2	1
C. Valenciana	2	1
Extremadura	3	2
Galicia	3	1
C. Madrid	3	1
Murcia	2	1
Navarra	2	3
País Vasco	2	1
La Rioja	2	3
Ceuta y Melilla	4	4

Fuente: *Elaboración propia. Datos DIRCE (INE)*

El cuadro 4.15 muestra los resultados obtenidos, confirmando los resultados obtenidos del análisis de sectores agregados, además muestra que la especialización regional presenta cierta inercias temporales debido a que existen pocos sectores que se desespecialicen o especialicen durante el periodo 2000-2007, frente al gran número de sectores que se refuerzan o atenúan.

Cuadro 4.15. Especialización regional en Número de empresas. Periodo 2001 – 2007

	Andalucía	Aragón	Asturias	I. Baleares	Canarias	Cantabria	Castilla y León	Castilla - La Mancha	Cataluña	C. Valenciana	Extremadura	Galicia	C. Madrid	Murcia	Navarra	País Vasco	La Rioja	Ceuta y Melilla
1 Extracción de productos energéticos		R	A			R	A						R					
2 Extracción otros minerales	A	R	E	D			R	R			A	R		A				D
3 Coquerías, refino y combustibles nucleares	A		E								E		E			E	E	
4 Energía eléctrica, gas y agua	A	E		R	D		E	E		E	E		E		R		E	
5 Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	E	A	A		D	A	A	A			R	A		A	A	A	A	
6 Industria textil y de la confección		D						A	A	A		R						D
7 Industria del cuero y del calzado	D	R		A				R		R				R				R
8 Industria de la madera y el corcho		A	A	A	D	A	A	A	D	A	R	A		D	A	A	A	
9 Industria del papel; edición y artes gráficas									A				A			A		
10 Industria química		R						E	A	A				A	E		A	
11 Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	D	E							R	R				R	R	R	R	
12 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	A						E	R		R	R	R		R	E		R	
13 Metalurgia y productos metálicos		R				D	A	R	A		R			D	R	A	A	
14 Maquinaria y equipo mecánico		R				E			A	A				R	R	R	R	
15 Equipo eléctrico, electrónico y óptico		A	E						A	D			A		R	A		
16 Fabricación de material de transporte	D	E		R		E			E			E		E	E	E		
17 Industrias manufactureras diversas	E	A		D				A	D	A			D	A		A	A	
18 Construcción		A	D	A		R	A	R	A	E	D	A		R	A	A	A	
19 Comercio y reparación	A		A		R		R	A		A	R	R		A			A	R
20 Hostelería	A		R	R	R	R	R	D			R	R				D	E	
21 Transporte y comunicaciones		E	A		R	A		E	R				A		R	A		
22 Intermediación financiera	E	R		D		D	D			A	D	R	A		D		A	
23 Inmobiliarias y servicios empresariales				R	D				R				A					
24 Educación		R	R			A	E				E	E	R			D	A	R
25 Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	D	A	E			D			R				R			A		D
26 Otros servicios y actividades sociales; servicios personales		R	R	A	E	R	E		D	D	E		A		A	R		E

Fuente: Elaboración propia. Datos DIRCE (INE)

Cuadro 4.16. Resumen de resultados. Periodo 2001 – 2007

	Refuerza	Atenuada	Des- especialización	Especialización	Sin especialización
1 Extracción de productos energéticos	3	2	0	0	13
2 Extracción otros minerales	4	3	2	1	8
3 Coquerías, refino y combustibles nucleares	0	1	0	5	12
4 Energía eléctrica, gas y agua	2	1	1	7	7
5 Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	1	10	1	1	5
6 Industria textil y de la confección	1	3	2	0	12
7 Industria del cuero y del calzado	5	1	1	0	11
8 Industria de la madera y el corcho	1	11	3	0	3
9 Industria del papel; edición y artes gráficas	0	3	0	0	15
10 Industria química	1	4	0	2	11
11 Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	6	0	1	1	10
12 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	6	1	0	2	9
13 Metalurgia y productos metálicos	4	4	2	0	8
14 Maquinaria y equipo mecánico	5	2	0	1	10
15 Equipo eléctrico, electrónico y óptico	1	4	1	1	11
16 Fabricación de material de transporte	1	0	1	7	9
17 Industrias manufactureras diversas	0	6	3	1	8
18 Construcción	3	8	2	1	4
19 Comercio y reparación	5	6	0	0	7
20 Hostelería	7	1	2	1	7
21 Transporte y comunicaciones	3	4	0	2	9
22 Intermediación financiera	2	3	5	1	7
23 Inmobiliarias y servicios empresariales	2	1	1	0	14
24 Educación	4	2	1	3	8
25 Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social	2	2	3	1	10
26 Otros servicios y actividades sociales; servicios personales	4	3	2	4	5
Total	73	86	34	42	233

Fuente: Elaboración propia. Datos DIRCE (INE)

La rama de actividad que más se refuerza es la de *Hostelería* en Asturias, Islas Baleares, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Extremadura, y Galicia. En cuanto a los sectores que más atenúan su especialización están la *Industria de la madera y el corcho* en 11 regiones, y la *Industria de la alimentación, bebidas y tabaco* en 10 regiones.

Hay que destacar que 7 regiones se especializan en este periodo en el sector *Energía eléctrica, gas y agua*, y similar número lo hace en el sector de *Fabricación de material de transporte*. Existen 5 regiones que se desespecializan en el sector *Intermediación financiera*.

Finalmente cabe destacar también que en el período la rama *Industria de la madera y el corcho* sobre todo se desespecializa o atenúa, con lo cual se podría afirmar que dicha rama va perdiendo, en cierta forma, presencia con relación a número de empresas dentro del tejido empresarial español.

4.4. Valor añadido bruto de las empresas en las regiones españolas

El valor añadido bruto por empresa constituye un indicador del tamaño medio de las empresas, complementario al análisis del empleo efectuado en el capítulo anterior. En este apartado hemos utilizado los datos del Valor Añadido Bruto del 2000 y 2004 (último año para el cual existe información disponible del VAB desagregado sectorialmente) de la Contabilidad Regional de España. Se ha descontado del VAB total regional, el VAB de los sectores agrario y de servicios públicos, sectores que no son considerados en la estadística del DIRCE por el INE, lo cual permite un tratamiento más homogéneo entre ambas fuentes de información.

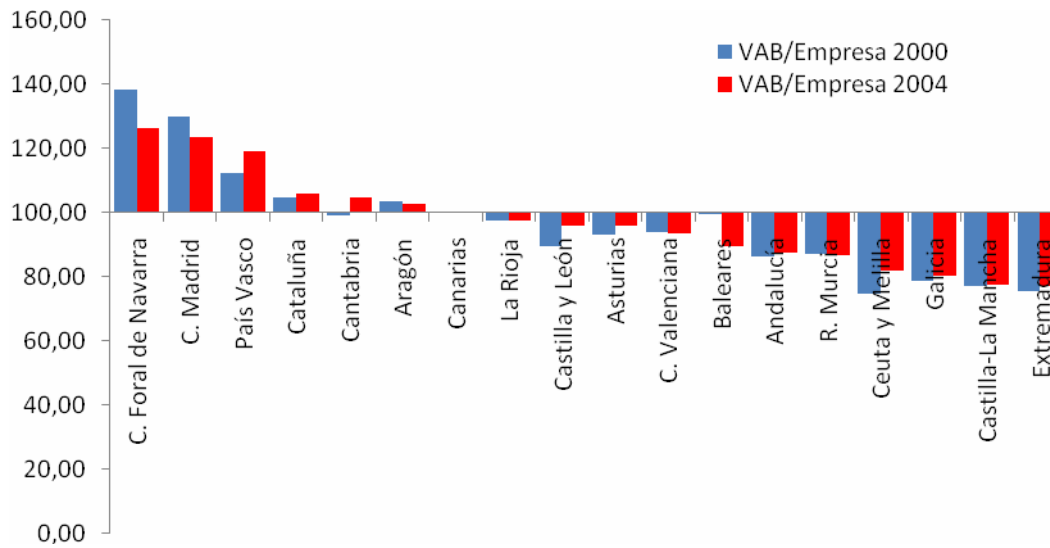
Cuadro 4.17. Valor Añadido Bruto por Empresa 2000 y 2004

CCAA	VAB por empresa 2000	VAB por empresa 2004
Andalucía	169.713	202.963
Aragón	203.694	238.246
Asturias	182.913	222.174
Baleares	195.530	207.485
Canarias	196.983	233.041
Cantabria	195.065	242.418
Castilla y León	176.147	222.356
Castilla-La Mancha	151.428	180.000
Cataluña	206.208	245.395
C. Valenciana	184.869	216.911
Extremadura	148.756	178.522
Galicia	155.086	186.079
C. Madrid	255.557	286.302
R. Murcia	171.724	200.712
C. Foral de Navarra	271.943	293.303
País Vasco	221.270	276.324
La Rioja	192.169	226.162
Ceuta y Melilla	146.921	189.985
Total	196.526	231.755

Fuente: Elaboración propia. Datos DIRCE y Contabilidad Regional (INE)

En el 2004 cada empresa española generó 231.755 euros, 18% más que lo generado en el 2000.

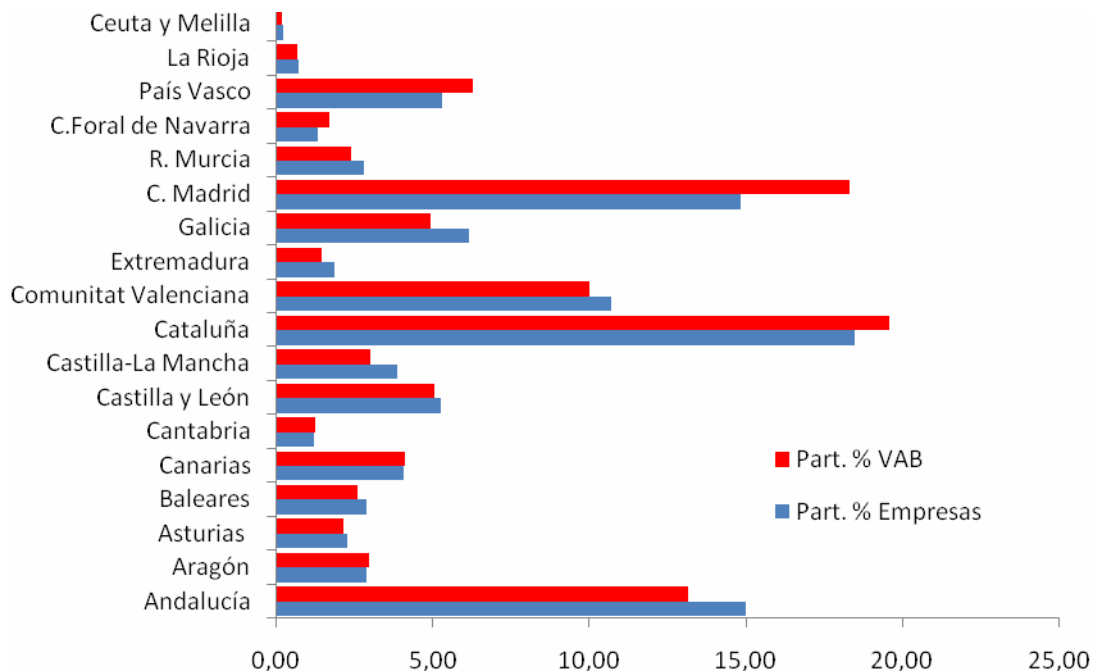
Existen siete regiones, que según este indicador, presentan un tamaño medio superior a la media española (véase Cuadro 4.17 y Gráfico 4.8). Estas regiones son la Comunidad Foral de Navarra, la Comunidad de Madrid, el País Vasco, Cataluña, Cantabria, Aragón y Canarias. En Navarra cada empresa generó 293.303 euros en el 2004; en el otro extremo se encuentra Extremadura donde en promedio cada empresa generó en promedio 178.522 euros.

Gráfico 4.8. Valor Añadido Bruto por Empresa 2000 - 2004 (España=100)

Fuente: Elaboración propia. Datos DIRCE y Contabilidad Regional (INE)

Las diferencias por sectores y regiones son bastante acusadas y se han notado, sobre todo, en el sector servicios y, en menor medida en la construcción. Por ejemplo, la razón VAB-empresa en los servicios en Madrid es un 30% superior a la media nacional y contrasta con Castilla la Mancha que apenas supera el 75% de la media. Es decir, la clave no sólo reside en el mayor dinamismo empresarial de determinadas regiones, sino en la capacidad que tiene para generar más valor añadido (gráfico 4.10).

Gráfico 4.9. Participación regional en el valor añadido bruto nacional y en el total de empresas 2004



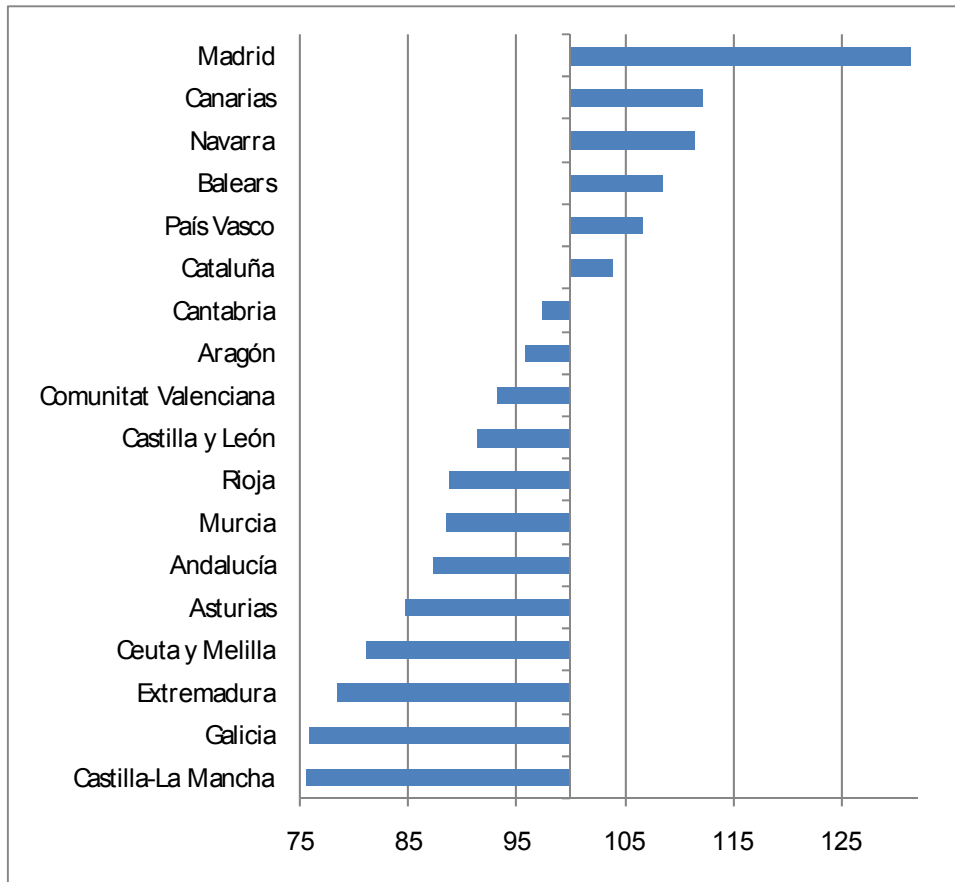
Fuente: Elaboración propia. Datos DIRCE y Contabilidad Regional (INE)

Cuadro 4.18. Valor Añadido Bruto por Empresa y sector 2000 y 2004

CCAA	VAB por empresa 2000				VAB por empresa 2004			
	Total	Industria	Construcción	Servicios	Total	Industria	Construcción	Servicios
Andalucía	169.713	349.190	227.234	146.985	202.963	388.526	284.763	175.560
Aragón	203.694	620.216	134.796	160.573	238.246	691.699	181.007	192.395
Asturias	182.913	721.585	178.470	137.487	222.174	820.015	238.196	170.440
Baleares	195.530	215.005	123.450	207.590	207.485	244.856	140.596	218.274
Canarias	196.983	282.526	211.692	189.604	233.041	320.981	246.163	225.664
Cantabria	195.065	667.687	177.995	154.527	242.418	816.812	229.834	195.862
Castilla y León	176.147	557.901	131.982	141.753	222.356	653.927	180.145	183.646
Castilla-La Mancha	151.428	335.621	129.747	124.280	180.000	375.706	164.286	152.058
Cataluña	206.208	541.499	132.191	168.861	245.395	622.312	175.490	208.856
C. Valenciana	184.869	419.981	170.381	153.317	216.911	466.323	201.560	187.387
Extremadura	148.756	255.303	191.024	131.427	178.522	267.385	239.704	157.791
Galicia	155.086	451.639	146.162	123.535	186.079	504.840	184.267	152.403
C. Madrid	255.557	626.804	200.567	230.578	286.302	655.852	241.252	264.210
R. Murcia	171.724	392.470	150.112	146.077	200.712	421.460	177.334	177.947
C. Foral de Navarra	271.943	922.939	175.936	200.018	293.303	912.446	211.955	224.092
País Vasco	221.270	720.216	137.828	166.740	276.324	898.814	184.367	214.413
La Rioja	192.169	446.782	143.079	147.783	226.162	510.652	192.460	178.515
Ceuta y Melilla	146.921	607.513	229.572	128.985	189.985	733.107	341.054	163.140
Total	196.526	496.293	162.739	166.407	231.755	556.062	206.888	201.016

Fuente: Elaboración propia. Datos DIRCE y Contabilidad Regional (INE)

Gráfico 4.10. Relación VAB-empresa por regiones en servicios
España=100, 2004



Fuente: Elaboración propia. Datos DIRCE y Contabilidad Regional (INE)

4.5. La ocupación en las empresas en las regiones españolas

El número de ocupados por empresa en España fue de 5,7 en 2001, mientras que en el 2006 aumentó ligeramente a 5,9 (véase Cuadro 4.17). Las empresas industriales presentan el mayor número promedio de ocupados por empresa superando en más del doble al conjunto de empresas españolas; dicha situación parece no haber cambiado entre el 2001 y 2006 donde el número de ocupados por empresa se mantiene por encima de los 13 ocupados.

Por el contrario las empresas de servicios tienen el menor tamaño medio con relación al número de ocupados, manteniéndose por debajo del promedio del conjunto nacional aunque con un ligero aumento de 0,4 puntos porcentuales entre 2001 y 2006.

Cuadro 4.19. Ocupados por Empresa 2001 y 2006

CCAA	Ocupados por empresas 2001				Ocupados por empresas 2006			
	Total	Industria	Construcción	Servicios	Total	Industria	Construcción	Servicios
TOTAL	5,7	13,0	6,0	4,8	5,9	13,6	5,7	5,2
Andalucía	5,6	9,5	9,0	4,8	5,9	9,5	8,2	5,2
Aragón	5,6	15,2	4,2	4,5	6,1	15,8	4,2	5,4
Asturias	5,2	16,2	5,3	4,2	5,7	17,9	5,0	4,9
Baleares	5,4	7,1	5,6	5,2	5,5	7,8	4,8	5,5
Canarias	6,2	7,9	9,6	5,7	6,4	9,7	7,5	6,0
Cantabria	5,9	17,8	6,1	4,8	6,3	18,1	6,0	5,5
Castilla y León	5,5	13,8	5,1	4,6	5,9	14,3	5,1	5,2
Castilla - La Mancha	5,6	9,6	6,1	4,8	5,9	11,7	5,5	5,2
Cataluña	5,6	15,0	4,8	4,3	5,8	16,0	5,0	4,8
C. Valenciana	5,8	13,0	6,9	4,7	6,0	14,8	6,0	5,0
Extremadura	6,1	9,2	9,1	5,4	5,5	8,5	6,6	5,0
Galicia	5,2	13,4	5,7	4,2	5,5	14,2	5,0	4,7
Madrid	6,2	13,5	5,4	5,7	6,2	12,5	5,3	5,8
R. Murcia	5,7	11,4	6,5	4,8	5,9	11,9	7,0	5,1
C. Foral de Navarra	6,3	18,6	4,1	5,0	6,6	18,5	4,7	5,5
País Vasco	5,6	15,6	4,0	4,6	6,0	16,6	3,5	5,3
La Rioja	5,3	11,4	4,1	4,2	6,0	13,7	4,6	4,9
Ceuta y Melilla	6,6	14,6	7,8	6,3	6,3	8,1	6,4	6,2

Fuente: Elaboración propia. Datos DIRCE y Encuesta de Población Activa (EPA) (INE)

Con relación al tamaño medio de las empresas por regiones existen escasas diferencias, siendo la Comunidad Foral de Navarra la región con el mayor número de ocupados en el 2006 (6,6 ocupados por empresa); mientras que las regiones con el menor número de ocupados por empresa son Baleares, Extremadura y Galicia (5,5).

En el pasado el intervalo entre cambios era mucho mayor que la vida humana... hoy es al contrario, y por tanto nuestra formación debe prepararnos para una continua novedad de condiciones de vida

Whitehead

5. ¿CÓMO SON Y DÓNDE ESTÁN LAS EMPRESAS DE RECIENTE CREACIÓN?

Hasta este momento, los datos y los comentarios realizados se han basado en el Directorio Central de Empresas (DIRCE) que elabora el Instituto Nacional de Estadística. Sin embargo, parece conveniente utilizar otra fuente alternativa para conocer en mayor detalle el perfil demográfico y estructural de las empresas que se encuentran en la fase temprana o de inicio de su actividad y para ello tomaremos como referencia el año 2001 hasta 2005, ya que la base utilizada SABI⁶ (*Sistema de Análisis de Balances Ibéricos*), está muy incompleta desde esa fecha.

Esta es la única fuente disponible para analizar, aunque sea introductoriamente como se hace aquí, cuestiones de demografía, en la medida en que DIRCE es muy imperfecta para localizar las bajas. Además, ofrece una gran información relativa a los balances empresariales que permite realizar estudios en profundidad de numerosos aspectos como financieros, de estrategia, cálculo de ratios, etc.

Los inconvenientes surgen de su manejabilidad (son más de 1 millón de empresas), la capacidad de descarga de la información y el coste de la propia base. Esta base de carácter privada, pero ampliamente tomada como referencia por investigadores en el campo empresarial, se nutre de los depósitos de las cuentas anuales que las sociedades se ven obligadas a depositar con carácter anual, como norma general, en los correspondientes registros mercantiles.

⁶ Base de datos diseñada por la empresa *Bureau Van Dijk*, y suministrada en España por *Informa S.A.*

Por otra parte, servirá para confirmar y matizar algunas de las cuestiones apuntadas en los capítulos anteriores.

5.1. La dinámica empresarial: un análisis de conjunto

El uso de la base de datos SABI se sustenta en la significatividad del tejido empresarial que representa, ya que se dispone de registros de 1.004.645 de empresas en la versión disponible de Junio de 2007, con forma mercantil, reproduciendo con gran exactitud la estructura del DIRCE. Concretamente, por tamaños empresariales se poseen contenidos de más del 74% de las pequeñas empresas y del 79% de las medianas empresas. De forma global, considerando las microempresas el ratio de cobertura, aunque mucho más bajo, se sitúa en el 36.2% de la estructura empresarial española, respetando los pesos de participación que se desprenden del DIRCE en cuanto a ramas de actividad y localización geográfica.

El total de empresas que se han constituido en los últimos años 5 años (desde el 1 de enero de 2002 hasta el 31 de diciembre de 2006) asciende a 212.146 empresas. De estas empresas se mantienen activas a 1 de Julio de 2007 un total de 206.307. La tasa de mortalidad de estas empresas en edad temprana se sitúa en el 2,75% (expresado como el número de empresas creadas que han sido liquidadas en los últimos cinco años, esto es, han desaparecido hasta la última versión disponible un total de 5.839 empresas).

Antes de pasar a describir el perfil de las empresas más recientes, se detallan aspectos generales de la base que permitan acercarse a la dinámica empresarial y así poder enmarcar con mayor precisión **el desarrollo de los nuevos emprendedores**.

La importancia del perfil cíclico de la economía española y su patrón de crecimiento estructural se confirma cuando analizamos la creación de empresarias en los últimos años diferenciando por sectores. Mayoritariamente las nuevas empresas que se han constituido son del sector inmobiliario en más de un 35%. Esto es el reflejo de la importante dinámica experimentada por el sector que se refleja en el número tan

elevado de empresas en este tipo de rama empresarial que se constituyen, en muchas ocasiones, con filiales con personalidades jurídicas distintas, así como franquicias en sus fases expansivas.

**Cuadro 5.1. Dinámica de creación de empresas en el periodo 2002-2005
por sectores**

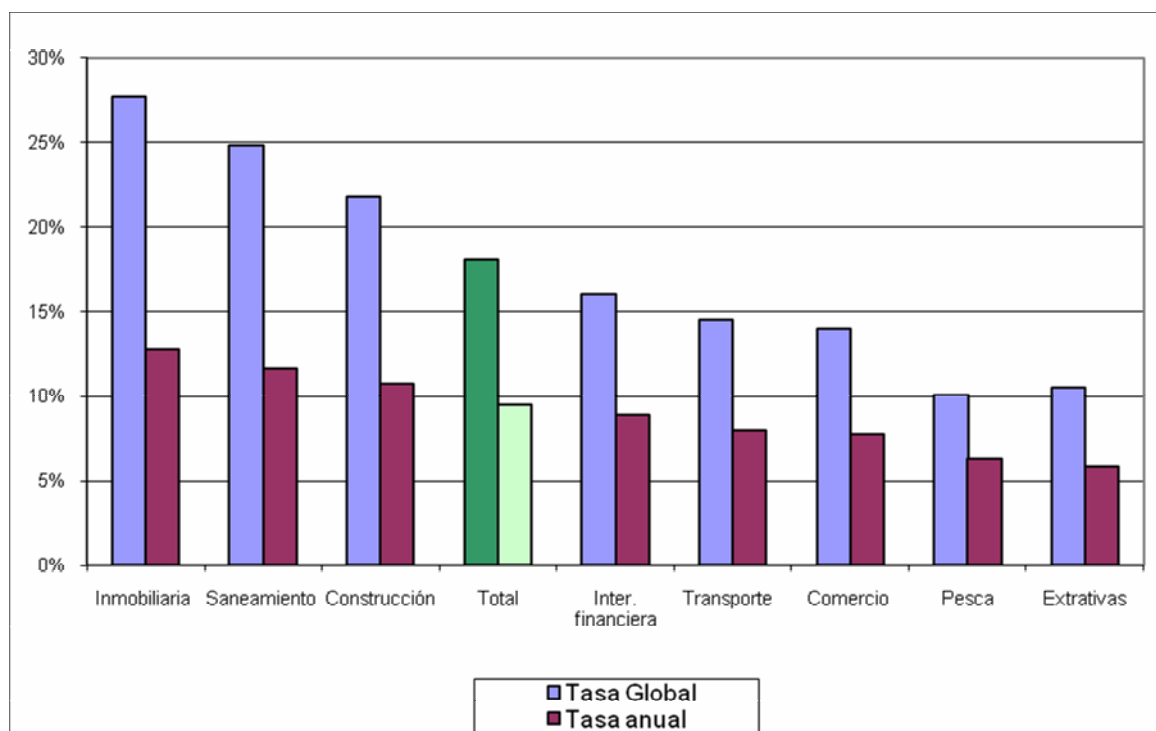
Empresas registradas en la base de datos SABI						Tasa de variación anual				Tasa Global	Tasa anual
Sectores de actividad	2001	2002	2003	2004	2005	2002	2003	2004	2005		
Agricultura y ganadería	14987	17873	19922	21608	21986	19,26%	11,46%	8,46%	1,75%	13,77%	7,56%
Pesca	1329	1551	1699	1804	1833	16,70%	9,54%	6,18%	1,61%	10,08%	6,31%
Extracción de productos energéticos	647	743	784	841	859	14,84%	5,52%	7,27%	2,14%	11,59%	5,97%
Extracción otros minerales	2296	2575	2770	2957	3012	12,15%	7,57%	6,75%	1,86%	10,54%	5,83%
Coquerías y combustibles nucleares	61	66	68	70	74	8,20%	3,03%	2,94%	5,71%	9,84%	4,52%
Energía eléctrica, gas y agua	2236	2625	2911	3235	3484	17,40%	10,90%	11,13%	7,70%	25,63%	11,29%
Industria de alimentación y bebidas	13962	15344	16337	17095	17344	9,90%	6,47%	4,64%	1,46%	7,21%	4,56%
Industria textil	8821	9777	10342	10813	10976	10,84%	5,78%	4,55%	1,51%	7,19%	4,55%
Industria del cuero y calzado	3217	3592	3830	4032	4126	11,66%	6,63%	5,27%	2,33%	9,20%	5,55%
Industria de la madera y del corcho	7308	8194	8768	9216	9362	12,12%	7,01%	5,11%	1,58%	8,13%	5,12%
Industria del papel	12261	13622	14675	15561	15837	11,10%	7,73%	6,04%	1,77%	9,48%	5,51%
Industria química	3727	4011	4209	4365	4439	7,62%	4,94%	3,71%	1,70%	6,17%	3,92%
Industria de caucho	4327	4607	4810	5001	5083	6,47%	4,41%	3,97%	1,64%	6,31%	3,69%
Fabricación minerales no metálicos	6785	7383	7792	8147	8312	8,81%	5,54%	4,56%	2,03%	7,66%	4,61%
Metalurgia	20871	23109	24651	25990	26656	10,72%	6,67%	5,43%	2,56%	9,61%	5,62%
Maquinarias y equipos mecánicos	6642	7124	7478	7778	7923	7,26%	4,97%	4,01%	1,86%	6,70%	4,05%
Equipos eléctricos y electrónicos	4750	5203	5511	5748	5859	9,54%	5,92%	4,30%	1,93%	7,33%	4,65%
Fabricación material de transporte	2511	2745	2926	3062	3128	9,32%	6,59%	4,65%	2,16%	8,04%	4,98%
Industria manufacturera	10289	11510	12339	12949	13168	11,87%	7,20%	4,94%	1,69%	8,06%	5,17%
Construcción	84183	101922	115093	127751	133469	21,07%	12,92%	11,00%	4,48%	21,83%	10,76%
Comercio y reparaciones	161089	185601	204209	220378	226784	15,22%	10,03%	7,92%	2,91%	14,01%	7,70%
Hostelería	27854	35848	41309	46067	47386	28,70%	15,23%	11,52%	2,86%	21,82%	10,96%
Transporte y comunicaciones	27472	32145	35437	38375	39435	17,01%	10,24%	8,29%	2,76%	14,55%	7,95%
Intermediación financiera	10592	13228	15003	16368	16703	24,89%	13,42%	9,10%	2,05%	16,05%	8,88%
Inmobiliaria y servicios a empresas	145553	191906	228586	260741	268941	31,85%	19,11%	14,07%	3,14%	27,73%	12,81%
Administración pública	288	334	381	413	422	15,97%	14,07%	8,40%	2,18%	14,24%	8,01%
Educación	5539	7221	8377	9216	9371	30,37%	16,01%	10,02%	1,68%	17,95%	9,51%
Saneamiento y veterinaria	7371	10019	11882	13423	13712	35,92%	18,59%	12,97%	2,15%	24,83%	11,69%
Actividades de saneamiento público	17571	22880	26647	29542	30167	30,21%	16,46%	10,86%	2,12%	20,03%	10,34%
Familias con personal doméstico	16	26	31	36	37	62,50%	19,23%	16,13%	2,78%	37,50%	15,23%
Total	614555	742784	838777	922582	949888	20,87%	12,92%	9,99%	2,96%	18,08%	9,45%

Fuente: Elaboración propia

A mayor distancia se sitúa la rama del comercio y las reparaciones, con un 21.13%, y el sector de la construcción. El resto de sectores apenas suponen un 3% del conjunto, salvo la actividad hotelera con un porcentaje relativo del 5%, con unos niveles muy inferiores a los que presentaba esta misma rama en las últimas décadas.

En términos globales, el crecimiento ha sido del 18% con importantes diferencias por sectores (Gráfico 5.1)

Gráfico 5.1. Evolución de las tasas de crecimiento anual por sectores



Fuente: Elaboración propia.

Los sectores que más crecimiento han experimentado, superiores al 20% han sido la **construcción**, inmobiliarias, los servicios sanitarios, hostelería y los relacionados con la energía, en especial, este último motivada por la definitiva liberación que ha experimentado el sector, y la entrada de nuevas empresas con capital extranjero.

Con un crecimiento más moderado, que se mueve entre el 10% y el 20% se posicionan los transportes y las comunicaciones (impulsada por la total liberalización del sector, la

entrada de empresas de otros sectores en este buscando reducciones de costes sobre la base de las sinergias tácitas, aprovechando las estructuras de comunicación establecidas), el comercio, la intermediación financiera y la educación.

Por su parte un informe elaborado por la consultora DBK justifica el crecimiento estable de las comunicaciones en estos últimos años en la desaceleración producida en la contratación de la banda ancha, acceso a Internet, junto a un mejor crecimiento para las compañías en los ingresos medios de la telefonía móvil. Y los sectores que menos han crecido de manera acumulada han sido los sectores más tradicionales, en especial, los de la industria, esto es, la rama de alimentación, textil, química, etc.

En términos de crecimiento anual el comportamiento de los sectores es similar al descrito. A modo de resumen se exponen en el cuadro 5.1 la situación de los sectores en términos de crecimiento⁷ con respecto a la media anual (9.45%).

En el cuadro 5.2 se muestra información por comunidades autónomas, tanto en términos absolutos como en relativos, ya que se proporciona además las correspondientes tasas de variación anual, así como la tasa de crecimiento medio global, y la tasa anual acumulativa, expresada como una media geométrica del conjunto de las tasas anuales de crecimiento.

En estos últimos cinco años, las comunidades que más han desarrollado su entramado empresarial han sido los centros empresariales tradicionales, de gran cultura empresarial, esto es Navarra, País Vasco, y Cataluña, y por otro lado, regiones que por su bajo desarrollo industrial los avances y ayudas introducidas para eliminar las barreras de acceso a la actividad empresarial han comenzado a dar resultados, como son Extremadura, Asturias y Aragón con valores superiores al 40%.

Entre el 30% y el 40% se sitúan el resto de las grandes regiones españolas, es decir, Murcia, Madrid, La Rioja, Comunidad Valenciana, Galicia y Castilla León. Y por

⁷ Tasa de crecimiento anual se calcula de manera geométrica: $T_{\text{Media anual}} = (1 + \text{Tasa}_t)^{1/\text{Periodo}} - 1$

debajo del 30% se colocan el resto de comunidades, pero en especial el dinamismo ha sido mínimo en Canarias y Baleares, especialmente por las dificultades asociadas a su enclave geográfico y sus medios de transporte.

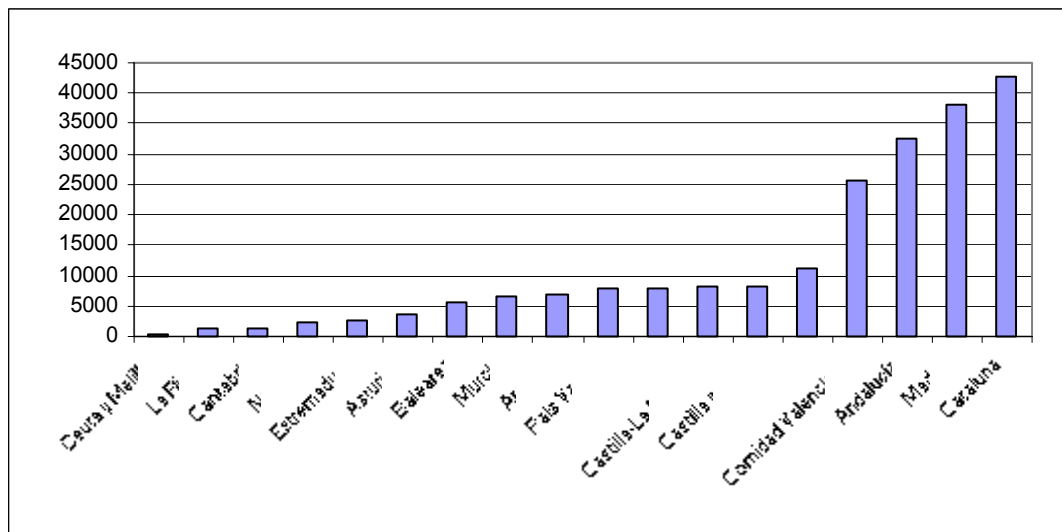
En términos de crecimiento anual, se presenta el gráfico 5.2 en el que se diferencian las regiones que han crecido en mayor o en menor medida que la media española, que se sitúa en un 7,67%. Los resultados que se obtienen son similares a los descritos para el caso del crecimiento conjunto, con un fuerte desarrollo de las empresas de la cordillera cantábrica.

Cuadro 5.2. Dinámica de creación de empresas en el periodo 2002-2005 por CC.AA.

Empresas registradas en la base SABI						Tasas de variación anuales				Tasa Global	Tasa Acumulativa
Comunidades	2001	2.002	2003	2004	2005	2.002	2003	2004	2005		
Andalucía	105389	112105	122111	126199	133717	6,37%	8,93%	3,35%	5,96%	26,88%	6,13%
Aragón	22263	24156	27362	28456	31559	8,50%	13,27%	4,00%	10,90%	41,76%	9,12%
Asturias	12291	14068	15565	16119	18022	14,46%	10,64%	3,56%	11,81%	46,63%	10,04%
Baleares	23257	24644	26698	27393	28701	5,96%	8,33%	2,60%	4,77%	23,41%	5,40%
Canarias	30419	31914	33503	33953	34877	4,91%	4,98%	1,34%	2,72%	14,66%	3,48%
Cantabria	5893	6248	6711	6873	7365	6,02%	7,41%	2,41%	7,16%	24,98%	5,73%
Castilla y León	32380	34919	38588	39877	43459	7,84%	10,51%	3,34%	8,98%	34,22%	7,63%
Castilla-La Mancha	28981	30948	33939	34908	37210	6,79%	9,66%	2,86%	6,59%	28,39%	6,45%
Cataluña	150789	162976	180957	187124	212282	8,08%	11,03%	3,41%	13,44%	40,78%	8,93%
C. Valenciana	88944	95193	104955	108464	119097	7,03%	10,25%	3,34%	9,80%	33,90%	7,57%
Extremadura	9995	10889	12323	12960	14293	8,94%	13,17%	5,17%	10,29%	43,00%	9,35%
Galicia	38678	41252	45886	49141	53377	6,65%	11,23%	7,09%	8,62%	38,00%	8,39%
La Rioja	4604	4925	5435	5691	6381	6,97%	10,36%	4,71%	12,12%	38,60%	8,50%
Madrid	131729	141305	156010	161362	179119	7,27%	10,41%	3,43%	11,00%	35,98%	7,99%
Murcia	20710	22164	24692	25651	27432	7,02%	11,41%	3,88%	6,94%	32,46%	7,28%
Navarra	8474	9130	10148	10572	12172	7,74%	11,15%	4,18%	15,13%	43,64%	9,48%
País Vasco	31898	34316	37889	39365	44367	7,58%	10,41%	3,90%	12,71%	39,09%	8,60%
Ceuta y Melilla	961	1030	1101	1137	1215	7,18%	6,89%	3,27%	6,86%	26,43%	6,04%
Total	747655	802182	883873	915245	1004645	7,29%	10,18%	3,55%	9,77%	34,37%	7,67%

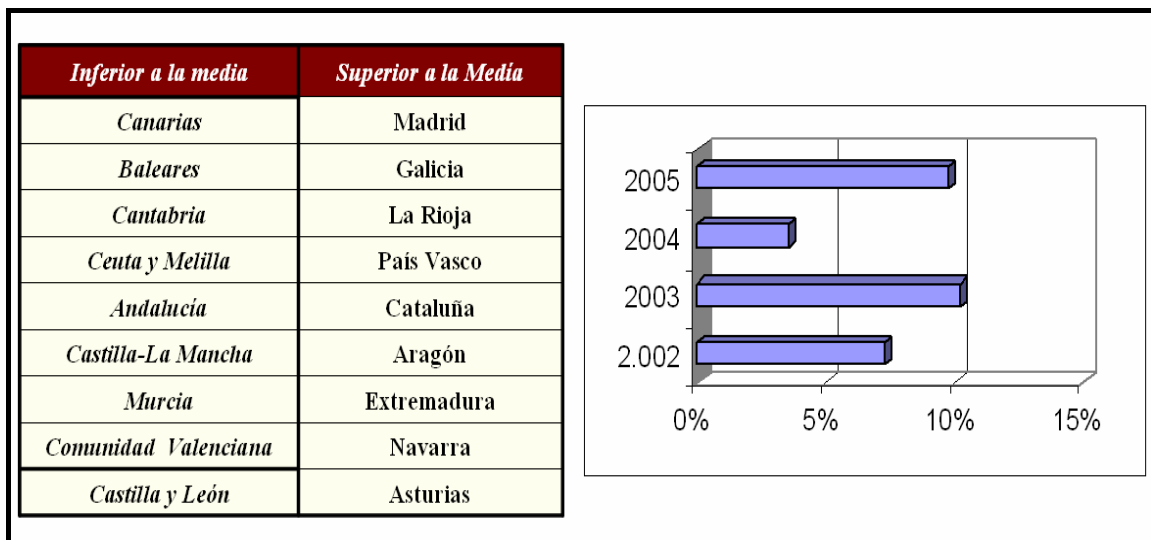
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 5.2. Variación de empresas por comunidades autónomas. 2002 – 2005



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 5.3. Variación de crecimiento anual



Fuente: Elaboración propia.

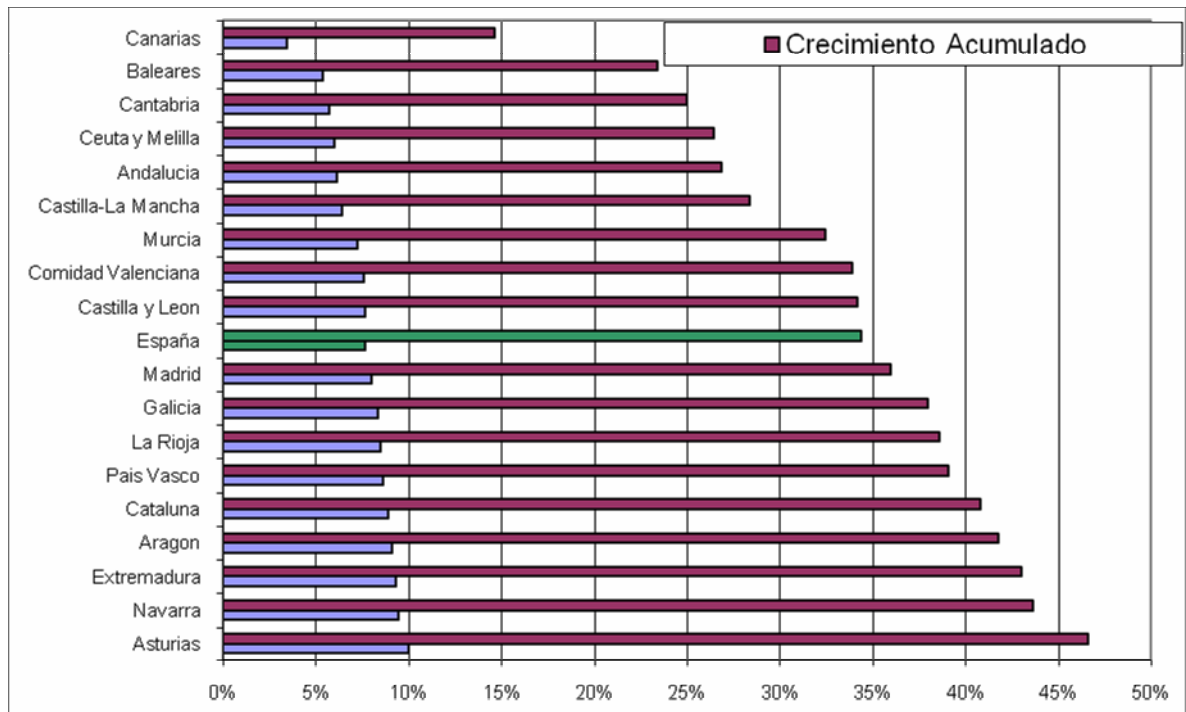
En conclusión, y en términos globales, referido tanto a las empresas nuevas creadas como a cambios en el stock de la base de datos (activación de empresas inactivas) se ha producido un incremento neto en el número de empresas de 256.990, pasando de 747.655 en el año 2001 a 1.004.645 en el año 2006. El nivel de empresas españolas ha

crecido en términos netos en estos últimos seis años un 34,37%, si bien, en términos anuales (tasa de variación geométrica) ese crecimiento anual ha sido del 7,67%.

Sin embargo, el crecimiento en el número de empresas ha experimentado ciertas oscilaciones anuales. De esta forma en el año 2002 se produjo un incremento del 7,29%, y en el 2003 el ritmo de crecimiento se situó en el 10,18%. Sin embargo, durante el año 2004 se nota una importante caída en el ritmo de crecimiento de las empresas, hasta un 3,55%. Sin embargo, a partir del año 2005 se vuelve a producir una rápida recuperación en el ritmo de crecimiento, situándose en el 9,77%, muy ligado al propio desarrollo económico del país (Gráfico 5.3) y a su perfil cíclico.

No obstante, las diferencias regionales son muy acusadas y responden, en la mayoría de los casos, a elementos idiosincráticos que necesitarían un análisis específico que escapa de los objetivos de este estudio (gráfico 5.4)

Gráfico 5.4. Evolución de las tasas de crecimiento anual periodo 2002 -2005



Fuente: Elaboración propia

5.2. Características de las nuevas empresas constituidas: las empresas de edad temprana

Dentro de este epígrafe se describen la demografía y el comportamiento de las empresas que se han constituido en los últimos cinco años, así como aquellas que han desaparecido en ese mismo periodo, y que se encuentran disponibles en la base SABI.

Una vez que se ha presentado la base de forma general, se profundizará a continuación en las características de las empresas constituidas concretamente en el periodo 2002-2005, mediante una primera explotación que permita obtener de forma regional el número de empresas que se han constituido a lo largo de estos últimos cinco años, así como las tasas de variación crecimiento anual y la media de crecimiento (Cuadro 5.3)⁸.

A continuación se desarrollan las características de las empresas que si han logrado sobrevivir en estos años, y que, en breve, se convertirán en empresas consolidadas. De cuestiones de demografía empresarial nos ocuparemos en el último apartado de una manera análoga a lo que se expone en éste: forma jurídica, el número de empleados, etc.

⁸ Las cifras del año 2006 no se han considerado dado el escaso número de operaciones que aparecen registradas en la base a causa de los cierres contables de cuentas y el proceso de recogida de datos de la empresa suministradora de la base. De ahí que las tablas y gráficos que se presenten en esta sección hagan referencia al periodo temporal que abarca del año 2002 al 2005

Cuadro 5.3. Sectores empresariales de las empresas constituidas. Periodo 2002-2005

Empresas registradas en la base de datos SABI por fecha de constitución						Peso sectorial
Actividades (CNAE 93 Rev. 1)	2002	2003	2004	2005	Total	
Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	1340	1077	852	226	3497	1,67%
Pesca	104	91	60	17	272	0,13%
Extracción de productos energéticos	41	19	24	12	96	0,05%
Extracción otros minerales	129	133	108	33	403	0,19%
Coquerías, refino y combustibles nucleares	3	1	2	1	7	0,00%
Energía eléctrica, gas y agua	186	175	229	190	780	0,37%
Industria de alimentación, bebidas y tabaco	657	671	476	159	1963	0,94%
Industria textil	513	372	334	109	1328	0,63%
Industria del cuero y calzado	267	190	145	73	675	0,32%
Industria de la madera y del corcho	461	370	276	110	1217	0,58%
Industria del papel	825	761	582	205	2373	1,13%
Industria química	189	131	116	48	484	0,23%
Industria de transformación del caucho	206	161	147	52	566	0,27%
Fabricación productos minerales no metálicos	356	311	256	113	1037	0,50%
Metalurgia	1317	1247	985	504	4054	1,94%
Maquinarias y equipos mecánicos	284	266	226	107	883	0,42%
Equipos eléctricos y electrónicos	254	238	161	82	735	0,35%
Fabricación de material de transporte	137	124	95	47	404	0,19%
Industria manufacturera	659	564	413	161	1797	0,86%
Construcción	10528	10405	9170	4257	34362	16,41%
Comercio y reparaciones	14440	13951	11189	4649	44234	21,13%
Hostelería	4271	3572	2834	888	11565	5,52%
Transporte y comunicaciones	2407	2320	1829	764	7320	3,50%
Intermediación financiera	1360	1006	706	215	3287	1,57%
Inmobiliaria y servicios empresariales	25221	24173	19521	5210	74128	35,41%
Administración pública	31	33	13	7	84	0,04%
Educación	699	607	424	102	1832	0,88%
Actividades de saneamiento y veterinaria	1205	1149	825	189	3368	1,61%
Actividades de saneamiento público	2425	2154	1610	410	6599	3,15%
Familias con personal doméstico	5	4	4	1	14	0,01%
Total	70520	66276	53612	18941	209364	100,00%

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la forma jurídica elegida por los nuevos empresarios para constituir su sociedad, la modalidad limitada sigue siendo la más elegida por su ventaja de acotación de las responsabilidades, el escaso capital requerido para su formalización y la simplificación en su gestión administrativa, convirtiéndola en la herramienta básica para el desarrollo del negocio de los emprendedores. Y en menor medida se sitúa la sociedad anónima, y cooperativas.

Cuadro 5.4. Comparación del crecimiento sectorial

Superior a la media	Inferior a la media
Educación	Industria del caucho, manufacturera de la madera, del papel, textil y del cuero
Actividades de saneamiento público	Agricultura y pesca
Construcción	Maquinarias y equipos mecánicos y electrónicos
Hostelería	Industria de alimentación y bebidas
Energía eléctrica, gas y agua	Fabricación minerales no metálicos
Saneamiento y veterinaria	Comercio y reparaciones
Inmobiliaria y servicios a empresas	Fabricación material de transporte
Familias con personal doméstico	Extractivas y metalurgia
	Administración pública
	Transportes, comunicaciones y intermediación financiera

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 5.5. Forma jurídica de las empresa constituidas periodo 2002-2005

Forma Jurídica	Fecha de Constitución				Total	Porcentaje
	2002	2003	2004	2005		
Sociedad Anónima	2236	1794	1238	546	5814	2,82%
Sociedad Limitada	65878	63344	52161	18466	199849	96,88%
Sociedad Regular Colectiva	3	0	2	0	5	0,00%
Cooperativa	138	63	38	10	249	0,12%
Asociación y no Definidas	168	91	75	35	369	0,18%
Total	68423	65292	53514	19057	206286	100,00%

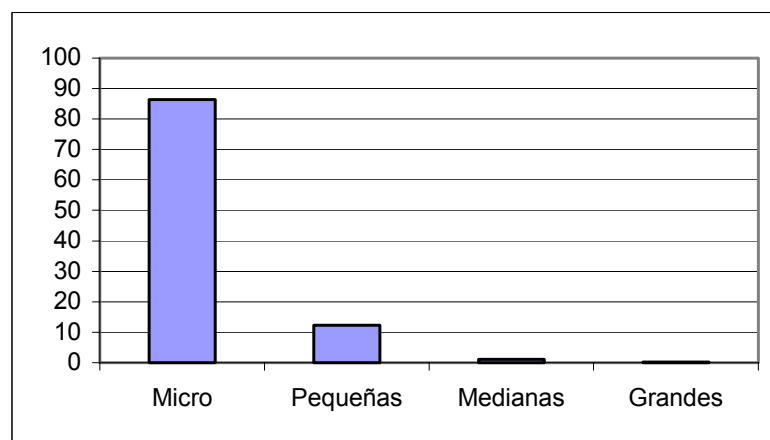
Fuente: Elaboración propia

El tamaño empresarial de las nuevas iniciativas empresariales, medidas por el número de trabajadores con el que se cuenta para iniciar la actividad, es dominado por las microempresas, con un 86,35%. Y apenas un 12,35% han comenzado sus actividades con más de 10 trabajadores.

No obstante todas las microempresas que se han constituido en estos años han generado un volumen de empleo de 327.329 puestos de trabajo, lo que no es en absoluto despreciable. Las pequeñas empresas han creado 284.001 un puesto, y las medianas empresas pese su poco peso relativo aportan un total de 132.485 empleados. En términos porcentuales las microempresas han generado el 35,44%, las pequeñas el 30,75%, las medianas el 14,34%, y las grandes el 19,47%.

Por último se consideran algunas variables relacionadas con el desempeño empresarial en sus primeros años de actividad, obtenidas de su situación patrimonial y su cuenta de resultados, de forma sectorial y territorial. Se analiza por un lado los resultados antes de impuestos obtenidos, el nivel de activos con la cuenta para iniciar la actividad, el porcentaje de fondos propios, el grado de endeudamiento (considerando todo tipo de financiación ajena), y la rentabilidad. Puede apreciarse que los resultados obtenidos por los empresarios en los primeros años, como cabría esperar, no son muy elevados por el coste inicial y los gastos necesarios para la apertura.

Gráfico 5.4. Tamaño empresarial empresas constituidas



Fuente: Elaboración propia.

En términos generales las nuevas empresas constituidas presentan unos indicadores de gestión y de desempeño bajos. La rentabilidad (medida como los recursos antes de impuestos sobre el activo total) apenas supera el 1%

Cuadro 5.6. Principales indicadores de las empresas constituidas por el sector líder

Sector Generador de Resultados	Resultados (millones euros)	% sobre el total	Activo (millones euros)	Activo por empresa	% Fondos Propios	Nivel de deuda	Rentabilidad
Actividades inmobiliarias	5033506	84,21%	438239669	2093,19	30,04%	69,96%	1,15%

Fuente: Elaboración propia.

En relación al nivel de endeudamiento la aventura empresarial se inicia con un porcentaje de financiación ajena en términos medios del 70%, y con una aportación de los fondos propios del 30%. No obstante, en lo que se refiere a la propia aportación de los socios, esto es, el capital social cabe que la participación sea mayor debido al conjunto de partidas que integran los fondos propios, en especial, la cuenta de resultados, que al ser negativa en los primeros años disminuye sensiblemente el verdadero valor del patrimonio neto.

Aun así, al inicio de la actividad los emprendedores se encuentran fuertemente endeudados, dado el alto valor que tienen los activos materiales, intangible e inmobiliarios con los que se deben dotar para iniciar la actividad, para lo que se suele recurrir en gran medida a la financiación bancaria, ya sea de manera directa o a través de las ayudas concedidas por las administraciones públicas a través de estas instituciones. Sin embargo, para conocer si tal estructura financiera es adecuada sería necesario disponer del apalancamiento financiero.

Por sectores, como ya hemos apuntado anteriormente, es la actividad inmobiliaria la que más resultados positivos ha generado en todas las comunidades autónomas, pese a que como veremos también, son las que más tasas de fracaso empresarial acumulan. Del total de resultados obtenidos por las empresas nacientes en términos medios el 85% vienen por esta rama de actividad y la de la construcción. La únicas comunidades

que se exceptúan son Canarias con un una mayor importancia de la construcción y Ceuta donde predomina el sector del comercio.

Y en términos de rentabilidad el sector de las inmobiliarias ofrece ya en los primeros años de vida un valor que es superior al 4.5% en regiones como Navarra, o superiores al 3% en Galicia y Castilla La Mancha. Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana se configuran como las regiones españolas en las que se producen los mejores resultados para el conjunto de sectores.

En relación con la rentabilidad, las actividades más rentables han sido la industria textil, la metalurgia, y las actividades de saneamiento público. En relación a la estructura del capital, este difiere por ramas de actividad. Los sectores más intensivos en financiación ajena son la industria del cuero, la fabricación de vehículos, las coquerías y la construcción, fundamentalmente por el gran volumen de infraestructuras que se necesitan para estas actividades, como puede verse también en su elevado valor del activo. Por el contrario, las empresas con mayor grado de participación de sus socios son las actividades agrarias, y la mayoría de las actividades del sector servicios.

Entre otras de las características de estas empresas podemos citar variables relacionadas con la el grado de internacionalización. Así, del total de empresas apenas un 0.81% de ellas (1676) se encuentran participadas en más de un 51% por empresas de capital extranjero, y un 1.47% (3045 empresas) han participado en empresas en el extranjero, ya sea de manera directa a través del establecimiento de filiales o bien mediante la compra de participaciones de otras entidades.

**Tabla 5.7. Principales indicadores de las empresas constituidas
por ramas de actividad**

Sector de actividad	Resultados (millones euros)	% sobre el total	Activos (miles de euros)	Activos por empresa	% Fondos Propios	Grado de endeudamiento	Rentabilidad
Agricultura, ganadería, y caza y	6458	-35,01%	2516475	719,61	34,9%	65,1%	0,3%
Pesca y acuicultura	271516	3056,92%	252725	929,14	13,9%	86,1%	107,4%
Extracción y aglomeración	2213	-35,85%	116692	1215,54	27,7%	72,3%	1,9%
Extracción de minerales metálicos	24987	93,95%	1132311	2809,70	24,8%	75,2%	2,2%
Coquerías, refino de petróleo	16	-13,11%	5138	734,00	11,8%	88,2%	0,3%
Producción de energía eléctrica	91987	35,96%	8669438	11114,66	43,8%	56,2%	1,1%
Industrias de productos alimenticio	17956	-25,80%	3429970	1747,31	21,0%	79,0%	0,5%
Industria textil	15402	119,52%	763277	574,76	33,1%	66,9%	2,0%
Preparación, curtido y acabado	1455	-146,67%	177175	262,48	6,3%	93,7%	0,8%
Industria de la madera y del c	1947	-86,23%	626951	515,16	21,5%	78,5%	0,3%
Industria del papel	1374	-1,29%	2366462	997,24	17,8%	82,2%	0,1%
Industria química	21559	44,09%	2753669	5689,40	26,4%	73,6%	0,8%
Fabricación de caucho	4887	64,96%	591553	1045,15	24,4%	75,6%	0,8%
Fabricación de otros productos	21696	53,55%	1790539	1726,65	30,4%	69,6%	1,2%
Metalurgia	83195	257,78%	4918878	1213,34	38,5%	61,5%	1,7%
Fabricación de maquinas equipo	14585	48,16%	1059137	1199,48	27,7%	72,3%	1,4%
Fabricación de las máquinas	7758	78,22%	930080	1265,41	17,8%	82,2%	0,8%
Fabricación de vehículos	12016	-10,60%	5512187	13644,03	7,6%	92,4%	0,2%
Fabricación de muebles, otras	7230	52,58%	999513	556,21	16,0%	84,0%	0,7%
Construcción	100984	41,68%	30052533	874,59	12,4%	87,6%	0,3%
Comercio	48321	28,94%	21982813	496,97	16,1%	83,9%	0,2%
Hostelería	2318	-1,69%	5036574	435,50	16,2%	83,8%	0,0%
Transporte	100281	-53,73%	15022914	2052,31	41,2%	58,8%	0,7%
Intermediación financiera, ex	446827	58,21%	98599335	29996,76	24,6%	75,4%	0,5%
Actividades inmobiliarias	1766614	35,10%	221869986	2993,07	36,5%	63,5%	0,8%
Administración pública	26072	81,82%	425788	5068,90	36,1%	63,9%	6,1%
Educación	921	37,65%	337051	183,98	22,1%	77,9%	0,3%
Actividades sanitarias	1557	-11,10%	2430570	721,67	14,8%	85,2%	0,1%
Actividades saneamiento público	301753	-367,24%	3868734	586,26	18,4%	81,6%	7,8%
Familias con los criados de la	1051	1439,73%	1200	85,71	32,5%	67,5%	87,6%
Media	2158187	36,11%	438239669	2093,19	30,0%	70,0%	0,5%

Fuente: Elaboración propia.

Y en cuanto al volumen de sus inversiones, un 72% son inversiones a corto plazo, o integrantes del activo circulante, y un 28% lo integra su activo fijo, encontrándose financiadas esas inversiones por una estructura del pasivo compuesta en valores medios en un 9% por fondos propios, y un 91% por fondos ajenos, dentro de los cuales el endeudamiento es mayoritariamente a través del corto plazo (77% lo constituyen financiación espontánea y deudas a corto, frente a un 23% de deudas a largo plazo).

Y por último se presentan en el cuadro 5.8 indicadores ya no de estructura como los anteriores, sino de resultados y de gestión (expresados en valores medios por empresa). Concretamente el cash flow generado respecto al activo total, el valor añadido (entendido este como la diferencia entre el importe de la cifra de negocios y los consumos intermedios), el grado de autonomía financiera, la liquidez, y la productividad por hombre expresada en valor añadido en euros por empleado.

Ratios calculados con datos de SABI

1. Cash flow- respecto el activo total:

$\text{Resultado del ejercicio} + \text{Dotaciones a la amortización} + \text{Dotaciones a la provisiones} / \text{Activo total.}$

Este ratio indica los recursos monetarios generados por la empresa por cada unidad invertida en ella, y por tanto mide su capacidad de generar fondos. Normalmente en los primeros años de vida su valor es negativo.

2. Grado de autonomía: Fondos propios / Recursos permanentes

Este ratio mide la capacidad de una empresa para financiarse. Cuanto mayor sea mayor será la autonomía financiera de la empresa, ya que dispone de mayores aportaciones de los socios que financiación ajena, ya sea bancaria o no. Puede ser negativo por los resultados negativos tan elevados que se producen en los primeros años, y que forman parte de los fondos propios.

3. Ratio de liquidez: Act.circulante / Pasivo Circulante

La liquidez es la capacidad potencial que tiene la empresa para pagar sus obligaciones presentes. Dependerá del grado de realización de sus elementos del activo si están cerca de su conversión en liquidez y del grado de exigibilidad de sus deudas. Es un ratio que proporciona a su vez información del fondo de maniobra. Si es mayor a 1 indica que la empresa cuenta con medios suficientes para hacer frente a sus inversiones en el corto plazo, pero un excesivo ratio indica una infratilización de sus activos. Dentro del activo circulante además de la tesorería se consideran las existencias y los clientes, partida muy importante en los primeros años de vida por las facilidades concedidas a los mismos.

A nivel productivo destaca su comportamiento heterogéneo por sectores. La productividad más baja se produce en la agricultura y en el sector de los servicios, mientras que la industria y la construcción sigue siendo los más productivos, reproduciendo el patrón normal de la economía española, con una menor productividad inicial en los sectores más intensivos en mano de obra como los servicios. En este sector a medida que se desarrollando la organización, dentro de su curva de aprendizaje la productividad tiende a mejorar igualando a las empresas consolidadas, a diferencia de lo que ocurre con el sector industrial o la construcción en la que la productividad inicial suele ser similar al de las empresas ya establecidas, dada la gran importancia de las inversiones y de las instalaciones iniciales.

En relación a variables de contenido más monetario (en contraposición de los resultados basados en la corriente real de la empresa) durante los primeros años de vida la práctica totalidad de sectores regiones muestran unos flujos efectivos de caja negativos, condicionados en parte el gran desembolso por las infraestructuras iniciales, así como el valor de las primeras compras. Esta tendencia se refleja en el reducido grado de autonomía financiera, que en ocasiones presenta valores negativos por las pérdidas que en los primeros ejercicios se producen, por lo que para equilibrar la estructura financiera mantiene un alto grado de financiación espontánea con sus proveedores.

Cuadro 5.8. Indicadores de resultados por sector

Por Sector de Actividad	Cash flow respecto al activo total (%)	Valor Añadido (Miles de euros)	Grado de Autonomía (en %)	Ratio de Liquidez	Productividad por hombre (euros)
Agrario	-26,6723	6566,3	2,6648	5,4646	10436,5781
Industria	-0,1712	23601,33	21,378	1,7352	16418,9112
Construcción	-7,3673	12910,76	-17,8423	1,7115	17314,8984
Comercio	-4,471	10018,08	1,1706	0,9847	14397,1479
Servicios	-15,568	37024,06	-3,185	5,3272	12262,6724

Fuente: Elaboración propia

5.3. ¿Dónde están las empresas de edad temprana?

Pese a que la dinámica empresarial total recogida en el apartado anterior parecería indicar cierta recuperación empresarial en regiones de “Antigua industrialización”, la concentración de la actividad emprendedora sigue localizándose en los centros empresariales tradicionales del país, en los de mayor desarrollo económico y confluencia de negocios, esto es, en Cataluña, Madrid, Comunidad Valenciana y por otro lado Andalucía, condicionados en gran medida por la mayor densidad de población de estas regiones. El resto de comunidades aportan al total nacional un peso cercano al 5%.

Cuadro 5.9. Empresas constituidas periodo 2002 – 2005

Comunidades	Año de Constitución				Total Empresas	Peso territorial
	2002	2003	2004	2005		
Andalucía	11194	10402	8206	2602	32405	15,27%
Aragón	2029	1941	1771	1014	6756	3,18%
Asturias	1103	1132	869	367	3471	1,64%
Baleares	1865	1686	1455	470	5476	2,58%
Canarias	2531	2556	2087	788	7962	3,75%
Cantabria	490	426	291	102	1309	0,62%
Castilla y León	2722	2633	2127	726	8209	3,87%
Castilla-La Mancha	2454	2586	2148	995	8183	3,86%
Cataluña	14841	13605	10873	3279	42601	20,08%
Com. Valenciana	8610	8115	6510	2415	25653	12,09%
Extremadura	861	827	633	188	2509	1,18%
Galicia	3624	3386	3054	1106	11171	5,27%
La Rioja	402	385	342	132	1262	0,59%
Madrid	13183	11943	9555	3381	38069	17,94%
Murcia	2023	2102	1765	766	6660	3,14%
Navarra	789	779	600	180	2348	1,11%
País Vasco	2782	2473	2008	640	7903	3,73%
Ceuta y Melilla	74	68	50	7	199	0,09%
Total	71577	67045	54344	19158	212146	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Una medida de interés es el conocido como **nivel de especialización** de las nuevas empresas por regiones atendiendo al índice de especialización:

$$\text{Índice especialización}_{s,c} = \frac{\frac{\text{Empresas}_{s,c}}{\text{Empresas}_c}}{\frac{\text{Empresas}_{s,España}}{\text{Empresas}_{España}}}$$

En donde C se refiere a la comunidad autónoma en concreto, S al sector o rama de actividad, y “Empresas” se hace referencia al conjunto de empresas que han iniciado la actividad en los últimos cinco años (Tabla 5.10).

Se puede realizar una clasificación de las empresas creadas atendiendo al grado de especialización, según los cuatro grandes sectores de actividad.

- Las regiones que tienen un mayor índice de especialización en el sector agrario son Extremadura, Aragón, Andalucía, Castilla León, y Castilla La Mancha.
- Los emprendedores tienden a especializarse en la industria en las regiones de Navarra, País Vasco, La Rioja y Extremadura.
- En la construcción han encontrado mayores oportunidades sectoriales los empresarios de Cantabria y Navarra.
- En el sector del comercio destaca Ceuta, Galicia y Canarias.
- Y por último, el grado de especialización en el sector servicios ha sido desarrollado por los empresarios de Madrid, Cataluña y Baleares.

De la información que proporciona este índice de especialización se concluye que la mayoría de la nueva actividad emprendedora se ha realizado en los servicios y, en concreto, en el sector del comercio. La mayor densidad de población de Madrid y Cataluña explica que el índice de especialización se produzca en estas regiones, a diferencia de las regiones más tradicionales como Andalucía en donde las nuevas iniciativas empresariales se producen más en el sector agrario. Por otro lado, en las comunidades insulares se confirma las bajas iniciativas a nivel industrial, por las dificultades de implantar este tipo de actividad desde el punto de vista de las comunicaciones y el transporte.

No obstante, cuando se realiza un análisis desagregado aparecen sectores industriales tradicionales para algunos conglomerados industriales, como es el caso del calzado en la Comunidad Valenciana, el Textil en Cataluña o la intermediación financiera en el caso de Madrid.

Por dimensión, antes hemos apuntado a la característica de **microempresa**. La mayor concentración de las microempresas se produce en Cataluña, Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana. Sin embargo, las pequeñas empresas no siguen tan claramente esta tendencia ya que la concentración de las mismas es considerablemente mayor en Andalucía, que a su vez, es en la que mayor presencia tiene las grandes empresas, seguida en este caso de Madrid.

Cuadro 5.10. Índice de especialización de las nuevas empresas constituidas

	Agrario	Industria	Construcción	Comercio	Servicios	Rama 1	Rama 2	Rama última
Andalucía	1,457	0,929	1,106	0,995	0,965	Agricultura	Muebles	Cuero y Calzado
Aragón	2,004	1,207	1,019	0,949	0,944	Coquerías	Minerales	Pesca
Asturias	0,767	1,090	1,155	1,011	0,939	Extractivas	Hostelería	Cuero y Calzado
Baleares	0,652	0,596	1,008	0,948	1,101	Vehículos	Hostelería	Química
Canarias	0,826	0,602	0,987	1,143	1,021	Administración	Hostelería	Maquinaria
Cantabria	0,773	1,058	1,333	0,966	0,906	Vehículos	Minerales	Caucho
Castilla y León	1,446	1,327	1,159	1,155	0,814	Energía	Alimentación	Pesca
Castilla-La Mancha	1,823	1,522	1,514	1,010	0,713	Minerales	Metalurgia	Pesca
Cataluña	0,711	0,956	0,898	0,942	1,074	Textil	Maquinaria	Cuero y Calzado
Com. Valenciana	0,663	1,220	1,076	1,072	0,920	Cuero y Calzado	Caucho	Agricultura
Extremadura	3,171	1,449	1,136	1,226	0,711	Coquerías	Minerales	Maquinaria
Galicia	1,341	1,086	1,044	1,221	0,869	Pesca	Minerales	Cuero y Calzado
La Rioja	1,210	1,625	1,002	0,908	0,921	Cuero y Calzado	Alimentación	Papel
Madrid	0,500	0,666	0,737	0,880	1,208	Inter. Financiera	Papel	Cuero y Calzado
Murcia	1,994	1,174	1,251	1,041	0,838	Coquerías	Caucho	Inter. Financiera
Navarra	0,930	1,439	1,216	1,010	0,853	Energía	Maquinaria	Cuero y Calzado
País Vasco	0,524	1,376	0,912	1,008	0,976	Energía	Coquerías	Cuero y Calzado
Ceuta	0,288	0,346	0,916	2,035	0,742	Pesca	Comercio	Agricultura

Fuente: Elaboración propia

En especial esto puede verse en el elevado volumen de activos por empresa y en los bajos resultados y rentabilidades obtenidas. Los datos por comunidad autónoma se presentan en el cuadro 5.12.

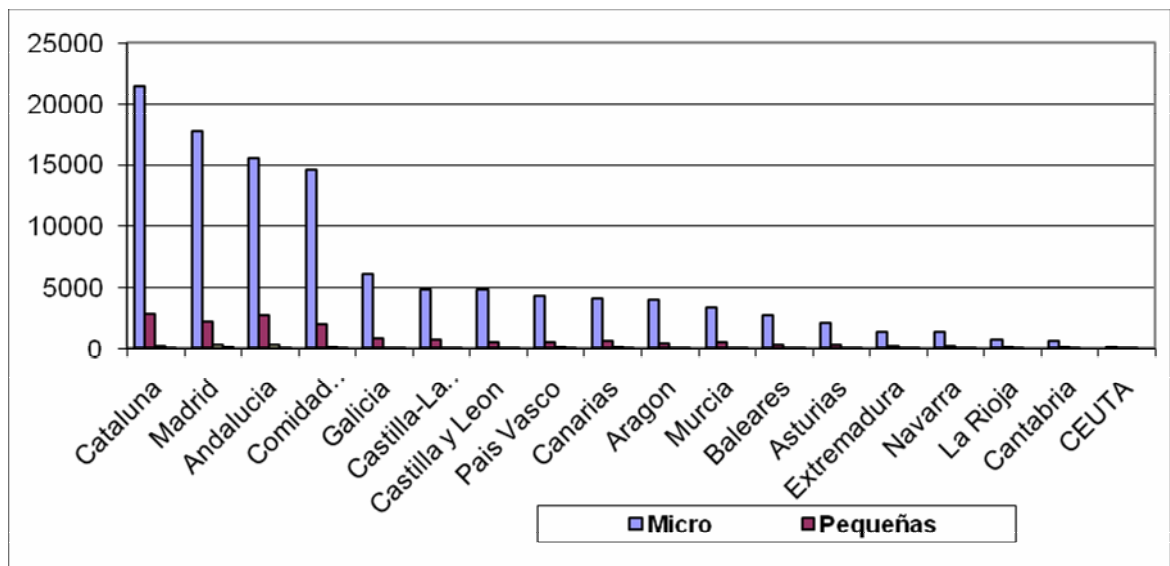
La primera fila de la tabla muestra el sector de actividad que mejores resultados ha obtenido en la comunidad, y el porcentaje que sus resultados han supuesto del total de los generados en toda la comunidad. El resto de filas hacen referencia al conjunto de los resultados de la comunidad.

Cuadro 5.11. Distribución del tamaño empresarial por regiones

Número de Empleados					
Comunidades Autónomas	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	Total
Cataluña	21482	2793	202	49	24526
Madrid	17674	2231	320	84	20309
Andalucía	15427	2748	314	13	18502
Comunidad Valenciana	14504	1987	124	20	16635
Galicia	6043	822	46	14	6925
Castilla-La Mancha	4782	791	53	3	5629
Castilla y León	4775	582	40	8	5405
País Vasco	4258	573	62	20	4913
Canarias	4024	694	87	4	4809
Aragón	3949	435	37	2	4423
Murcia	3328	581	39	6	3954
Baleares	2709	381	21	3	3114
Asturias	2094	318	19	2	2433
Extremadura	1400	229	14	1	1644
Navarra	1300	181	20	5	1506
La Rioja	726	118	8	0	852
Cantabria	595	129	11	0	735
Ceuta y Melilla	96	19	1	0	116
Total	109166	15612	1418	234	126430

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 5.5. Empresas nacientes por tamaño



Fuente: Elaboración propia.

En términos generales las nuevas empresas constituidas presentan unos indicadores de gestión y de desempeño bajos. La rentabilidad (medida como los recursos antes de impuestos sobre el activo total) apenas supera el 1%. Sin embargo, los empresarios de Galicia y de Baleares han obtenido unos mejores resultados, con un valor que supera el 2%, mientras que paradójicamente Madrid y Andalucía presentan las peores tasas de rentabilidad, en parte por la mayor heterogeneidad de empresas que operan en la región.

Cuadro 5.9. Principales indicadores de las empresas constituidas por CC.AA.

Comunidad Autónoma	Sector Generador de Resultados	Resultados (millones euros)	% sobre el total	Activo (millones euros)	Activo por empresa	% Fondos Propios	Nivel de deuda	Rentabilidad
Andalucía	Actividades inmobiliarias	271516	89,98%	31759675	990,57	18,88%	81,12%	0,85%
Aragón	Actividades inmobiliarias	138784	76,43%	11760152	1767,91	45,63%	54,37%	1,18%
Asturias	Actividades inmobiliarias	42634	584,35%	3955886	1162,47	16,96%	83,04%	1,08%
Baleares	Actividades inmobiliarias	141093	121,11%	6179681	1151,64	24,20%	75,80%	2,28%
Canarias	Construcción	47612	45,26%	7833340	996,10	30,99%	69,01%	0,61%
Cantabria	Actividades inmobiliarias	9630	75,98%	1026097	792,97	18,96%	81,04%	0,94%
Castilla y León	Actividades inmobiliarias	58017	45,77%	6969578	860,02	20,42%	79,58%	0,83%
Castilla-La Mancha	Actividades inmobiliarias	68420	1481,91%	7087459	871,02	14,25%	85,75%	0,97%
Cataluña	Actividades inmobiliarias	929381	120,42%	63157875	1510,27	37,29%	62,71%	1,47%
Comunidad Valenciana	Actividades inmobiliarias	382758	67,16%	26332781	1033,47	21,42%	78,58%	1,45%
Extremadura	Actividades inmobiliarias	11263	71,62%	1673373	668,01	19,35%	80,65%	0,67%
Galicia	Actividades inmobiliarias	285240	84,39%	13618799	1231,13	28,48%	71,52%	2,09%
La Rioja	Actividades inmobiliarias	26214	63,84%	1546332	1247,04	24,52%	75,48%	1,70%
Madrid	Actividades inmobiliarias	1766614	81,86%	203111357	5392,00	32,53%	67,47%	0,87%
Murcia	Actividades inmobiliarias	138950	83,33%	8414357	1263,80	17,68%	82,32%	1,65%
Navarra	Actividades inmobiliarias	62507	43,62%	4706463	2020,81	30,13%	69,87%	1,33%
País Vasco	Actividades inmobiliarias	662536	72,06%	38918842	16710,54	26,22%	73,78%	1,70%
Ceuta y Melilla	Comercio	3259	52,67%	187623	80,56	43,02%	56,98%	1,74%
España	Actividades inmobiliarias	5033506	84,21%	438239669	2093,19	30,04%	69,96%	1,15%

Fuente: Elaboración propia.

A escala regional las diferencias de productividad también son acusadas. De los datos de la base se desprende que las empresas más productivas son las que se ubican en el País Vasco y Navarra, mientras que los menos productivos son los empresarios de Canarias, Cantabria y Andalucía, mientras que el resto de regiones presentan valores cercanos a la media nacional de 14.000 euros.

Cuadro 5. 11. Indicadores de resultados por sector y comunidad autónoma

Por Sector de Actividad	Cash flow respecto al activo total (%)	Valor Añadido (Miles de euros)	Grado de Autonomía (en %)	Ratio de Liquidez	Productividad por hombre (euros)
Andalucía	-6,5085	8348,95	6,0257	8,8781	8782,6039
Aragón	-0,2554	9052,44	12,4407	23,7437	15738,227
Asturias	-13,0226	19367,68	9,3675	2,5348	14856,4834
Baleares	-1,1163	8313,81	13,9095	2,3923	10501,8459
Canarias	-88,3793	12191,06	-24,3847	9,908	8024,77
Cantabria	0,871	10820,83	9,498	0,7006	9637,4889
Castilla León	-9,8901	7246,5	8,4265	1,6602	11006,5394
Castilla mancha	-3886,6061	9439,74	-15,78374	6,4863	12078,2729
Cataluña	-65,1956	15805,49	-43,3655	8,0104	14168,1804
Com. Valenciana	-0,312	15955,8	14,6449	4,4214	14390,4598
Extremadura	-9,0478	8063,82	-3,3766	1,8704	13304,0934
Galicia	-3,0306	9579,94	10,9824	2,0936	10664,4468
La rioja	-0,3205	11621,71	21,2782	5,2237	14893,4777
Madrid	-9,3393	37268,36	-3,5195	20,4747	11656,2929
Murcia	-3,0902	9712,98	7,7144	1,6546	14430,4197
Navarra	5,0761	21702,64	16,1921	2,4809	19066,2541
País Vasco	-26,7093	20769,65	-23,0534	3,2506	18680,6541
Ceuta y Melilla	21,6711	10263,78	16,4717	5,3293	11535,9465

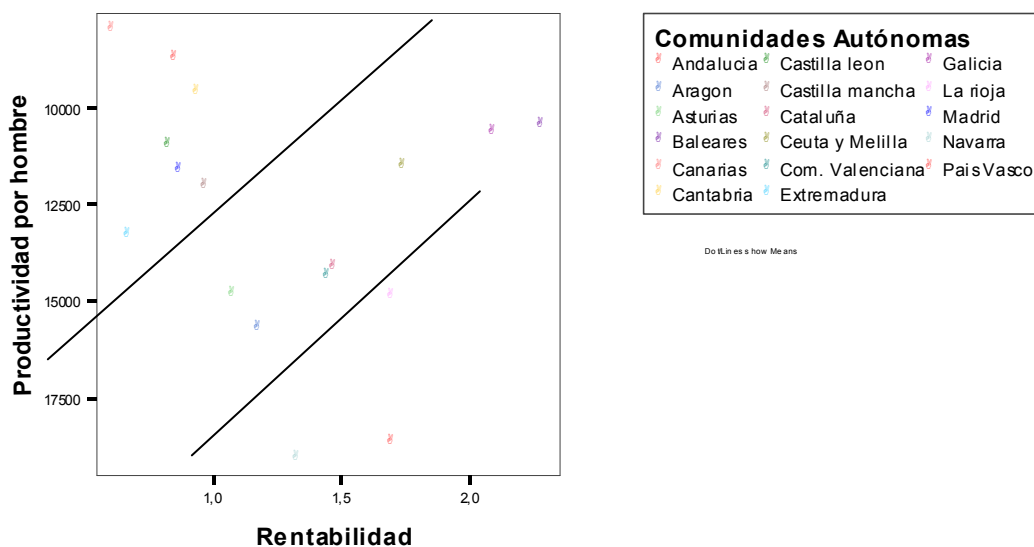
Fuente: Elaboración propia

Comportamientos similares se desprenden del valor añadido, en donde los servicios y la industria son los sectores más dinámicos a la hora de generar riqueza. Estas variables se pueden relacionar con la rentabilidad obtenida, para así determinar cuál es el peso que tienen las decisiones de carácter técnico sobre las económicas en los primeros años

de vida empresarial. De esta manera, se pueden deducir tres comportamientos por regiones:

1. Empresas con alta productividad y alta rentabilidad: En estas empresas el nivel de inversiones ha sido la adecuada para permitir alcanzar en un corto plazo de tiempo los primeros beneficios. Estas regiones son el País Vasco y Navarra.
2. Empresas con rentabilidades y productividades en niveles medios con expectativas de crecimiento. Aquí se encuentran Cataluña, Comunidad Valenciana y Aragón, entre otras. Es una zona que se espera sea de crecimiento conforme la empresa se vayan consolidando y vallan adaptando sus estructuras a sus demandas.
3. Y empresas con bajos niveles de productividad y de rentabilidades. Andalucía, Castilla León, Cantabria y Madrid se sitúan en esta zona. El comportamiento de estas regiones sería comprensible dada su inferior contribución al desarrollo económico del conjunto del país, siendo la gran excepción Madrid, en la que la heterogeneidad de las empresas que la conforman y el elevado número de empleados de las empresas madrileñas pueden contaminar su tendencia real, ya que aislando el componente del valor añadido generado es la región donde más riqueza se genera.

Gráfico 5.6. Relación rentabilidad versus productividad por regiones



Fuente: Elaboración propia

Comparando el resultado de las empresas de reciente creación con las consolidadas, el patrón de comportamientos es muy similar, salvo para Madrid, en donde las empresas nacientes tienen una tasa de mortalidad inferior a las empresas maduras. Y también es destacar la región de Murcia y la de Castilla La Mancha ya que ambas es donde se produce la menor mortalidad tanto en las empresas maduras como en la de nueva creación.

Otro de los cambios que presentan las empresas consolidadas respecto a las de nueva creación respecto a los ratios de carácter financieros, es que el nivel medio de su rentabilidad económica es del 2.50%, y una financiera del 15.55%, muy superiores a las de reciente creación. El nivel de endeudamiento sigue siendo elevado con más de un 75% del pasivo, pero sobre todo es financiación a corto, ya que el peso de los fondos propios sobre los permanentes es del 86.95%, como consecuencia de unos mejores resultados consagrados, así como unas mayores reservas, y unas menores necesidades de financiación a largo plazo, por los menores volúmenes de infraestructuras. Y con un crecimiento del valor añadido en torno a un 5.7%.

5.4. Las empresas que han cerrado

La demografía empresarial atiende también a las empresas que han pasado a la inactividad o se encuentra en un proceso de extinción, o que definitivamente han sido liquidadas. Concretamente, en relación con la mortalidad de las nuevas empresas pueden destacarse aspectos vinculados a su ubicación territorial, así como sectorial.

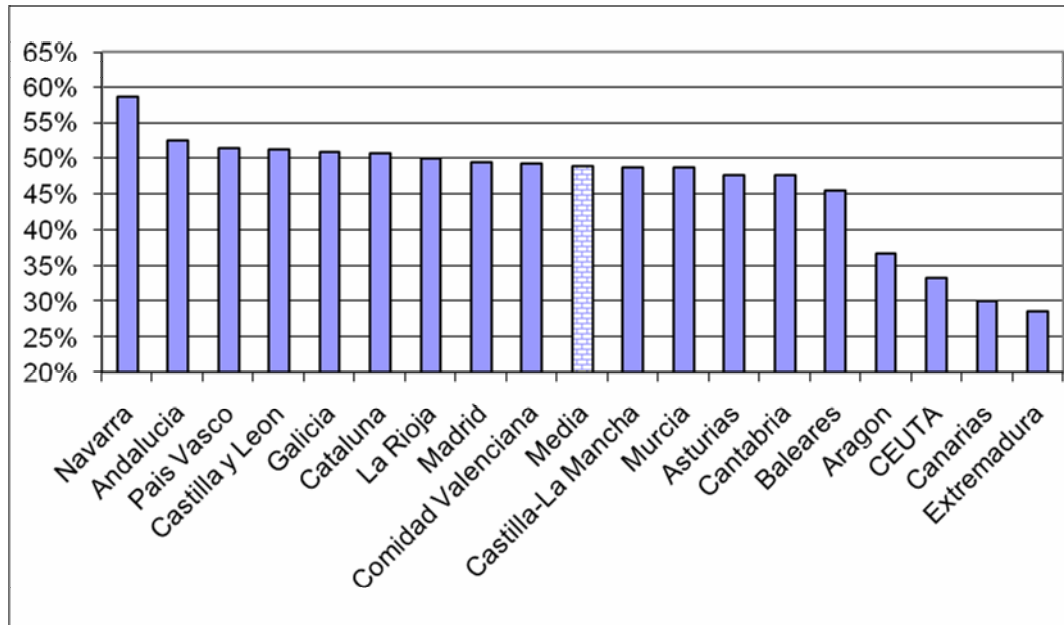
Este análisis permite poner el énfasis en tres aspectos:

Un primer comentario tiene en cuenta el tiempo que transcurre desde la constitución de la empresa hasta el momento de su cierre. La base confirma que es en los primeros años donde se produce el mayor número de fracaso empresarial. Si se considera el total de empresas que se han constituido en el año 2002 y que han desaparecido a lo largo del periodo 2002-2006, durante el primer año completo de vida de la empresa es cuando se produce el mayor número de cierres, demostrando las dificultades iniciales

de poner en marcha una actividad, que en ocasiones no permiten el despegue de la empresa (tasas de mortalidad del 4,38% en el período 2002-2006 y 48.95% para las empresas constituidas en 2002 para el primer y segundo año de operaciones).

Sin embargo, una vez superado el primer año de vida, la probabilidad de liquidar la empresa se reduce, ya que durante el segundo año completo de vida de la empresa desaparecen un 25% de las que han cerrado hasta la fecha, porcentaje que tiende a reducirse de forma exponencial a lo largo de los años, conforme se consigue la consolidación de las empresas.

La única excepción a este comportamiento generalizado es Canarias, Aragón y Extremadura en la que el promedio de reducciones en el primer año de actividad completado apenas alcanza el 30%, siendo el porcentaje más alto en años posteriores. Esto puede ser debido a la menor competitividad de los sectores en que se encuentran especializadas estas regiones, que hacen que el mercado tarde más en expulsarlas del mismo, a diferencia de las anteriores regiones donde la falta de adecuación del proyecto se detecta en los primeros años de vida de la empresa. Otras causas que podrán explicar esta menor tasa de fracasos iniciales pero mayor según se va consolidando podría venir de por el menor desarrollo de las ayudas y políticas de promoción a la creación y al mantenimiento de empresas, así como la mayor competitividad de las empresas de las comunidades que les rodean (Gráfico 5.7).

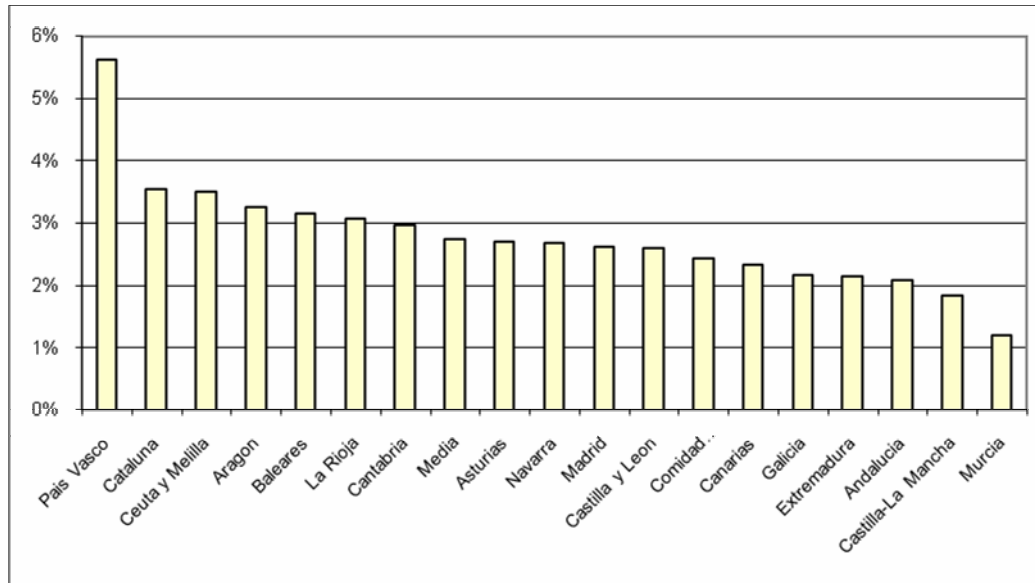
Gráfico 5.7. Proceso de desaparición de las empresas constituidas en el año 2002

Fuente: Elaboración propia.

En segundo lugar, realizando una comparación entre las distintas regiones españolas y considerando el total de empresas creadas y cerradas, es posible sacar una aproximación a la probabilidad de mortalidad en los inicios de las empresas constituidas en una región. No obstante, este valor resulta incompleto ya que a medida que transcurriendo los años, el número de empresas que van desapareciendo o transformándose según se van consolidando. Por tanto, estos gráficos que se han planteado se encuentran condicionados por el número de empresas que han desaparecido hasta la última fecha disponible, esto es, el año 2006.

Los resultados se muestran en el gráfico 5.8. Los peores resultados se obtienen es País Vasco, ya que el 5,63% de las empresas que se constituyeron a lo largo del periodo a final del ejercicio 2006 ya habían sido liquidadas. No obstante, desde una vertiente de oportunidades este proceso de eliminación de empresas es fuente de oportunidad para el nacimiento de otras empresas que aprovechen las desventajas no aprovechadas, y es síntoma de una alta rotación y dinámica empresarial. Y por el contrario, donde menores fracasos se han producido es en la región de Murcia con apenas un 1% de tasa de mortandad.

**Gráfico 5.8. Porcentaje de empresas inactivas por cada 100 creadas
(Periodo 2002/05)**



Fuente: Elaboración propia.

Y el tercer apunte está relacionado con el sector de actividad, en donde, claramente el principal sector en el que se han concentrado los cierres de las nuevas empresas ha sido en la actividad inmobiliaria y los servicios a empresas, con más del 35%. La razón está vinculada con la desaceleración en la actividad constructora (que ocupa el tercer puesto) justamente en estos últimos años con la cuestionada burbuja inmobiliaria (cuadro 5.12).

En el sector del comercio la mortandad también es elevada dado la saturación de esta rama de actividad y la mayor competencia de los grandes centros comerciales que hacen que las recientes empresas no puedan competir en condiciones semejantes. Y el resto de sectores se encuentran en la media, no sobrepasando el 2%.

Estos resultados están determinados por un patrón cíclico y, aunque son muy ilustrativos, las causas de mortalidad empresarial pueden verse alteradas. Por ello, como cierre de este capítulo vamos a sintetizar los resultados de las empresas que han desaparecido de las empresas ya consolidadas, es decir, las que se constituyeron entre los años 1996 -2001, que fueron un total de 358.140 empresas, para tener un perfil más adecuado del fracaso empresarial.

Cuadro 5.12. Empresas cerradas por sector en el periodo 2002-2005

Inmobiliaria y servicios empresariales	2086	35,59%
Comercio y reparaciones	1326	22,62%
Construcción	720	12,28%
Hostelería	340	5,80%
Transporte y comunicaciones	216	3,68%
Actividades de saneamiento público	201	3,43%
Metalurgia	115	1,96%
Actividades de saneamiento público	110	1,88%
Intermediación financiera	99	1,69%
Industria textil	85	1,45%
Agricultura, ganadería, caza y selvicultura	76	1,30%
Industria del papel	67	1,14%
Industria manufacturera	54	0,92%
Educación	45	0,77%
Industria de alimentación, bebidas y tabaco	44	0,75%
Energía eléctrica, gas y agua	38	0,65%
Maquinarias y equipos mecánicos	36	0,61%
Equipos eléctricos y electrónicos	36	0,61%
Industria de la madera y del corcho	32	0,55%
Industria de transformación del caucho	27	0,46%
Industria del cuero y calzado	26	0,44%
Industria química	21	0,36%
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	20	0,34%
Fabricación de material de transporte	16	0,27%
Extracción otros minerales	11	0,19%
Pesca	10	0,17%
Administración pública	3	0,05%
Extracción de productos energéticos	1	0,02%
Familias con los criados de la	1	0,02%
Cocerías, refinado y combustibles nucleares	0	0,00%
Total	5862	100,00%

Fuente: Elaboración propia.

En la actualidad han desaparecido, aproximadamente, un 8% de las mismas, esto es, 28.259 por las siguientes circunstancias:

- Suspensión de pagos (0.30%)
- Quiebra (2.10%)
- Disolución (9.53%)
- Absorción por parte de otras empresas (1.23%)
- Extinción (58.34%)
- Inactivas (28.45%)

A la vista de estos datos, puede afirmarse que los malos resultados económicos y las discrepancias entre los socios fundadores, son los grandes responsables de la destrucción empresarial, ya que más de la mitad de las empresas que han cerrado en los últimos años ha sido por la extinción de la sociedad.

Entre las causas de la extinción pueden encontrarse razones asociadas a la propia empresa, tales como:

- Finalización del negocio explotado u objeto de la sociedad.
- Pérdidas continuadas que imposibilitan dirigir el negocio.
- Desequilibrio entre los factores de producción.

O causas debidas a la propia figura del empresario, esto es:

- Desacuerdos entre los socios,
- Pérdida del capital social, traspasos, fusión.
- Muerte del empresario o de alguno de los socios.
- Pérdida de la capacidad o inhabilitación para el ejercicio de la actividad.
- Por acuerdo de la junta general o paralización de los órganos sociales.

Sin embargo, las causas de carácter más contable apenas suponen un 11% del total de destrucciones, ya que la suspensión de pagos (hay bienes suficientes para cancelar todas sus deudas pero no se posee la liquidez necesaria para hacerlo a sus vencimientos), la quiebra (el activo no es suficiente para pagar todo el pasivo exigible), y la disolución empresarial (las pérdidas reducen hacen que el patrimonio neto se reduzca por debajo de la mitad del capital social).

Por regiones, podemos agrupar las comunidades en función a la media nacional:

- Cataluña (10.16%), Baleares (8.82%), Madrid (8.74%) y País Vasco (8.34%) las que más empresas han perdido en los últimos 10 años.
- Por el contrario Asturias, Comunidad Valenciana, Extremadura y Navarra es donde la tasa de mortalidad apenas se sitúa en torno a la media.
- Y por debajo, con una menor tasa de mortalidad se sitúan Canarias, Cantabria, las dos Castillas, Galicia y Murcia (con valores del 5% y del 6%).

La forma social en la que se han producido más muertes empresariales han sido las asociaciones (17.23%), las sociedades anónimas (14.32%), y las sociedades cooperativas y comanditarias (11%).

En síntesis, Cataluña se puede considerar como una de las regiones en la que se produce una mayor dinámica empresarial por su elevado número de empresas constituidas como por la elevada destrucción que se produce, denotando unas condiciones de mercado más competitivas, en donde sólo las empresas más adecuadas a las necesidades del exigente consumidor podrá sobrevivir. Por su parte Madrid se constituye como núcleo de gran cantidad de nacimientos empresariales, con un periodo de permanencia más estable que Cataluña. Y a nivel sectorial es tanto la rama de servicios inmobiliaria, como la construcción los sectores en que mayor entrada y salida de empresas se ha producido en estos años.

La conclusión es que sabemos muy poco y sin embargo es asombroso lo mucho que conocemos. Y más asombroso todavía que un conocimiento tan pequeño pueda dar tanto poder.

Rusell

6. PRINCIPALES CONCLUSIONES

El estudio de la dinámica empresarial y su reflejo a escala sectorial y, especialmente, en el territorio es un campo de estudio que todavía tiene que dar importantes resultados. En general, suele olvidarse que una de las protagonistas clave del desarrollo socio-económico de un país es la empresa, en la medida en que es la institución que gestiona y coordina la mayoría de los recursos que una sociedad moviliza para atender a sus demandas y aspiraciones.

Sin embargo, son escasos los trabajos empíricos que analizan la dinámica empresarial en España y sus implicaciones territoriales y, por ello, EOI Escuela de Negocios ha decidido iniciarse en este camino con este trabajo que tiene por objeto ofrecer una panorámica reciente de la figura de la empresa y su dinámica en el caso español.

El estudio de la literatura sobre la figura de la empresa y el empresario ha permitido construir un capítulo 2 que combina la síntesis y los mensajes claros con el rigor en el análisis de los distintos planteamientos. Quizá el aporte más significativo no sólo sea una visión temporal y retrospectiva de la figura del empresario sino una relación de factores que permiten entender la acción de emprender, en lo que se ha sintetizado como el hexágono creador.

Efectivamente, aspectos demográficos del emprendedor son tenidos en cuenta en el análisis, como el nivel de estudios, la edad, la clase social etc. Las motivaciones de tipo psicológicos son también importantes como la autorrealización o reconocimiento social. Los ámbitos laborales y estratégicos son dos vértices del hexágono también importantes: la salida de una situación de desempleo, el conocimiento del sector, un

nuevo producto, etc. están detrás también de la decisión de emprender. Y dos factores externo que son también muy importantes: las ayudas y el entorno.

Todo ello muestra el fuerte componente localizado de la figura del emprendedor, que suele aparecer donde la atmósfera industrial que decía Marshall existe y donde también se atesora cierta competencia (que no competitividad) en determinados sectores.

Esto determina que hay regiones con más empresarios que otras y que las dinámicas de cambio sean favorables a éstas en lugar de compensar un desequilibrio inicial generando las oportunidades en aquellos territorios menos densamente poblados de la figura de la empresa.

En términos generales, nuestro análisis permite destacar algunas conclusiones interesantes que, si bien pueden ser limitadas, tienen la virtud de que nos permiten enfocarnos en un futuro cercano hacia las preguntas correctas. Decía Einstein que si no queremos obtener los mismos resultados no debemos hacer lo mismo y este trabajo abre la puerta a futuras investigaciones sobre algunos aspectos que han quedado apuntados en estas páginas.

La utilización de dos bases de datos importantes, DIRCE y SABI nos ha permitido presentar un análisis rico y complementario. Con la primera se han elaborado los capítulos 3 y 4, mientras que SABI ha sido utilizado para el 5, que intentaba ilustrar en mayor profundidad las conclusiones obtenidas de los otros dos.

Del análisis de la dinámica empresarial agregada (capítulo 3) pueden destacarse las siguientes consideraciones. En primer lugar, el proceso de creación de empresas en los últimos años (2000-2007) ha sido muy importante con tasas de crecimiento muy significativas, del orden del 3.65% en media anual, dinámica que, si bien ha estado muy relacionada con el crecimiento de la economía española, ha sido claramente superior al crecimiento del PIB. Esto ha supuesto que la densidad empresarial medida en relación con el número de habitantes haya mejorado sensiblemente.

No obstante, esta importante dinámica en la creación de empresas tiene dos características que merecería la pena estudiar en profundidad:

- Está liderada por empresas muy pequeñas (microempresas)
- Está centrada en dos actividades muy cíclicas: la construcción y algunas actividades de servicios

Estos resultados agregados son explicativos de la importante dinámica demográfica empresarial. El crecimiento neto de empresas muestra una tendencia creciente en estos últimos años fruto de una reducción significativa de las tasas de mortalidad y de una consolidación de las tasas de natalidad empresarial en torno al 13%.

Lógicamente, el dinamismo mayor se observa en las actividades terciarias y, en especial, en actividades inmobiliarias, construcción e intermediación financiera. Por el contrario la industria manufacturera muestra los peores registros relativos, con tasas de mortalidad elevadas que no se ven compensadas por tasas de natalidad altas.

Esto sugiere que el cambio estructural de la economía española, hacia una sociedad de servicios, se consolida atendiendo a esta dinámica empresarial. Pero su consolidación deja una heterogeneidad sectorial muy importante, si atendemos no sólo al número de empresas sino también al empleo en cada rama de actividad y al tamaño medio que se deduce de la comparación de las dos magnitudes anteriores.

Este análisis permite establecer una tipología de sectores de acuerdo a su comportamiento en estos años que muestran un profundo cambio en el tejido empresarial. Efectivamente, existen un conjunto de sectores con dinámicas negativas en la generación de empleo, en el número de empresas y en su tamaño medio como son el textil, el cuero o el caucho. Otros donde se observa un proceso de atomización: se reduce el empleo, la dimensión pero aumenta el número de empresas (papel); otras ramas donde el proceso es el contrario: ganan escala reduciendo el número de empresas (alimentación, madera) y finalmente las que crecen aumentando el empleo y ganando escala – tamaño - (maquinaria) o perdiéndola (construcción).

Y es que, pese a que en grandes agregados, los cambios parece ser poco significativos, si el análisis se realiza por sectores o por alguna agrupación sectorial determinada los cambios son evidentes. La especialización empresarial española vía ventajas competitivas muestra la importancia relativa de las actividades de baja IT, donde la innovación es liderada por externos (proveedores). Estas características son bastante constantes a lo largo del período.

Sin embargo, las presiones competitivas a escala global se reflejan claramente en la pérdida de importancia de sectores donde se tenían ventajas y donde se han llevado a cabo fuertes procesos de deslocalización internacional. Así, aquellos sectores que se han visto sometidos a dicha competencia creciente han perdido relevancia en casi un 30%. En cambio, las actividades más ligadas a la demanda nacional y donde la cercanía cliente-empresa es mayor ganan peso de manera muy significativa. Léase comercio, hostelería, construcción y algunas industrias ligadas a servicios básicos como la energía.

Estos comportamientos se han traducido a escala regional también de manera desigual.

En el 2007 en las regiones de Cataluña, Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana se localiza en conjunto el 60,0% del total de empresas activas españolas, aumentando de este modo su participación en 1,6 puntos porcentuales con respecto a lo registrado en el 2000. El tejido empresarial existente en estas regiones es, por tanto, un factor clave en el desempeño de la actividad empresarial de la economía nacional.

Con relación a la densidad empresarial las regiones que presentan valores por encima de la media española en el 2000 y en el 2007 son Islas Baleares, Cataluña, Madrid, País Vasco, La Rioja, y la Comunidad Valenciana mostrando, de este modo, la mayor importancia relativa que tiene la actividad empresarial en el desempeño económico regional. No obstante, puede observarse un cierto proceso de convergencia en la densidad empresarial en la medida en que los crecimientos empresariales son más elevados en relación con la población en las regiones con registros menores en 2000.

Pero las diferencias con relación a la densidad empresarial en las regiones se ponen de manifiesto además cuando se analiza dicho indicador por sectores productivos. Mientras que en el sector de la construcción e industria un grupo de nueve y doce regiones presentan densidades empresariales por encima de la media; en el sector de servicios sólo un grupo de cinco regiones (Islas Baleares, la Comunidad de Madrid, Cataluña, la Comunidad Valencia y el País Vasco) presentan valores de número de empresas por mil habitantes superiores al promedio nacional. Estos resultados permiten confirmar la importancia que cobra el sector servicios dentro de la economía regional es relativamente más intensa en estas regiones frente a otras.

Con relación a la dinámica de crecimiento del número de empresas, un grupo de nueve regiones lideradas por la región de Murcia han crecido a una tasa media interanual superior a la del conjunto nacional.

Por tamaño de empresa, destaca por un lado la creciente presencia de microempresas en el tejido empresarial de todas las regiones. Sin embargo, el mayor crecimiento interanual lo registran las empresas de tamaño medio/grande, frente a las micro y pequeñas empresas.

Como sucede con el sector empresarial español, la estructura sectorial de las empresas de las regiones española está caracterizada por la predominancia mayoritaria del sector servicios. Sin embargo el sector construcción presenta la mayor tasa de crecimiento interanual entre 2000-2007 doblando a la tasa de crecimiento del sector servicios. El sector industrial en algunas regiones registra tasas de crecimiento negativas, lo cual significa que la actividad industrial va siendo cada vez menos atractiva para la localización empresarial en ciertas regiones como Cataluña y el País Vasco.

Otros indicadores relacionados con el tamaño empresarial analizados en este capítulo han sido el VAB por empresa y los ocupados por empresa. Los resultados obtenidos permiten confirmar la correlación positiva entre la participación en la generación del VAB nacional y la participación en el conjunto de empresas existentes en la economía nacional.

Navarra, la Comunidad de Madrid, el País Vasco, Cataluña, Cantabria, Aragón y Canarias se caracterizan por presentar valores de generación de VAB por empresa superiores a la media. En Navarra cada empresa generó 293.303 euros en el 2004; en el otro extremo está Extremadura donde en promedio cada empresa generó en 178.522 euros. Hay que destacar el caso de la Comunidad Valenciana en que como se ha visto se localiza un número importante de empresas, sin embargo el VAB generado por las mismas no logra superar los valores medios de la economía en su conjunto.

A nivel de sectores el VAB por empresa generado por el sector industria es significativamente mayor que el generado por las empresas de la construcción y éstas a su vez mayor que el generado por las empresas de servicios.

En cuanto al número de ocupados por empresa existirían escasas diferencias regionales; Navarra es la región con el mayor número de ocupados en el 2006 (6,6 ocupados por empresa); mientras que las regiones con el menor número de ocupados por empresa son Baleares, Extremadura y Galicia (5,5). Por último, el sector de la construcción presenta el mayor número de ocupados por empresa (superior a los 13 ocupados por empresa), situación que parece no haber cambiado entre 2001 y 2006, mientras las empresas de servicios son las que tienen el menor tamaño medio con relación al número de ocupados, manteniéndose por debajo del promedio del conjunto nacional.

El capítulo 5, como decíamos, permite realizar una radiografía del tejido empresarial español, complementario a la información del DIRCE, además de conocer algunas notas identificativas de la nueva empresa nacientes.

En términos de crecimiento neto se ha incrementado la base de empresas que ofrecen información en un 34.3% durante el periodo 2002 – 2006, con un crecimiento medio anual del 7.67%, con considerables incrementos en los centros tradicionales de negocios territoriales, y con un impulso acelerador en las regiones menos desarrolladas, gracias a los resultados positivos de implementación de política económica.

Así, los emprendedores que se constituyen, de manera sintética, lo hacen a través de una compañía de menos de nueve trabajadores, constituida bajo la forma de sociedad anónima, que se dedica al sector inmobiliario o servicios a empresas y ubicado en Cataluña o Madrid. Su grado de endeudamiento ronda el 70% del total de su activo, y es capaz de generar una rentabilidad en los primeros años de vida cercana al 1.15%.

Su probabilidad de supervivencia es elevada, ya que apenas un 3% de las empresas constituidas en los últimos cinco años han desaparecido, siendo destacables las incidencias del sector inmobiliario que es el que más ha crecido en los últimos años, pero también el que mayor tasa de mortalidad ha acumulado en los últimos dos años.

A nivel regional son las regiones del norte y las del noreste las que más dinamismo presentan tanto en la entrada como salida de empresarios.

La especialización productiva de los nuevos empresarios reproduce también el mapa de actividades tradicionales españoles, con la concentración de los servicios en las zonas urbanas con mayor índice de población, y con la externacionalización de las industrias en regiones menos pobladas. El propio entorno y la tradición sectorial de las regiones marca el propio nacimiento de oportunidades sectoriales, y condiciona el surgimiento de ventajas competitivas que aseguren la supervivencia de un determinado colectivo de empresarios especializado respecto a ese mismo colectivo en otras zonas, esto es, una de las claves de la actividad emprendedora se basa en la propia *clusterización* sectorial del país.

Y en cuanto al tamaño empresarial sigue siendo la microempresa con forma jurídica limitada el vehículo utilizados para iniciar el emprendimiento, por la flexibilidad que permiten introducir en los primeros años, así como la escasez de recursos con los que se inicia la actividad. Este reflejo se ve en la propia productividad de las empresas, en especial en la de los servicios en la que es necesaria que la empresa adquiriera una cierta experiencia para que incremente la misma, que suele ir aparejada al paso de tamaño microempresarial al de pequeña empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z., y Arenius, P.; Hay, M.; y Minniti, M. *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Executive Report*, Babson Park, MA: Babson College y London: London Business School.2005.
- Alba, A.: “El empleo autónomo en una economía con desempleo masivo”, *Economía Industrial*, marzo-abril, páginas 59-69.1992.
- Aldrich, H. E. y Wiedenmayer, G.: “Fron Traits to Rates: An Ecological Perspective on Organizational Foundings”, pp.144-195, en Jerome Katz y Robert Brockhaus (eds.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth, I*, Greenwich, CT: JAI Press.1993.
- Argadeña, A “Empresas y empresarios como motores de crecimiento”, *Economistas*, nº 73, pp. 56-62.1997.
- Audretsch, D, y Fritsch, M.: “The Geography of Firm Births in Germany”, *The Journal of the Regional Studies Association*, vol. 28, pp. 359-365. 1994.
- Audretsch, D.: *Entrepreneurship: A survey of the literature*, elaborado para Comisión Europea, Dirección General de Empresa, Institute for Development Strategies, Indiana University y Centre for Economic Policy Research (CEPR), Londres.1992.
- Banco de España: “Dinámica de la productividad en el ámbito empresarial en España”, *Boletín Económico*, Julio-Agosto 2007.
- Baum, R., Locke, Y Smith, K.: “A multidimensional model of venture growth”, *A Structure Academy of Management Journal*, vol 44, núm.2, 2001.
- Baumol, W.: “Toward operational Models of Entrepreneurship”, en RONEN, J. (comp.), *Entrepreneurship*, Lesington Books, pp. 29-48.1993.
- Begley, T. Y Boyd, D.: “Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller business”, *Journal of Business Venturing*, 2, pp.79-93. 1997
- Belso, J.: “Tasa optima de empresarialidad y desarrollo económico. Evidencias para el caso español”, *Estudios de economía*, Vol.2, núm.31, pp.207-225. 2004a.
- Belso, J (2004,b) “La actuación pública para el fomento de nuevas empresas: Hacia un enfoque de política económica”, *Boletín Económico del ICE*, nº 2013, pp 25-43. 2004b.
- Benzing, C, Manh Chu, H, Callanan, H.: “A Regional comparison of the motivation and problems of Vietnamese Entrepreneur”, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 10, nº 1, pp. 3-28. 2005.
- Bueno, E.; Merino, C.; Villar, L.; Palacios, M.P.; Del Val, T.: *Informe Ejecutivo GEM 2004: Comunidad de Madrid*, Ed. Consejería de Educación.2005.
- Cooper, A.C. Y Gimeno-Gascón, F.J.: *Entrepreneurs, processes of founding and new firm performance. The state of the art of entrepreneurship*, PWS-Keat Publishing Co. Boston MA.1992.

- Crecente, F, Tabuenca, A., y Crespo, J. “Determinantes y creatividad competitiva de la actividad emprendedora”, VIII Jornadas de Política Económica, Universidad de Valencia, Octubre 2007.
- Cuesta, F. “La virtualidad como respuesta a la globalización”, Harward Deusto Marketing y Ventas, nº 26, pp. 21-24. 1998.
- Echevarria, S.: Teoría económica de la empresa, Diaz de Santos, 1993.
- Galloway, L. Y Mochrie, R.: “Entrepreneurial motivation, orientation and realization in rural economies: a study of rural Scotland”, International Journal of entrepreneurship and innovation, vol. 7, nº 3, pp. 173-183. 2006.
- García Lillo, F. Y Marco Lajara, B.: “La creación de nuevas empresas como motor generador de riqueza y bienestar económico: factores de éxito y fracaso», IX Congreso Nacional de ACEDE, Burgos, Septiembre. 1999.
- García Tabuenca, A.; De Justo, J. Y Pablo, F.: Emprendedores y espíritu empresarial en España en los albores del siglo XXI, Fundación Rafael del Pino, Colección Economía y Empresa, Madrid. 2004.
- García, A. y Wandosell, G.: “Motivos y obstáculos en la creación de empresas. Efectos de la experiencia empresarial”, Boletín de estudios económicos del ICE, nº 2819, pp. 11-17. 2004.
- Garrido Yserte, R.: Cambio estructural y desarrollo regional en España. Pirámide. Madrid. 2002.
- Garrido Yserte, R.: Localización y movilidad de las empresas en España. EOI Escuela de Negocios. Madrid. 2007.
- Hayter, R.: The dynamics of industrial location. The factory, the firm and the production system, John Willey & Sons. Chichester. Inglaterra. 1997.
- Herron, L. Y Sapienza, J.: “The entrepreneur and the initiation of New Venture Launch Activities”, Entrepreneurship Theory and Practice, 17, pp. 49-55. 1992.
- Higgins, B. Y Savoie, D.: Regional development Theories & Their application, Transaction Publishers, New Brunswick. 1995.
- Hofer, C.W. Y Sandberg, W.R.: “Improving new venture performance: Some guidelines for success”, American Journal of Small Business, summer, pp. 11-25. 1987.
- Iglesias, C. y Llorente, R.: “¿Es el fomento del trabajo femenino por cuenta propia un buen instrumento de política laboral? Análisis de algunos indicios.” Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Documento de trabajo nº. 5 / 2004, disponible en red: http://www.servilab.org/iaes_sp/publicaciones/Dt5-04.pdf.
- Ikei: Dinámica empresarial en Navarra: 1990-1995, Departamento de economía y Hacienda. Gobierno de Navarra, Pamplona. 1997.
- Kantis, H; Angelelli, P. y Mori, V.: Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional. Banco Internacional de Desarrollo. 2004.
- Kappler, R: “Training entrepreneurship at a French grade école”, Journal of European Industrial Training, vol. 29, pp. 678-693. 2005.

- Knight, F.H.: “Risk, Uncertainty and profit”, Stigler G.J. (ed.) University of Chicago Press (primera edición 1921, recopilado en 1971).
- Knight, R.M.: “Can business Schools produce Entrepreneurs?” En Churchill, N et al. (eds.) (1987): *Frontier of Entrepreneurship Research*, Wellesley, M.A: Center for Entrepreneurial Studies, Babson Collage, pp. 603-604. 1987.
- Krauss y Stahlecker,: “New Biotechnology Firms in Germany: Heidelberg and the BioRegion Rhine-Neckar Triangle”, *Small Business Economics*, Vol. 17, nº. 1-2, pp. 143-153. 2001.
- Lafuente, A. y Salas, V.: “Types of Entrepreneurs and Firms: the Case of New Spanish Firms”, *Strategic Management Journal*, vol. 10, pp.17-30. 1989.
- Lee, J.: “The motivation of women entrepreneurs in Singapore”, *Women in Management rewiev*, Vol. 3, nº 2, pp. 93-110. 1997.
- Llorens, F. y Gómez, E.: “La creación de las empresas en Andalucía: motivaciones y obstáculos”, I congreso regional de Andalucía, Andalucía en el umbral del siglo XXI. 1997.
- Lopez J, Riaño, V.: “Acontecimiento de la información asimétrica y razonamiento de crédito de la PYMES”, *Actualidad Financiera*, Volumen 3, Páginas 12-21, Madrid. 1993.
- Lumpkin, G.T. Y Dess, G.G.): “Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance” *Academy of Management Review*, vol. 21, núm. 1, pp. 135-172. 1996.
- McClelland, D.C.: “Need achievement and entrepreneurship: A longitudinal Study”, *Journal of Personality and Social Psychology*, I, pp. 389-392. 1965.
- McDougall, P.P, Robinson, R.B., y De Nisi, A.S.: “Modeling new venture performance: An analysis of new venture strategy, industry structure, and venture origin”, *Journal of Business Venturing*, 7, pp. 267-289. 1992.
- Mitchell, B. (2004): “Motives of entrepreneurs: A case of study of South Africa”. *Journal of Entrepreneurship*, Vol.13, nº 2, pp. 167-183. 2004.
- Moriano, J, Palací F, Morales J.: “El perfil psicosocial del emprendedor universitario” *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, Vol. 22, nº 1 - pp. 75-99. 2006.
- Nadler, D. “Concepts for the management of organisational change”, en *Readings in the management of innovation* (1988) (Eds. Tushman, M. L. and Moore, W. L.) Ballinger publishing, Cambridge, Mass. 1980.
- Naumes, W, y Naumes, M.: “A comparison of values and attitudes toward risk of Greek and American Entrepreneurs”, *International Journal of Value Based Management*, vol. 7, nº 1, pp. 3-12. 2004.
- Nobuyuki, H.: “Potential entrepreneurship in Japan”, *Small Business economics*, vol. 25, nº 3, pp. 293-304. 2005.
- Oiz, C. y García, P.: “Spin-off: el futuro del desarrollo económico regional: la experiencia de Navarra”, *Economía Industrial*, número 309; páginas 63-68. 1996.

- Pablo, F.: "Promoting the Entry of New Firms", *Small Business Economics*, num. 22, pp. 209-221. 2004.
- Porter, M.: *La ventaja competitiva de las naciones*, Barcelona, Plaza & Janes. 1991.
- Reynolds, P.D; Hay, M., Y Camp, S.M.: *Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Summary report*, London Business School. 2001.
- Reynolds, P; Bosman, N.; Autio, E.; Hunt, S.; De Bono, N.; Servais, I.; López García, P. y Chin, N.: "Global Entrepreneurship Monitor. Data Collection Design and Implementation 1998-2003", *Small Business Economics*, núm. 24, pp. 205-231. 2005.
- Rodero Franganillo, A. y López Martín, M^a "La financiación empresarial desde el punto de vista regional. Aplicación de a la pequeña y mediana empresa", *Revista de Estudios Regionales* nº 59, pp. 169-187. 2001.
- Sanchis, J. y Cantero, S.: "El agente de fomento como creación y desarrollo de empresas: un estudio empírico aplicado a la Comunidad Valenciana", *Revista Europea de dirección y economía de la empresa*, vol. 8, nº3, pp. 163-184. 1999.
- Schumpeter, J.A.: *Economic theory and entrepreneurial history. Essay on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles and the evolution of Capitalism*. Transaction Publisher, New Jersey, 1942.
- Smith, N. R. y Miner, H. B.: "Type of Entrepreneur, Type of Firm, and Managerial Motivation: Implications for Organizational Life Cycle Theory", *Strategic Management Journal*, vol. 4, pp.325-340. 1983.
- Stanworth, J, Stanworth, C, Granger, B. Y Blyth, S.: "Who becomes an entrepreneur?" *International Small Business Journal*, vol. 8, pp. 11-22. 1989.
- Stevenson, L.: "The implementation of an entrepreneurship development strategy in Canada: The case of the Atlantic Region", OCDE-Territorial Development Service, OCDE publications service, Paris.1996.
- Stevenson, L.: "The implementation of an entrepreneurship development strategy in Canada: The case of the Atlantic Region", OCDE-Territorial Development Service, OCDE publications service, Paris. 1996.
- Urbano, D.: "Marco institucional en la creación de empresas: medidas de fomento y actitudes hacia la creación de empresas en el caso de Cataluña", *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes*, Instituto Superior de Formación. Ministerio de Educación y Ciencia pp. 91-114. 2005.
- Van Praag, M. C.: "Some classic views on entrepreneurship», *The Economist*, vol. 147, num. 3, pp. 311-335. 1999.
- Veciana, J.M. (1999): "Entrepreneurship as a scientific research programme", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (3), pp. 11-36. 1999.
- Vega (DE LA), I.: *Global Entrepreneurship Monitor 2005, Informe Ejecutivo GEM España*, Instituto de Empresa, Madrid. 2005.
- Vega (DE LA), I.: *Global Entrepreneurship Monitor 2006, Informe Ejecutivo GEM España*, Instituto de Empresa, Madrid. 2006.

- Velasco R.: La creación de empresas en España. Círculo de Empresarios Vascos. 1998.
- Verheul, I; Wennekers, S.; Audretsch, D. y Thurik, R. (2001): “An Eclectic Theory of entrepreneurship”, Timbergen Institute Discussion Paper, TI2001-030/3.